



UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

**PROGRAMA ACADÉMICO DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

El Protocolo Adicional al Acuerdo Marco y el ecosistema emprendedor como factores determinantes en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas en el marco de la Alianza del Pacífico durante el periodo de 2014- 2019

TESIS

Para optar el título profesional de Licenciado en Negocios Internacionales

AUTORES

Abanto Delgado, Maria Alessandra (0000-0002-2287-9939)

Rojas Ponce, Diana Milagros (0000-0003-4513-7898)

ASESOR

Terán Samanamud, Germán Alexander (0000-0002-7412-9806)

Lima, 13 de agosto de 2020

DEDICATORIA

A mi familia, especialmente a Marcia y Diego, por su inmensurable cariño y apoyo.

Maria Alessandra Abanto Delgado

Esta investigación va dedicada a mi familia por estar siempre presente con su apoyo incondicional y a todas las personas que nos brindaron su mejor esfuerzo de distintas maneras para llevar a cabo esta investigación.

Diana Rojas

AGRADECIMIENTOS

Quiero manifestar mi profundo agradecimiento a las entrevistadas y los entrevistados, por su disposición, tiempo y apoyo en el desarrollo de esta investigación. A mi colega y compañera de investigación, Diana Rojas, porque juntas nos embarcamos en la aventura de investigar en el campo de las Fintech y conocer también, las maneras innovadoras en las que se aporta al desarrollo del Perú. A nuestro asesor, Germán Terán, por su gentileza, profesionalismo y paciencia.

María Alessandra Abanto Delgado

Le doy las gracias a Alessandra con quien tuve la oportunidad de realizar esta investigación por todo el esfuerzo y dedicación brindado en sacar adelante esta investigación desde el inicio. Agradezco también a nuestro asesor Germán Terán por compartir con nosotras su conocimiento y sugerencia para obtener el mejor resultado posible.

Diana Rojas

RESUMEN

A lo largo del tiempo, las finanzas siempre se han caracterizado por sostenerse en la tecnología. En los últimos años, luego de la crisis financiera del 2008, en 2014 se hizo visible la aparición de nuevas tecnologías en los mercados que han permitido el desarrollo de *startups Fintech* de manera acelerada, especialmente en países desarrollados de Europa, América del Norte y Asia. Las *startups Fintech* son emprendimientos disruptivos cuyos servicios están basados en herramientas tecnológicas que permiten transformar a las personas en usuarios netamente digitales. En el Perú, la aparición de *startups Fintech* tiene algunos años en el mercado, pero se ha visto una mayor fuerza en el crecimiento de esta industria debido a la participación de entidades del sector público y privado dentro del ecosistema emprendedor, y dentro de la región, el bloque regional que ha logrado fomentar avances en la regulación de esta industria es la Alianza del Pacífico. Dentro de este contexto, la presente investigación tiene como objetivo principal determinar si la firma del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico y el ecosistema emprendedor peruano han sido factores que han influido en la exportación de *startups Fintech* peruanas durante el período 2014-2019. Para tal fin, en la investigación se aplicaron técnicas cualitativas basadas en entrevistas a emprendedores, expertos y funcionarios públicos relacionados a la industria *Fintech*. De esta manera, con el resultado del análisis se concluyó que los factores mencionados no fueron determinantes para la exportación de las *startups Fintech* peruanas. En contraste, se identificó que las capacidades del emprendedor peruano junto a una efectiva red de contactos y con un modelo de negocio innovador y disruptivo, permitieron que *startups Fintech* peruanas logren internacionalizarse rápidamente en países de la región durante el periodo de tiempo delimitado. Finalmente, cabe resaltar que, a la fecha, este tipo de emprendimientos enfocados en ofrecer servicios financieros disruptivos aún mantiene un bajo porcentaje de participación en la oferta exportadora de servicios.

Palabras clave: *startups*; *Fintech*; internacionalización; Alianza del Pacífico

ABSTRACT

Throughout time, finance has always been characterized by its reliance on technology. In recent years, after the financial crisis in 2008, in 2014 the emergence of new technologies became visible in the markets that have allowed the development of Fintech startups in an accelerated manner, especially in developed countries in Europe, North America and Asia. Fintech startups are disruptive ventures whose services are based on technological tools that allow people to become purely digital users. In Peru, the appearance of Fintech startups has been in the financial market for some years, but a greater force has been seen in the growth of this industry due to the participation of public and private sector entities within the entrepreneurial ecosystem. Within the region, the regional block that has managed to promote advances in the regulation of this industry is the Pacific Alliance. It is within this context that this research aims to determine whether the signing of the Additional Protocol to the Framework Agreement of the Pacific Alliance and the Peruvian entrepreneurial ecosystem have been factors that have influenced the export of Peruvian Fintech startups during the period 2014-2019. Therefore, in the investigation, qualitative techniques were applied based on interviews with entrepreneurs, experts and public officials related to the Fintech industry. Thus, with the result of the analysis it was concluded that the above factors were not determinant for the export of the Peruvian Fintech startups. In contrast, it was identified that the capabilities of the Peruvian entrepreneur, along with an effective network of contacts and an innovative and disruptive business model, allowed Peruvian Fintech startups to achieve rapid internationalization in countries of the region during the period defined. Finally, it should be noted that so far, this type of venture focused on offering disruptive financial services still maintains a low percentage of participation in the export supply of services.

Keywords: startups; Fintech; internationalization; Pacific alliance

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO	4
1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	5
1.1.1 <i>Ecosistema emprendedor</i>	7
1.1.2 <i>Protocolo Adicional al Acuerdo Marco</i>	9
1.1.3 <i>Comercio electrónico y desarrollo de emprendimientos en la AP</i>	12
1.2 BASES TEÓRICAS.....	14
1.2.1 <i>Liberalismo económico</i>	17
1.2.2 <i>Creación y desviación del comercio</i>	22
1.2.3 <i>Teoría de la ventaja competitiva</i>	27
1.2.4 <i>Teoría de innovación</i>	29
1.3 MARCO CONCEPTUAL.....	32
1.3.1 <i>Emprendimiento</i>	32
1.3.2 <i>Startups</i>	33
1.3.3 <i>Organización Mundial del Comercio</i>	37
1.3.4 <i>Exportación de servicios</i>	39
1.3.5 <i>Alianza del Pacífico</i>	40
CAPÍTULO II. PLAN DE INVESTIGACIÓN	46
1.4 SITUACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA	46
1.4.1 <i>Precisiones respecto a la industria Fintech peruana</i>	53
1.4.2 <i>Problema principal</i>	55
1.4.3 <i>Problemas específicos</i>	56
1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	57
1.6 HIPÓTESIS.....	58
1.6.1 <i>Hipótesis principal</i>	59
1.6.2 <i>Hipótesis específicas</i>	59
1.7 OBJETIVOS.....	59
1.7.1 <i>Objetivo principal</i>	60
1.7.2 <i>Objetivos específicos</i>	60
1.8 LIMITACIONES Y PARÁMETROS	60
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE TRABAJO	70
1.9 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	70
1.9.1 <i>Alcance de la investigación</i>	71

1.9.2	<i>Diseño de la investigación</i>	72
1.10	OPERALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	80
1.11	PROCESO DE MUESTREO	84
1.11.1	<i>Población de estudio</i>	84
1.11.2	<i>Tamaño de la muestra</i>	87
1.12	INSTRUMENTOS METODOLÓGICOS PARA EL RECOJO DE LA INVESTIGACIÓN.....	91
1.12.1	<i>Investigación cualitativa</i>	92
CAPÍTULO IV. DESARROLLO Y APLICACIÓN.....		100
1.13	APLICACIÓN PRINCIPAL	100
1.13.1	<i>Herramienta cualitativa. Entrevistas a profundidad</i>	100
CAPÍTULO V. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS		111
1.14	CODIFICACIÓN DE ENTREVISTAS EN ATLAS. TI	111
1.14.1	<i>Análisis de la primera familia: emprendedores de la industria Fintech peruana</i>	119
1.14.2	<i>Análisis de la segunda familia: expertos en la industria Fintech peruana</i>	134
1.14.3	<i>Análisis de la tercera familia: funcionarios públicos en la industria Fintech peruana</i>	163
1.15	ANÁLISIS DEL OBJETIVO GENERAL	215
1.15.1	<i>Análisis del Objetivo Específico N° 01</i>	215
1.15.2	<i>Análisis del Objetivo Específico N° 02</i>	216
1.16	VALIDACIÓN DE LA HIPÓTESIS GENERAL	219
1.16.1	<i>Validación de la Hipótesis Específica N° 01</i>	219
1.16.2	<i>Validación de la Hipótesis Específica N° 02</i>	220
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		223
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		228
ANEXOS		240

ÍNDICE DE SIGLAS Y ACRÓNIMOS

ACELERA AP: Red de aceleradoras de negocios de la Alianza del Pacífico

ACR: Acuerdos Comerciales Regionales

AGCS: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC

ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración

AMAP: Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico

ÁNGELES AP: Red de inversionistas ángeles de la Alianza del Pacífico

AP: Alianza del Pacífico

APEC: Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico

AVP: *Angel Ventures* Perú

BCRP: Banco Central de Reserva del Perú

BID: Banco Interamericano de Desarrollo

BM: Banco Mundial

CEAP: Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico

CEO: *Chief Executive Officer*

CEPAL/ECLAC: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (por sus siglas en inglés)

CFA: Asociación de profesionales en inversiones

CIDE: Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor

CLAPES-UC: Centro Latinoamericano de Políticas Económicas y Sociales de la Pontificia Universidad Católica de Chile

CMF: Consejo de Ministros de Finanzas de la Alianza del Pacífico

COFIDE: Corporación Financiera de Desarrollo

COLCIENCIAS: Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación (Colombia)

CONASEV: Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores del Perú

CONACYT: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (México)

CONCYTEC: Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica

CONICYT: Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (Perú)

CORFO: Corporación de Fomento de la Producción (Chile)

COVID-19: Coronavirus

CTI: Competitividad, Tecnología e Innovación del Banco Interamericano de Desarrollo

CTO: *Chief Technology Officer*

EE.UU.: Estados Unidos de América

EFL: *Entrepreneurial Finance Lab*

ENIF: Estrategia Nacional de Inclusión Financiera

ESAN: Escuela Superior de Administración y Negocios

FMI: Fondo Monetario Internacional

FOMITEC: Fondo Marco para la Innovación, Ciencia y Tecnología

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (por sus siglas en inglés)

GT: Grupos Técnicos de la Alianza del Pacífico

GTI: Grupo Técnico de Innovación

IFB-CERTUS: Instituto de formación educación técnica y profesional

IMPI: Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial

INADEM: Instituto Nacional del Emprendedor (México)

INIA: Instituto Nacional de Innovación Agraria (Perú)

INNOVA AP: Red de Agencias de Innovación de la Alianza del Pacífico

INNÓVATE PERÚ: Programa Nacional de Innovación para la Competitividad y Productividad

INNPULSA COLOMBIA: Agencia de Emprendimiento e Innovación del Gobierno Nacional (Colombia)

ISIL: Instituto San Ignacio de Loyola

MBA: *Master of Business Administration*

MEF: Ministerio de Economía y Finanzas

MERCOSUR: Mercado Común del Sur

MINCETUR: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

MIPYMES: Micros, pequeñas y medianas empresas

NMF: Nación Más Favorecida

OEAP: Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico

OECD/OCDE: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico

OMC: Organización Mundial del Comercio

PAAM: Protocolo Adicional de la Alianza del Pacífico

PBI: Producto Bruto Interno

PLAFT: Portal de Prevención al Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo

PLANEF: Plan Nacional de Educación Financiera

PPK: Pedro Pablo Kuczynski, Ex Presidente del Perú

PROCHILE: Dirección de Promoción de Exportaciones

PRODUCE: Ministerio de la Producción

PROMPERÚ: Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo

PUCP: Pontificia Universidad Católica del Perú

PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas

RUC: Registro Único de Contribuyentes

SBS: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP

SMV: Superintendencia del Mercado de Valores

SOM3: Reunión de Altos Funcionarios de APEC

SSRN: *Social Science Research Network*

TIC Américas: Competencia de Talento e Innovación de las Américas

TISA: Acuerdo de Comercio de Servicios de la OMC

TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte

TN: Trato Nacional

TPP: Acuerdo de Asociación Transpacífico

UDEP: Universidad de Piura

UP: Universidad del Pacífico

UPC: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

UTEC: Universidad de Ingeniería y Tecnología

VC: *Venture Capital*

WEF: *World Economic Forum*

ZEGEL-IPAE: Instituto Peruano de Administración de Empresas

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Base de datos respecto a Ecosistema emprendedor, Protocolo Adicional al Acuerdo Marco y Comercio electrónico y desarrollo de emprendimientos en la AP	6
Tabla 2 Bases de datos Scopus, Harvard Business Review, Web of Science y OECD respecto a las bases teóricas	15
Tabla 3 Principios de la OMC	38
Tabla 4 Crecimiento porcentual por los países de la Alianza del Pacífico en número de Fintech en el año 2017 respecto a 2018.....	50
Tabla 5 Industria Fintech en Perú para el año 2020	62
Tabla 6 Trabajos de tesis de repositorios universitarios peruanos	78
Tabla 7 Operalización de variables	81
Tabla 8 Startups Fintech peruanas que exportan servicios a países miembro de la Alianza del Pacífico.....	88
Tabla 9 Población y muestra para esta investigación	89
Tabla 10 Mapeo de actores	98
Tabla 11 Lista de emprendedores entrevistados	102
Tabla 12 Lista de expertos entrevistados	103
Tabla 13 Lista de funcionarios públicos entrevistados	105
Tabla 14 Relevancia de actores	109

ÍNDICE DE FIGURAS

Ilustración 1 <i>El liberalismo económico según Hayek</i>	19
Ilustración 2 <i>Paradigma tecnológico</i>	35
Ilustración 3 <i>La industria de startups Fintech</i>	37
Ilustración 4 <i>Comparación de la adopción de Fintech en seis mercados desde 2015 al 2019</i>	47
Ilustración 5 <i>Número de Fintech en países de América del Sur de acuerdo al año 2017 y 2018</i>	49
Ilustración 6 <i>Interacción de actores de un ecosistema emprendedor</i>	52
Ilustración 7 <i>Distribución porcentual de startups Fintech que operan en Perú de acuerdo a su origen</i>	55
Ilustración 8 <i>Instituciones públicas de fomento de startups en Perú</i>	94
Ilustración 9 <i>Diagrama general de acuerdo a Familia Emprendedores</i>	115
Ilustración 10 <i>Diagrama general de acuerdo a Familia Expertos</i>	116
Ilustración 11 <i>Diagrama general de acuerdo a la Familia Funcionarios Públicos</i>	117
Ilustración 12 <i>Análisis de la variable ecosistema emprendedor peruano de acuerdo a emprendedores entrevistados</i>	118
Ilustración 13 <i>Análisis del trabajo realizado por el sector público para el desarrollo del ecosistema emprendedor peruano de acuerdo a emprendedores entrevistados</i>	121
Ilustración 14 <i>Análisis de la industria Fintech peruana de acuerdo a emprendedores entrevistados</i>	124
Ilustración 15 <i>Análisis de la variable exportación de servicios de acuerdo a emprendedores entrevistados</i>	127
Ilustración 16 <i>Análisis de mercados de Colombia, Chile y México de acuerdo a emprendedores entrevistados</i>	129
Ilustración 17 <i>Análisis de la variable de la Alianza del Pacífico de acuerdo a emprendedores entrevistados</i>	132
Ilustración 18 <i>Análisis de la variable ecosistema emprendedor peruano de acuerdo a expertos entrevistados</i>	137
Ilustración 19 <i>Análisis de los actores del sector público dentro del ecosistema emprendedor peruano según expertos entrevistados</i>	140
Ilustración 20 <i>Análisis de los actores del sector privado dentro del ecosistema emprendedor peruano según expertos entrevistados</i>	143
Ilustración 21 <i>Análisis de la industria Fintech peruana según expertos entrevistados</i>	146
Ilustración 22 <i>Análisis respecto a la regulación de la Industria Fintech en Perú de acuerdo a los expertos entrevistados</i>	152

Ilustración 23 <i>Análisis de la variable exportación de servicios de acuerdo a los expertos entrevistados</i>	157
Ilustración 24 <i>Análisis de la variable Alianza del Pacífico de acuerdo a los expertos entrevistados</i>	162
Ilustración 25 <i>Análisis de la variable ecosistema emprendedor peruano de acuerdo a funcionarios públicos entrevistados</i>	167
Ilustración 26 <i>Análisis de los actores dentro del ecosistema emprendedor peruano según expertos entrevistados</i>	170
Ilustración 27 <i>Análisis del trabajo realizado por el sector público dentro del ecosistema emprendedor peruano según funcionarios públicos entrevistados</i>	174
Ilustración 28 <i>Análisis a StartUp Perú y sugerencias de acción para el sector público de acuerdo a funcionarios públicos entrevistados</i>	177
Ilustración 29 <i>Análisis de la industria Fintech peruana de acuerdo a funcionarios públicos entrevistados</i>	183
Ilustración 30 <i>Análisis de la regulación de la industria Fintech peruana de acuerdo a funcionarios públicos entrevistados</i>	187
Ilustración 31 <i>Análisis de la variable Exportación de servicios de acuerdo a funcionarios públicos entrevistados</i>	190
Ilustración 32 <i>Análisis de la variable Alianza del Pacífico de acuerdo a los funcionarios públicos entrevistados</i>	196
Ilustración 33 <i>Análisis de los Consejos y Grupos Técnicos pertenecientes a la Alianza del Pacífico de acuerdo a funcionarios públicos entrevistados</i>	202
Ilustración 34 <i>Análisis al trabajo realizado por la Alianza del Pacífico de acuerdo a los funcionarios públicos entrevistados</i>	210
Ilustración 35 <i>Análisis del panorama Fintech en los países de la Alianza del Pacífico de acuerdo a funcionarios públicos entrevistados</i>	214

INTRODUCCIÓN

La presencia masiva de la economía digital en las vidas de las personas alrededor del mundo impacta el modo de interacción entre seres humanos, rediseña las políticas públicas de los gobiernos y establece la creación de conocimientos y aprendizajes en el mercado laboral. De acuerdo con el *World Economic Forum* (WEF), el comercio electrónico es uno de los aspectos más resaltantes dentro de la economía digital (WEF, 2016). Ante ello, Latinoamérica no es ajena a este escenario digital permutable y en esfuerzos conjuntos entre países, busca establecer mecanismos para facilitar su incorporación y adaptabilidad a estos cambios.

El Banco Interamericano de Desarrollo (2016), contempla a la Alianza del Pacífico como una de las evidencias más presentes en cuanto a la creación de sinergias y desarrollo de competitividad entre países vecinos para profundizar avances en materia de comercio electrónico. En efecto, el Protocolo Adicional de la Alianza del Pacífico materializa el esfuerzo del bloque por participar en este proceso global de modernización a través de la presentación de una agenda digital. En adición a ello, esta agenda surge en el contexto de plasmar medidas para la protección de los productos digitales, así como también fomentar la creación de emprendimientos que permitan dinamizar a los cuatro países como actores relevantes en la economía digital (OEAP, 2017).

Sin embargo, cabe señalar que la brecha digital de los países en desarrollo de América Latina es mayor comparada con aquellas economías industrializadas de Europa y Asia (Aguerre, 2019). Por ejemplo, *E-commerce Foundation* indica que América Latina representa aproximadamente el 2,2% del comercio internacional B2C (*Business to Consumer*) y su comercio electrónico representa tan solo el 0,9 % del PBI (E-commerce Foundation, 2016).

En adición a ello, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (2017), afirma que el principal obstáculo para un desarrollo más sólido del comercio electrónico en la región es causado por el limitado acceso a servicios financieros. Ello explica el porqué de la cifra promedio de personas que han pagado por contenidos digitales sea de 57%, un promedio más bajo en comparación con los países desarrollados. (World Bank Global Findex Database, 2017)

Así mismo, si bien las cifras demuestran que la región se encuentra en un largo camino de desarrollo respecto a comercio electrónico, el crecimiento de servicios financieros digitales y *startups Fintech* demuestra el potencial de expandir la economía digital y el servicio de comercios. Estimaciones como las de Finnovista y el Banco Interamericano de Desarrollo (2018) evidencian que, para 2011 existían aproximadamente 30 de estos negocios y en 2018, aumentaron a 1166 empresas; principalmente en Brasil y México. Entre la gama de servicios ofrecidos por estas empresas se incluye la banca digital, seguros, soluciones de pago online, entre otras aplicaciones.

Por otro lado, en comparación a otros países latinoamericanos, la situación de Perú es particular. Para 2018, este país contaba con 57 emprendimientos, lo que representa al 5% del total de la actividad *Fintech* en la región, lo que está muy por debajo de Brasil (380 emprendimientos), México (273) y Colombia (148). Estos tres países encabezan el desarrollo de nuevos emprendimientos tecnológicos que ofrecen productos y servicios financieros altamente innovadores (BID, BID Invest y Finnovista, 2018).

La presente investigación se centra en entender a la firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico y al ecosistema emprendedor en el Perú como factores determinantes que permiten a las *startups Fintech* peruanas exportar sus servicios. El contexto elegido para este estudio es la Alianza del Pacífico; es decir, se hará una comparación del mercado peruano con los otros tres mercados miembros del bloque en este rubro específico. De esta manera, se espera hallar una respuesta concreta sobre la manera en que se desenvuelve este rubro de mercado en el país y brindar algunas recomendaciones que permitan mejorar el aprovechamiento de oportunidades para fortalecer la competitividad de los emprendimientos nacionales a nivel regional.

La investigación se estructura de la siguiente manera. En el primer capítulo, se presenta el marco teórico, el cual dará a conocer al lector las bases teóricas en las que se sustenta esta investigación, así como también, presentar los documentos y fuentes académicas que permitieron definir las variables a utilizar.

En el segundo capítulo, se detalla el plan de investigación con el propósito de plantear la fundamentación del tema de interés, las hipótesis, los objetivos, la viabilidad de la investigación, así como los alcances y limitaciones presentes.

En el tercer capítulo, se plasma el marco metodológico, cuáles han sido los pasos y procedimientos utilizados para llevar a cabo la investigación. El lector conocerá cuál ha sido el diseño, la población, el procedimiento muestral tomado en cuenta, además del material e instrumentos empleados para el desarrollo de la investigación.

En el cuarto capítulo, se expondrán el desarrollo del trabajo de investigación. Se presentará la herramienta a utilizar para esta investigación de carácter cualitativo, la cual consiste en realizar entrevistas a profundidad a personas involucradas en la industria *Fintech* así como también expertos del sector de innovación y emprendimiento, además de funcionarios públicos que participen en los Grupos Técnicos de la Alianza del Pacífico.

En el quinto capítulo, se contrastarán los hallazgos presentados en el marco teórico con información obtenida de las entrevistas realizadas y se mostrarán los resultados en relación a los objetivos planteados y se realizará la validación de las hipótesis. El programa a utilizarse será *Atlas. Ti*, para poder asociar los conceptos y variables determinantes presentados anteriormente.

Finalmente, se presentarán las conclusiones y recomendaciones basadas en los resultados del análisis del capítulo cuatro y la discusión del capítulo cinco. Las conclusiones reflejarán los alcances y limitaciones de este estudio. Posteriormente, se darán a conocer las recomendaciones que puedan ser de utilidad para el problema de investigación planteado. Las autoras esperan que esta investigación contribuya al desarrollo de conocimiento para futuras investigaciones.

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO

El marco teórico establece los conceptos básicos de una investigación, así como el contexto desde donde parte el planteamiento del estudio. Así mismo, se explican relaciones teóricas vinculadas al problema de investigación. (Creswell, 2013; Hernández-Sampieri, 2018). Para ello, primero se deberá partir por hacer una revisión a las investigaciones previas a este trabajo.

Las innovaciones en materia financiera en América Latina han surgido progresivamente. Primero, es importante resaltar cómo en la región latinoamericana, la creación de ecosistemas de emprendimiento e innovación han despertado el interés del sector tanto público como privado. Las autoras de esta investigación coinciden con la afirmación que la innovación y los emprendimientos tecnológicos en la industria de los servicios financieros forman parte de elementos que han cobrado mayor notabilidad en el campo del comercio electrónico mundial (OEAP, 2017; BID, 2018).

Segundo, es cada vez más común el uso gradual de plataformas digitales como medios de pago para la adquisición de productos y servicios. La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), señala que las innovaciones de los servicios de pago en línea son formas de *Fintech*, término amplio que incluye la aplicación en alto grado de tecnologías y procesos digitales a los servicios financieros comunes (OCDE, 2017). Además, cabe añadir que los mecanismos de seguridad en los pagos en línea aumentan la comodidad y confianza de los consumidores para realizar transacciones en línea.

Ambas premisas explicadas anteriormente han sido objetos de interés para iniciar esta investigación, la cual tiene como finalidad analizar al Protocolo Adicional al Acuerdo Marco (PAAM) y el ecosistema emprendedor como factores determinantes en la exportación de servicios de *startups Fintech* peruanas en el marco de la Alianza del Pacífico (AP). El periodo de tiempo delimitado es de cinco años, a partir de 2014. Consideramos esta fecha relevante ya que es en 2014 donde se muestran mayores indicios de profundizar avances conjuntos en materia de comercio electrónico. Ello se concreta a través de la firma del PAAM.

Finalmente, se darán a conocer algunas teorías pertinentes para entender el objeto de esta investigación; por ello, se ha realizado una investigación exhaustiva de

estudios contemporáneos respecto a liberalismo económico, teoría de creación y desviación comercial, así como también teoría de innovación.

1.1 Antecedentes de la investigación

La revisión de antecedentes permite hallar conceptos clave e ideas sobre métodos de recolección de datos y análisis, así como entender mejor los resultados, evaluar las categorías relevantes y profundizar en las interpretaciones. (Hernández-Sampieri y Mendoza Torres, 2018, p. 401)

En esa línea, resulta necesario revisar los ámbitos del conocimiento en los que se ubica lo expuesto en esta investigación.

El primero de ellos se refiere al campo del ecosistema emprendedor. Autores como Isenberg (2010), Kantis (2015), Stam (2015), Granovetter (2017), Scaringella y Radziwonb (2017) y Muldoon, Bauman, y Lucy (2018) son algunos de los que profundizan el contexto en el que se han ido desarrollando los ecosistemas emprendedores, así como brindan un panorama que permite entender el rol fundamental que cumplen para en el desarrollo de emprendimientos cuando estos se encuentran en una fase inicial.

En segundo lugar, para el desarrollo de la investigación, ha resultado determinante profundizar en las bases del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la AP. Para ello, se han utilizado investigaciones elaboradas por Durán, J. y Cracau, D. (2016), López, Muñoz y Corvalán (2016), Ortiz Morales (2016), Cusipuma y Ramírez (2017), Palacio Valencia y Sauvé (2017), Reyes, G, Cheyne, A. y Useche, A. (2018), Vásquez Callo-Müller (2019).

En tercer lugar, se mostrará la información encontrada respecto a las bases de la AP que permitieron profundizar los avances en materia de comercio electrónico, desarrollo de emprendimientos y la relación de estos con la economía de cada país miembro. Los autores e instituciones elegidas para el desarrollo de este tema son Durán Lima y Cracau (2016), el Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico (2017), el Centro Latinoamericano de Políticas Económicas y Sociales de la Pontificia Universidad Católica de Chile (2018) y Palacio Valencia (2019).

A continuación, en la Tabla 1, se presentarán los antecedentes relacionados a los avances realizados por la AP en materia de comercio electrónico, desarrollo de

emprendimientos y ecosistema emprendedor. Seguidamente, se presentarán antecedentes relacionados al impacto comercial que tienen ambos aspectos en los países que conforman este bloque regional.

Tabla 1

Base de datos respecto a Ecosistema emprendedor, Protocolo Adicional al Acuerdo Marco y Comercio electrónico y desarrollo de emprendimientos en la AP

Base de datos	Autor	Título de la investigación	Variables
Emerald Insight	Jeffrey Muldoon, Antonina Bauman y Carol Lucy	<i>Entrepreneurial ecosystem: do you trust or distrust?</i>	Ecosistema emprendedor, red de contacto emprendedora, innovación, confianza
Harvard College	Mark Granovetter	<i>Society and economy: Framework and principles</i>	Sociología, economía, ecosistema emprendedor, emprendimientos
Web of Science	Erik Stam	<i>Entrepreneurial ecosystems and regional policy: a sympathetic critique</i>	Ecosistema emprendedor, emprendimiento, innovaciones, política regional, política económica
Science Direct	Laurent Scaringella y Agnieszka Radziwonb	<i>Innovation, entrepreneurial, knowledge, and business ecosystems: Old wine in new bottles?</i>	Ecosistema emprendedor, emprendimiento, innovación
BID	Hugo Kantis, Juan Federico, Sabrina Ibarra García	<i>Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico: América Latina en el nuevo escenario global</i>	Emprendimientos, América Latina, innovación
Harvard Business Review	Daniel J. Isenberg	<i>How to start an entrepreneurial revolution</i>	Emprendimiento, innovación, cluster
Scielo	Jenny Catherine Ortiz Morales	<i>La Alianza del Pacífico como actor regional: factores de éxito para la cohesión regional hacia la proyección internacional.</i>	Integración regional, actor regional, cohesión, Alianza del Pacífico
BID	Ana María Palacio Valencia y Pierre Sauvè	<i>A New Growth Paradigm? The Services Economy in the Pacific Alliance</i>	Alianza del Pacífico, servicios, cooperación
Sciendo	Giovanni Reyes, Alejandro Cheyne y Alejandro Useche	<i>Social and Economic Conditions of Peru and Countries of the Pacific Alliance</i>	Economías latinoamericanas, economía peruana, Alianza del Pacífico
Springer	María del Carmen Vásquez Callo-Müller	<i>Situating the Pacific Alliance in Global Electronic Commerce Regulation</i>	Alianza del Pacífico, ecommerce
Springer	Dorotea López, Felipe Muñoz, Angélica Corvalán	<i>Services Commitments in the Pacific Alliance</i>	Alianza del Pacífico, comercio de servicios, movimiento de personas

Springer	Eric H. Leroux		<i>Trade in Services and the Pacific Alliance: Contrasting Ambitions with Reality</i>	Alianza del Pacífico, comercio de servicios, NAFTA, GATS
CEPAL	Ana María Valencia	Palacio	<i>Marcos regulatorios de servicios e inversiones en la Alianza del Pacífico y MERCOSUR: ¿convergencia a normas del siglo XXI?</i>	Comercio de servicios, Alianza del Pacífico, Mercosur, acuerdos comerciales
ECLAC	José Elías Lima	Durán Daniel	<i>The Pacific Alliance and its economic impact on regional trade and investment/Evaluation and perspectives</i>	Negocios internacionales, Alianza del Pacífico, Protocolo Adicional, inversión
OEAP	Jose Luis Parra, Ana María Valencia, Alejandro Segovia y Enrique Guaylupo	Palacio Miguel Flores Óscar Malca	<i>Estudio sobre comercio de servicios en la Alianza del Pacífico</i>	Protocolo Adicional, Alianza del Pacífico, comercio de servicios, comercio electrónico
CLAPES-UC	Leonardo Hernández y Carlos Acuña		<i>Hoja de ruta para la integración financiera en la Alianza del Pacífico</i>	Integración financiera, Alianza del Pacífico, comercio de servicios, economía digital

Nota: Elaboración propia. Se muestran tres (03) investigaciones recuperadas del portal Springer, una (01) del portal de Web of Science, una (01) del portal de Emerald Insight, una (01) del portal de Harvard College, una (01) del portal de Science Direct, una (01) del portal de Sciendo, una (01) del portal de Harvard Business Review, dos (02) del repositorio de BID, dos (02) del repositorio de CEPAL y dos (02) del repositorio del portal web de la Alianza del Pacífico.

1.1.1 Ecosistema emprendedor

El ecosistema emprendedor puede ser definido según Prahalad (2005) como “la actuación conjunta del sector privado y el público para crear riqueza, habiendo una gran variedad de instituciones que coexisten y se complementan entre sí”. Mientras que Isenberg (2010), en su estudio *How to start an entrepreneurial revolution*, lo define como “un conjunto de elementos individuales tales como, liderazgo, cultura, mercados de capital y consumidores, que se combinan de formas complejas”.

Los ecosistemas emprendedores surgen en la necesidad de los pequeños negocios por afrontar los costos, la falta de recursos y experiencia al iniciar operaciones en un mercado específico. Granovetter (2017) en *Society and economy: Framework and principles*, plantea que una posible solución para afrontar estas problemáticas es la de desarrollar redes de contactos, que se desenvuelvan en múltiples industrias, para facilitar el intercambio de recursos. Como estos pequeños negocios

son bastante susceptibles a cualquier cambio en su entorno, las relaciones que se fomentan a través de los ecosistemas emprendedores juegan un rol fundamental en el posible desarrollo de los emprendimientos.

El ecosistema emprendedor no solo se representa en dos actores (gobierno y emprendedor), también involucra a empresas, universidades, organizaciones sin fines de lucro y todos aquellos que comparten responsabilidades en entornos empresariales en desarrollo (Scaringella, y Radziwonb, 2017). El estudio *Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico: América Latina en el nuevo escenario global* de Hugo Kantis (2015) complementa lo mencionado añadiendo que entre los principales actores de los ecosistemas se encuentran los inversores ángeles, *company builders*, aceleradoras, fondos de capital semilla, entre otros.

Por otro lado, Stam (2015) en su estudio *Entrepreneurial ecosystems and regional policy: a sympathetic critique*, señala que la fortaleza del ecosistema emprendedor permite a diferentes entidades compartir sus recursos, conocimientos y oportunidades de aprendizaje. Adicionalmente, para que el ecosistema funcione con éxito, debe existir la voluntad de comprometerse con otras entidades que produzcan emprendimientos productivos. Entonces, se induce que los ecosistemas emprendedores solo pueden funcionar si los emprendimientos trabajan conjuntamente con otros actores basándose en la confianza mutua. La confianza juega un papel crucial en el emprendimiento en particular, ya que alienta al intercambio.

En ese sentido, en la investigación *Entrepreneurial ecosystem: do you trust or distrust?* elaborada por Muldoon, Bauman, y Lucy (2018), concluyen que, si los emprendedores confían en sus socios de intercambio y no tratan de sacarse ventaja mutuamente, entonces se produce un emprendimiento productivo. Si hay desconfianza, los emprendedores pasan a comportamientos improductivos y destructivos.

Para el desarrollo de *startups*, el apoyo financiero es esencial al inicio del emprendimiento, pero también lo son los incentivos fiscales, la infraestructura, el conocimiento y desarrollo de habilidades empresariales (Bikse et al., 2018), es decir, la creación de un marco institucional favorable al emprendimiento (Henrekson and Rosenberg 2001; Andersson and Henrekson 2015; Elert, 2017; Fritsch y Wyrwich, 2017). Por ello, los gobiernos pueden aplicar políticas fiscales bien diseñadas, que

alivien la carga impositiva para estimular el emprendimiento innovador sobre las personas y empresas (Darnihamedani, 2018); y así aumentar el nivel de emprendimiento del país.

1.1.2 Protocolo Adicional al Acuerdo Marco

Para poder comprender la importancia del Protocolo Adicional, primero es necesario abordar de manera breve las conclusiones de Ortiz Morales (2016) en su investigación *La Alianza del Pacífico como actor regional: factores de éxito para la cohesión regional hacia la proyección internacional*. La autora menciona que el Acuerdo Marco es el documento donde se plasma a la Alianza del Pacífico como un “proyecto embrionario que busca responder a los retos de la globalización para una proyección mancomunada de sus países miembros y servir de plataforma de inserción internacional” (Ortiz Morales, 2016, p.49).

En adición a ello, Cusipuma y Ramírez (2017) indican que el Protocolo Adicional constituye el instrumento que mejorará el acceso a los servicios y la atracción de inversores. Siguiendo esta postura, Palacio Valencia y Sauvé (2017) hacen un estudio integral a los avances de la Alianza del Pacífico en el aspecto de servicios: *A New Growth Paradigm? The Services Economy in the Pacific Alliance*. Para estos autores, el Acuerdo Marco de la AP y, en particular, el Protocolo Adicional representan las principales fuentes de un régimen regional en servicios emergentes. También, mencionan que ambos constituyen los pilares fundamentales hacia una mayor integración a través de marcos regulatorios más convergentes capaces de facilitar el comercio transfronterizo y la inversión en servicios.

Asimismo, se destaca positivamente la realización de negociaciones y revisiones periódicas del Protocolo, ya que permite el surgimiento de un enfoque más orgánico en el que es probable que se produzcan compensaciones entre los miembros, los ámbitos normativos y los sectores para llegar a acuerdos de adaptación.

Además, se menciona que el Protocolo Adicional abre nuevos caminos en la gobernanza comercial. En adición a ello, se indica que existieron innovaciones en la asociación de representantes del sector privado a las reuniones del subcomité del AP respecto a servicios. El fomento de mejores diálogos entre los sectores público y privado sobre determinados problemas de integración podría ayudar a identificar y clasificar las prioridades de la reforma del orden y a determinar las cuestiones de

política que están maduras para la acción colectiva entre los miembros de las AP (Palacio Valencia y Sauvé, 2017).

Otro estudio tomado en cuenta para esta investigación es *Social and Economic Conditions of Peru and Countries of the Pacific Alliance* elaborado por los profesores de la Universidad del Rosario de Colombia, Giovanni Reyes, Alejandro Cheyne y Alejandro Useche (2018), donde se alude que uno de los más destacables beneficios de la firma del Protocolo Adicional al Marco de la Alianza del Pacífico, es la homologación de procedimientos entre países miembros y creación de mecanismos que constituyen y consolidan sectores de tecnológicos y de servicios, los cuales requieren mayores niveles de inversión para crear empleos de alta remuneración.

Cabe resaltar que a la fecha, existen múltiples Grupos Técnicos dentro de la Alianza del Pacífico. Vásquez Callo-Müller (2019) en *Situating the Pacific Alliance in Global Electronic Commerce Regulation*, concluye que el Protocolo Adicional de la AP ha permitido la articulación de Grupos y Subgrupos de Trabajo como instancias técnicas.

Cada subgrupo de trabajo elabora una Hoja de Ruta como punto de partida para mapear y poner sobre la mesa aspectos relevantes que permitan el alcance de los objetivos planteados en el Acuerdo Marco. Sin embargo, para materia de esta investigación, nos centraremos en cuatro de estos. El primero de estos es el Grupo Técnico Agenda Digital. En ese sentido, la hoja de ruta de la Agenda Digital de la AP ha permitido trazar los próximos trabajos para acelerar el crecimiento del comercio electrónico y el comercio digital dentro de la AP.

En segundo lugar, el Grupo Técnico de Servicios y Capitales, que se centra en el comercio de servicios, incluido el comercio electrónico, las negociaciones de inversión, el comercio transfronterizo de servicios, servicios financieros, entre los más importantes; tal como lo señalan López, Muñoz y Corvalán (2016) en el artículo *Services Dimension in the Pacific Alliance*.

En tercer lugar, se encuentra el Grupo Técnico de Innovación (GTI), que busca la disminución de brechas entre los sistemas de innovación y emprendimiento de los cuatro países miembro a través de la colaboración de buenas prácticas y conexiones. Esto se encuentra plasmado en el documento *Grupo Técnico de Innovación de la*

Alianza del Pacífico: Definición de prioridades y Líneas de acción, elaborado por la AP en 2016. En este, se expresa que el GTI cuenta con cinco áreas de enfoque: (a) capital humano; (b) financiamiento; (c) marco regulatorio; (d) transferencia de conocimiento y mentalidad; y (e) cultura. A través del GTI se resalta la importancia de la innovación como mecanismo para el desarrollo de la competitividad de los países miembros de la AP.

Si bien estos países cuentan con programas enfocados en estas temáticas de manera individual, el GTI tiene como objetivo el mejoramiento de estos y creación de sinergias. Además, este grupo cuenta con el apoyo del BID desde 2016 para la definición de una agenda público-privada orientada a consolidar los temas de innovación y emprendimiento. Dentro de las iniciativas elaboradas, destaca la creación de la Red TransferenciaAP, AceleraAP, InnovaAP y ÁngelesAP como instrumentos de trabajo relacionados entre sí que faciliten el cumplimiento de los objetivos de este Grupo Técnico.

En cuarto lugar, el Grupo Técnico de Integración Financiera, consideramos que es el que establece esfuerzos directos para el desarrollo de *startups Fintech*, ya que dentro de este se encuentra el Subgrupo *Fintech*, encargado de la elaboración de objetivos claros para la regulación flexible de estas tecnologías a través de (a) el fomento de innovación en la prestación de servicios financieros; (b) preservación de la integridad y estabilidad financiera y protección al consumidor; (c) promoción de la competencia; y (d) mayor inclusión y profundización financiera. Lo mencionado se plasma y profundiza en el documento *Principios orientadores para la regulación Fintech en la Alianza del Pacífico*, elaborado por el Consejo de Ministros de Finanzas de la Alianza del Pacífico (2018).

Esto se refuerza con la Declaración de Lima respecto a finanzas, donde se establece lo siguiente:

Fomentar la innovación en el sector financiero a través del análisis de las mejores prácticas en temas de regulación y supervisión de la industria *Fintech*, a nivel global, y la facilitación de acceso a la información sobre el marco regulatorio que rige para las *Fintech* operando en cada país de la Alianza del Pacífico. (Alianza del Pacífico, 6 de julio de 2019, párr. 3)

Por otro lado, encontramos el estudio elaborado por López, Muñoz y Corvalán (2019) *Services Commitments in the Pacific Alliance*, donde se afirma que, con la

firma del Protocolo Adicional, los países de la AP han identificado los servicios como un elemento clave en sus procesos de crecimiento y desarrollo, especialmente como una forma de diversificar sus canastas de exportación, que actualmente están ancladas principalmente en los recursos naturales.

Las investigaciones mencionadas demuestran que la firma del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco (PAAM) ha facilitado la implementación de medidas que uniformizan y ordenen las regulaciones de cada país miembro, aun si puedan existir diferencias en objetivos de la política económica de cada país. Además, se resalta que este instrumento ha sido concebido como un punto de partida para construir un esquema de integración profunda.

Por último, se recalca que el Protocolo Adicional evidencia los esfuerzos de los miembros de la Alianza para cumplir con el objetivo de establecer un área de libre circulación de servicios, bienes, capitales y personas (artículo 3 del Acuerdo Marco, Alianza del Pacífico, 2012). Todo lo anterior, coloca a la Alianza del Pacífico a la vanguardia de lograr la liberalización del comercio y la inversión en materia de servicios a nivel latinoamericanos (Durán, J. y Cracau, D., 2016).

1.1.3 Comercio electrónico y desarrollo de emprendimientos en la AP

Como el objetivo de la investigación es comprobar si efectivamente la Alianza del Pacífico ha permitido dinamizar la exportación de servicios de startups peruanas, los estudios previos a considerar se relacionan al mencionado bloque regional y su impacto en las economías, industrias, y empresas relacionadas.

Desde el año, la AP ha demostrado ser el acuerdo más actualizado y cercano al desarrollo de contenidos con miras a lograr una integración profunda en cuanto a tecnología, servicios e inversiones (Palacio Valencia, 2019). Durán Lima y Cracau (2016) agregan que gracias a los acuerdos contenidos en Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico ha ayudado a impulsar los flujos de comercio de bienes y servicios. No obstante, estos autores resaltan la dificultad de obtener la magnitud y composición precisa del comercio de servicios entre los miembros de este bloque, debido a las limitadas estadísticas disponibles.

Una de las investigaciones que analiza el comercio electrónico en el marco de la Alianza del Pacífico es *Estudio sobre comercio de servicios en la Alianza del*

Pacífico, elaborado por el Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico (2017). En este estudio se menciona la importancia del artículo 13.4 del Protocolo Adicional de la Alianza del Pacífico, este capítulo se centra en el comercio electrónico y las disposiciones que afectan el comercio de servicios realizado a través de medios electrónicos, incluyendo los productos digitales.

Así mismo, la investigación escrita por Palacio Valencia (2019): *Marcos regulatorios de servicios e inversiones en la Alianza del Pacífico y MERCOSUR: ¿convergencia a normas del siglo XXI?*, resalta los aspectos que diferencian a este bloque de otros formados en la región (como Mercosur) debido a que en la AP sí se han realizado avances en materia de facilitación de servicios financieros, creación de una agenda digital y comercio electrónico, así como propuestas sobre cooperación e intercambio de experiencias sobre estadísticas de servicios.

En el caso específico de los servicios financieros, el Centro Latinoamericano de Políticas Económicas y Sociales de la Pontificia Universidad Católica de Chile (CLAPES-UC) (2018) realizó una investigación titulada *Hoja de ruta para la integración financiera en la Alianza del Pacífico*. En esta, se analizó los cuatro mercados financieros que conforman el bloque, así como el grado de integración financiera que poseen. Los hallazgos indican que estos mercados, en forma conjunta, representan económicamente el tamaño del mercado brasileño; siendo aún muy pequeño a escala global.

Además, demuestra que los esfuerzos del bloque han constituido a una interconexión financiera, más no integración; por lo que aún hay vastas oportunidades para incrementar la inversión de agentes económicos, así como los volúmenes de negocios y la liquidez de los mercados de la AP.

Con respecto a la industria *Fintech*, se menciona esta como un instrumento de apoyo para transacciones de modo no presencial y a bajo costo; ya que al no contar con un mercado con procedimientos estandarizados y jurisdicciones legales unificadas para los cuatro países; se evidencia la existencia de duplicidad de costos, que el sector privado no se encuentra dispuesto a pagar. Un ejemplo claro brindado en este trabajo es el alto grado de incertidumbre tributaria cuando se desea realizar operaciones transfronterizas. (CLAPES-UC, 2018)

Las investigaciones mencionadas permiten concluir que la existencia del bloque regional ha impactado positivamente en las economías, industrias, y empresas relacionadas de los cuatro países. La AP es mencionada como la visión moderna del regionalismo abierto, mediante el cual la integración regional es vista como parte de un proceso para una integración global más profunda entre sus miembros; sin embargo, la literatura revisada remarca la necesidad de integrar los mercados para ampliar, en términos de largo plazo, mejores oportunidades económicas como, por ejemplo, acceso a financiamiento por parte de gobiernos, entidades públicas y empresas privadas en los países miembros de la AP.

1.2 Bases teóricas

Para poder entender la evolución del ecosistema emprendedor en un país determinado, la interacción que tienen con otros mercados y los lazos comerciales que se forman en esta sinergia, se darán a conocer las principales teorías referentes a liberalismo económico, creación y diversión del comercio, ventaja competitiva; y teoría de innovación.

A continuación, en la Tabla 2 se muestran las investigaciones revisadas para la sustentación de las bases teóricas relacionadas al presente trabajo.

Comentado [AA1]: Si bien se presentan las teorías de negocios internacionales, los ítems del 1.2 parecen abordar temas independientes, aunque se guíen por principios rectores similares, y no se desarrolla algún párrafo donde se vinculen

Tabla 2

Bases de datos Scopus, Harvard Business Review, Web of Science y OECD respecto a las bases teóricas

Base de datos	Autor	Título de la investigación	Variables
Scopus	Paloma de la Nuez Sánchez-Cascado	<i>The liberalism of Friedrich A. Hayek and Judith N. Shklar: A comparison</i>	Freedom; Hayek; Injustice; Liberalism; Shklar Austrian political economy; Consent; Democracy; Friedrich Hayek; Liberalism; Scope of government; State legitimacy
Scopus	Elizabeth Hemsley	<i>Consent, democracy and the future of liberalism.</i>	Adam Smith; Carl Schmitt; Friedrich Hayek; Liberal political economy
Scopus	Chris D. Rogers	<i>V for Vendetta as Vernacular Critique: The Exceptional State of Liberal Political Economy.</i>	Friedrich Hayek; Liberalism; economy
Scopus	Matt Zwolinski	<i>A Hayekian Case for Free Markets and a Basic Income.</i>	Friedrich Hayek; Liberalism; economy
Scopus	Chris Allen, Michael Gasiorek y Alasdair Smith	<i>The competition effects of the Single Market in Europe.</i>	Single Market Programme (SMP); smaller economies
Scopus	Robert J. Bloomfield	<i>Why We Should Stop Being Surprised that Lightly Regulated Markets Fall Short of the SEC's Goals for Market Quality: A Discussion of "Private Intermediary Innovation and Market Liquidity" Preferential Trade</i>	Markets; regulated markets; liquidity
Scopus	Arvind Panagariya	<i>Liberalization : The Traditional Theory and New Developments Trade Creation and Diversion</i>	International Organizations; Trade Policy
Scopus	Shujiro Urata y Misa Okabe	<i>Effects of Regional Trade Agreements: A Product-level Analysis</i>	Trade creation; trade agreements
Scopus	Maria Bruna Zolin y Utai Uprasen	<i>Trade creation and diversion: effects of EU enlargement on agricultural and food products and selected Asian countries</i>	Trade creation; trade agreements
Harvard Business Review	Michael E. Porter	<i>La ventaja competitiva de las naciones</i>	Competitive advantage; international trade; global economics; management; business strategy

Scopus	Ileana Díaz Fernández	<i>Enfoque de Porter y de la teoría basada en los recursos en la identificación de la Ventaja Competitiva: ¿contraposición o conciliación?</i>	Competitive advantage; international trade; economics; technology
Web of Science	Yoon Heo y Nguyen Khanh Doanh	<i>Is NAFTA Trade-Creating or Trade-Diverting? A System GMM Approach</i>	NAFTA; system GMM; trade creation; trade diversion
Scopus	David A. Harper	<i>Innovation and institutions from the bottom up: An introduction.</i>	Innovation; creativity; entrepreneurship; theories
OECD		<i>Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition</i>	Innovation; business; using data; economics; technology
Scopus	Juan Fernández-Sastre	<i>Economía neo-schumpeteriana, innovación y política tecnológica</i>	Innovation; neo-Schumpeterian; economics; evolution; technology policy; intellectual property

Fuente: Elaboración propia. Se muestran doce (12) investigaciones recuperadas del portal Scopus, una (01) investigación del portal de Web of Science, una (01) investigación del portal de Harvard Business Review y una (01) investigación del repositorio web de OECD.

Los artículos e informes mencionados en la tabla anterior han permitido profundizar las bases teóricas que se mencionarán a continuación. La intención es poder brindar al lector información reciente elaborada por académicos que brindan su punto de vista basado en un estudio de caso o refutan las bases tradicionales de las teorías con nuevos aportes.

Para la teoría de liberalismo económico, se tomó como referente al economista austriaco Friedrich Hayek principalmente, cuyas ideas constituyen un valioso aporte al pensamiento económico. Así mismo, esto se ha relacionado con estudios de académicos como Zwokisnki (2019) o De La Nuez (2019), quienes discuten la visión *hayekiana* desde una mirada contemporánea.

Otra teoría relacionada al libre mercado es la de creación y desviación del comercio, planteada por el economista canadiense Jacob Viner, aporte fundamental a las teorías de integración económica. Así, se presenta de manera cronológica, discusiones y nuevos aportes en torno a esta brindados por otros economistas para finalmente ilustrar con estudios de caso los efectos que genera la creación de acuerdos

comerciales regionales de académicos como Moncarz y Vaillant (2010), Rosson y Adcock (2015), Russ y Swenson (2019), Heo y Doanh (2020), entre otros.

También se desarrolla la teoría de la ventaja competitiva. El concepto de ventaja comparativa fue introducido por primera vez por el economista Adam Smith en 1776; no obstante, es el enfoque del profesor de *Harvard Business School*, Michael Porter (1985), uno de los más reconocidos pues desarrolla su teoría en base a estrategias genéricas que emplean las empresas dentro del comercio internacional. Asimismo, se ha recogido las referencias de autores que han realizado investigaciones siguiendo nuevos enfoques tales como Gluck (1980), Hill y Jones (1996), hasta terminar con el enfoque de análisis de las competencias de Hamel y Prahalad (2003).

Por último, consideramos necesario hablar de la teoría de innovación, la cual, al ser de perspectiva interdisciplinaria, se seleccionó la enfocada en negocios. En esa línea, tomamos como base los fundamentos elaborados por Joseph Alois Schumpeter, economista destacado por sus aportes al ciclo económico con énfasis en la innovación; finalmente, se explica en qué consiste la innovación disruptiva, introducido por Clayton Christensen.

1.2.1 Liberalismo económico

John Locke, considerado padre del liberalismo clásico, expone los principios fundadores de la teoría política liberal en su obra *Dos tratados sobre el gobierno*, como una reivindicación sobre la condición natural de los individuos. Para Locke, el denominado *estado natural* era el espacio donde los seres humanos, en su condición pre-civil, existían en un estado de "perfecta libertad" e "igualdad".

Es así como en esta obra, Locke se cuestiona cómo y bajo qué condiciones un estado coercitivo que gobierna sobre los asuntos humanos puede ganar legitimidad. La respuesta es que el Estado gobernará con legitimidad cuando lo haga con el consentimiento de aquellos sobre los que gobierna.

Elizabeth Hemsley (2019) realiza un análisis histórico de la formación del liberalismo en su artículo *Consent, democracy and the future of liberalism*. Esta autora señala que, de acuerdo con Locke, un Estado sólo gozará de legitimidad cuando todos los que son miembros den su consentimiento al acuerdo, y sólo durante el tiempo que estos decidan. (Hemsley, 2019, p. 255)

En esa línea, las ideas engendradas por Locke convergen con las teorías normativas elaboradas por los economistas tradicionales pertenecientes a la Escuela Austriaca. Es así como se plantea el siguiente pensamiento: los individuos libres pueden satisfacer mejor sus diversos intereses a través de sus conductas de ‘maximización de utilidades’ que cualquier aparato estatal diseñado con este objetivo.

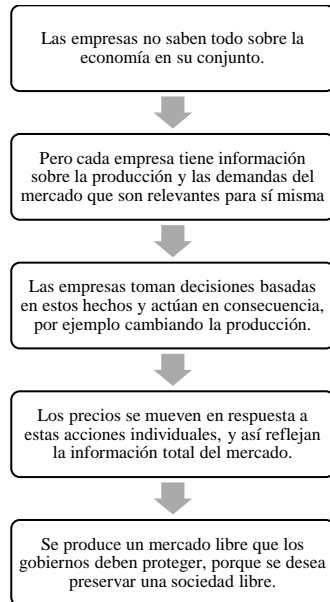
Uno de los principales contribuyentes a la teoría del liberalismo económico es el economista austríaco-británico, Friedrich A. Hayek. Hayek, fue miembro de la Escuela Austriaca, quien realizó una serie de contribuciones al pensamiento político y económico del siglo XX. Sus escritos tienen como base la tradición del liberalismo clásico, es decir, el apoyo al libre mercado, a la propiedad privada y un profundo pesimismo sobre la capacidad de los gobiernos para dar forma a la sociedad.

En 1944, Hayek escribe *El camino de la servidumbre*, en un contexto de creciente entusiasmo por la intervención del gobierno y la planificación central. Dentro de esta obra, Hayek argumenta que todos los intentos por imponer un orden colectivo en la sociedad están condenados al fracaso, los cuales llevarían, inexorablemente, al totalitarismo. En esto coincide De La Nuez (2019) en su artículo *El liberalismo de Friedrich A. Hayek y Judith N. Shklar: una comparación*, cuando indica que para este economista la intervención estatal en la economía, más allá de ciertos límites, conduce al totalitarismo y es lo opuesto al liberalismo. Para Hayek, toda planificación económica atenta necesariamente contra el “orden espontáneo” del mercado.

Entonces, cuanto más un gobierno elabore planes y los imponga, más coacción necesitará. En esa línea, la ley sirve básicamente para limitar la coacción arbitraria (De La Nuez, 2019, p. 41; Zwolinski, 2019, p. 8). Por tanto, la planificación económica está destinada a fracasar, ya que los gobiernos están mal informados sobre el funcionamiento detallado del mercado. El persistir por este camino trae como consecuencia tambalear hacia un estado totalitario, en el que se extinguiría toda libertad, por muy moderados que fueran los objetivos iniciales de los planificadores.

Ilustración 1

El liberalismo económico según Hayek



Nota: Adaptado de Kishtainy et al. (2012). *The Economics Book* (p. 352).

De igual manera, otro miembro de la Escuela Austríaca, Ludwig von Mises, argumentaba que la planificación central no es económicamente viable. von Mises indicaba que es enorme la cantidad de información necesaria para realizar una evaluación correcta de la escasez y excedentes de un mercado, de manera que pueda fijarse los precios de un mercado correctamente, por lo tanto, el intento de realizarlo está condenado al fracaso. Así mismo, indicaba que sólo un libre mercado basado en la propiedad privada puede servir de base para las decisiones descentralizadas de fijación de precios que requiere una economía compleja.

"Hay que estar en condiciones de obligar a la persona que no respete la vida, la salud, la libertad personal o la propiedad privada de los demás... Esta es la función que la doctrina liberal asigna al Estado: la protección de la propiedad, la libertad y la paz". (von Mises 2005 [1962], 17 citado en Hemsley, 2019)

De acuerdo con lo citado anteriormente, von Mises, en su obra *Liberalism: The classical tradition*, deja muy en claro que el rol del estado es únicamente de salvaguardar la vida, la salud, la libertad y la propiedad privada. von Mises, al igual que Hayek, comparte el escepticismo y advierte contra el uso del aparato coercitivo del Estado para promover algo más que reglas generales.

Uno de los principios del pensamiento de la Escuela Austríaca respecto al mercado libre es la suposición que los individuos y empresas en general se encuentran mal informados, la sociedad es imperfecta, por ello, el mecanismo del mercado es la mejor manera de distribuir los bienes.

Entonces, en un escenario de continua ignorancia, Hayek argumentó que el mercado es el mejor medio disponible para adquirir información; cada individuo y cada empresa conoce mejor que nadie su propia situación: tienen bienes y servicios que la gente demanda, pueden planear a largo plazo y ven los precios que son relevantes para sí mismos. La información es específica y está dispersa entre todos los miembros de la sociedad. Los precios se mueven en respuesta a las acciones de los individuos y las empresas, de manera que reflejan la cantidad de información disponible para la sociedad en su conjunto.

Esta es la descripción de lo que Hayek denomina “orden espontáneo”, el cual indica, es el mejor medio disponible para la organización de una economía moderna y compleja, debido a que el conocimiento sobre la sociedad nunca puede ser perfecto.

Además, así como lo reafirma Zwokiski (2019), la perspectiva Hayekiana sobre uno de los más efectivos garantes de la libertad es el libre mercado, el cual debe ser defendido contra cualquier intento de imponer restricciones colectivas a este orden, debido a que representan una reversión a los órdenes primitivos e instintivos de la sociedad libre (Zwolinski, 2019, p. 12).

En la obra *Constitución de la Libertad* (1962), Hayek profundiza sobre la idea del orden espontáneo, donde sostiene que el gobierno debe actuar solo para preservar el funcionamiento espontáneo del mercado. Así mismo, la propiedad privada y los contratos son legalmente sacrosantos; y una sociedad libre debe observar las reglas que obligan a todas las partes, incluido el propio Estado.

Respecto al libre mercado, Zwokisnki señala que Hayek comprende la libertad como la ausencia de coerción, y la coerción como el estado de estar sujeto a la voluntad arbitraria de otro, su actitud libertaria hacia ambos. Tomando eso en consideración, la competencia en el mercado significa que los individuos pueden decir "no" a las propuestas que no promueven sus intereses, y por lo tanto alienta a las empresas a hacer ofertas que la gente sí quiere; de igual forma, nadie está en condiciones de obligarlos a aceptar condiciones que no les gusten (Zwolinski, 2019, p. 13).

Para la década de 1970, se rompe con la marcada influencia impuesta por el consenso keynesiano, el cual fue sumamente valorado después de la Segunda Guerra Mundial, como pilar para la reconstrucción de las economías. Un nuevo enfoque similar de la política económica surgió en América del Sur, pero fue su adopción por los gobiernos de Ronald Reagan en los EE.UU. y Margaret Thatcher en el Reino Unido lo que le dio importancia mundial. Esto fue el neoliberalismo, y siguió de cerca las ideas de la una vez criticada Escuela Austriaca. Las industrias nacionalizadas fueron privatizadas, y los gobiernos redujeron su intervención en el funcionamiento del mercado.

Finalmente, para comienzos de la década de 1990, con la implosión de la Unión Soviética, los argumentos de Hayek tomaron un mayor impulso. Fukuyama (1992) en su obra *Fin de la Historia* establece que se da una convergencia en ideas políticas y modelos económicos. Al desaparecer la bipolaridad evidenciada en la época de Guerra Fría, solo quedan democracias en lo político y el capitalismo liberal en lo económico. Es así que, en todo el mundo, se da una tendencia hacia la adopción del libre mercado como única alternativa viable para conducir la economía de un país. Milton Friedman es uno de los economistas fuertemente influenciados por el pensamiento del libre mercado. Para la década de 2000, prevaleció un "nuevo consenso" en la macroeconomía que puso de relieve el papel limitado del Estado.

1.2.2 Creación y desviación del comercio

En la década de los años cincuenta, a inicios del proceso de la construcción europea, distintos estudiosos como Maurice Bye, Hebert Griesch y Jacob Viner realizan estudios sobre los efectos generados por las uniones aduaneras, como parte de la teoría neoclásica del comercio internacional. El primero de ellos, Bye (1950) escribe sobre las problemáticas relacionadas entre creación y desviación de comercio, pero no define dichos conceptos, los cuales son atribuidos finalmente a Viner. Por otro lado, Griesch (1950) señala los problemas de localización entre las uniones. Finalmente, es Viner (1950) quien introduce los términos de creación y desviación comercial (Sequeiros, 2000; Ávila, García y Silva, 2017).

Cabe destacar que, para los neoclásicos, la integración comercial es planteada bajo el supuesto de considerar dos economías aisladas, cada una con particularidades específicas en aranceles, tasas de cambio, productividades sectoriales, entre otros; estudiando los efectos que tendrían para ambas economías la posibilidad de una unión aduanera (Sequeiros, 2000, p. 156). Ahora, se entiende por unión aduanera como la eliminación de obstáculos comerciales entre países y el establecimiento de barreras exteriores comunes frente al resto de países (Maesso Corral, 2011, p. 121).

Según Viner, la creación comercial en un bloque comercial se presenta al generar nuevo comercio entre dos países donde se evidencia un aumento notorio en el intercambio comercial de ambos que es explicado por la reducción de las barreras comerciales tras un acuerdo de integración comercial (Arrieta Padilla, 2018).

Además, Sequeiros (2000), agrega que la creación de comercio es visible al detectarse nuevos flujos comerciales que antes no se hubieran producido debido a contingentes como aranceles y otras barreras comerciales. Esto es considerado como un efecto positivo ya que se mejora el nivel de bienestar (Maesso Corral, 2011). De igual manera, la desviación comercial surge cuando, debido a una integración entre países, la eliminación de los aranceles hace que las importaciones se desvíen de un país no miembro eficiente a un país socio ineficiente. Por consiguiente, el desvío del comercio crea una mala asignación de recursos, que producen efectos negativos en el bienestar (Maesso Corral, 2011; Zolin y Uprasen, 2018; Heo y Doanh, 2020).

Este escenario representa la consecuencia de pérdida de competitividad que para los países no miembros supone el mantenimiento de las barreras; así como

también, la competitividad asociada que trae la integración comercial entre países, aumentando su intercambio comercial. Los estudios realizados por Viner concluyen que una unión aduanera no necesariamente incrementará el nivel de bienestar, ya que éste depende de la cuantificación de los efectos estáticos.

Asimismo, el nivel de bienestar aumenta cuando el efecto de creación de comercio es mayor que el de desviación de comercio. Igualmente, las pérdidas de bienestar relacionadas a la desviación de comercio pueden ser compensadas con las ganancias originadas en la ampliación del mercado (De La Reza, 2005, p. 615).

Los efectos de una unión aduanera, al tener ésta un carácter marcadamente comercial, están íntimamente relacionados con las ventajas asociadas al libre comercio. No obstante, Meade (1955) hace la acotación que estudiar únicamente las magnitudes de la creación y la desviación del comercio es insuficiente para determinar el efecto de bienestar de una unión aduanera por dos razones.

En primer lugar, los beneficios de la liberalización preferencial dependen no sólo del grado de creación del comercio, sino también de la magnitud en que se reduzcan los costos de cada unidad de comercio recién creada. Es así que Meade denominó expansión comercial a la situación en la que el volumen de importaciones supera la desviación de comercio (Petit Primera, 2014, p. 152). De la misma manera, las pérdidas están determinadas no sólo por el volumen de la desviación del comercio sino también por la magnitud del aumento de los costos debido a dicha desviación (Panagariya, 2000, p. 292).

Además, Meade indica que si se desea conocer cuál es el bienestar a nivel internacional que produce la unión aduanera entre países, se puede recurrir a la creación y desviación del comercio para inferir los efectos de bienestar de la liberalización del comercio preferencial. No obstante, no es válido si lo que se busca es conocer cuál es el bienestar que produce específicamente la unión aduanera.

Posteriormente, distintos académicos han seguido profundizando en las teorías de integración comercial. Por ejemplo, Lipsey (1957) denomina al estudio realizado por Meade como Teoría del segundo mejor. Esta teoría evidencia que eliminar una de las variables que genera un mercado imperfecto no generará necesariamente eficiencia asignativa.

En palabras de Bloomfield (2016), Lipsey indica que no se puede demostrar que eliminar una imperfección mejorará el bienestar mientras existan otras imperfecciones (porque las imperfecciones pueden compensarse entre sí) (Bloomfield, 2016, p. 953). Lipsey concluye que las pérdidas o ganancias que un país obtenga a través de una unión aduanera se encuentra ligado a distintos factores, el nivel de especialización en la producción del bien que comercie, economías de escala, variaciones en los términos de intercambio comercial, variaciones en la eficiencia debido a mayor competencia extranjera, así como cambios en la tasa de desarrollo económico.

Por otro lado, según Krugman (1991), los bloques comerciales son malos en principio, pero buenos en la práctica. Este autor argumentaba que son malos porque dividen el mundo en grandes bloques que se niegan a cooperar ejerciendo el poder del mercado y levantando barreras comerciales. La desviación del comercio es marginal porque los países tienen más probabilidades de comerciar con sus vecinos, debido a que los costos de transporte están contenidos.

Respecto a los bloques comerciales, Frankel, Stein y Wei (1995) consideran dos tipos de bloques: (i) bloques continentales, de tal manera que cada bloque se compone de todos los países del mismo continente, pero no de otros; y (ii) bloques intercontinentales, donde cada bloque se compone exactamente de un país de cada continente. Los autores llaman a los primeros bloques "naturales" y a los segundos "no naturales". En ambos casos, cada bloque tiene el mismo arancel externo común.

Es importante resaltar que si bien los teóricos neoclásicos como Viner, Meade y Lipsey empleaban el término de efectos estáticos para hacer referencia a las variaciones en las tasas aduaneras, así como también, la cantidad de barreras arancelarias para realizar intercambios comerciales.

En contraste, a partir de finales de la década de 1970 y comienzos de 1980, teóricos como Krugman y Lancaster deciden emplear el término de efectos dinámicos para describir el impacto de la producción, consumo, las economías de escala, el impacto de la inversión extranjera sobre el crecimiento, la intensificación en la competitividad, entre otros.

De esta manera, esta segunda ola de teóricos presenta un marco teórico nuevo con información enfocada en la importancia de la competencia imperfecta y las economías (Allen, Gasiorek y Smith, 1998).

En consiguiente, a partir de finales de la década de 1980 se produce una tercera ola de teóricos que introducen la dinámica de los efectos de la integración en el ahorro, la inversión y el crecimiento económico como manifestación de los desarrollos analíticos de esa época. Esta clasificación, elaborada por Baldwin y Venables (1995) y reforzada por Allen, Gasiorek y Smith (1998) facilita el entendimiento de los efectos de la integración en los patrones del comercio.

En esa línea, estudios mucho más recientes, como el de Urata y Okabe (2010) concluyen que los efectos de los acuerdos comerciales regionales (ACR) en los flujos comerciales difieren según los productos y los tipos de ACR.

Además, que los tratados de libre comercio (TLC) generan tanto efectos de creación como de desviación del comercio en muchos productos básicos sobre el caso de los TLC, mientras que la creación y el desvío del comercio se encuentran en menos productos en el caso de las uniones aduaneras.

Adicionalmente, descubrieron que los ACR multilaterales causaron la desviación del comercio de muchos más productos en comparación con el caso de los ACR bilaterales. Otro estudio destacado es el de Moncarz y Vaillant (2010), empleando como base los aranceles internos del MERCOSUR, evaluaron el efecto de las preferencias arancelarias sobre el origen de las importaciones de los miembros del MERCOSUR.

Descubrieron que MERCOSUR ha producido un desvío comercial en los casos de Argentina y Uruguay. Susanto, Rosson y Adcock (2015) examinaron el efecto del acuerdo comercial entre Estados Unidos y México bajo el TLCAN. Sus resultados empíricos mostraron que las importaciones agrícolas de EE. UU. desde México son una respuesta a las reducciones arancelarias aplicadas a los productos mexicanos.

En general, de acuerdo con estos autores, el acuerdo comercial entre Estados Unidos y México bajo el TLCAN ha exhibido creación comercial en lugar de desviación comercial. Similares son los hallazgos de Heo y Doanh (2020), quienes analizaron el intercambio comercial que han tenido los miembros del TLCAN con 74

países desde 1989 hasta 2016; llegando a la conclusión que el efecto general de la formación del TLCAN aumenta el bienestar; además de indicar que se inclinan a la posibilidad de afirmar que el TLCAN sea un bloque generador de comercio que avanza hacia una economía mundial más integrada.

Zolin y Uprasen (2018) concluyen que el proceso de la integración económica europea ha expandido el comercio entre los estados miembros, pero no ha tenido un efecto significativo en el comercio con los países asiáticos con respecto a productos agrícolas y alimenticios. Otro estudio es el de Russ y Swenson (2019), quienes analizaron el posible efecto de desviación de comercio en el Acuerdo de Libre Comercio Corea-Estados Unidos. Descubrieron que este acuerdo quitaba la demanda de importación de EE. UU a otros socios comerciales, en particular a las importaciones de bienes de consumo.

Los estudios antes mencionados demuestran lo siguiente: (a) a pesar que la teoría de creación y desviación del comercio ha sido sometida a verificación empírica, gradualmente distintos estudiosos en la materia han elaborado investigaciones basadas en esa teoría aplicándolo a ACR, (b) no hay consenso en las respuestas obtenidas respecto al impacto de los ACR revelando variaciones significativas en el intercambio comercial entre países miembros, así como entre los no miembros; (c) la creación y desviación del comercio varía de acuerdo al sector que se esté analizando.

Como conclusión, se ha realizado un repaso histórico respecto a la teoría de la creación y desviación del comercio. Se inició explicando la teoría planteada por quien es considerado el fundador del análisis económico de las uniones aduaneras, Jacob Viner. El economista canadiense hizo un aporte fundamental para entender que la dirección correcta hacia el fortalecimiento de un libre comercio es conocer el valor de las fuerzas de creación y desviación del comercio en una unión aduanera y no solo establecerla porque sí, aunque no conduzca al máximo de bienestar; como anteriormente se creía (Oscátegui, 1999, p. 14; Maesso Corral, 2011, p. 121).

Los estudios recientes mencionados (Urata y Okabe, 2010; Moncarz y Vaillant, 2010; Susanto, Rosson y Adcock, 2015; Russ y Swenson, 2019; Heo y Doanh, 2020) demuestran que lo hallado por Viner ha permitido contextualizar con exactitud los efectos del intercambio comercial que se da entre países a través de las integraciones. No obstante, cabe destacar que la creación de comercio y la desviación de comercio

mantienen vigencia en los debates sobre políticas con respecto a las zonas de comercio preferencial. Ello, debido a que son herramientas muy efectivas para centrar la atención de aquellos que elaboran las políticas (Panagariya, 2000, p. 293).

1.2.3 Teoría de la ventaja competitiva

La ventaja competitiva está basada en los cambios de las condiciones de la competencia dentro de un mercado, puesto que antes las empresas comparaban sus ventajas muchas veces solo a través de sus costos de producción, pero con el avance de tecnología y la especialización de las industrias y la demanda de los nuevos consumidores, estos están cada vez más obligados a seguir buscando nuevas fuentes que les proporcionen ventajas dentro de su industria tanto a nivel nacional como global.

Así pues, se tienen varios autores que han basado sus investigaciones sobre la ventaja competitiva, siendo Michael Porter, uno de los más influyentes. El enfoque de Porter establece que la ventaja competitiva de las empresas se basa en costos bajos o diferenciación, seleccionando la estrategia que cree más valor para los consumidores. (Díaz, 2009)

Asimismo, Michael Porter (2007) en su artículo *La ventaja competitiva de las naciones*, describe cuatro atributos que deben tener los países para que sus industrias sean más competitivas, estos son: condiciones de los factores como la mano de obra calificada o infraestructura, condiciones de la demanda en el mercado de origen, industrias relacionadas y de apoyo que alienten la competencia a nivel internacional y, por último, la estrategia, estructura y rivalidad de las firmas que alienten la competencia doméstica. Estas cuatro cualidades forman un diamante que operan como un sistema para la obtención de una ventaja nacional.

Sin embargo, factores como la innovación, el rol del gobierno y el liderazgo también son considerados por Porter como parte del proceso de las empresas desarrollen ventajas competitivas dentro de su industria. La innovación es considerada como un factor clave para sostener una ventaja competitiva, puesto que permite que estas permanezcan en constante cambio de su estrategia. Mientras que, sobre el rol que desempeña el gobierno, si bien se establece que no puede crear

industrias competitivas por sí solo, es el encargado de crear el ambiente propicio, a través de las políticas gubernamentales, para que las empresas puedan obtener ventaja competitiva. Y sobre el liderazgo, se señala que solo los líderes creen en el cambio y reconocen la importancia de tener ventajas competitivas. (Porter, 2007)

Otros autores como Frederick Gluck (1980), sostienen que la ventaja competitiva es lo que diferencia a la empresa de su competencia actual y futura, por lo tanto, la relaciona con la posesión de recursos o habilidades que hacen que las actividades de la empresa sean mejores y a menor costo. Mientras que, Hills y Jones (1996) miden la ventaja competitiva cuando el índice de utilidad es mayor al promedio de la industria, siendo que los bajos costos o la diferenciación permitan a la empresa estar por encima de su competencia. (Díaz, 2009)

Existen dos grandes enfoques sobre el pensamiento estratégico, del cual se deriva la teoría de la ventaja competitiva, por un lado, está la escuela del posicionamiento con la creación de valor de Michael Porter descrito en párrafos anteriores, y la escuela de aprendizaje basado en los recursos de Hamel y Prahalad (2003), que plantea que las empresas obtienen ventaja competitiva al poseer recursos, capacidades o habilidades que le permiten tener un mejor desempeño que su competencia, el denominado “saber hacer”. (Díaz, 2009)

En conclusión, si bien ambos enfoques mantienen su posición se puede distinguir que el enfoque de Porter está relacionado a una mirada de “afuera hacia adentro” al buscar la creación de valor para el consumidor, mientras que el otro enfoque es más a la inversa. Pero, al final se puede determinar que la creación de una ventaja competitiva es fundamental para que las empresas tengan éxito en el mercado, obtenga rentabilidad en la industria y desarrollen una sostenibilidad que les permita mantenerse dentro del mercado en un plazo indeterminado de tiempo.

1.2.4 Teoría de innovación

La definición de innovación ha sido desarrollada desde enfoques diversos según las investigaciones de los autores en temas de negocios y emprendimiento. Se puede decir que la idea de innovación es un concepto altamente productivo porque impulsa la transformación económica de la sociedad (Harper, 2018). Y puede ser objeto de diferentes disciplinas, las cuales aportan una visión diferenciada ante las variadas perspectivas teóricas (OECD y Eurostat, 2018).

Peter Drucker (1985) explica en su libro *Innovación y Emprendimiento* que la innovación no solo nace a través de la tecnología, sino que puede ser resultado de procesos empresariales que otorguen recursos a la empresa que genere riqueza o beneficie a la sociedad.

Así también, la innovación puede definirse como el proceso por el que una empresa busca la mejora de procesos o crear nuevos productos o servicios que otorguen ventajas competitivas que se sostengan en el tiempo para asegurar su supervivencia (Seclen-Luna, 2016).

Según el Manual de Oslo, la innovación puede ser clasificado según su naturaleza en tecnológica o no tecnológica, y según su novedad, en incremental, radical o disruptiva (OECD y Eurostat, 2018).

Tanto las definiciones como las teorías que abarcan el concepto de innovación amplían el panorama de lo que representa una innovación y se pueden establecer de acuerdo a los autores que las conceptualizan.

Una de las principales influencias para las demás teorías sobre innovación, son las teorías de Schumpeter (1939) quien refiere que las innovaciones “radicales” son las cambian al mundo mientras que las “progresivas” alimentan el proceso de cambio.

Para ello, señaló cinco tipos de innovación: la introducción de nuevos productos, la introducción de nuevos métodos de producción, la apertura de nuevos mercados, el desarrollo de nuevas fuentes de suministro de materias primas u otros insumos y la creación de nuevas estructuras de mercado en un sector de actividad. (OECD/Eurostat, 2018)

También se puede relacionar con la ventaja competitiva de Porter, bajo la estrategia de diferenciación, pues la creación de productos o servicios únicos se debe

a la innovación de las compañías. Sin embargo, es tan corta la duración de la novedad del lanzamiento de un nuevo producto o servicio porque puede ser copiado rápidamente, que se debe mantener una continua estrategia en innovación y tecnología para lograr una integral estrategia de diferenciación.

En los sesenta emergió la idea del pensamiento fuera de la caja (*thinking out of the box*) entre los teóricos del *management* que representaba el pensamiento creativo que va más allá de lo obvio. En la actualidad este pensamiento representa la innovación, ante la necesidad de los cambios en el mercado y evitar el pensamiento estándar, apreciando el pensamiento horizontal o lateral, que representa la creatividad.

Por otro lado, las aproximaciones evolucionistas de Nelson y Winter (1982) destacan por colocar a la innovación como un proceso dependiente que se desarrolla por factores externos ya sea por la demanda del mercado o nuevas formas de comercialización. Y se encuentra muy relacionado con la visión de la innovación como sistema de Lundvall, (1992) y Nelson (1993) que predomina el papel de la supervisión del gobierno sobre la normatividad de los mercados para la difusión y creación de nuevo conocimiento y el uso que se le da para la creación de valor. (Fernández, 2015)

Mientras que Hunt (1983) con la teoría de mercadotecnia se concentró en el desafío de adaptar los productos a la demanda, surgiendo el desarrollo de nuevos productos enfocados en la segmentación de mercado producto de la innovación.

Así también, la teoría de la organización industrial de Tirole (1995) matiza que las empresas innovan para hacerle frente a la competencia, mantener su posicionamiento y conseguir una ventaja competitiva.

En 1997, Clayton Christensen introdujo el concepto de “tecnología disruptiva”, más adelante renombrada como “innovación disruptiva” puesto que esta refiere a los nuevos productos o servicios que transforman al mercado con el uso de la tecnología y creando la necesidad del producto o servicio entre los consumidores. Como lo sugiere Christensen (1997) en su libro *El Dilema de los Innovadores* que a través de la innovación las empresas pueden romper el *status quo* del mercado, colocándolos varios pasos por encima de la competencia, redefiniendo las reglas del mercado.

Como teorías más recientes podemos encontrar literatura sobre la innovación en materia de organización (Lam, 2005), la cual contempla que de acuerdo con las

estructuras organizacionales de las empresas pueden generar diferentes tipos de innovaciones, siendo las organizaciones más flexibles las que logren innovaciones más radicales.

Así como las teorías sobre difusión (Hall, 2005) que establecen que la adopción de nuevo conocimiento o tecnología por parte de las empresas son influenciados por ciertos factores que afectan a la decisión de asimilarlos en beneficio del desarrollo de nuevas tecnologías y conocimiento. Y los análisis sociológicos sobre la difusión de las nuevas tecnologías (Rogers, 2005), desarrollan su análisis en que las empresas tratan de mantener el nivel de sus competidores u obtener una ventaja de acuerdo con los beneficios y costos de adoptar nuevas tecnologías.

En resumen, después de hacer un repaso por las diferentes teorías relacionadas a la innovación en las organizaciones, la teoría de Christensen (1997) sobre innovación disruptiva es la más resaltante porque afirma que con el uso de la tecnología se logra la transformación del mercado al introducir nuevos productos o servicios.

Tomando en cuenta la naturaleza del estudio de la presente investigación, las autoras han expuesto como bases teóricas aquellas que están vinculadas a los negocios internacionales.

A través de las teorías del liberalismo económico se relaciona la elección de los países por adoptar, preservar y fomentar el libre comercio como una alternativa viable para conducir la economía de un país. Asimismo, las políticas que adoptan los países en los intercambios comerciales en zonas de comercio preferencial pueden manifestarse en los acuerdos comerciales y las integraciones regionales, tal como lo señalan las teorías de la creación y desviación del comercio.

En esa misma línea, respecto a la liberalización del comercio y los intercambios comerciales, los países al implementar estas políticas alientan a las empresas al desarrollo de productos y servicios para los mercados internacionales, buscando mantener una rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo. Para ello, tal como lo señalan las teorías de la ventaja competitiva, la creación de valor para el consumidor por parte de las empresas es necesaria. Además, el factor innovación es determinante para asegurar la supervivencia de las empresas en mercados internacionales competitivos,

ya sea con el uso de tecnología o a través de la mejora de procesos, como lo señalan las teorías vinculadas a la innovación.

En conclusión, las bases teóricas expuestas previamente mantienen relación con el tema de los negocios internacionales y coinciden con el objeto de estudio de la presente investigación, tal como se desarrollará en el marco conceptual.

1.3 Marco conceptual

Esta investigación analizará la exportación de servicios de *startups Fintech* peruanas, ante ello, es necesario definir qué es un emprendimiento, así como qué es una *startup*. Seguidamente, qué tipo de *startup* se encuentra considerada como *Fintech*. De igual forma, al tener esclarecida dicha clasificación, se detallarán los segmentos que componen la industria de las *Fintech*. Finalmente, se definirá qué es la AP.

Comentado [AA2]: Se sugiere relacionar teóricamente las definiciones desarrolladas en el 1.3 con las del 1.2

1.3.1 Emprendimiento

Desde 1960 se encuentra activa la investigación respecto al campo del emprendimiento y aun así no existe una definición aceptada universalmente. Si bien en la literatura teórica internacional relativa a estudios de innovación, los resultados suelen ser mucho más dispersos, de acuerdo con Schumpeter (1983); Acs, Audretsch, Braunerhjelm y Carlsson (2012); así como también Minniti (2012), se coincide que es una pieza fundamental en el crecimiento económico. Esto se debe a que, generalmente, es una fuente creadora de nuevo conocimiento, empleada por empresarios innovadores que encuentran nuevas oportunidades de negocio asumiendo riesgos en un contexto de incertidumbre.

Asimismo, para van Praag y Versloot (2007), las empresas emprendedoras se definen como tal cuando cumplen las siguientes condiciones (o al menos una de ellas): emplean a menos de 100 empleados; son menores de 7 años y son nuevos participantes en el mercado.

Por otro lado, cabe resaltar que, la revisión de literatura elaborada por van Praag y Versloot (2007) para definir qué es emprendimiento, demuestra que ya desde 1997, existían autores que establecían una relación entre emprendimiento con ser una startup

(véase Fritsch, 1997). De igual manera, Benz and Frey (2008) definen que las empresas emprendedoras crean más empleo que sus contrapartes (entiéndase por empresas grandes, corporaciones o multinacionales), en relación a su tamaño; aunque también se deben tomar en cuenta factores como menor seguridad laboral y un proceso más volátil de creación de empleo.

No obstante, el estudio de Hong et al. (2010) citado por Choi, D. S, Sung C. S. y Park, J. Y (2020) sobre innovación y empleo explica que las actividades de innovación conducen a una mayor productividad y, por lo tanto, a la creación de empleo a través del crecimiento empresarial. Entonces, se afirma que para que los nuevos empleos generados por empresas emprendedoras sean sostenibles en el tiempo, se necesita también producir innovación que les permita crecer y mantenerse vigentes.

1.3.1.1 Tipos de emprendimientos

Investigaciones como la de Reynolds et al. (2004) hace la distinción entre dos tipos de emprendimientos, por oportunidad y por necesidad. Para el primer caso, se responde a factores de "atracción", por ejemplo, atracción a un producto o servicio creado gracias a una oportunidad no cubierta inicialmente por el mercado actual para luego, explotarlo al máximo. Para el segundo caso, se responde a factores de "empuje", por ejemplo, se sigue el camino de crear una oportunidad de trabajo porque consideran que en el mercado actual carecen de opciones. (Nabi, Holden y Walmsley, 2006)

1.3.2 Startups

Respecto a *startup*, Ghorashi (2015) citado por Ángel Arias (2018), indica que se les denomina así a las organizaciones conformadas por personas capaces de generar un nuevo producto o servicio en un escenario con alto grado de incertidumbre. Esta visión parte de Ries (2008) quien dio origen a la metodología *Lean Startup*, como manera de aportar en el desarrollo y orientación de las *startups* desde su propia experiencia.

Sin embargo, Brattström (2019), también señala la complejidad que implica establecer una definición que abarque a todas las *startups*, ya que estas se presentan en distintas formas y tamaños. La autora hace referencia a que se pueden diferenciar dos tipos de constitución de *startups*, aquellas empresas de pequeña escala, cuya

intención inicial no era más que convertirse en una fuente de ingresos para el equipo fundador. Por otro lado, se encuentran aquellas que se caracterizan por ser innovadoras y con conocimientos tecnológicos nuevos a la espera de ser explotados; estas empresas son formadas con la intención de crecer y tal vez escalar.

Por otro lado, Choi, D. S, Sung C. S. y Park, J. Y (2020) establecen que las empresas de *startups* tecnológicas están más centradas a poseer tecnología y utilizarla en función al grado de comprensión de las nuevas tecnologías que tengan; así como definir la creación de productos y servicios a través de la tecnología.

En base a lo expuesto, para este estudio, nos centraremos en la definición que brindan Palomino, Carrasco y Collas (2019), una *startup* es un tipo de empresa nueva en el mercado, de carácter temporal, que lanza un producto o servicio altamente innovador y se vale de la experimentación para encontrar un modelo de negocio que le permita desenvolverse de forma estable, escalable y rentable (Palomino, Carrasco y Collas, 2019, p. 16).

1.3.2.1 *Startup Fintech*

A lo largo del tiempo, las finanzas siempre se han caracterizado por sostenerse en la tecnología. Ferguson (2018) enfatiza que la innovación ha sido una característica que ha acompañado a las finanzas desde sus primeros cimientos, desde la introducción del dinero como sinónimo de intercambio comercial hasta las manifestaciones modernas de uso de cajeros automáticos y el uso de la moneda digital.

El caso de las *Fintech* no es la excepción; en un momento adelantado para su época, Bettinger (1972) las definía como acrónimo de *financial technology* (anglicismo que podría traducirse a tecnología financiera) que, a su vez, combina la experiencia en banca con nuevas técnicas de administración e informática. Adaptándolo a un contexto actual, Knewtson y Rosenbaum (2020) comentan lo siguiente:

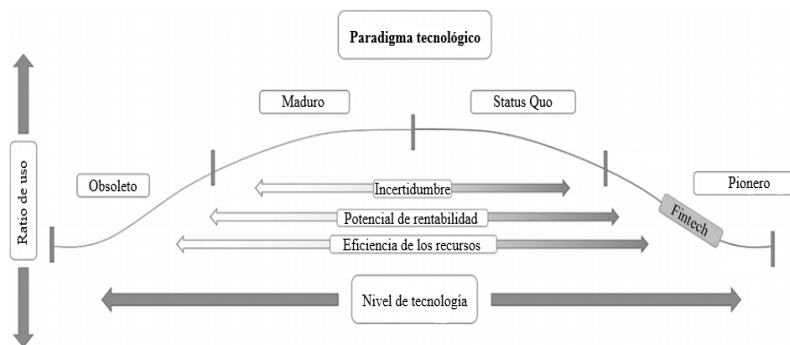
“*FinTech* es tecnología utilizada para proporcionar a los mercados financieros un producto o servicio financiero, caracterizado por una tecnología sofisticada en relación con la tecnología existente en dicho mercado.” (Knewtson y Rosenbaum, 2020)

Pero ¿cuál es la diferencia entre ser una *Fintech* y una tecnología financiera? Para estos autores, la diferencia radica en el tipo de tecnología empleada. Utilizando la curva de adopción de la innovación, introducida por Rogers (1962) se podrá comprender dicha diferencia con mayor precisión. A continuación, en la Ilustración 2, se representa la evolución de la vida útil de una tecnología en un mercado particular.

Como se puede visualizar, se intenta representar el espacio del paradigma tecnológico, el cual consta de cuatro niveles de tecnología (en orden ascendente al grado de sofisticación): obsoleto, maduro, status quo y pionero. Así mismo, se ilustra la medida del nivel de uso de tres aspectos: incertidumbre, el potencial de rentabilidad y la eficiencia de los recursos que cada tecnología posee.

Ilustración 2

Paradigma tecnológico



Nota: Adaptado de Knewton y Rosenbaum (2020).

Entonces, de acuerdo al gráfico presentado anteriormente, una tecnología obsoleta, posee un bajo nivel de incertidumbre, potencial de rentabilidad, así como de eficiencia de los recursos empleados para elaborarla. En el caso de las *Fintech*, se ubicarían bajo el nivel tecnológico de pionero, ya que la tecnología empleada en los mercados financieros se caracteriza por una gran automatización en procesos, infraestructura sofisticada y precisión en la data que predice, de acuerdo a los algoritmos con los que trabaje (van der Ploeg, Austin y Steyerberg, 2014).

En adición a ello, estas empresas deben crecer rápidamente para así, establecer estándares en su modelo de negocio y crear situaciones (basadas en necesidades no cubiertas por empresas establecidas) que incline a los clientes a utilizar sus servicios (Block et al., 2018; Gazel y Schwienbacher, 2020).

Existen dos momentos importantes que permitieron la creación masiva de *Fintech*, la primera sucedió entre 2008 y 2009, tras la crisis financiera. Muchos empleados del sector bancario y otras instituciones financieras dejaron sus trabajos o fueron despedidos, aprovechando la oportunidad de crear emprendimientos relacionados a su sector de trabajo, lo que generó una mayor oferta de oportunidades de inversión por parte de fondos de capital de riesgo; también denominadas *venture capital funds*.

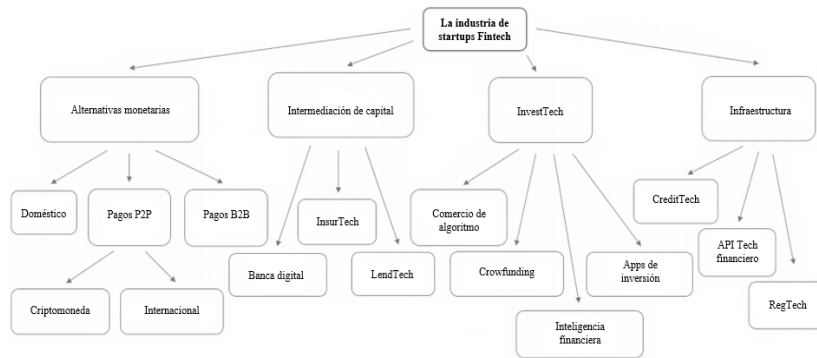
En adición a lo mencionado, desde la crisis, los organismos reguladores han elaborado reglamentaciones mucho más estrictas que inclinaron a las empresas a utilizar servicios proveídos por las *Fintech*, como plataformas de financiación colectiva o *crowdfunding* y sistemas de pago alternativos, que están fuera del alcance de estos organismos reguladores (Arner et al., 2015). Incluso, algunas de estas *Fintech* toman ventaja de la poca regulación existente para sus servicios u operan en países que no les exige ningún tipo de licencia (Hornuf y Schwienbacher, 2017).

El segundo momento fue durante 2014, impulsada por las nuevas tecnologías establecidas permitiendo su implementación en el desarrollo de nuevos servicios y productos financieros llevándolo directamente a las personas y empresas; sin necesidad de instituciones financieras como intermediarios (Cumming y Schwienbacher, 2018; Gazel y Schwienbacher, 2020).

De acuerdo con Knewtson y Rosenbaum (2020), la industria de *startups* *Fintech* se encuentra dividida por las siguientes áreas: alternativas monetarias, de intermediación de capital, *InvestTech* y de infraestructura. En la siguiente ilustración se aprecian tales conceptos junto con sus segmentos.

Ilustración 3

La industria de startups Fintech



Nota: Adaptado de Knewton y Rosenbaum (2020).

1.3.3 Organización Mundial del Comercio

Para definir en términos simples a la Organización Mundial del Comercio (OMC) se puede decir que se encarga de regir el comercio mundial entre los países. Fue creada en 1994, en la llamada Ronda Uruguay, durante el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), y empezó a funcionar a partir del 1° de enero de 1995 como un foro de negociación que trata la liberalización del comercio, rigiéndose a través de Acuerdos negociados y firmados por los países que participan del comercio mundial. La OMC abarca más temas que la GATT que principalmente incluía el comercio de mercancías, así pues, se incluye el comercio de servicios y las transacciones comerciales de la propiedad intelectual. (OMC, 2015)

En su libro *Comercio Internacional. Hacia una gestión competitiva*, Cornejo (2010) señala que las principales funciones de las OMC son: facilitar el funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Multilaterales, ser el foro de negociaciones entre los países miembros sobre las relaciones comerciales, administrar los procedimientos y normas para la solución de diferencias así como para las políticas comerciales que adopten los países, y finalmente cooperar con las demás

organizaciones internacionales, como el FMI y el BM, en la formulación de políticas a nivel mundial.

1.3.3.1 Principios de la OMC

Como lo señala Mindreau (2005) la OMC se basa en cinco principios que provienen del antiguo GATT, estos se observan en la siguiente tabla.

Tabla 3
Principios de la OMC

Principio	Concepto
No discriminación	<i>Se basa en la condición de "Nación Más Favorecida" o NMF y en el Trato Nacional TN</i>
Liberalización gradual mediante negociaciones	<i>Reducción de obstáculos para el comercio a través de las negociaciones.</i>
Previsibilidad	<i>Confianza entre los países sobre la no obstaculización del comercio.</i>
Fomento de la competencia leal	<i>Se desalienta las prácticas desleales en el comercio</i>
Fomento del desarrollo y la reforma económica	<i>Dar mayor flexibilidad a los países menos desarrollados para adaptarse a las reformas implementadas por los países desarrollados.</i>

Nota: Adaptado de Mindreau (2005)

Respecto al principio de no discriminación, este hace referencia a que los países miembros realicen actividades comerciales sin discriminaciones, para ello el término de Nación Más Favorecida (NMF), establece igual trato para todos, por lo tanto, si un país adopta una reducción del tipo arancelario para alguno de sus productos, este deberá aplicarse para todos los demás Miembros de la OMC. Asimismo, el Trato Nacional (TN) apunta a que se realice un trato igualitario para las mercancías, servicios y licencias de propiedad intelectual nacionales con las extranjeras. (Cornejo, 2010)

El principio de liberalización gradual mediante negociaciones busca establecer un comercio más libre, de forma gradual a través de las negociaciones que realizan los países miembros en los acuerdos comerciales. Por lo que, introducen plazos para permitir la introducción de los cambios negociados. En el caso de países menos desarrollados este período se extiende para que pueda cumplir sus obligaciones. (Mindreau, 2005)

La previsibilidad como principio de la OMC fomenta que las inversiones en los países miembros al dar una estabilidad y previsibilidad al entorno comercial para crear puestos de trabajo y que los consumidores se beneficien de la libre competencia con la elección de precios más bajos. (OMC, 2015)

Esto conlleva al siguiente principio de fomento de una competencia leal, puesto la OMC brinda el apoyo a lograr una competencia leal no solo que sea más justa entre los países, sino que se logre alcanzar una competencia libre y sin distorsiones en beneficio de la población de los países miembros. (Cornejo, 2010)

Finalmente, el principio de fomento del desarrollo y la reforma económica contribuye al progreso de los países en desarrollo al promover concesiones especiales en las obligaciones impuestas a los países desarrollados. A través de los acuerdos y negociaciones planteadas en el foro de la OMC se busca el equilibrio de alcanzar una promoción justa del comercio a través de la reforma económica de los países miembros. (OMC, 2015)

1.3.3.2 Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC

La OMC a diferencia del GATT incorporó el comercio de servicios en su foro de negociaciones a principios de 2000 durante el nuevo Programa de Doha. Este Acuerdo obliga a que los países miembros a celebrar negociaciones que lleven a la liberalización progresiva del comercio de servicios.

La Declaración de Doha es el compromiso de los países firmantes que expone los procedimientos para las negociaciones estableciendo plazos para la conclusión de las negociaciones en el marco de la OMC. Estas negociaciones se realizan en el Consejo del Comercio de Servicios "en Sesión Extraordinaria" y en las reuniones ordinarias de los comités y grupos de trabajo que lo competen (OMC, 2015).

1.3.4 Exportación de servicios

El mercado global se caracteriza cada vez más por la rapidez y la facilidad con que los servicios trascienden las fronteras nacionales (La et al., 2005). En general, los servicios aportan, cada vez más, insumos "inteligentes" y agregan valor a una amplia gama de productos y otros procesos. En ese sentido, Vargo y Lusch (2004) indican que los servicios pueden ser el elemento inicial para producir un material de embalaje

innovador mediante la investigación y el desarrollo o el elemento que permita desarrollar un proyecto minero importante mediante el asesoramiento de una consultoría ambiental; en otros casos, los servicios agregan valor al proporcionar comodidad, salud y conocimientos.

Dicho ello, cabe destacar que los servicios se enfrentan a un conjunto único de desafíos al cruzar fronteras internacionales. En principio, se parte de la premisa que existen diferencias notables entre bienes y servicios (Lovelock y Yip, 1996). De acuerdo con Abdelzaher (2012), los servicios pueden ser clasificados en *hard* y *soft*; las empresas de servicios *hard*, incluye a transporte (y los servicios de transporte), construcción, hoteles y restaurantes.

En el caso de las empresas de servicios *soft*, estas pueden ser empresas de investigación de mercado, empresas que brindan soluciones de tecnología financiera, firmas de abogados y contadores, consultoría de gestión y agencias de publicidad, entre otras. Las empresas de servicios *soft*, tienen como característica ser intensivas en información, su producción depende de la participación e interacción simultáneas que posean con sus clientes, debido a que se requiere el intercambio de información compleja, para definir las necesidades del cliente y proporcionar soluciones individualizadas. (Abdelzaher, 2012, p. 1722).

La mayoría de los servicios tienen el potencial de ser comercializados internacionalmente, además, las presiones competitivas en los mercados nacionales, así como la globalización de las actividades económicas, alientan a muchas empresas de servicios a buscar nuevas oportunidades en el extranjero. (Samiee, 1999; La et al., 2005)

1.3.5 Alianza del Pacífico

Postulado como una nueva alternativa para los países del litoral del Pacífico, este bloque tuvo desde su creación, el propósito de integrar a profundidad los lazos comerciales de Chile, Colombia, México y Perú con proyección al Asia-Pacífico. (Novak y Namihas, 2018)

En abril del 2011, se materializan los esfuerzos liderados por el entonces presidente de la República del Perú, Alan García Pérez, al constituirse la AP. Estos

cuatro países compartían la característica de buscar impulsar la inversión extranjera, promover el fortalecimiento de la democracia y la generación de empleo. Entonces, es un mecanismo que no solo incluye la variable económica sino también la política.

Pérez Restrepo y Roldán (2015) refuerzan lo mencionado anteriormente al indicar que la AP pretende ser un acuerdo de nueva generación que va más allá de la liberalización comercial alcanzada en el marco de los TLC negociados entre sus miembros. Además, Hernández Bernal y Muñoz (2015) afirman que desde la Primera Cumbre de la AP se evidencia el esfuerzo por una integración que, en un largo plazo, consolide a toda la región.

1.3.5.1 El Acuerdo Marco de la AP y el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco

De igual manera, para lograr el objetivo de aspirar a ser una plataforma de negociación en un contexto multilateral, la AP formuló dos instrumentos jurídicos: el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico (AMAP) y el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco (PAAM). La meta de los países miembro es avanzar gradualmente hacia la libre circulación de capitales, bienes, personas y servicios.

En primer lugar, el AMAP es el documento, cuya vigencia es indefinida, que consagra los objetivos y la base institucional del bloque. Fue firmado por los cuatro países miembros, así como por Costa Rica y Panamá como estados observadores en la IV Cumbre Presidencial llevada a cabo el 6 de junio de 2012 en Paranal, Chile. En este documento, se plasman cuatro líneas de acción para el cumplimiento del propósito por el que fue creado: consolidación de una zona libre de comercio, facilitar la libre movilidad de bienes, personas, capitales y servicios; hacer frente a la delincuencia organizada transnacional y el desarrollo de mecanismos de cooperación. (Alianza del Pacífico, 2015)

En segundo lugar, el PAAM representa el acuerdo comercial de la AP que coexiste junto a los derechos y obligaciones adquiridos bajo acuerdos multilaterales y bilaterales previos. Tiene el propósito de actualizar los contenidos de los acuerdos comerciales que los cuatro países miembros mantienen entre ellos. La entrada en vigor de este documento se registra desde el 1 de mayo de 2016.

Así mismo, consta de diecinueve capítulos dentro de los cuales se destacan temáticas como acceso a mercados, reglas de origen, facilitación del comercio y

cooperación aduanera, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, contratación pública, comercio transfronterizo de servicios, inversión, servicios financieros, servicios marítimos, comercio electrónico, telecomunicaciones, transparencia y solución de controversias. (Hernández Bernal y Muñoz, 2015, p. 108)

Cabe mencionar que, a la fecha, existen dos protocolos modificatorios al PAAM; el primero suscrito el 3 de julio de 2015, donde se ofrecen disposiciones complementarias en los capítulos de comercio electrónico y telecomunicaciones, cooperación regulatoria en el sector de cosméticos y la adhesión del capítulo referido a mejora regulatoria. Respecto al segundo protocolo modificatorio, suscrito el 1 de julio de 2016, se brindan facultades a la Comisión de Libre Comercio para aprobar la implementación de anexos sectoriales.

Para finalizar el segundo capítulo, se explicará la interrelación de las bases teóricas planteadas con los conceptos. La teoría de creación y desviación del comercio se relaciona con la conceptualización de la OMC, como se mencionó anteriormente, la creación comercial se genera al existir un aumento notorio en el intercambio comercial entre dos países que no se hubiera producido antes debido a barreras comerciales; en esa línea, la desviación comercial se produce cuando producto de una creación comercial, los flujos comerciales son orientados hacia un país socio ineficiente en vez de un país no miembro eficiente.

En el contexto de dicha teoría se ajustan los principios de la OMC, donde se vela por una mayor flexibilidad entre países de condiciones distintas, desalentando las malas prácticas comerciales y a la no discriminación. Así mismo, teóricos como Meade (1955) y Heo y Doanh (2020), mencionan la importancia de buscar generar bienestar en el intercambio comercial entre países, esto se vincula con el objetivo de la OMC de mejorar la calidad de vida a través del libre comercio.

También, otro concepto vinculado a esta teoría es el de Alianza del Pacífico, este bloque comercial sumamente importante en el análisis para la presente investigación. Teóricos como Urata y Okabe (2010), y Moncarz y Vaillant (2010), analizaron los efectos de creación o desviación comercial en acuerdos comerciales. Es así que, como fue mencionado, Pérez Restrepo y Roldán (2015), y Hernández Bernal

y Muñoz (2015) son autores que manifiestan optimismo frente a la AP, como un acuerdo de nueva generación que va más allá de la liberalización comercial, ya que también se considera la variable política y no solo la económica.

Sobre la teoría de la ventaja competitiva, se encuentra presente dentro de la conceptualización de exportación de servicios, ya que como lo señala Porter (2007), las empresas que desean internacionalizarse deben desarrollar ventajas competitivas dentro de su industria a través de las siguientes cualidades: infraestructura, condiciones de la demanda, estrategias y rivalidad con otras empresas para fomentar la competitividad.

Asimismo, esto se relaciona con la referencia elaborada por Lovelock y Yip (1996), porque señalan las diferencias notables entre exportar bienes a servicios. Igualmente, se deben tomar en cuenta que las presiones competitivas en los mercados locales impulsan a las empresas de servicios a internacionalizarse; por ello, tanto Samiee (1999) como La, Patterson y Styles (2005) coinciden en que la mayoría de los servicios tienen el potencial de ser comercializados internacionalmente.

Respecto a la teoría de innovación, fue explicada con un enfoque en las organizaciones, ya que es la que se ajusta a la investigación a desarrollarse. Sobre esta, los fundamentos elaborados por Schumpeter fueron tomados como base y se relacionan con la conceptualización de startups; porque son las nuevas empresas en el mercado que ofrecen productos o servicios innovadores a través de la tecnología. Específicamente, respecto a *startups Fintech*, van der Ploeg et al. (2014) mencionan que utilizan tecnología pionera, automatización en sus procesos y precisión en la data y algoritmos con los que trabajan. De acuerdo a lo mencionado, las *startups Fintech* ejemplifican lo que Christensen denominó como innovación disruptiva.

Finalmente, se concluye con la teoría del liberalismo económico cuya presentación y explicación es importante porque su abordaje es transversal a los conceptos que se abordan en esta investigación. Hayek (1962) defiende el “orden espontáneo” del mercado, en el cual los gobiernos protegen la preservación de un mercado libre, porque se desea preservar una sociedad libre.

Desde 1989 se evidencia la reunificación del sistema internacional (Díaz Müller, s.f.) que trajo consigo la preservación mercado, mundialización de la cultura,

libre circulación de personas y neoliberalismo. Es en este periodo de tiempo donde los argumentos de Hayek toman un mayor impulso.

A partir de la década de los noventa, en América Latina surge un escenario integracionista con la economía global, enfocándose en el impulso de las exportaciones de bienes y servicios (Novak y Namihás, 2018). En el caso peruano, el país mantiene una política abierta a la inversión extranjera, a reforzar los lazos con sus socios comerciales e inversionistas (Adins y Rooney, 2019). En el contexto de buscar nuevas alternativas y mercados (en particular en el Asia-Pacífico) nace la Alianza del Pacífico en 2011, bloque regional integrado por países con características y objetivos comunes.

Además, Hayek enfatizaba en que las empresas, si bien no saben sobre la economía en su totalidad, la información que poseen respecto a producción y demandas del mercado en el que se desenvuelven, permite que tomen decisiones y actúen en consecuencia a lo que conocen. Por ejemplo, las empresas comercializadoras de servicios han generado cambios profundos en las formas de generar comercio, instaurando nuevas tecnologías y creando productos diferenciadores en el mercado (Kotler y Armstrong, 2007, citado en Corea y Gómez, 2014).

Respecto a buscar la diferenciación, la industria Fintech es altamente competitiva porque busca especializarse en tecnologías prometedoras y disruptivas (EY, 2017). Nuevamente, como expresaban los autores pertenecientes a la escuela austriaca, Hayek y von Mises, el mercado es el mejor medio disponible para adquirir este tipo de información y permite que las empresas diseñen nuevos modelos de negocio con tecnologías pioneras.

En este capítulo, se ha iniciado con la presentación del marco teórico. En primer lugar, se ha dado a conocer al lector la revisión de antecedentes a este trabajo de investigación, lo que ha permitido definir las variables a utilizar, hallar conceptos clave y profundizar en las interpretaciones. Seguidamente, se han mostrado las bases teóricas en las que se sustenta esta investigación. Es así que se han revisado teorías relacionadas al pensamiento económico, integración económica, la ventaja competitiva y la innovación. Para ello, se realizó una recopilación de documentos y fuentes académicas que ayuden a profundizar lo

expuesto en cada teoría. También, se han buscado estudios que ilustren la evolución de la teoría y su adaptación a situaciones recientes.

De igual manera, para una mejor comprensión del lector, se ha presentado el marco conceptual con el propósito de dar el contexto a la investigación, para ello, se ha definido los términos claves, así como un recuento histórico de la creación de estos, los cuales se utilizarán durante el desarrollo del proceso de investigación. Seguidamente, se ha establecido la relación entre las bases teóricas y el marco conceptual, de forma que sea comprensible para el lector la integración de la teoría con la presente investigación.

En síntesis, se ha establecido el panorama que permitirá comprender el planteamiento que la investigación va a tener, así como también, la problemática identificada, la cual se explicará en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO II. PLAN DE INVESTIGACIÓN

1.4 Situación de la problemática

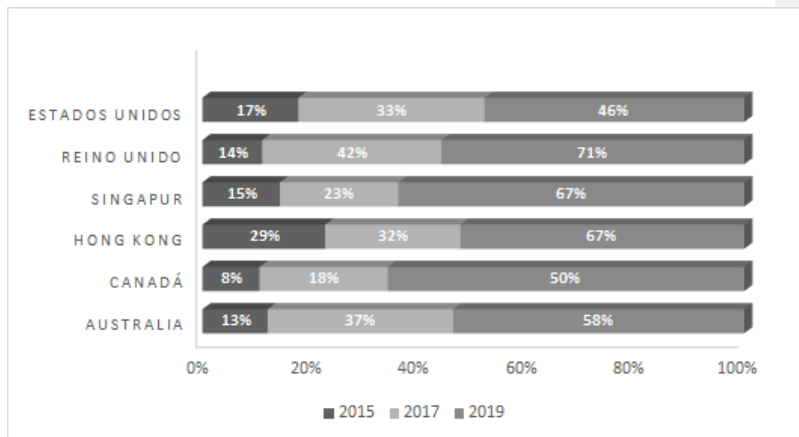
Como se mencionó en la sección de marco conceptual del primer capítulo, en los últimos diez años, la industria *Fintech* ha impulsado el cambio en toda la industria de servicios financieros a través de la mejora y expansión de su oferta en todo el mundo. Sin embargo, desde 2014 el desarrollo de esta industria se aceleró gracias a la introducción de nuevas tecnologías, es así que actualmente, la industria *Fintech* ya no se encuentra compuesta únicamente por nuevos emprendimientos sino también, por competidores sofisticados cuyos modelos de negocio poseen un alcance cada vez más global.

Esta tendencia es acompañada por la rápida adopción de los consumidores en el uso de nuevas tecnologías que les permiten adquirir servicios financieros más convenientes, atractivos y la mayoría de las veces con tarifas más bajas. Según un estudio de EY del año 2019 realizado en veintisiete países, se estima en un 64% el promedio de consumidores que han adoptado los servicios de las *Fintech* a nivel global, donde el 96% de los encuestados manifestó conocer la existencia de al menos un servicio *Fintech* de pago o de transferencia de dinero y el 75% haber utilizado alguno de estos servicios. (EY, 2019)

De acuerdo al mencionado estudio, resaltan seis mercados donde la adopción de las *Fintech* se ha incrementado en los últimos tres años, siendo el Reino Unido el de mayor crecimiento con un 71%, seguido por los mercados asiáticos como Hong Kong y Singapur con 67%, mientras que Australia, Canadá y Estados Unidos tuvieron un crecimiento por encima del 45%, como se detalla en la Ilustración 4.

Ilustración 4

Comparación de la adopción de Fintech en seis mercados desde 2015 al 2019



Nota: Adaptado del informe *Global Fintech Adoption Index 2019*. Elaborado por EY (2019). *Comparison of FinTech adoption in six markets from 2015 to 2019* (p. 8).

El país que viene sobrellevando un significativo avance no solo en la creación de *Fintech* sino en forjar un fuerte ecosistema para esta industria es el Reino Unido. Dentro del desarrollo de su ecosistema tiene más de 20 aceleradoras, 7 asociaciones y organiza casi 10 eventos anuales en temas *Fintech*. Asimismo, es un referente en el tema de la regulación financiera, al implementar las reglas para el *Open Banking* y las normas de conducta para las *sand-box*. También ha desarrollado temas educativos relacionados a esta industria, el *Imperial College Business School* y el *King's College London* dictan Maestrías sobre *Fintech*. Y dentro de Europa ha mantenido el liderazgo en el sector financiero, siendo la capital Londres, la sede de 114 *Fintech*, y su principal centro de operaciones para esta industria con una inversión de capital de US\$ 2.29bn durante el 2019. (Findexable, 2019)

Según el *Global Fintech Index 2019* (Findexable, 2019), señala que Estados Unidos es el país con mayor número de *Fintech* a nivel mundial, siendo las ciudades de San Francisco (80) y Nueva York (101) las principales puertas de desarrollo de estos nuevos emprendimientos, atrayendo US\$ 9.4 miles de dólares en el primer semestre del 2019.

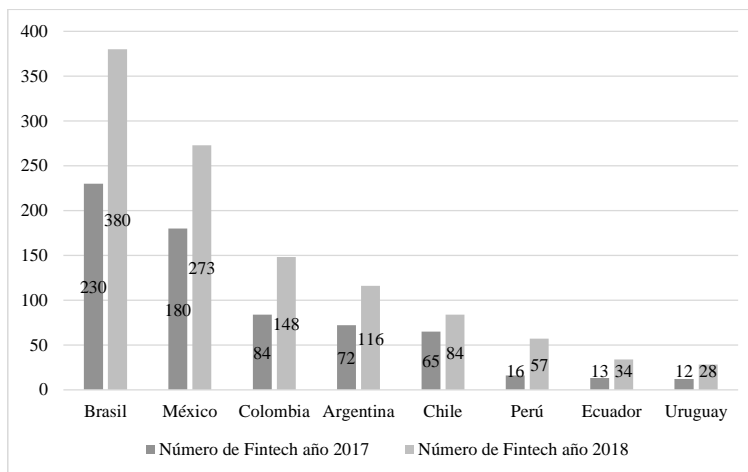
Mientras que, en Asia, la ciudad de Singapur (94) es la líder de la región por encima de Hong Kong, y mantiene un desarrollo expansivo de *Fintech*, colocándose como el principal mercado asiático para los inversores en este sector (US\$ 735 millones recaudados en el 2019), lo que ha potencializado su presencia en el ámbito de emprendimiento. También se destaca, las regiones de África y Medio Oriente aún se encuentran en una fase expectante para el impulso de esta industria, pero son los que han logrado mayor escalabilidad en el ranking mundial, siendo Dubái, Johannesburgo y Nairobi los próximos *hubs* emergentes en el mediano plazo. (Findexable, 2019).

A nivel regional, la industria *Fintech* en el Perú y América Latina sigue en un continuo y rápido crecimiento. Casi cinco años atrás, el tema *Fintech* estaba ausente en las principales discusiones del sector privado y público, y no hasta hace poco se podía apreciar una sola medición consolidada del mercado de innovaciones en materia financiera como lo señala el *Estudio Fintech América Latina 2018: Crecimiento y Consolidación del BID*.

Como si visualiza en el siguiente gráfico, en América del Sur existe una tendencia de crecimiento positivo respecto a emprendimientos *Fintech*. Cabe resaltar que Brasil, México, Colombia, Argentina y Chile, respectivamente, son los países cuyos ecosistemas *Fintech* en conjunto concentran más de la mitad de la actividad *Fintech*. Además, de acuerdo al gráfico, Brasil es el país cuyo aporte destaca del resto de países, con 380 emprendimientos *Fintech* para el año 2018. En segundo lugar, México cuenta con 273 emprendimientos. En tercer lugar, Colombia posee 148, seguido por Argentina con 116 y Chile con 84. En total, representan el 86% de la actividad *Fintech* latinoamericana. De acuerdo con BID (2018), el 14% restante se encuentra repartido entre Perú, Ecuador, Uruguay, Costa Rica, Paraguay, Venezuela, Guatemala, República Dominicana, Honduras y Panamá.

Ilustración 5

Número de Fintech en países de América del Sur de acuerdo al año 2017 y 2018



Nota: Elaboración propia con información proporcionada por BID (2018). *Fintech América Latina 2018: Crecimiento y consolidación*, (pp. 28- 30).

En este marco regional, el Perú contaba con 57 emprendimientos *Fintech* (5% en la región), encontrándose detrás de Brasil (380), México (273) y Colombia (148) Como se muestra en la tabla estadística siguiente, todos los países que conforman la Alianza del Pacífico han presentado un crecimiento considerable, al compararse el año 2017 respecto a 2018. Específicamente, Perú muestra un crecimiento por encima del 100%, el cual BID identifica como muy alto y cuya explicación se encuentra relacionada a la calidad de ecosistema *Fintech* que presenta el país, ecosistema emergente. Respecto a Colombia y México, BID los identifica como países con crecimiento alto y cuyos ecosistemas forman parte de los más grandes de la región. Finalmente, en el caso de Chile, presenta un crecimiento por debajo del 50%, es decir, un crecimiento medio de acuerdo a BID. (BID, BID Invest y Finnovista, 2018)

Tabla 4

Crecimiento porcentual por los países de la Alianza del Pacífico en número de Fintech en el año 2017 respecto a 2018

País	Número de Fintech a 2017	Número de Fintech a 2018	Crecimiento porcentual respecto al año anterior
Chile	65	84	29%
Colombia	84	148	76%
México	180	273	52%
Perú	16	57	256%

Nota: Elaboración de las autoras con información proporcionada por BID (2018), *Fintech América Latina 2018: Crecimiento y consolidación*, (pp. 28- 30).

Actualizando este panorama, a finales del año 2019, se reporta que existen en el Perú 127 emprendimientos, según el Mapa *Fintech* de *Finnovating*, y señaladas durante el *Lima Fintech Forum 2019*, lo que ha acortado la brecha con respecto a algunos países líderes de la región.

El dinamismo de la industria *Fintech* corresponde tanto al sector público como privado, como lo señala Gazel y Schwienbacher (2020) en su artículo *Entrepreneurial fintech clusters*, gracias a las iniciativas de los mencionados sectores, los beneficios que se obtienen son atraer más de estos emprendimientos, a reducir sus fracasos y promover la consolidación de la industria.

Cabe resaltar que, no se ha hallado un análisis profundo de lo que ocurre actualmente en la industria *Fintech* peruana, con énfasis en los principales retos que tiene este mercado. Esta fue justamente la razón que nos motivó a realizar este estudio.

Como se puede inferir de todo lo expuesto, las *startups Fintech* que operan en el Perú se habrían incrementado en años recientes, debido a dos posibles factores que permitirían que la industria se consolide con un alcance a nivel regional, lo cual origina la problemática planteada en la presente investigación. Estos factores, el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco (PAAM) y el ecosistema emprendedor, habrían influenciado en el desarrollo de *startups Fintech*.

A continuación, se desarrolla la justificación del porqué se ha considerado establecer como primeros indicios estos dos posibles factores en la influencia del desarrollo de startups Fintech. No obstante, se hace la precisión que será en el proceso de validación de lo recogido, a través del instrumento de investigación a utilizarse, que se podrá concluir si efectivamente el PAAM y el ecosistema emprendedor han generado influencia.

La firma del PAAM, por ser este el instrumento destacado para permitir el desarrollo del sector de servicios, al establecer un área de libre circulación de servicios y buscar la diversificación de la canasta exportadora en la región. Asimismo, promover la integración de los países miembros a través del establecimiento de marcos regulatorios en el sector (Palacio Valencia y Sauvé, 2017).

Mientras que, el desarrollo de *startups Fintech* no sería posible sin un entorno de emprendimiento adecuado que incentive la innovación a través de la industria tecnológica, es aquí donde todos los actores del ecosistema emprendedor fomentan sinergias para impulsar el crecimiento de la industria *Fintech* en el país.

La participación de los actores de un ecosistema emprendedor varía acuerdo al país en el que se desarrolle, ya que un ecosistema debe ser adaptado a su propio territorio aprovechando sus fortalezas locales (Zalamea Piedra y Peña González, 2015).

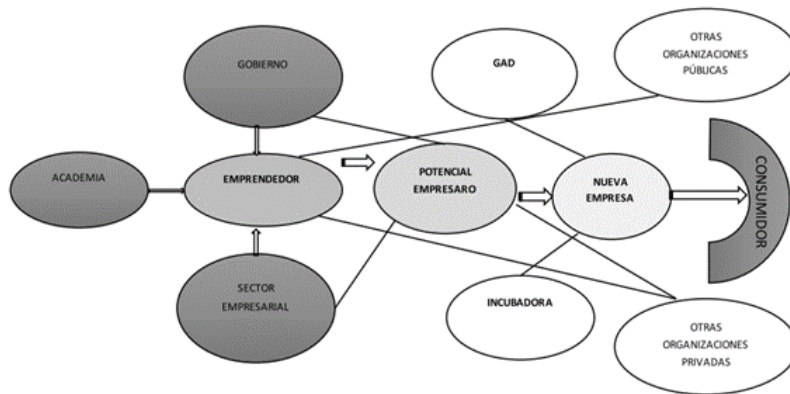
De acuerdo con Bisbal (2019), los actores del ecosistema emprendedor son todos aquellos, de carácter público, privado o ambos, que proporcionan recursos de tipo económico y financiero; en ese caso, se puede mencionar a las aceleradoras e incubadoras, bancos, fondos de capital de riesgo, inversores ángeles, entre otros.

Los actores también pueden brindar infraestructura (a través de espacios físicos o puestos de trabajo) para que los emprendedores trabajen e investiguen; en este caso se menciona a las universidades, viveros de empresas, centros de innovación, aceleradores e incubadoras y espacios de *coworking*.

De igual forma, se le denomina actores a aquellos que aportan conocimientos (a través de acompañamiento y *mentoring* o servicios de capacitación y formación) para el desarrollo de emprendimientos, así pues, se menciona a las escuelas de negocio, universidades, centros de innovación, aceleradoras e incubadoras.

Ilustración 6

Interacción de actores de un ecosistema emprendedor



Nota: Tomado de Zalamea Piedra y Peña González (2015). Articulación de los actores del ecosistema emprendedor como herramienta efectiva para la transición de un proyecto emprendedor a un proyecto comercialmente viable (p. 67)

En el gráfico, basado en la estructura de hélice, se puede visualizar como la interacción de los distintos actores de un ecosistema emprendedor, generan que un emprendedor pueda convertirse en un potencial empresario y finalmente, constituir una empresa con llegada a consumidores o clientes. Este modelo de hélice ilustra el proceso de innovación y su infraestructura de conocimiento, compuesta por instituciones superpuestas, cada una tomando el rol de la otra y con organizaciones híbridas que emergen en las interfaces (Etzkowitz y Leydesdorff, 2000).

Así mismo, esta teoría demuestra que el objetivo común es lograr un entorno innovador que conste de empresas desarrolladas en centros universitarios, iniciativas trilaterales para el desarrollo económico basado en el conocimiento y alianzas estratégicas entre empresas grandes y pequeñas (que operan en diferentes áreas y con diferentes niveles de tecnología), laboratorios gubernamentales y grupos de investigación académica, entre otros (Leydesdorff y Meyer, 2003). Esta descripción se ajusta al rol que tienen los actores de un sistema emprendedor al fomentar uniones que generen el crecimiento de la industria.

Se ha determinado como objeto de estudio el marco de la Alianza del Pacífico, por ser el organismo regional que más ha desarrollado el sector de servicios, y focalizado en políticas para la futura regulación de la industria *Fintech*. Así también, el desarrollo de *startups* no sería posible sin un entorno adecuado que incentive la innovación a través de la industria tecnológica, es aquí donde todos los actores del ecosistema emprendedor configurarían un posible factor determinante. Por último, se recalca que a través del proceso de validación de las variables de estudio se podrá afirmar lo antes mencionado.

1.4.1 Precisiones respecto a la industria *Fintech* peruana

Para el año 2019, existen diversas fuentes que han publicado información respecto a la cantidad de *Fintech* operando en Perú hasta ese momento. Si bien se mencionó anteriormente que de acuerdo a *Finnovating* (para noviembre de 2019) se contaba con 127 *Fintech* operando en Perú, esta cifra cambia si se consulta a Vodanovic Legal, que para el mismo año identificó 124 *Fintech* (Vodanovic Legal, 2019, p. 29).

De igual manera, un informe de la OCDE titulado “*Digital Disruption in Financial Markets – Note by Peru*” indicaba que la cantidad sería 87 (OCDE, 2019, p. 2). Cabe resaltar que todas las fuentes son de organizaciones privadas, ya que hasta la fecha, no existe información consolidada proporcionada por alguna entidad del gobierno.

Debido a ello, para esta investigación, se decidió tomar como base la cifra de *Finnovating*, que es la más actualizada, para realizar un contraste de información y conocer a detalle, cuáles son las *Fintech* que exportan servicios a otros países, es decir, se encuentran internacionalizadas, así como, cuántas de estas son emprendimientos peruanos. Se elaboró una tabla (ver Tabla 4) contrastando cada una de las empresas mencionadas por *Finnovating* (ver Anexo 2).

En primer lugar, de las mencionadas por *Finnovating*, encontramos empresas no consideradas como *Bederr*, *Latin Fintech* y *FintechLab*.

En segundo lugar, 14 empresas de las mencionadas ya no siguen operando en Perú. Para establecer esto se consideró: (a) buscar una página web o red social activa,

(b) buscar el perfil activo de algún representante de la empresa y (c) buscar el nombre de la empresa en un motor de búsqueda de internet. Por ejemplo, el estudio de la industria *Fintech* peruana elaborado por Vodanovic Legal (2019), para el mapeo de las empresas operativas, consideró aquellas que cuenten con Registro Único de Contribuyentes (RUC) y una página web en funcionamiento (Ljubica Vodanovic, en Núñez y Sifuentes (2019), p. 175).

Entonces, las empresas que ya no se encuentran operativas son Chanchita, Soy Lucas, KapitalZocial (operativa hasta febrero de 2020), Préstale un sol, eCash, EFL, Mif Leasing Car, Da1mano (operativa hasta mayo de 2019), Remesend, Laudox, Inkapay, MiCambio y Donderecargar.

Un caso particular a mencionar es el de la *Fintech Eurobits technologies* y la *Fintech Electronic IDentification*, ya que según *Innovating* ambas empresas españolas realizan operaciones en Perú, sin embargo, no se pudo obtener información ni en la página web de estas, ni en alguna red social que mantengan activa. Las autoras no descartan la posibilidad que en algún momento hayan operado en Perú, pero para 2020, se infiere que no continúan haciéndolo.

De acuerdo a lo descrito en el párrafo anterior, si se tomara en cuenta únicamente la información proporcionada por *Finnovating*, para el año 2020, serían 111 las *Fintech* peruanas. No obstante, al agregar las tres empresas halladas, *Bederr*, *Latin Fintech* y *FintechLab*, se tiene como total 114.

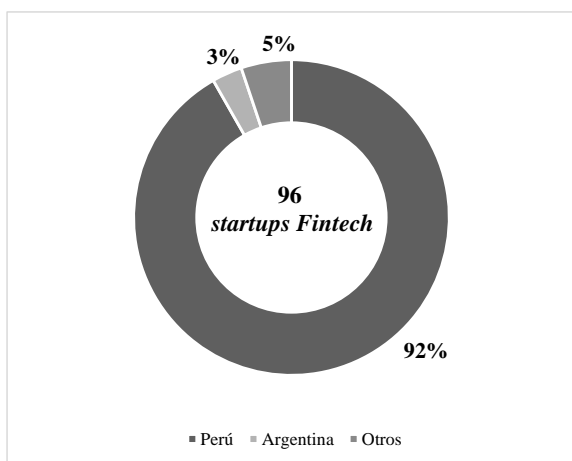
Se debe resaltar que esta investigación está analizando únicamente a las *startups Fintech* peruanas y para ello, fue necesario hacer la distinción entre quienes son denominadas *startups* y quienes empresas consolidadas. Es así que, del total de 114 *Fintech*, 96 son *startups*. Por ello, se tomará este número para poder establecer la unidad de muestreo.

Al realizar un análisis de las *startups Fintech* peruanas de acuerdo a origen, del total mencionado, 86 son peruanas. Como se visualiza en la Ilustración 6, en términos porcentuales representa el 92% del total de la industria *Fintech* en Perú. Es decir, más de la mitad de *startups Fintech* que operan en el país son peruanas. Por otro lado, las *startups Fintech* de origen argentino ocupan el segundo lugar en la industria *Fintech* peruana, representando el 5%. Finalmente, en menor medida, también operan *startups*

Fintech de origen ecuatoriano, chileno, uruguayo y otros que logran una representación de 3%.

Ilustración 7

Distribución porcentual de startups *Fintech* que operan en Perú de acuerdo a su origen



Fuente: Elaboración propia

Realizar esta discriminación resulta necesario, tomando en cuenta que no existe una base de datos única con información consolidada, toda vez que esta investigación busca conocer si el ecosistema emprendedor peruano y la firma del PAAM son factores determinantes para la exportación de servicios de *startups Fintech* peruanas.

1.4.2 Problema principal

Como lo señalan Hernández-Sampieri et al (2014), el planteamiento de un problema es lo que dicta o define los métodos de una investigación, mientras que Kerlinger y Lee (2002), citados en Hernández-Sampieri et al., el problema debe de reflejar la relación entre las variables o conceptos, y para ello desarrollar una pregunta clara, sin ambigüedades. De igual manera, Larios-Meño, Álvarez Quiroz y González-Taranco (2016), en el libro *Investigación en economía y negocios: Metodología con aplicaciones en E-views*, mencionan que el problema de investigación se define posterior a terminar el procedimiento de búsqueda bibliográfica y de acceso a data.

Comentado [AA3]: Error en gráfico

Comentado [u(DMA4)]: precisar si las variables se definieron por una revisión bibliográfica previa o durante la revisión de las fuentes primarias y secundarias

Con respecto a los problemas específicos, Wood y Smith (2018) los denominan también como preguntas subsidiarias, permiten al investigador trabajar de manera focalizada lo formulado en el problema principal, de modo que puedan generarse hallazgos inesperados y será posible identificar los datos a recoger para responder las cuestiones planteadas.

Por ello, podemos señalar que tanto el problema principal como los específicos son el punto de partida de todo trabajo de investigación en el análisis de un determinado fenómeno y serán resueltos en el desarrollo de los objetivos propuestos.

Respecto a las variables definidas para el planteamiento del problema a investigar, estas fueron seleccionadas durante la revisión previa de bibliografía, la cual consistió en recoger, comparar y analizar *papers* académicos ubicados en bases de datos científicas. Una vez finalizado el proceso de revisión bibliográfica, se obtuvieron como variables la exportación de servicios de *startups*, ecosistema emprendedor y Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico. Estas variables fueron empleadas para la formulación del siguiente problema general:

¿Cuáles fueron los factores determinantes en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas en el marco de la Alianza del Pacífico durante el período del 2014 al 2019?

1.4.3 Problemas específicos

A partir del problema general descrito en el punto anterior, se pueden desagregar los siguientes problemas específicos de la investigación:

- ¿De qué manera influyó la firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas durante el período del 2014 al 2019?
- ¿De qué manera influyó el ecosistema emprendedor peruano en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas durante el período del 2014 al 2019?

1.5 Justificación de la investigación

Esta investigación tiene como propósito analizar si los dos factores anteriormente mencionados, la firma del PAAM y el ecosistema emprendedor peruano, han sido determinantes en las exportaciones de servicios de *startups Fintech* peruanas. En principio, cabe resaltar que, si bien se han realizado investigaciones anteriores sobre la industria, en esta se hace un análisis relacionado directamente hacia un bloque regional, por lo que se espera proporcionar nuevos indicios que demuestren la gran oportunidad de generar con mayor fuerza acciones y mecanismos que permitan un desarrollo focalizado en esta industria.

Asimismo, se evidencia un desarrollo exponencial en el crecimiento de la industria *Fintech* en Latinoamérica, ya que presenta ratios anuales de 60.5% en promedio en los principales mercados (Vodanovic Legal, 2018). En el Perú, según Javier Salinas, director de Emprende UP, se estima que en el año 2019 el monto acumulado de esta industria sumaría los US\$ 2,000 millones, mientras que la presidenta de la Asociación *Fintech* del Perú, María Laura Cuya, sostiene que al crearse negocios con este tipo de modelo innovador, se generan alrededor de tres mil puestos de trabajo, además resalta que sobre los equipos fundadores de empresas *Fintech*, entre 35% y 40% de estos son integrados por mujeres” (López Sevilla, 2020).

Otro punto importante para el país, es que $\frac{2}{3}$ de las *startups Fintech* consideran apoyar la inclusión financiera con sus modelos de negocio (Vodanovic Legal, 2018), y si se considera que casi el 70% de la población en el Perú no se encuentra atendida por la industria financiera tradicional (López Sevilla, 2020), se puede inferir que el propósito social de las *Fintech* por atender a los sectores excluidos, que antes eran invisibles, sería beneficioso para el país al democratizar el acceso al sistema financiero. Dentro de este grupo las Micro, Pequeña y Mediana Empresas (MIPYMES) son un público interesante para los servicios que ofrecen las *Fintech* como alternativas de financiamiento para ayudar a desarrollar sus negocios aportando al PBI del país (Vodanovic Legal, 2018).

Por último, el presente trabajo de investigación se realiza por ser un tema de interés de las autoras al concentrarse en un tema con poco estudio y que, sin embargo, en el contexto global, las economías siguen buscando nuevas fuentes de crecimiento.

En ese sentido, los países que comprende la Alianza del Pacífico aún no superan brechas estructurales en especialización, productividad e innovación. Así también, se ha considerado la relevancia que tiene el desarrollo de *startups Fintech* en el ecosistema emprendedor peruano, el cual fomenta nuevas prácticas de innovación e instrumentos novedosos de financiamiento.

1.6 Hipótesis

El origen etimológico de hipótesis es la unión de las terminologías griegas *hypo* (debajo) y *thesis* (lo que se supone), que puede entenderse como aquello que se supone (Sierra Bravo, 1994, p. 69). Para Alayza et al (2014), la hipótesis debe ser entendida como una suposición teórica demostrable cuya verdad no ha sido determinada aún; además, responde directamente al problema y está basada en la información disponible. En particular, en una investigación cualitativa, las hipótesis emergen y se derivan del propio desarrollo de indagación. (Hernández-Sampieri y Mendoza Torres, 2018, p. 401)

De igual manera, Fernández y Del Valle (2017) manifiestan que la hipótesis en una investigación de carácter académico o científico, se formula a manera de responder la pregunta inicial que ha motivado la investigación, se produce posterior a la reflexión de manera organizada y focalizada, sobre un tema delimitado. Borda (2018), complementa lo mencionado por Alayza, indicando que las hipótesis son una explicación provisional de los hechos o eventos estudiados, que se anticipa a la realización de una investigación con el propósito de determinar si es verdadera o falsa.

Por ende, para la validación de las hipótesis principal se realizó el planteamiento de dos hipótesis específicas que permitirán a las autoras de esta investigación, dar respuesta directamente al problema planteado de acuerdo a la información que se disponga.

1.6.1 Hipótesis principal

Los factores determinantes en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas durante el período de 2014 al 2019 fueron la firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico y el ecosistema emprendedor.

1.6.2 Hipótesis específicas

- La firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico influyó en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas durante el período del 2014 al 2019.
- El ecosistema emprendedor peruano influyó en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas durante el período del 2014 al 2019.

1.7 Objetivos

Los objetivos se encuentran directamente relacionados al tema y problema de investigación. Se entiende por objetivo general como el propósito de la investigación; que intenta defender o demostrar la hipótesis planteada. En el caso de los objetivos específicos, estos se desagregan del objetivo general. (Alayza et al, 2014)

En esa línea, los objetivos específicos contribuyen a la obtención del objetivo general, además, es a través de estos que se obtienen los resultados de una investigación, ya que el objetivo general se obtiene de la combinación de los objetivos específicos (Borda, 2016, p. 169).

Además, son las tareas necesarias para desarrollar ordenada y sistemáticamente la meta intelectual que planteamos en el objetivo general. De esta manera, se identifican y estructuran en un marco jerárquico que facilita el trabajo de investigación (Fernández y Del Valle, 2017).

1.7.1 *Objetivo principal*

El objetivo general de la siguiente investigación es:

Analizar si la firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, y el ecosistema emprendedor peruano influyó en las exportaciones de las startups Fintech peruanas durante el período del 2014 al 2019.

1.7.2 *Objetivos específicos*

- Analizar si la firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico influyó en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas durante el período del 2014 al 2019.
- Analizar si el ecosistema emprendedor peruano influyó en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas durante el período del 2014 al 2019.

1.8 Limitaciones y parámetros

La presente investigación plantea las siguientes limitaciones y parámetros: la carencia de información estadística de las exportaciones de servicios de las *startups Fintech*, la predisposición de los entrevistados, y la coyuntura actual.

En primer lugar, respecto a la información estadística sobre exportación de servicios financieros, de acuerdo a las entrevistas realizadas a los funcionarios públicos del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo que a su vez conforman las mesas de trabajo de Alianza del Pacífico, permitieron conocer que a nivel de bloque regional, aún no se cuenta con la mencionada información.

En segundo lugar, la falta de información estadística sobre el problema a investigar nos plantea realizar una investigación netamente cualitativa que, si bien tiene validez académica, no nos permite contrastar los argumentos de los entrevistados con estudios más sólidos. Además, cabe resaltar que, a la fecha, no existe una base de datos con información consolidada, verificada y de acceso público que permita conocer la cantidad de Fintech operando en Perú, esto fue corroborado durante las entrevistas realizadas a funcionarios públicos y expertos.

Por ello, las autoras realizaron una verificación de los datos proporcionados por instituciones privadas, que son las únicas que han realizado un mapeo de esta industria en el país. Asimismo, cada institución maneja un resultado distinto, por ejemplo, *Finnovating* actualizó su información a noviembre de 2019 y consideró que existen 127 *Fintech* operando en Perú; el estudio Vodanovic Legal, con información actualizada a junio de 2019, consideró que existen 124 y el estudio de la OCDE para la misma fecha consideró que existen 87.

En adición a lo mencionado, al realizar el contraste de información, las autoras encontraron que algunas de las empresas consideradas en los estudios de *Finnovating*, Vodanovic Legal y OCDE, a la fecha ya no realizan operaciones o se encuentran suspendidas, así como también puede darse el caso que se encuentran activas, pero ya no en el mercado peruano.

Adicionalmente, se recalca que se tuvo previsto acceder a la base de datos de la Asociación Fintech del Perú, así como también, a la del Programa Innóvate Perú para poder contrastar lo hallado con la información que se pudiera proporcionar. Sin embargo, hasta el término de esta investigación, no pudo concretarse.

A continuación, en la Tabla 5 se visualiza la verificación realizada por las autoras de esta investigación.

Tabla 5
Industria Fintech en Perú para el año 2020

Nº	FINTECH	Estado	Tipo	Internacionalizada	Países de operación	Origen
1	Solven	Operativa	Startup	sí	Argentina	Argentina
2	Afluenta	Operativa	Startup	sí	México, Argentina	Argentina
3	Bitex	Operativa	Startup	sí	Argentina	Argentina
4	Mensajea	Operativa	Startup	sí	Ecuador y México	Ecuador
5	4Told FinTech	Operativa	Startup	sí	Colombia, EEUU	EEUU
6	askRobin	Operativa	Startup	sí	España, México, Colombia, Chile, Argentina y Brasil	Estonia
7	Risko	Operativa	Startup	sí	EEUU y España	Perú
8	MiBolsillo	Operativa	Startup	sí	Brasil	Perú
9	Kambista	Operativa	Startup	sí	Argentina	Perú
10	Hello Zum	Operativa	Startup	sí	Colombia	Perú
11	Tasa Top	Operativa	Startup	sí	México	Perú
12	ComparaBien	Operativa	Startup	sí	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, España, México, Panamá	Perú
13	Alfi	Operativa	Startup	sí	Chile	Perú
14	RedCapital	Operativa	Startup	sí	Perú	Chile
15	Facturedo	Operativa	Startup	sí	México	Chile
16	RebajaTusCuentas.com	Operativa	Startup	sí	Colombia y México	Perú
17	Sofi.la	Operativa	Startup	sí	Chile	Perú
18	PagoEfectivo	Operativa	Startup	sí	Ecuador	Perú

19	Chaty	Operativa	Startup	sí	Chile	Perú
20	Credinnova	Operativa	Startup	sí	Colombia, Ecuador, Bolivia y México.	Perú
21	bitINKA	Operativa	Startup	sí	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, España y Venezuela.	Perú
22	ARGENPER	Operativa	Empresa	sí	Argentina, Bolivia, Chile, Ecuador, EEUU y Brasil	Perú
23	Blockzy	Operativa	Startup	sí	Argentina, Brasil y España	Perú
24	Instanz	Operativa	Startup	sí	Argentina, Colombia y Chile	Chile
25	Bederr	Operativa	Startup	sí	Chile, México	Perú
26	Prometeo	Operativa	Startup	sí	México, Uruguay	Uruguay
27	We Pay U	Operativa	Startup	no		Perú
28	Kontigo	Operativa	Startup	no		Perú
29	Independencia	Operativa	Startup	no		Perú
30	Culqi	Operativa	Startup	no		Perú
31	Rextie	Operativa	Startup	no		Perú
32	Innova-funding	Operativa	Startup	no		Perú
33	Innova Factoring	Operativa	Startup	no		Perú
34	Billex	Operativa	Startup	no		Perú
35	Efact	Operativa	Startup	no		Perú
36	Emprestame	Operativa	Startup	no		Perú
37	Ayllu	Operativa	Startup	no		Perú
38	Inka Labs	Operativa	Startup	no		Perú
39	CambiaFX	Operativa	Startup	no		Perú

40	Yuntas Fintech SAC	Operativa	Startup	no	Perú
41	Factoring Lab	Operativa	Startup	no	Perú
42	Agente Cash	Operativa	Startup	no	Perú
43	Kalifika	Operativa	Startup	no	Perú
44	COBin	Operativa	Startup	no	Perú
45	New Cap Securities	Operativa	Startup	no	Perú
46	Zest Capital	Operativa	Startup	no	Perú
47	CrediFace	Operativa	Startup	no	Perú
48	Factura Facil	Operativa	Startup	no	Perú
49	FinSMART	Operativa	Startup	no	Perú
50	Andy	Operativa	Startup	no	Perú
51	Apurata	Operativa	Startup	no	Perú
52	Waki	Operativa	Startup	no	Perú
53	Difondy	Operativa	Startup	no	Perú
54	Tappoyo	Operativa	Startup	no	Perú
55	Chapacash	Operativa	Startup	no	Perú
56	Mi Credit	Operativa	Startup	no	Perú
57	Prestamype	Operativa	Startup	no	Perú
58	Agro Credit	Operativa	Startup	no	Perú
59	Agroinvesting	Operativa	Startup	no	Perú
60	Inversiones Kimer	Operativa	Startup	no	Perú
61	PeruCash	Operativa	Startup	no	Perú

62	Prestaclub	Operativa	Startup	no	Perú
63	Pagatudeuda.com	Operativa	Startup	no	Perú
64	Pakta	Operativa	Startup	no	Perú
65	Asegúralohoy	Operativa	Startup	no	Perú
66	Voygo	Operativa	Startup	no	Perú
67	PagosDigitalesPeruanos	Operativa	Startup	no	Perú
68	Máximo	Operativa	Startup	no	Perú
69	Exchanger	Operativa	Startup	no	Perú
70	Tebca	Operativa	Startup	no	Perú
71	VendeMás	Operativa	Startup	no	Perú
72	Monet	Operativa	Startup	no	Perú
73	BIM	Operativa	Startup	no	Perú
74	Ligo	Operativa	Startup	no	Perú
75	La Mágica	Operativa	Startup	no	Perú
76	Agente Kasnet	Operativa	Startup	no	Perú
77	Altoke	Operativa	Startup	no	Perú
78	Synapsis	Operativa	Startup	no	Perú
79	Tukuy	Operativa	Startup	no	Perú
80	Wally	Operativa	Startup	no	Perú
81	Vecinos 360	Operativa	Startup	no	Perú
82	Xchange	Operativa	Startup	no	Perú
83	dapps blockchain Perú	Operativa	Startup	no	Perú

84	Quantum Club	Operativa	Startup	no		Perú
85	Cambialo	Operativa	Startup	no		Perú
86	CambioX	Operativa	Startup	no		Perú
87	Cambista Online	Operativa	Startup	no		Perú
88	Decision Capital	Operativa	Startup	no		Perú
89	Dollar House	Operativa	Startup	no		Perú
90	FINTUU	Operativa	Startup	no		Perú
91	MidPointFx	Operativa	Startup	no		Perú
92	EfectyGo	Operativa	Startup	no		Perú
93	SecurEx	Operativa	Startup	no		Perú
94	Tkambio	Operativa	Startup	no		Perú
95	Tranzfer.me	Operativa	Startup	no		Perú
96	tucambista.pe	Operativa	Startup	no		Perú
97	Latin Fintech	Operativa	Startup	no		Perú
98	Kin Analytics	Operativa	Empresa	sí	Ecuador	Ecuador
99	Preventor	Operativa	Empresa	sí	EEUU	EEUU
100	Novopayment	Operativa	Empresa	sí	Colombia, México, Venezuela, EEUU	EEUU
101	BeFX	Operativa	Empresa	sí	Chile	Chile
102	TOC Biometrics	Operativa	Empresa	sí	Chile, Argentina, México, Reino Unido, Brasil, Colombia	Chile
103	Tiixa	Operativa	Empresa	sí	Argentina, Alemania, Brasil, China, Colombia, Chile, Ecuador, México, Filipinas, Tailandia y Vietnam	Chile
104	Tienda Pago	Operativa	Empresa	sí	México	México

105	Segurosimple.com	Operativa	Empresa	sí	México	México
106	Pay&Go	Operativa	Empresa	sí	México	México
107	MO Tecnologías	Operativa	Empresa	sí	Colombia, México, República Dominicana, Ecuador	Colombia
108	buda.com	Operativa	Empresa	sí	Chile, Colombia	Chile
109	Lenddo EFL*	Operativa	Empresa	sí	Colombia, México, India, Corea del Sur, Tailandia, Vietnam, Filipinas	Singapur
110	FintechLab	Operativa	Empresa	sí	Chile	Chile
111	Provis alimentación Perú	Operativa	Empresa	no		Perú
112	Plata	Operativa	Empresa	no		Perú
113	Pay-me	Operativa	Empresa	no		Perú
114	Yape	Operativa	Empresa	no		Perú
115	Chanchita	No sigue operativa	Startup			Perú
116	Soy Lucas	No sigue operativa	Startup			Perú
117	KapitalZocial	No sigue operativa	Startup			Perú
118	Préstale un sol	No sigue operativa	Startup			Perú
119	eCash	No sigue operativa	Startup			Perú
120	Mif Leasing Car	No sigue operativa	Startup			Perú
121	Da lmano	No sigue operativa	Startup			Perú
122	Remesend	No sigue operativa	Startup			Perú
123	Inkapay	No sigue operativa	Startup			Perú
124	MiCambio	No sigue operativa	Startup			Perú
125	Donderecargar	No sigue operativa	Startup			Perú

126	EFL	No sigue operativa	Empresa		EEUU
127	Laudox	No sigue operativa	Empresa		EEUU
128	Eurobits technologies	No opera en Perú	Empresa	España y México	España
129	Electronic IDentification	No opera en Perú	Empresa	España	España

Nota: Se ha detallado el tipo de empresa es cada una de las *Fintech* peruanas, para conocer cuántas de estas son *startups*, tomando en cuenta que son definidas como “tipo de empresa, nueva en el mercado, de carácter temporal que lanza un producto o servicio altamente innovador y se vale de la experimentación para encontrar un modelo de negocio que le permita desenvolverse de forma estable, escalable y rentable” (Palomino, Carrasco y Collas, 2019, p. 16). De igual manera, si se encuentran internacionalizadas, el estado en el que se encuentra la *Fintech*, así como el origen de esta. Por otro lado, son 13 las empresas que no siguen operando y 2 las que, de acuerdo a la información recabada, no operan en Perú a la fecha, a pesar de que fueron reconocidas así por *Finnovating* para el año pasado.

*Un caso particular es el de Lenddo EFL, debido a que, en octubre de 2017, *Entrepreneurial Finance Lab* (EFL) y Lenddo decidieron fusionarse (Hernández, 2017).

Fuente: Elaboración propia.

En segundo lugar, se tiene presente que la predisposición de los entrevistados al momento de realizar la investigación de campo es fundamental para obtener la mayor cantidad de información, lo que ha obligado a las autoras de esta investigación a agotar todos los recursos a su alcance. Si bien en un principio, después de realizar el mapeo respectivo de las *startups Fintech* peruanas, se establecieron los contactos con los posibles entrevistados no se logró contar con la participación de la mayoría puesto que no se obtuvo respuesta alguna por parte de los fundadores o CEO de las *startups Fintech*.

Por último, no se puede dejar de mencionar la limitación que representa el panorama actual del país, al encontrarse en medio de una pandemia por la enfermedad del coronavirus (COVID-19), que ha puesto a la sociedad por un largo período en aislamiento social obligatorio. Esta medida impuesta restringió el trabajo de campo de la investigación, pero a la vez proporcionó una oportunidad de innovar en nuevas formas de investigación a través del uso de las tecnologías de la información.

Finalmente, a manera de resumen del segundo capítulo, resaltamos que el crecimiento de la industria *Fintech* a nivel mundial es exponencial y Latinoamérica no está ajena al desarrollo de esta industria, puesto que en la región hay países que han logrado un rápido crecimiento en el sector *Fintech*. El Perú impulsa las *startups Fintech* gracias a las alianzas firmadas en el marco de bloques regionales y el ecosistema emprendedor, el cual fomenta nuevas prácticas de innovación e instrumentos novedosos de financiamiento.

El presente trabajo de investigación tiene como principal problema determinar los factores que influyeron en las exportaciones de las *startups Fintech* en el marco de la Alianza del Pacífico durante el período 2014 al 2019, para ello se ha identificado a la firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico y al ecosistema emprendedor peruano como los factores que influyeron en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas. Analizar si estos dos factores tuvieron una influencia directa son los objetivos establecidos en la investigación, lo cual nos ayudará a validar las hipótesis propuestas.

En el siguiente capítulo, se definirá la metodología de trabajo, así como el tipo de investigación a desarrollar, el proceso de muestreo seleccionado y los instrumentos a utilizar para la presente investigación.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE TRABAJO

Por un lado, metodología es definida como la información usada para el diseño metodológico de la investigación; es decir, cómo se efectuó el estudio, los procedimientos o métodos utilizados, herramientas, participantes y el alcance del trabajo (Sánchez, 2011, p. 156). De acuerdo con Katayama (2014), la metodología cualitativa es un acercamiento novedoso a una serie de fenómenos, en su mayoría sociales, que no son medibles o cuantificables por lo que escapan a la metodología de la investigación tradicional.

Por otro lado, para definir qué es investigación, Henaó (2006) parte del análisis a las raíces latinas del concepto investigar como *in* (detrás), *vestigium* (vestigios) e *ire* (ir); asociando la investigación a la idea de “ir tras los vestigios”. (Alayza et al, 2014)

Además, en referencia específica a la investigación académica Alayza et al. (2014), la definen como aquella actividad de carácter intelectual, riguroso, ordenado y metódico donde se indaga sobre un hecho u objeto en particular que debe ser acompañado por el uso de una metodología específica de forma que se aporten nuevos conocimientos.

1.9 Tipo de investigación

El enfoque de la investigación ha sido definido como una investigación cualitativa.

Niglas (2010), indica que el término cualitativo tiene origen en el latín *qualitas*, relacionado con el concepto de naturaleza, carácter y propiedades de los fenómenos (citado en Hernández-Sampieri, 2018). Como lo señala Vara-Horna (2012), este diseño de investigación “se concentra más en la profundidad y comprensión de un tema que en la descripción o medición”. (p. 204)

Por otro lado, para Hernández (2006), a diferencia de la investigación cuantitativa, la cualitativa pretende comprender casos puntuales de manera profunda y para ello, se llevan a cabo el uso de diversas técnicas, dentro de las cuales se encuentra la revisión de documentación, entrevistas abiertas, observación no estructurada, registro de historias de vida, interacción e introspección con grupos o comunidades.

1.9.1 Alcance de la investigación

De acuerdo a Hernández-Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio (2014), el alcance de una investigación cualitativa es el resultado de la revisión de la literatura y de la perspectiva que se tenga del estudio; además, el alcance dependerá de los objetivos que se hayan planteado en la investigación para combinar los elementos de estudio (2014, p. 89). Así mismo, definir el alcance es importante porque de este dependerá la estrategia que tendrá la investigación.

Una investigación cualitativa puede tener alcance exploratorio, correlacional, descriptivo o explicativo. Seleccionar qué alcance se utilizará permite definir los procedimientos y otros componentes inmersos en la investigación. Hernández-Sampieri et al. (2014) indican que es válido emplear más de un alcance en las distintas etapas del desarrollo del estudio.

Para poder determinar qué alcance se usará en esta investigación, se tomaron en cuenta los dos factores descritos anteriormente.

En primer lugar, respecto al conocimiento actual de esta investigación, expuesto en el marco teórico y como también se puede visualizar en la Tabla 4, se concluye que existen ideas vagamente vinculadas con el problema de investigación y que no existen suficientes estudios empíricos respecto al mercado *Fintech* peruano que involucren como factores determinantes para la exportación de servicios al Protocolo Adicional al Acuerdo Marco y al ecosistema emprendedor.

En segundo lugar, respecto a la perspectiva que se pretende dar a esta investigación, las autoras consideran que, si bien existen estudios que han analizado el mercado de *Fintech* en Perú, así como la exportación de servicios en el contexto de la Alianza del Pacífico, nuestro problema de investigación no ha sido abarcado.

Por lo mencionado en el párrafo anterior, el alcance de la investigación será exploratorio. Este tipo de alcance son comunes en contextos de poca información. Además, a comparación de los otros alcances, son más flexibles en su método, amplios y dispersos. Al respecto, Hernández-Sampieri et al. (2014) explican que los estudios exploratorios son efectuados cuando el objetivo es examinar un problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado anteriormente.

De igual forma, “la investigación exploratoria es muy flexible y se sustenta en una profunda revisión bibliográfica, en los criterios de expertos, en el contacto y la observación directa y cotidiana de la realidad empresarial” (Vara-Horna, 2012, p. 205).

1.9.2 Diseño de la investigación

Kerlinger (1991), citado por Ñaupas (2018), indica que el diseño de la investigación es un plan o estructura que permite al investigador obtener respuestas a las preguntas de su estudio. Así mismo, Hernández-Sampieri y Mendoza (2018) señalan que el diseño, también denominado abordaje, de una investigación cualitativa es el planteamiento general que se utilizará en el proceso de investigación. El diseño o abordaje de una investigación cualitativa pueden ser de los siguientes tipos: teoría fundamentada, etnográfico, narrativo, fenomenológico, de investigación-acción y estudio de caso.

Respecto a los tipos de diseño que pueden existir en una investigación con enfoque cualitativo, se utiliza el tipo etnográfico cuando se tiene por objetivo describir, entender y explicar un sistema social (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018); en términos teóricos, se entiende por sistema social a la descripción y análisis de la interacción social, es decir, se hace referencia al comportamiento de organismos vivos como por ejemplo, la interacción social humana en un nivel cultural (Parsons, 1952). En este tipo de diseño se busca interpretar ideas, creencias, significados, conocimientos y prácticas desde el punto de vista del grupo de estudio (LeCompte y Schensul, 2013; McLeod y Thomson, 2009, citado en Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018). Usualmente, son empleados para estudiar culturas, ya sean antiguas o actuales. (Caines, 2010; Álvarez-Gayou, 2003, citado en Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018)

En cuanto al diseño narrativo, proporciona una investigación basada en una historia que puede incluir procesos, hechos, eventos o experiencias en un periodo de tiempo determinado o a través de un conjunto de eventos conectados cronológicamente (Czarniawska, 2004, citado en Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018). De esta manera, se puede comprender un problema o tema específico. Este tipo de investigaciones suelen relacionarse a biografías o historias de vida, pasajes o épocas

Comentado [AA5]: Si bien se señala que se usa la teoría fundamentada, se podría definir mejor y diferenciarlo de otros diseños, como el caso de estudio, porque en ambos casos se busca "...recolectar datos empíricos como comentarios, observaciones y entrevistas que nos permitan contrastar la teoría estudiada en los primeros capítulos de esta investigación" (pag. 64). En la investigación cualitativa pueden existir bordes difusos entre los tipos de diseño.

Comentado [u(DMA6): Referencias a estudio de caso, definir y diferenciar con teoría fundamentada.

exactas de un sujeto de estudio, así como también a varias experiencias, situaciones o episodios mediante una historia secuencial clara. (Goodson, 2013; Henderson et al., 2012, citado en Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018)

El diseño de tipo fenomenológico se encuentra orientado a entender experiencias de personas, ya sea individual o colectivamente, sobre uno o múltiples fenómenos (Creswell, 2013; Wertz et al., 2011, citado en Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018). Además, se analizan e interpretan discursos. En este tipo de diseño, los investigadores se centran en trabajar en las vivencias de sus sujetos de estudio; contextualizarlas en términos de temporalidad, espacio, corporalidad y contexto relacional. De acuerdo con Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), la diferencia con el diseño de tipo teoría fundamentada es que los investigadores no abstraen lo estudiado a través de los participantes para crear un nuevo modelo basado en sus interpretaciones.

Sobre el diseño de investigación-acción, se emplea para diagnosticar problemáticas sociales y de naturaleza colectiva. En este tipo de diseño, los investigadores desarrollan las causas y consecuencias de la problemática a estudiar, así como también las posibles soluciones a través del trabajo sistemático y riguroso de registros y análisis de registros, testimonios, opiniones, juicios y entendimientos. González-Lloret (2013) destaca que en la investigación-acción, el objetivo de los investigadores es cambiar y mejorar la práctica o la situación que se está estudiando y no solo describirla o interpretarla. Finalmente, la investigación-acción se diferencia de los otros tipos de diseño mencionados porque es utilizado como un medio para orientar un plan de trabajo hacia la transformación de un problema social concreto. (Sandoval Casilimas, 1996)

Sobre los estudios cualitativos de caso, son aplicados cuando existen múltiples fuentes de evidencia disponible para demostrar que no hay claridad entre el fenómeno a estudiar y el contexto en el que este se desarrolla (Yin, 1985). De acuerdo con Stake (1994) y Sandoval Casilimas (1996), los estudios de caso abordan de forma intensiva el análisis a una cultura, sociedad, comunidad, subcultura, organización, grupo o fenómeno (creencias, prácticas o interacciones, y cualquier aspecto de la existencia humana). Además, al tratarse de casos muy específicos, las herramientas de investigación a utilizarse es la observación y las búsquedas selectivas (Patton, 1988).

El estudio de caso marca una diferencia con la teoría fundamentada porque los investigadores realizan una descripción profunda y amplia del caso que estudian, no se tiene como propósito partir con una teoría o hipótesis ni tampoco generalizar las observaciones realizadas. (Gilgun, 1994, como se citó en Muñiz, 2010)

En esta investigación se aplicó el diseño de investigación de teoría fundamentada. Se utiliza este diseño cuando no existe teoría respecto al estudio que se realiza, o la teoría existente es inadecuada para emplear en el contexto del estudio. (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018, p. 525). De acuerdo con Taylor y Francis (2013) (citado en Hernández-Sampieri y Mendoza) el objetivo de este diseño es generar teoría nueva con datos recolectados por los investigadores para contrastarla con la literatura previamente estudiada.

El propósito es analizar si la firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, y el ecosistema emprendedor peruano influyó en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas durante el período del 2014 al 2019. Este análisis no ha sido abordado en otros estudios empíricos. En esa línea, se utilizó la teoría fundamentada con el propósito de recolectar datos empíricos como comentarios, observaciones y entrevistas que nos permitan contrastar la teoría estudiada en los primeros capítulos de esta investigación.

Como se mencionó anteriormente, no hay estudios empíricos que hayan estudiado o resuelto el problema planteado en esta investigación. Ello se encuentra sustentado en la búsqueda de tesis que investigaron las temáticas de exportación de servicios en el marco de la Alianza del Pacífico, análisis del mercado de *startups* peruanas, internacionalización de *startups* y el ecosistema *Fintech*.

Como se visualiza en la Tabla 6, se han listado los trabajos de tesis encontrados en los repositorios de la Universidad ESAN, Pontificia Universidad Católica del Perú y la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

Por ejemplo, el primer trabajo de tesis que se visualiza en la tabla se encuentra focalizado en el tema de *startups*, “*El concurso Startup Perú en la gestión de desarrollo de emprendimientos innovadores: un análisis de caso de las percepciones de las startups beneficiarias de la 1º a la 4º generación*” elaborado por Alva del Solar y Cruz Núñez (2018), señala como factores de influencia en el proceso de

internacionalización al financiamiento, espacios de *co-working*, *networking*, promoción, charlas y talleres. Asimismo, se concluye que aún es necesario profundizar en un acompañamiento integral a los emprendedores participantes del concurso StartUp Perú, que permita complementar su crecimiento, como por ejemplo asesorías personalizadas según el rubro de la *startup*.

De igual forma, la investigación elaborada por Grados Guillén y Amuruz Cárdenas (2020) denominada “*Barreras que limitan el proceso de internacionalización de startups ganadoras de concurso de Innóvate Perú de la 1era a la 7ma generación en el año 2019*” señala que en la etapa de escalabilidad, los emprendedores cuentan con una escasa construcción de redes de contactos y en la etapa inicial, los emprendedores no cuentan con suficiente financiamiento, sea público o privado; ambas problemáticas son limitaciones para poder llevar a cabo el proceso de internacionalización con éxito.

Por otro lado, se agrega como factores relevantes para la internacionalización, el “*timing*” en el que un producto es ofrecido en determinado mercado, así como el “*product market fit*”, que quiere decir el enfoque de desarrollo de un producto o servicio para la necesidad de un nicho en específico.

También, las conclusiones de la investigación “*Factores que permiten el desarrollo de Startups peruanas con características de una Born Global Firm*” elaborado por Luna Ango y Morón Huamán (2017), establecen que para internacionalizarse, una *startup* debe poseer lo siguiente: (a) el modelo de negocio debe tener una visión global, guiando a las *startups* a seguir un proceso de internacionalización acelerada; (b) el emprendedor debe contar con experiencia previa para que su *startup* se convierta en una *Born Global Firm*; y (c) gestionar adecuadamente las redes de contactos, porque permite obtener aprendizajes de otras experiencias que complementen su modelo de negocio a través de recomendaciones y retroalimentaciones.

En esta investigación, se rechaza al financiamiento como un factor crítico que impida el desarrollo de internacionalización.

Una investigación similar es la de Areche Fabian y Mendoza Carreón (2018) denominada “*Born Global firms: criterios de éxito de las startups chilenas que*

resultan positivas para la internacionalización de las startups peruanas” se concluye que la red de mentores y contactos, así como una gestión de *marketing* promocional que realiza el Estado chileno son criterios de éxito que han convertido al ecosistema de innovación y desarrollo de ese país en un referente latinoamericano.

Llevándolo al caso peruano, los autores manifiestan que la red de contactos impactaría de mejor forma en la internacionalización de las *startups* peruanas siempre y cuando sean los adecuados para el modelo de negocio; y en relación a la gestión de *marketing* promocional, no aceleraría el proceso de internacionalización de *startups* peruanas, pero sí fortalecería el ecosistema de innovación peruano.

Asimismo, se encontró el trabajo de Palomino Aranbar y Carrasco Núñez (2019) denominado “*Elementos que intervienen en las decisiones del uso de fuentes de financiación de startups: estudio de caso múltiple en la ciudad de Lima*”. Los autores concluyen que el programa StartUp Perú es la fuente principal de financiamiento en el país, reconocido por las cinco *startups* que analizó esta investigación, que también evidencia las opciones escasas de financiamiento para emprendedores.

Además, se concluye que la oferta de financiamiento en el ecosistema emprendedor peruano, a comparación de países como Colombia, es insuficiente. Respecto a las características de los emprendedores, mencionan que es necesario poseer alto grado de experiencia en el sector, así como perseverancia, capacidad de ejecución y aprendizaje acelerado.

Sobre exportación de servicios, la investigación de maestría elaborada por Gutiérrez Vizcarra (2017) denominada “*La exportación de servicios en el Perú: realidad y perspectivas*” concluye que en los últimos quince años, Perú se perfila como una potencia exportadora de servicios en la región de América Latina, el sector de servicios se ha convertido en el de mayor crecimiento y dinamismo.

De la misma manera, sobre exportación de servicios, la investigación “*Factores críticos de éxito para la exportación de servicios de software en el marco de la Alianza del Pacífico*” elaborado por Huertas Pérez y Pizarro Ricaldi (2017), concluyen que la escasa promulgación de normativas que impulsen la exportación de servicios de software en Perú afecta a dicha industria; además, que la Alianza del Pacífico

representa una oportunidad para el desarrollo de exportaciones de servicios, que debe acompañarse de una visión política por parte del sector pública; finalmente, se resalta la falta de registros e información estadística en el país como limitación para el análisis de un mejor estudio.

Respecto a empresas *Fintech*, en el trabajo de maestría “*Las Fintech como herramienta para la promoción de la inclusión financiera en el Perú*” elaborado por Núñez Gonzáles y Sifuentes Barrientos (2019), concluye que las empresas que se desenvuelven en esta industria si representan una importante herramienta para promover la inclusión financiera en el país, no obstante, las autoras afirman que el sector *Fintech* en Perú es incipiente.

Otra investigación que habla sobre las *Fintech* en Perú es “*Caracterización del proceso de innovación de Fintech peruanas: Estudio de casos múltiples de Fintech ganadoras del concurso Startup Perú*” elaborado por Marcos Quispe, Palomino Barchi, y Velásquez Bondia (2019), se analizó la gestión del proceso de innovación de seis *Fintech* peruanas concluyendo que la industria *Fintech* es de alta competitividad, exigiendo a las empresas a crecer constantemente. Es así que, este estudio proporciona un avance en el conocimiento sobre la innovación de servicios en las *Fintech*, permitiendo conocer cómo innovan estas empresas.

De acuerdo a lo explicado, a manera de conclusión se podría afirmar que si bien en estas investigaciones han estudiado algunas de las variables de la presente investigación como el ecosistema emprendedor peruano, la internacionalización de las *startups*, la exportación de servicios y la Alianza del Pacífico, se debe mencionar que ninguna de estas abarca de manera similar el estudio al mercado *Fintech* peruano que involucre como factores determinantes para la exportación de servicios al Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico y al ecosistema emprendedor.

Tabla 6*Trabajos de tesis de repositorios universitarios peruanos*

Nombre	Autores	Año	Temática abarcada	Diseño metodológico	Repositorio
El concurso Startup Perú en la gestión de desarrollo de emprendimientos innovadores: un análisis de caso de las percepciones de las <i>startups</i> beneficiarias de la 1° a la 4° generación	Alva del Solar, Lorena Fernanda y Cruz Núñez, Claudia Verónica	2018	<i>Startups</i> ; ecosistema emprendedor	Enfoque mixto	Pontificia Universidad Católica del Perú
Barreras que limitan el proceso de internacionalización de <i>startups</i> ganadoras de concurso de Innóvate Perú de la 1era a la 7ma generación en el año 2019	Grados Guillén, Gabriel Rafael y Amuruz Cárdenas	2020	<i>Startups</i> , ecosistema emprendedor	Enfoque cualitativo	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas
La exportación de servicios en el Perú: realidad y perspectivas	Gutiérrez Vizcarra, Oscar Rafael	2017	Oferta exportable de servicios del Perú, competitividad	Enfoque cualitativo	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas
Factores críticos de éxito para la exportación de servicios de software en el marco de la Alianza del Pacífico	Huertas Pérez, Jorge Luis y Pizarro Ricaldí, Mileva Andrea	2017	Alianza del Pacífico, exportación de servicio	Enfoque cualitativo	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas
Factores que permiten el desarrollo de <i>Startups</i> peruanas con características de una Born Global Firm	Luna Ango, Luis Toribio y Morón Huamán, José Omar	2017	<i>Startups</i> ; ecosistema emprendedor	Enfoque mixto	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

Caracterización del proceso de innovación de <i>fintech</i> peruanas: Estudio de casos múltiples de <i>fintech</i> ganadoras del concurso Startup Perú	Marcos Quispe, Katharine Cledia; Palomino Barchi, Gianella Judith y Velásquez Bondía, Katherinne Vanessa	2019	Ecosistema <i>Fintech</i> peruano, proceso de innovación	Enfoque cualitativo	Pontificia Universidad Católica del Perú
Born Global firms: criterios de éxito de las <i>startups</i> chilenas que resultan positivas para la internacionalización de las <i>startups</i> peruanas	Areche Fabian, Billy Jack y Mendoza Carreón, Juan Manuel	2018	<i>Startups</i> ; ecosistema emprendedor	Enfoque cualitativo	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas
Las <i>fintech</i> como herramienta para la promoción de la inclusión financiera en el Perú	Núñez Gonzáles, María Alejandra y Sifuentes Barrientos, Diana Rosario	2019	<i>Fintech, inclusión financiera, regulación</i>	Enfoque cualitativo	Universidad ESAN
Principales factores que facilitan la internacionalización de las <i>Start-Ups</i> en Perú	Padilla Gálvez, Diana Ivet y Pinto Franco, Diego Alonso	2019	Internacionalización de <i>startups</i>	Enfoque cualitativo	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

Fuente: Elaboración propia

1.10 Operalización de las variables

Las variables se encuentran relacionadas con las hipótesis, pero también con el problema planteado, el marco teórico y la metodología propuesta (Niño, 2011). En adición a ello, cabe destacar que las variables planteadas en esta investigación no son directamente observables, por lo que se han diseñado indicadores en base a hechos observables y comprobables empíricamente, de los que se pueda inferir la existencia de una variable. (Heinemann, 2016, p. 108)

La formulación de las variables que se aplicarán a este estudio surge del problema principal de investigación. La pregunta de investigación es la siguiente: ¿Cuáles fueron los factores determinantes en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas en el marco de la Alianza del Pacífico durante el período del 2014 al 2019?, basándose en esta, se planteó un objetivo general, una hipótesis general y tres variables independientes, que a su vez están compuestas de dimensiones e indicadores, respectivamente. Como lo menciona Niño (2011), en la operalización de las variables es necesario desagregarlas en indicadores para construir las preguntas, a la hora de aplicar los instrumentos de investigación. (Niño, 2011, p. 60)

Como se visualiza en la Tabla 7, para la operalización de variables se han considerado a la exportación de servicios de *startups*, el ecosistema emprendedor peruano y al Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico.

Comentado [uM7]: La tabla 6 de operalización de variables debería ir antes de la explicación. Incluir referencias de los antecedentes de investigación hasta nivel de indicadores

Tabla 7
Operalización de variables

Variable	Descripción		Dimensiones	Indicadores
	Conceptual	Operacional		
EXPORTACIÓN DE SERVICIOS STARTUPS	Según señala Lejárraga (2014) existe evidencia empírica que muestra que tanto las exportaciones como importaciones de servicios ayudan a que las empresas del sector de servicios innoven a través de las transferencias de conocimiento y exposición con otras empresas más productivas e innovadoras.	Permite analizar cómo las <i>Fintech</i> peruanas han desarrollado sus operaciones en otros países, siendo las dimensiones Diversificación y País a internacionalizarse, con una total de 3 indicadores, se obtendrán los datos utilizando como técnica el cuestionario y como instrumento la entrevista.	Diversificación País a internacionalizarse	Número de servicios exportados Número de mercados donde se exporta Similitud al mercado local
ECOSISTEMA EMPRENDEDOR PERUANO	El ecosistema emprendedor comprende la actuación conjunta de ambos sectores, público y privado para crear riqueza, a la vez que coexisten una variedad de instituciones que complementan la operación de los emprendimientos en los mercados. (Prahalad, 2005)	Se busca responder si es un factor influyente en la exportación de servicios de las <i>Fintech</i> peruanas. Financiamiento, <i>Networking</i> , Conocimiento y Competencia son las dimensiones seleccionadas, con un total de 6 indicadores, se obtendrán los datos utilizando como técnica el cuestionario y como instrumento la entrevista.	Financiamiento <i>Networking</i> Conocimiento Competencia	Rondas de capital semilla Concursos organizados <i>Meet ups</i> Años de experiencia Número de <i>Fintech</i> operando en el mismo rubro Número de instituciones financieras que hayan implementado servicios digitales
PROTOCOLO ADICIONAL AL ACUERDO MARCO DE LA AP	El Acuerdo Marco de la AP y, en particular, el Protocolo Adicional representan las principales fuentes de un régimen regional en servicios emergentes. También, mencionan que ambos constituyen los pilares fundamentales hacia una integración más profunda a través de marcos regulatorios más convergentes capaces de facilitar el comercio transfronterizo y la inversión en servicios. (Palacio Valencia y Sauvé, 2017)	Permite tener un verdadero conocimiento sobre los resultados para el mercado de <i>Fintech</i> en Perú, del esfuerzo de este bloque para “promover el comercio transfronterizo de servicios, la inversión y el desarrollo de servicios financieros”, a través de los Grupos y Subgrupos de Trabajo. Con las dimensiones de Accesibilidad, Aplicación e Influencia y con un total de 3 indicadores, se obtendrán los datos utilizando como técnica el cuestionario y como instrumento la entrevista.	Accesibilidad (difusión) Aplicación a través de los Grupos y Subgrupos Técnicos Influencia	Conocimiento de la política de la AP en la industria <i>Fintech</i> Número de reuniones con representantes de los Grupos y Subgrupos Técnicos de la Alianza del Pacífico Nivel de influencia de la política de la AP en la industria <i>Fintech</i>

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la primera variable independiente, exportación de servicios de *startups*, la definición que se le otorga es una operación en la que los servicios se prestan en el país a un sujeto no domiciliado, y que la utilización económica se producirá en el exterior (Ezeta Carpio, 2018). Esta variable permite analizar a través de qué factores las *Fintech* peruanas han consolidado sus operaciones en otros países. Así mismo, esta variable se desagrega en las siguientes dimensiones: diversificación y país a internacionalizarse.

Para la primera dimensión sobre diversificación se ha establecido los indicadores del número de servicios que exporta, así como el número de mercados donde se exporta, a través de estos indicadores se busca medir cómo se ha desarrollado la diversificación de las *startups Fintech* peruanas en la AP con la exportación de servicios. Mientras que la dimensión sobre el país a internacionalizarse se ha enfocado en medir la similitud del mercado elegido para internacionalizarse de las *startups Fintech* peruanas.

Seguidamente, la variable ecosistema emprendedor peruano, se define como el conjunto de actores, del sector privado y público, que se desenvuelven en una misma industria en común y comparten sus recursos, conocimientos y oportunidades de aprendizaje (Scaringella, y Radziwonb, 2017; Isenberg, 2010; Prahalad, 2005).

Para esta investigación, analizar el ecosistema emprendedor peruano es importante porque se busca responder si es un factor influyente en la exportación de servicios de las *Fintech* peruanas. Para ello, se han tomado como dimensiones el financiamiento, *networking*, conocimiento y competencia. Con respecto al financiamiento, los indicadores que ayudarán a medirlo serán las rondas de capital semilla, al ser el método más utilizado por las *startups* para obtener el financiamiento al momento de emprender o crecer en el mercado, así como del capital que obtienen al participar en concursos organizados tanto por el sector público como del privado.

Otra dimensión considerada es el *networking*, que son las redes de contacto que facilitan a los emprendimientos superar las barreras o limitaciones que se presentan al inicio de sus operaciones (Freeman et al., 2006) y para ello, se ha elegido el indicador del número de *meet ups* o encuentros que realizan los emprendedores para integrarse con los diferentes actores del ecosistema a través de foros u otros eventos, que les permite construir conexiones y vincularse con nuevas oportunidades de negocio.

Comentado [uM8]: Freeman, S., Edwards, R., & Schroder, B. (2006). How Smaller Born-Global Firms Use Networks and Alliances to Overcome Constraints to Rapid Internationalization. <https://doi.org/https://doi.org/10.1509/jimk.14.3.33>

Así también, se ha determinado medir el conocimiento que tienen los emprendedores al momento de crear nuevas *Fintech*, y esto se puede medir a través de los años de experiencia acumulados en la industria financiera, lo que les ha permitido tener una visión más real del mercado y así desarrollar nuevos emprendimientos. Por último, se medirá la competencia a través de dos indicadores, el número de *Fintech* que operan en el mismo rubro, y el número de entidades financieras que hayan implementado servicios digitales que se vinculan a los modelos de emprendimiento de las *Fintech* ya que, a través de la innovación, estas desarrollan servicios enfocados a nichos de mercado que no están incluidos por el sector financiero tradicional.

Con respecto a la tercera variable independiente, Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, la descripción conceptual es el documento que representa el acuerdo comercial de la AP, que coexiste junto a los derechos y obligaciones adquiridos bajo acuerdos multilaterales y bilaterales previos. Tiene el propósito de actualizar los contenidos de los acuerdos comerciales que los cuatro países miembros mantienen entre ellos (Palacio Valencia y Sauv , 2017; Hernández Bernal y Muñoz, 2015).

Analizar al PAAM permite tener un verdadero conocimiento sobre los resultados para la industria *Fintech* en Perú del esfuerzo de este bloque para “promover el comercio transfronterizo de servicios, la inversión y el desarrollo de servicios financieros”, expresado a través de los Grupos y Subgrupos Técnicos.

Como dimensiones de esta variable, se han planteado la accesibilidad o difusión, la aplicación a través de Grupos y Subgrupos Técnicos, así como la influencia. A través de la dimensión de la accesibilidad, se medir  la difusión del PAAM utilizando el indicador del conocimiento que tienen las *startups Fintech* peruanas acerca de la política de la AP.

Asimismo, se ha establecido que, para conocer la aplicación del trabajo realizado por los Grupos y Subgrupos Técnicos de la AP, se medir  a través del número de reuniones que se han desarrollado entre las *startups Fintech* con los Grupos Técnicos de la AP.

Finalmente, para conocer la influencia que ha tenido el PAAM en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas se medir  el nivel de influencia de la política de la AP en la industria *Fintech* para ayudar a desarrollar este sector en los cuatro países que la conforman.

1.11 Proceso de muestreo

1.11.1 Población de estudio

Población es el conjunto de individuos o el total de unidades de estudio, que poseen una o varias características en común requeridas para ser considerados dentro de la investigación. La población puede ser finita o infinita. (Valdivia, 2018; Blanco, 2011; Gorgas, Cardiel y Zamorano, 2011)

Para el estudio de esta investigación se considerará como población a las 127 *Fintech* que operan en Perú, de acuerdo con *Finnovating* (2019) (ver Anexo 2).

1.11.1.1 Segmentos de la industria *Fintech* peruana

En un sentido más amplio, respecto a la clasificación de segmentos existentes en la industria *Fintech*, Joan y Javier Bosch Liarte (2016) señalan que existen pocas fuentes que aborden su clasificación, debido a la evolución constante de esta industria. Ahora bien, respecto a la industria *Fintech* peruana existen distintos segmentos que la conforman. Existen muchas segmentaciones sectoriales, tanto verticales como transversales, que varían en función del mapa *Fintech* que se tome de referencia (Finnovating, 2016).

La distribución que hace Finnovating (2019) es la siguiente: el segmento de cambio de divisas (denominado *currencies*), de pagos y remesas, de infraestructura financiera, de seguros (denominado *InsurTech*), de puntaje crediticio (denominado *scoring*), de distribución de productos financieros, de financiación de particulares y empresas (denominado *lending*), de gestión de finanzas personales, de inversión y de *regtech*.

Respecto a esta distribución, se explicará cuál es la diferenciación en cada segmento. En primer lugar, el segmento cambio de divisas o *currencies*, agrupa a todas aquellas *Fintech* focalizadas en el cambio de una moneda por otra. De igual manera, aquí también se encuentra el subsegmento de moneda digital, Rojas (2016) lo define como aquellas que ofrecen monedas alternativas o criptomonedas, (la más conocida de ellas es el *bitcoin*) que surgen como alternativa al sistema convencional de divisas, con la diferencia de ser descentralizadas (no pertenecer a ningún país, organización financiera o estado), sin intermediarios y de uso internacional.

El segmento de pagos y remesas hace referencia a las *Fintech* especializadas en el envío de dinero o métodos de pagos electrónicos, sea de manera local o internacional,

Comentado [AA9]: Se sugiere realizar también un cuadro de relevancia de actores

evitando el empleo de dinero físico y de manera independiente (Igual Molina, 2018; Vodanovic Legal, 2018).

Dentro de este segmento, Rojas (2016) hace la distinción de cuatro sub especializaciones: (a) orientadas al comercio electrónico, es decir, aquellas que proporcionan soluciones de pago en línea para el comercio electrónico; (b) orientadas a ventas, ofrecen soluciones en puntos de venta, tarjetas recargables, escáneres portátiles o el código QR; (c) orientadas a personas, es decir, soluciones para que las personas puedan realizar transacciones de manera digital, por ejemplo se tiene a las billeteras móviles, tarjetas de prepago, agregadores de tarjetas de crédito, y (d) orientadas a las transferencias, proporcionan plataformas que facilitan la transferencia de dinero vía efectivo o a través de tarjetas.

El segmento de seguros o *InsurTech* incluye al grupo de *Fintech* capaces de ofrecer coberturas de seguros a través de la aplicación del uso intensivo de tecnología materializado en productos y servicios (Igual Molina, 2018; BBVA, 2016).

El segmento de puntaje crediticio o *scoring* son aquellas *Fintech* cuya tecnología está basada en algoritmos que evalúan el riesgo de crédito de un solicitante o cliente de una entidad. Basado en modelos econométricos, se le asigna una calificación al evaluado de manera que cuanto mayor sea esta, menor la probabilidad o tasa de *default*; esta evaluación puede darse de manera inversa (Ayling, 2018).

Núñez y Sifuentes (2019) señalan que el segmento de financiación de particulares y empresas o *lending* hace referencia a aquellas *Fintech* destinadas a crear un espacio electrónico para la financiación y préstamos de manera directa entre inversores y prestatarios. De esta manera, aparecen empresas de *crowdfunding* o financiación participativa, *crowdlending* a particulares (*P2P lending*) y a empresas (*P2B lending*).

Sobre el segmento de gestión de finanzas personales, son las *Fintech* que cuentan con plataformas digitales y/o brindan asesoría financiera de manera digital que facilitan a los usuarios de sus servicios tomar mejores decisiones financieras y a gestionar su dinero. Para ello, agrupan la información que pueden aportar los diferentes bancos que puede tener un cliente y llevan a cabo propuestas y recomendaciones orientadas a facilitar la operativa financiera (Igual Molina, 2018; Vodanovic Legal, 2018).

El segmento de inversión involucra a todas aquellas *Fintech* que poseen formas disruptivas de gestionar las carteras de inversión, de forma que se optimizan los rendimientos de gestión de patrimonio, de fondos de cobertura (también denominado *hedge fund*, en inglés) y otros operadores similares. De esta manera, se incluyen las herramientas para el análisis de sentimiento de valores (*stock sentiment analysis*), plataformas alternativas de inversión y algoritmos de *trading* (Bosch Liarte y Bosch Liarte, 2016).

El segmento de distribución de productos financieros reúne a aquellas *Fintech* que cuentan con herramientas de comparación entre productos financieros tales como tarjetas de crédito, créditos hipotecarios, préstamos personales, cuentas de ahorro. De esta manera, facilitan la toma de decisiones al momento de realizar una inversión, en algunos casos, se utilizan herramientas tecnológicas como la inteligencia artificial o el uso de algoritmos (Rojas, 2016).

Respecto a *regtech*, es el término otorgado al segmento de *Fintech* que, apoyándose en nuevas tecnologías como el *cloud*, el *big data* o el *blockchain*, crean soluciones para ayudar a las empresas de todos los sectores a cumplir con requerimientos regulatorios (Fernández Espinosa, 2016).

Acerca de *cloud* y *blockchain*, Vodanovic Legal (2018) indica que:

“*Cloud computing* es una tecnología que permite mayor flexibilidad, seguridad y velocidad en el acceso de información, ya que esta se almacena en una “nube” que está alojada en internet. *Blockchain* es una cadena de bloques descentralizada que permite eliminar a los intermediarios en las transacciones. Funciona como un gran libro contable distribuido.” (p.30)

Cuando se habla de *big data*, Núñez y Sifuentes (2019) sostienen que:

“... se presenta como un fenómeno que muchos grupos de interés describen como las cuatro V: volumen, velocidad, variedad y veracidad. Constituye un aspecto clave en la transformación digital debido a la gran cantidad de información que se genera, la cual es útil para los diversos sectores empresariales.” (p. 8)

1.11.2 Tamaño de la muestra

La muestra es una porción representativa de la población de estudio, que por dicha característica permite la generalización de los resultados obtenidos en ella a toda la población. (Valdivia, 2018; Blanco, 2011). Así mismo, el tipo de muestreo a utilizar será la muestra de expertos, pues se busca recoger la perspectiva de especialistas en la industria *Fintech* peruana. (Hernández-Sampieri et al, 2014, p. 387; Niño, 2011, p. 57)

De acuerdo con Valdivia (2018) existen distintos tipos de muestreo, ya sean probabilísticos o no probabilísticos. Para esta investigación se aplica el muestreo no probabilístico de tipo elección razonada e intencional, ya que el tipo de muestreo ha quedado al criterio de las autoras, quienes poseen cierto conocimiento de la población de la cual se va a seleccionar la muestra y el criterio que prima es la intención que se persigue en esta investigación. (Valdivia, 2018, p. 342)

Respecto al criterio, se ha definido como las *startups Fintech* peruanas que exportan servicios a otros países miembros de la Alianza del Pacífico, es decir, aquellas que se encuentren operando internacionalmente en Colombia, Chile y/o México. Al respecto, las autoras de esta investigación hallaron que se encuentra conformado por un total de 10 *startups Fintech* peruanas como se visualiza en la Tabla 8, que exportan sus servicios al menos a un país miembro de la Alianza del Pacífico. Siendo México y Chile los principales destinos para la internacionalización de las *startups Fintech* peruanas, aunque seguido muy de cerca por Colombia como país donde operan los emprendimientos *Fintech* del Perú.

Tabla 8

Startups Fintech peruanas que exportan servicios a países miembro de la Alianza del Pacífico

Fintech	Países de operación	Origen
Hello Zum	Colombia	Perú
Tasa Top	México	Perú
ComparaBien	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, España, México y Panamá	Perú
Alfi	Chile, México	Perú
RebajaTusCuentas.com	Colombia, México	Perú
Sofi.la	Chile	Perú
Chaty	Chile	Perú
Credinnova	Colombia, Ecuador, Bolivia y México.	Perú
bitINKA	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, España y Venezuela.	Perú
Bederr	Chile, México	Perú

Fuente: Elaboración propia

Asimismo, las *startups Fintech* peruanas seleccionadas como muestra para esta investigación se puede visualizar en la Tabla 9. Como se mencionó en el capítulo anterior, la intención de las autoras fue mapear a todas las *startups Fintech* peruanas que exportan sus servicios dentro de la Alianza del Pacífico para que formaran parte de la muestra dentro de la investigación. Por ello, se contactó con las *startups Fintech* de manera individual para contar con su participación dentro de la investigación, más solo se obtuvo respuesta de cuatro de ellas. Por lo tanto, las *startups Fintech* peruanas seleccionadas por las autoras de esta investigación son: Bederr, Tasa Top, RebajaTusCuentas.com y Alfi.

Tabla 9
Población y muestra para esta investigación

Población	Muestra		
	Nombre de <i>Fintech</i>	Rubro	Países de operación
127 <i>Fintech</i> que operan en Perú	Bederr	<i>Loyalty, gamification</i> y pagos	Chile y México
	Tasa Top	<i>Marketplace</i> de ahorro e inversiones	México
	RebajaTusCuentas	<i>Lending: Dept Compensation</i>	Colombia y México
	Alfi	Gestión de finanzas personales	México y Chile

Fuente: Elaboración propia

Bederr

Es una *startup Fintech* que ofrece una plataforma de *loyalty, gamification* y pagos. Ayuda a gestionar la marca de las empresas, a través de la creación de niveles y recompensas a los clientes, además de gestionar pagos y pedidos online. Su próxima incursión es en la emisión de una “tarjeta de débito” que cruce la información del sistema *loyalty* y el de pagos, con el fin de tener un *loyalty* más afinado (Mario Gil, comunicación personal, 25 de junio de 2020). Han sido parte de StartUp Perú (IG, 2014) y StartUp Chile (Seed G17, 2017). Opera en Perú, Chile y recientemente en México (2019).

Tasa Top

Es una *startup Fintech* que ofrece una plataforma que ofrece un mercado virtual de ahorros e inversiones, conectando a personas y empresas con entidades que ofrecen sus mejores tasas de interés y condiciones en el mercado (Tasa Top, 2020). Nace al identificar dos necesidades no abarcadas en Perú, la primera, por parte de los clientes ahorristas de buscar mejores tasas de interés, asistiendo a muchas instituciones financieras y negociando estas tasas lo cual les hacía perder tiempo; y la segunda, por parte de las instituciones financieras pequeñas y medianas, que buscan conectar directamente con el cliente digital.

Cabe destacar que, a través de Tasa Top no pasan fondos, estos son depositados directamente a la entidad financiera. El trabajo de esta *Fintech* es asesorar y ocuparse de

que la experiencia de sus dos tipos de clientes (ahorristas e instituciones financieras) sea lo más transparente posible. El modelo de negocio consiste en cobrar un porcentaje a la institución financiera en cada operación concretada. Actualmente, esta *Fintech* ha realizado alianzas estratégicas con las siguientes instituciones: Financiera Credinka S.A, Caja Rural de Ahorro y Crédito Raíz S.A.A., Financiera Proempresa S.A., Caja Maynas S.A., Caja Rural de Ahorro y Crédito del Centro S.A.

Tasa Top ha participado en el programa StartUp Perú (6G, 2018). Además, lleva operando cuatro años en el mercado peruano, y desde el 2018 en México (Alfredo Cardoso, comunicación personal, 23 de junio de 2020).

Rebajatuscuentas

Es una *startup Fintech* que asesora financieramente a las personas en los créditos hipotecarios para obtener mejores tasas o condiciones por parte de las entidades financieras. En el año 2017, inició operaciones. Participaron en la aceleradora de UTEC Ventures (2018) recibiendo una de sus primeras inversiones. Fueron parte de StartUp Perú (6G, 2018), en el mismo año, fueron elegidos como una de las 10 *startups* más prometedoras de Latinoamérica por parte de la Organización Seedstars (RebajaTusCuentas, 2020). A la fecha, viene realizando operaciones en Perú, Colombia y desde agosto del 2019 en México.

Alfi

Es una *startup Fintech* especializada en desarrollar educación financiera a personas a manera de juego. Víctor Morales, CEO de Alfi, la define como un *marketplace* de productos financieros que tiene como preceptos la educación financiera y la inclusión que combina en la plataforma técnicas de economía conductual y gamificación. Para ello, utilizan inteligencia artificial que les permite ordenar, clasificar y agrupar a sus usuarios según su perfil, gustos y preferencias.

Por otro lado, realizan operaciones en Chile, México y Perú, con oficinas y personas en cada uno de estos países. Han sido ganadores del BBVA *Open Talent* 2019, de Start-Up Chile en 2018 y han sido participantes de la tercera generación de *Startupbootcamp FinTech* gestionado por Finnovista en México. Actualmente, trabajan con organizaciones como BBVA Perú y México, SURA México, Fundación Microfinanzas, Banco Mundial. Por otro lado, dentro de las organizaciones públicas, trabajan con la Secretaría de Hacienda

y la de Educación de México; y en Chile trabajan con la Asociación de Cajas (Víctor Morales Benavides, comunicación personal, 14 de julio de 2020).

1.12 Instrumentos metodológicos para el recojo de la investigación

Los instrumentos de investigación son las herramientas conceptuales o materiales, que permiten recoger datos e información, a través de preguntas que necesitan respuesta por parte del investigador (Ñaupas, 2018; Valdivia, 2008). Para la ejecución de la metodología se utilizarán técnicas propias del enfoque cualitativo. De acuerdo con Hernández-Sampieri et al. (2014), el análisis cualitativo implica organizar los datos recogidos, realizar transcripciones y codificarlos. Cuando se codifica, primero se obtendrán unidades de significado y categorías; luego, se podrá relacionar temas y conceptos. Finalmente, se obtendrá una teoría adaptada a los datos. (Hernández Sampieri et al, 2014, p. 394)

Ñaupas (2018) indica que existen diversas clasificaciones para las fuentes documentales. Una de estas es clasificarlas por primarias y secundarias. Las fuentes primarias contienen información original y directa que no ha sido interpretada o evaluada por otra persona (Maranto Rivera y González Fernández, 2015).

Para las fuentes primarias se consideró, por ser una investigación cualitativa, la revisión de documentos académicos y artículos publicados en revistas indexadas mediante buscadores científicos como Emerald Insight, Social Science Research Network (SSRN), Scopus, Scimedirect, Springer, Oxford Academic y Web of Science. Además, como antecedentes de investigación nacionales, se consideró realizar una búsqueda en los repositorios de universidades peruanas, para conocer si existían estudios previos similares y cuál ha sido el enfoque abarcado.

Respecto a las fuentes secundarias, son consideradas como aquellas que ya han procesado información de una fuente primaria; el proceso de esta información surge de un análisis e interpretación de la información (Maranto Rivera y González Fernández, 2015). Para esta investigación, las fuentes secundarias consisten en libros y revistas publicadas por organizaciones internacionales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, el Banco Interamericano de Desarrollo, así como también publicaciones en páginas oficiales de organismos nacionales e internacionales.

Así mismo, para esta investigación, las autoras han realizado entrevistas a los actores claves, que posteriormente fueron transcritas y procesadas a través del programa Atlas. Ti. En esta investigación se propone realizar entrevistas semiestructuradas, con preguntas guía, pero con la opción de hacer preguntas adicionales que complementen las respuestas del entrevistado.

1.12.1 Investigación cualitativa

Como lo menciona Hernández-Sampieri et al. (2014), lo que un estudio cualitativo busca es obtener datos, recolectados con la finalidad de analizarlos, comprenderlos para poder responder a las preguntas de investigación planteadas previamente. De esta manera, se generará conocimiento a partir de esta nueva información elaborada. (Hernández-Sampieri et al, 2014, pp. 396-397)

1.12.1.1 Mapeo de actores

Perú es el sexto país en América Latina en cuanto a crecimiento y representatividad de la industria *Fintech*. De acuerdo con el estudio elaborado por Vodanovic Legal (2018), tan solo el 2% del total de *Fintech* peruanas se fundaron antes de 2008. Para la fecha de 2019, existen 127 emprendimientos (*Finnovating*, 2019). Este notorio incremento se puede entender, principalmente, porque estas empresas buscan satisfacer necesidades no cubiertas por las empresas tradicionales del sector bancario y otras instituciones financieras.

En palabras de Daniel Bonifaz, cofundador de *Kambista*, empresa *Fintech* peruana: “... (Perú) es aún un país emergente en temas financieros, los cuales en su mayoría son ofrecidos por los bancos, pero muchas veces estos no generan tanta confianza entre el público, por lo que las *Fintech* son una excelente alternativa” (Bonifaz, D. en Vodanovic Legal, 2018, p. 35).

A continuación, se describe brevemente la composición de los actores clave para esta investigación. De esta manera, resulta más sencillo de comprender el escenario donde se interrelacionan las empresas que compiten en el sector *Fintech* y los actores sociales adicionales.

Desde la introducción de StartUp Perú del Ministerio de la Producción (PRODUCE) en 2012, el país ha estructurado políticas de fomento en articulación con iniciativas privadas, incentivos para emprendedores e incubadoras y un fondo nacional para promover la innovación. Este programa inició como un mecanismo de apoyo integrado a las nuevas *startups* tecnológicas a través de financiamiento y capacitación, con el fin de que puedan lograr su internacionalización. Cuatro años después, el programa se consolidó como la principal fuente de fomento de *startups* en un escenario donde solo era mérito de iniciativas privadas (OCDE, 2016). De esta manera, se refleja el compromiso con la innovación y el desarrollo de nuevas tecnologías que le permitan al país incrementar su participación en la economía digital y el servicio de comercios.

Así mismo, en los siguientes años surgen reformas en la producción y desarrollo de innovaciones que afectan positivamente al programa Start Up Perú.

En primer lugar, se crea en 2013 el Fondo Marco para la Innovación, Ciencia y Tecnología (FOMITEC), encargado de financiar emprendimientos dinámicos y de alto impacto, centros de excelencia, círculos de investigación, entre otros. FOMITEC financia directamente a StartUp Perú (50 millones de soles asignados para ejecutarse en el periodo de 2013-2010), así como también a Ideas Audaces, programa desarrollado por el Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica (CONCYTEC) enfocado esencialmente en temáticas científicas.

En segundo lugar, el programa Innóvate Perú es creado en 2014 como mecanismo para incrementar la innovación en los procesos productivos empresariales, impulsar el emprendimiento innovador, facilitar la absorción y adaptación de tecnologías para las empresas (PRODUCE, 2020). A 2019, Innóvate Perú ha cofinanciado más de 3400 proyectos de innovación y emprendimiento, de los cuales 425 han sido *startups* (Innóvate Perú, 2019).

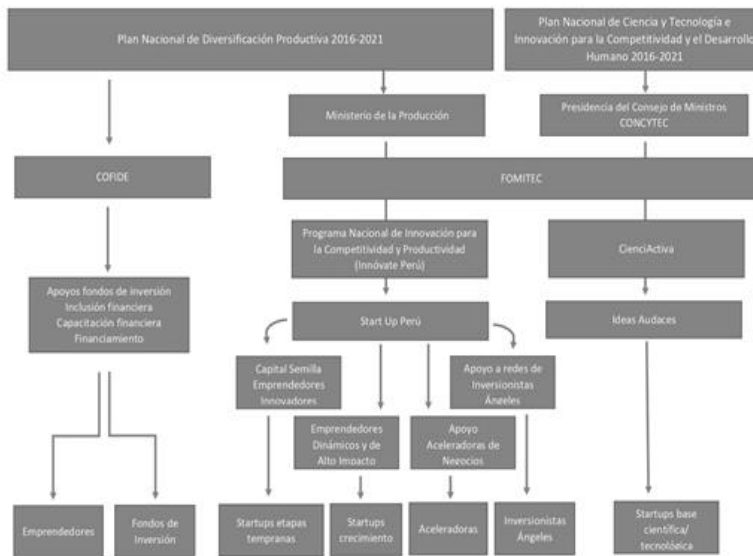
Por otro lado, la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) cumple la labor de ser el Banco de Desarrollo del país. Dentro de sus líneas de acción, se encuentra el apoyo a la inclusión financiera y el emprendimiento. Es así que, en el marco de su Plan Estratégico COFIDE 2016-21, han impulsado tres grandes iniciativas en contribución al desarrollo de *startups*.

La primera, la realización de la conferencia *Perú Venture Capital Conference*, cuyo propósito es reunir a inversionistas, emprendedores, especialistas y diversos interesados para discutir los avances alcanzados en el desarrollo de la industria de capital de riesgo en Perú y los demás países miembros de la AP (COFIDE, 2018, p. 40).

La segunda iniciativa es el evento *Startup Grind*, cuyo propósito es reunir a emprendedores para que generen redes de contactos entre ellos.

Finalmente, consideramos que la iniciativa más importante es la creación del Fondo de Inversión Capital Emprendedor, encargado de incentivar la oferta de capital para *startups* a modo de fideicomiso. Por el momento, se encuentra en estado de implementación, pero se espera que contribuya al desarrollo sostenible del ecosistema de emprendimiento dinámico peruano.

Ilustración 8
Instituciones públicas de fomento de startups en Perú



Fuente: Adaptado de OCDE (2016).

De acuerdo a lo explicado, se puede señalar que dentro del contexto de las *startups* peruanas, estas son beneficiarias de iniciativas de política pública (OCDE, 2016). Los programas e iniciativas mencionadas identifican a sus beneficiarios de acuerdo a las características del negocio. No obstante, como menciona Pichihua (2017), si bien Innóvate Perú, StartUp Perú y CONCYTEC reúnen las principales oportunidades en cuanto a promoción de innovación y emprendimiento, no son las únicas. Las iniciativas privadas, por su parte, cuentan con diversos programas que desarrollan redes de mentoría, apoyo económico, capacitaciones y redes de contactos.

Respecto a las iniciativas privadas, se encuentra la alianza estratégica Alta El Dorado Emprendimiento (de las instituciones Alta Ventures y El Dorado Investments). Esta iniciativa cuenta con el programa patrocinado por COFIDE, Kickstart Perú, que es un fondo de capital de riesgo para *startups*. De igual manera, en el caso de la modalidad de inversionistas ángeles, se encuentra Angel Ventures Perú (AVP), creado en 2014 como franquicia de la empresa mexicana Angel Ventures.

Otros programas importantes son Wayra (aceleradora del Grupo Telefónica) y Endeavor Perú. En el caso de Wayra, desde comienzos del año 2020, han cerrado sus oficinas físicas en Perú y en Chile, pero siguen invirtiendo en *startups* y reportando a través de Hispano Sur (establecido en Argentina); incluso cabe destacar que han aumentado la inversión promedio a 250 mil euros. En Latinoamérica mantienen sus oficinas en Brasil y Argentina.

En el caso de Endeavor Perú, operan desde 2014, enfocándose en ofrecer a emprendedores acceso a nuevos mercados, programas realizados por EY y Bain & Co., así como acceso a fuentes de capital para el crecimiento del negocio. También, desde 2017 lanzaron el programa Scale-Up con el apoyo del Ministerio de la Producción, acelerando a *startups Fintech* que actualmente operan en Perú como Solven, Wally, Hello Zum y Culqi (Endeavor Perú, 2018).

Por otro lado, una de las iniciativas pioneras era Lima Valley, asociación sin fines de lucro que desde 2009 organizaba conferencias, programas de formación como el proyecto Startup Academy (en funcionamiento desde 2012) donde se realizaba una formación continua a emprendedores tecnológicos; lamentablemente, registraron actividades hasta 2014.

Los centros de emprendimiento de las universidades gradualmente están cobrando relevancia en el apoyo a *startups* (OCDE, 2016, p.146). Uno de estos es el centro de la Universidad del Pacífico, Emprende Up, el cual brinda capacitación y difunde eventos que promueven la cultura emprendedora en sus estudiantes, también cuenta con un concurso para *startups* denominado Thaski.

Igualmente, la Universidad Peruana Cayetano Heredia cuenta con su centro Bioincuba, focalizado en el desarrollo de *startups* que aporten soluciones en temáticas como la conservación del medio ambiente y ciencias. Seguidamente, la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) cuenta con su incubadora de negocios StartUPC, así como también un concurso para *startups* que brinden soluciones a problemáticas sociales, Protagonistas del Cambio.

Así mismo, UTEC Ventures es una iniciativa de la Universidad de Ingeniería y Tecnología (UTEC), cuya especialización son los proyectos tecnológicos y de ingeniería. Por otra parte, la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) posee una unidad dedicada a la promoción de la cultura emprendedora dentro y fuera de la comunidad universitaria, el Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor (CIDE), que cuenta con un sistema de incubadoras, aceleración, consultoría en la consolidación de *startups*.

Finalmente, la Universidad de Lima colabora con el Instituto Invertir y el *Center for International Private Enterprise* para financiar y potenciar emprendimientos de alto impacto creados por jóvenes universitarios a nivel nacional, a través del programa Emprende Ahora.

Respecto a las asociaciones de *Fintech* en Perú, hasta el año pasado existían dos: *Fintech* Perú y Asociación *Fintech* del Perú. Aunque ambas nacieron con el objetivo de promover y desarrollar la industria *Fintech* en el Perú, estimulando la utilización de sus productos y servicios, a través de la cooperación con los diferentes actores involucrados de manera que se potencie la innovación e inclusión financiera en el Perú; la primera, fue fundada en 2018 y la segunda, fundada un año antes, en 2017.

En ese sentido, a partir de abril de 2020, decidieron unificarse expresándolo en un comunicado a través de sus redes sociales. De acuerdo con Renzo Guevara, director de gobierno corporativo en la Asociación *Fintech* del Perú, indica que la unificación de ambas asociaciones busca tener un solo frente y una sola representatividad ante el regulador y

entidades en general; además que el proceso de unificación demoró debido a que cada asociación trabajaba agendas separadas que no habían estado alineadas además del manejo de una cantidad distinta de asociados (Renzo Guevara, comunicación personal, 8 julio de 2020). Cabe destacar que actualmente, aún siguen en proceso de evaluación y elección del nuevo directorio.

Por parte de la Alianza del Pacífico, se han creado distintos instrumentos que afectan de manera positiva los ecosistemas de innovación y emprendimiento de los cuatro países miembro.

Es así que, en 2016, durante la Tercera Cumbre Empresarial realizada en la ciudad de Puerto Varas, Chile, el Grupo Técnico de Innovación y el Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP) con apoyo de la división Competitividad, Tecnología e Innovación del Banco Interamericano de Desarrollo (CTI) presentaron la Red de aceleradoras de negocios de la AP (AceleraAP) que agrupa a las aceleradoras de los cuatro países para el fomento de la internacionalización de emprendimientos y colaboración mutua; a través de este programa cualquier emprendedor perteneciente a una aceleradora o incubadora miembro de esta red podrá explorar, instalarse y escalar sus negocios a más países (Pinot de Villechenon, 2018, p. 220).

Además de aportar redes de contacto, potenciales clientes, capacitación y un espacio físico de trabajo; de igual manera, presentaron la Red de inversionistas ángeles de la AP (ÁngelesAP) que agrupa a las redes de inversionistas ángeles en búsqueda de expandir sus alternativas de financiamiento a *startups* o compañías con miras a expansión en los mercados de la AP. A través de esta agenda establecida a largo plazo, lo que la AP busca con ambas iniciativas es generar acciones que beneficien a la industria de innovación de la región y a los actores involucrados.

En el 2017 se creó la Red de Agencias de Innovación de la Alianza del Pacífico, InnovaAP, con el fin de desarrollar mecanismos y herramientas que permitan apoyar y otorgar financiamiento a la innovación y el emprendimiento.

En ese sentido, se establecen reuniones entre las agencias Corfo, ProChile y Conicyt de Chile; Innóvate Perú, Concytec e Inia de Perú; Innpulsa y Colciencias de Colombia; Inadem, Conacyt e Impi de México.

Por otro lado, otro instrumento es el Fondo de Capital Emprendedor de la Alianza del Pacífico, iniciativa liderada por México, específicamente por el INADEM desde el Grupo de Trabajo de las PYMES de la Alianza del Pacífico el cual fue planteado en 2015 pero oficialmente inició operaciones desde inicios de 2018. Este fondo busca financiar e invertir en *startups* con un modelo de negocio y un plan de rentabilidad definido, así como compañías con miras a expansión en los mercados de la AP de cinco industrias consideradas claves: (a) bienes de consumo; (b) tecnología; (c) *Fintech*; (d) salud; y (e) agronegocios (Alianza del Pacífico, 2018).

A continuación, en la Tabla 10 se visualiza el mapeo de actores de la investigación.

Tabla 10

Mapeo de actores

Nivel	Grupo de Actores	Actores	Rol en el proyecto de investigación
		<i>Startups Fintech</i>	
Privado	Sector <i>Fintech</i> Perú	Kambista; Kontigo; WePayU; HelloZum; Tasa Top; Solven; Segurosimple.com	Empresas más reconocidas del sector <i>Fintech</i> . Fuente primaria de información.
Gremial	Sector <i>Fintech</i> Perú	Asociación <i>Fintech</i> del Perú	Es un gremio empresarial, que ayuda al desarrollo de la industria, y es fuente secundaria de información.
Gremial	Sector <i>Fintech</i> Internacional	Asociación Iberoamericana de <i>Fintech</i>	Es un gremio empresarial internacional, ayuda al desarrollo de la industria <i>Fintech</i>
Gremial	Sector <i>Startup</i> Perú	Asociación de Emprendedores de Perú	Es un gremio empresarial que fomenta los nuevos modelos de emprendimiento en el país.
		Incubadoras	
Privado	Sector <i>Startup</i> Perú	Emprende UP; Startup UPC; HUBUDEP; CIDE PUCP	Empresas de carácter académico que ayudan a crear y crecer <i>startups</i> . Fuente secundaria de información.
		Aceleradoras	
Privado	Sector <i>Startup</i> Perú	UTEC <i>Ventures</i> ; USIL <i>Ventures</i>	Empresas que potencializan a las <i>startups</i> para su crecimiento acelerado.
		Inversionistas	
Privado	Sector <i>Startup</i> Perú	Ángel <i>Ventures</i> Perú; Endeavor; Inca <i>Ventures</i>	Son los organismos que financian y aportan capitales semillas a las <i>startups</i> de acuerdo a su etapa de maduración.

Público	Sector Gubernamental Perú (Fomento)	Innovate Perú; Startup Perú; COFIDE; PRODUCE; PROMPERÚ; Ministerio de Comercio Exterior y Turismo	Son instituciones públicas que fomentan el desarrollo de <i>startups</i> en el país desde diferentes sectores productivos.
Público	Sector Gubernamental Perú (Regulador)	Ministerio de Economía y Finanzas; Banco Central de Reserva; Superintendencia de Banca y Seguros; Superintendencia de Mercado de Valores	Son instituciones públicas que se encargan del marco regulador del sistema financiero en el país.
Público	Sector Gubernamental Internacional	Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	Institución financiera internacional, financia y promueve la integración comercial en América Latina y el Caribe. Fuente secundaria de información.

Fuente: Elaboración propia

Establecer un mapa de los actores involucrados en el ecosistema emprendedor de *startups Fintech* que operan en el país permitió seleccionar quienes serían las personas a participar en las entrevistas.

En resumen, a lo largo de este capítulo se ha establecido el alcance de nuestra investigación, el cual será exploratorio por ser un tema de poco estudio, habiéndose señalado estudios anteriores relacionados al tema de *startups* y del ecosistema emprendedor, más no en el sector *Fintech* ni en el marco de la Alianza del Pacífico, por lo tanto, nuestra investigación aporta una nueva evidencia en el ámbito de estudio de las *startups* en el Perú.

Por otro lado, se han especificado las variables de estudio y la operacionalización de las mismas, siendo estas comprendidas por la exportación de servicios, el ecosistema emprendedor peruano y el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico.

Por último, hemos especificado el proceso de muestreo, señalando la población de estudio, el tipo de investigación y el mapeo de los actores que comprenden el estudio de nuestra investigación.

En el siguiente capítulo, se definirá el desarrollo y la aplicación de los instrumentos a utilizar, así como el procedimiento de selección de los entrevistados para la presente investigación.

CAPÍTULO IV. DESARROLLO Y APLICACIÓN

En este capítulo se detalla el desarrollo de la investigación cualitativa a través de la herramienta que fue utilizada por las autoras, la entrevista a profundidad. Para las entrevistas, se segregó a los entrevistados en tres tipos, lo que permitió obtener la información necesaria para el análisis respectivo que determinará los resultados, las conclusiones y recomendaciones de la presente investigación

Seguidamente, se describirá el procedimiento realizado para la aplicación de la herramienta, así como la guía de preguntas seleccionadas por las autoras de esta investigación para el recojo de la información. Por último, se hará una breve descripción de los perfiles de los entrevistados, que fueron categorizados por fundadores o CEO de *startups Fintech* peruanas, personas expertas en temas de *startups Fintech*, así como del ecosistema emprendedor peruano y, por último, funcionarios públicos que se encuentren trabajando en Alianza del Pacífico, a los entes reguladores de los servicios financieros que, a su vez, estén involucrados en el ecosistema emprendedor peruano.

1.13 APLICACIÓN PRINCIPAL

Para el enfoque cualitativo de una investigación es fundamental la recolección de datos, estos datos son la información extraída de personas, sus conceptos, percepciones, creencias, emociones y pensamientos que expresan a través del lenguaje, siendo la finalidad el análisis para dar respuesta a las preguntas de la investigación y generar conocimiento. (Hernández-Sampieri et al., 2014, p. 396)

Para comprender el procedimiento realizado en esta investigación se procederá a detallar el proceso de desarrollo para las entrevistas, así como la elección de las preguntas, y finalmente, una breve reseña de la trayectoria académica y profesional de los entrevistados sustentando el motivo de la elección de cada uno de ellos para la presente investigación.

1.13.1 Herramienta cualitativa. Entrevistas a profundidad

Las entrevistas semiestructuradas otorgan una considerable latitud de exploración al entrevistador para que explore, a su manera, los asuntos relacionados con la investigación que esté estudiando; además, son entrevistas que no poseen una guía tan

formal y rígida de preguntas porque le permite al investigador introducir algunas que permitan esclarecer vacíos en la información (Grinnel y Unrau, 2018, p. 490; Ñaupas, 2018, p. 295).

Para las entrevistas, se ha considerado entrevistar a los principales representantes del ecosistema emprendedor de *Fintech* peruanas. Por ello, se ha tomado en cuenta a los fundadores o gerentes generales de *startups Fintech* peruanas y a su vez, han logrado exportar sus servicios, expertos en la industria *Fintech* y funcionarios públicos. Con los datos recogidos de estas entrevistas se espera contrastar la teoría desarrollada en los capítulos anteriores.

1.13.1.1 Guía de preguntas

Se entrevistó a 4 personas involucradas en el sector de *Fintech* peruanas, entre fundadores, CEO y directores; 5 expertos y 8 funcionarios públicos. Como se mencionó anteriormente, si bien se han elaborado guías de preguntas, estas han servido como marco de orientación para las autoras de esta investigación, mas no se ha utilizado solo una estructura en cada entrevista, puesto que fueron adaptadas de acuerdo al perfil de cada entrevistado, siendo estas entrevistas semi estructuradas.

Es así que, para los representantes de *Fintech* se realizó una guía de ocho preguntas (ver Anexo 3), a los expertos una guía de once preguntas (ver Anexo 4). En el caso de los funcionarios públicos, las preguntas guías variaron de acuerdo a la institución a la que pertenecen debido a que se trataron temas técnicos (ver Anexo 5).

1.13.1.2 Procedimiento

El primer contacto con los entrevistados se dio, en su mayoría, a través del portal de LinkedIn. Se utilizó un vocabulario adecuado de presentación y propósito del contacto (realizarle una entrevista para recoger sus opiniones, comentarios y percepciones que aporten a la investigación). Seguidamente, se pactó una fecha para la realización de la entrevista. Cabe recalcar que todas las entrevistas fueron realizadas por videollamada, a través del programa Zoom.

Las entrevistas se realizaron entre junio y julio de 2020 (ver Tabla 11, 12 y 13). Así mismo, se buscó información en las páginas web oficiales de las *Fintech* y en documentos informativos que hayan mencionado a las *Fintech* a entrevistar, a fin de complementar los datos de las entrevistas.

1.13.1.3 Perfil de entrevistados

Los entrevistados seleccionados son personas involucradas, de manera directa o indirecta, con la industria *Fintech* en el Perú. En principio, se entrevistó a fundadores y/o CEO de estas empresas. De igual manera, se entrevistó a personas consideradas expertas, por su amplia experiencia y gran formación educativa respecto a este sector. Así como también, personas involucradas en el sector de gobierno, todas ellas han contribuido significativamente en el contraste de información hallada en el marco teórico.

Tabla 11

Lista de emprendedores entrevistados

Entrevistado	Cargo	Fecha de entrevista	Duración
Alfredo Cardoso	Co-fundador y CEO de Tasa Top	23 de junio de 2020	30 minutos
Mario Gil	CEO de Bederr	25 de junio de 2020	45 minutos
Martín Mendoza del Solar	Fundador y CTO de RebajaTusCuentas.com	6 de julio de 2020	25 minutos
Víctor Morales Benavides	Fundador y CEO de Alfi	14 de julio de 2020	68 minutos

Elaboración propia

Uno de los entrevistados es Alfredo Cardoso, cofundador y CEO de TasaTop. Alfredo tiene trece años de experiencia en el sector de *retail*, en el área financiera y comercial. Asimismo, es licenciado en administración de empresas de la Universidad de Piura, cuenta con una especialización en mercado de valores por la CONASEV y es magíster en administración de negocios de ESAN.

También se entrevistó a Mario Gil, fundador y CEO de Bederr. Es una apasionado del emprendimiento y la innovación, cuenta con más de 8 años de experiencia. Una de sus primeras incursiones fue a través de la *startup* Dipoo, siendo fundador y CEO (lo que luego evolucionaría a la *startup* Bederr). También fue cofundador de *Playground Innovation*

School, una escuela de innovación disruptiva. Ha sido profesor de *Design Thinking* en la Facultad de Negocios de la UPC, así como de Marketing Digital en ISIL.

Martín Mendoza del Solar fue otro de los entrevistados, es fundador y CTO de *RebajaTusCuentas.com*, es ingeniero informático de profesión de la PUCP. Junto a su hermano Nicolás, quien es CEO de *RebajaTusCuentas.com* vienen trabajando en temas de emprendimiento y *startups* desde 2010.

De igual manera, se entrevistó al fundador y CEO de *Alfi*, Víctor Morales Benavides quien cuenta con más de tres años con experiencia como emprendedor. Dentro de su formación profesional, cuenta con estudios en administración y gestión de empresas en la Universidad Ricardo Palma, además de una especialización en finanzas otorgado por el Centro de estudios de la Bolsa de Valores de Lima.

Tabla 12
Lista de expertos entrevistados

Entrevistado	Cargo	Fecha de entrevista	Duración
Javier Salinas Malaspina	Director del Centro de Emprendimiento e Innovación de la Universidad del Pacífico	30 de junio de 2020	45 minutos
Eloy Cabellos Mego	Mentor de negocios y emprendimientos en la Universidad del Pacífico y Universidad de Piura	2 de julio de 2020	30 minutos
José Villafuerte Mendoza	Asociado del Estudio Miranda & Amado en el área de banca y regulación	3 de julio de 2020	32 minutos
Renzo Reyes Rocha	Director de Iniciativa Empresarial-StartUp UPC	6 de julio de 2020	40 minutos
Arthur Silva	Vicepresidente de la Asociación <i>Fintech</i> del Perú	20 de julio de 2020	40 minutos

Elaboración propia

En el caso de los expertos, se entrevistó a Javier Salinas Malaspina, quien es Director del Centro de Emprendimiento e Innovación de Emprende UP, organizado por la Universidad del Pacífico. Tiene más de veinte años experiencia relacionados al emprendimiento, siendo fundador de varios emprendimientos como *Hispanic Believes LLC*, *KapitalZocial* y *B89*, entre otras. Además, es presidente de la Asociación Peruana de Crowdfunding, gestor de la Red de Inversionistas Ángeles de Emprende UP, vicepresidente

de la Asociación *Fintech* del Perú, miembro del Consejo Consultivo de Perú Incuba y de *Fintech* Iberoamérica. Ha sido el principal impulsor del evento más grande de *Fintech* en el país, el *Lima Fintech Forum* que se realiza anualmente desde el año 2017.

También, se entrevistó a Eloy Cabellos, se desempeña como consultor financiero, docente de enseñanza superior y ejecutivo, con más de 10 años de experiencia en gestión y desarrollo de negocios, dirección financiera, evaluación de proyectos de inversión y recursos humanos; (Sector Financiero, Industrial y Servicios).

Además, es coordinador del área de emprendimiento en Zegelab (Zegel-IPAE), mentor de negocios en las principales incubadoras del país (Incubagraria, Emprende UP, HUB-UDEP, Zegelab, Lima Innova y BioIncuba) y mentor de *startups* en organizaciones internacionales (Junior Achievement, Banco Interamericano de Desarrollo y Hult Prize). Eloy es titulado en administración bancaria de IFB-CERTUS y magíster en finanzas de ESAN. Recientemente, ha desarrollado su propio emprendimiento, denominado Pagaora, donde se desempeña como *CEO*.

Otra persona considerada como experto para esta investigación es José Villafuerte Mendoza, asociado del estudio Miranda & Amado desde el año 2014. Su práctica profesional se concentra en Regulación Bancaria, Regulación del Mercado de Valores, Regulación de Seguros y Financiamientos. José es abogado por la Universidad Católica de Santa María y para el mes de julio de 2018, realizó un artículo relevante a esta investigación denominado *¿Qué queremos regular? Algunos apuntes para la regulación de la industria Fintech*, en la Revista Forseti, editada por la asociación de alumnos de la Facultad de Derecho de la Universidad del Pacífico.

Asimismo, se tuvo una entrevista por su calidad de experto en temas de *startups* e innovación a Renzo Reyes Rocha, actual Director de Iniciativa Empresarial - Startup UPC. Además de ello, ha sido coordinador de StartUp Perú, programa del Ministerio de la Producción, así como ha participado como evaluador en StartUp Chile. Es administrador de profesión de la Universidad San Martín de Porres y tiene una educación basada en temas de tecnología de la información, emprendimiento e innovación.

Adicionalmente, se entrevistó a Arthur Silva, vicepresidente de la Asociación *Fintech* del Perú. Arthur cuenta con más de 14 años de experiencia en segmentos de

mercado dinámicos, como el de las finanzas (gestión de activos y corretaje) y la cadena de suministros (atención de la salud) en Europa y Latinoamérica, trabajando en posiciones comerciales en empresas como *City & Merchant Ltd* y *FxPro Group*.

En 2016, fue nombrado entre los 30 líderes menores de 30 años en el futuro de la industria *Fintech* por la revista israelí *Finance Feeds*. Dentro de su experiencia profesional, cuenta con estudios en administración y negocios internacionales en la Universidad de Mackenzie en Sao Paulo. Además, Arthur es uno de los fundadores y *CEO* de *Zest Capital*, una *Fintech* de *wealth management* que opera en Perú y otorga acceso a oportunidades globales de inversión para personas de clase media en Latinoamérica. Actualmente, también se desempeña como profesor de la Universidad del Pacífico en el programa de especialización sobre *Fintech* desde setiembre de 2019.

Tabla 13
Lista de funcionarios públicos entrevistados

Entrevistado	Cargo	Fecha de entrevista	Duración
Magali Silva Velarde-Álvarez	Asesora de la Gerencia General en el Banco Central de Reserva del Perú	2 de julio de 2020	45 minutos
Diego Castillo Hartung	Subdirector para la Alianza del Pacífico de Cancillería del Perú	8 de julio de 2020	35 minutos
Karina Tejada Castro	Coordinadora de Comercio de Servicios en la Dirección de Asuntos Multilaterales del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo	14 de julio de 2020	35 minutos
Carlos Rodrich Portugal	Coordinador Adjunto del Programa Nacional de Innovación para la Competitividad y Productividad - Innóvate Perú	18 de julio de 2020	50 minutos
Daniel García López	Intendente de la Superintendencia de Mercado de Valores	18 de julio de 2020	90 minutos
Franklin Thompson Loyola	Coordinador Nacional del Ministerio de Economía y Finanzas para el Consejo de Ministros de Finanzas de la Alianza del Pacífico	22 de julio de 2020	46 minutos
Lorena Miranda Gutiérrez	Coordinadora del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo para la Alianza del Pacífico	24 de julio de 2020	50 minutos
Lizandro Gutiérrez Neyra	Coordinador del Grupo Técnico PYME de Perú para la Alianza del Pacífico		

Elaboración propia

Como funcionario público, para esta investigación se entrevistó a Magali Silva Velarde-Álvarez, asesora de la Gerencia General en el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). Además, Magali se ha desempeñado como viceministra de Mype e Industria del Ministerio de la Producción y ha sido Ministra de Comercio Exterior y Turismo desde 2013 a 2016.

Por otro lado, es experta en Comercio Internacional, se desempeña como profesora de Negocios Internacionales Aplicados, formó parte de las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) y Alianza del Pacífico. Ha trabajado desarrollando políticas de promoción para el sector turismo. Cuenta con amplia experiencia en investigación económica en temas de comercio, actividad económica y estadística macroeconómica. Para setiembre de 2017, realizó un artículo particularmente relevante para esta investigación, denominado *El acelerado crecimiento de las Fintech y los desafíos para su regulación*, en la Revista Moneda, del BCRP.

Además, otro funcionario público entrevistado fue Diego Castillo Hartung quien forma parte del servicio diplomático desde el año 2012. Actualmente, es Primer Secretario en el Servicio Diplomático de la República desde 2017 y se desempeña como Subdirector de la Alianza del Pacífico en la Dirección de Integración de la Dirección General para Asuntos Económicos del Ministerio de Relaciones Exteriores. Dentro de su formación profesional, es politólogo de la Universidad de Viena y cuenta con un Máster en Diplomacia y Relaciones Internacionales de la Academia Diplomática del Perú.

De igual manera, se entrevistó a Karina Tejada Castro, Coordinadora de Comercio de Servicios en la Dirección de Asuntos Multilaterales de la Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), es miembro del Grupo Técnico de Servicios y Capitales de la Alianza del Pacífico, como representante de Perú.

Karina también tiene más de 5 años de experiencia en negociaciones, comercio de servicios y comercio electrónico. Ha participado en reuniones en el marco de Acuerdo de Comercio de Servicios (TISA) de la OMC, Reunión de Altos Funcionarios (SOM3) del Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC), Clúster de Servicios dentro del Acuerdo General del Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC, sobre comercio de

servicios dentro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y rondas de negociaciones Perú-Argentina, TLC Perú - India y TLC Perú -China.

Asimismo, se entrevistó a Carlos Rodrich Portugal, Coordinador Adjunto del Programa Nacional de Innovación para la Competitividad y Productividad - Innóvate Perú. Anteriormente, se ha desempeñado como Director de Posgrado de la Universidad de Piura (UDEP), así como director de HUB UDEP, la incubadora de la mencionada universidad.

A su vez, Carlos cuenta con más de 10 años de experiencia en el sector de nuevos emprendimientos (*startups*) e innovación, siendo fundador de emprendimientos como Churre y Olympus Mons. Ha participado como jurado en StartUp Chile, en la Competencia de Talento e Innovación de las Américas (TIC Americas) y en el *Innovation Awards Latam*. Es administrador de profesión con maestría en *Suply Chain Management* y participó en el *Business Strategy Executive Management Program* de la Universidad La Verne (Estados Unidos).

Otro funcionario público considerado para esta investigación es Daniel García López, Intendente General de Estudios Económicos de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV). Dentro de su formación profesional, es magíster en Finanzas de la Universidad ESAN y economista de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Con más de ocho años de experiencia en sector público y privado, en temas relacionados a finanzas corporativas, asesoría empresarial y de inversiones, análisis macroeconómico, instituciones del sistema financiero, mercado de capitales, riesgos de mercados y gobierno corporativo. Adicionalmente, cuenta con la certificación Investment Foundation otorgada por el CFA Institute.

También se entrevistó a Franklin Thompson Loyola, Coordinador Nacional de Perú para el Consejo de Ministros de Finanzas de la Alianza del Pacífico quien además desempeña el cargo de Especialista en Economía Internacional en la Dirección General de Asuntos de Economía Internacional, Competencia y Productividad del Ministerio de Economía y Finanzas. Cuenta con más de seis años de experiencia en temas de cooperación internacional. Actualmente es el encargado de los temas de aduanas, política comercial y procesos de integración económica tanto en Alianza del Pacífico como en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico. Así mismo, Franklin es economista y magíster en Economía de la Universidad del Pacífico.

De igual manera, se entrevistó a Lorena Miranda Gutiérrez, Coordinadora del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo para la Alianza del Pacífico. Dentro de su formación profesional es ingeniera comercial de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann de Tacna, especializada en Negociaciones Comerciales Internacionales por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú y en Cooperación Internacional por la Academia Diplomática del Perú. Además, cuenta con experiencia como pasante en el sector de Integración y Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo.

Para finalizar las entrevistas a funcionarios públicos, se contó con la participación de Lizardo Gutiérrez Neyra, Lizandro es licenciado en administración de empresas por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Además, cuenta con más de veinte años de experiencia en promoción, capacitación y asistencia técnica de empresas, con especialización en el comercio exterior. Se desempeña como Especialista en Micro, Pequeña y Mediana Empresa dentro del Viceministerio de Comercio Exterior. Actualmente, también es el Coordinador Nacional de MINCETUR en el Grupo Técnico PYME en la Alianza del Pacífico.

Por otro lado, se ha elaborado un cuadro de relevancia de actores, según véase Tabla 14, para medir el nivel de conocimiento de los entrevistados de los términos que se desarrollan en esta investigación, y principalmente de las variables de estudio. Dicha medición fue analizada durante las entrevistas que realizaron las autoras de la presente investigación.

Tabla 14*Relevancia de actores*

Entrevistado	Tipo de Entrevistado	Nivel de conocimiento				
		Fintech	Ecosistema Emprendedor	Exportación de servicios	Alianza del Pacífico	PAAM
Alfredo Cardoso	Fundadores y/o CEO	Alto	Alto	Alto	Medio	Bajo
Mario Gil		Alto	Alto	Alto	Medio	Bajo
Martín Mendoza		Alto	Alto	Alto	Medio	Bajo
Víctor Morales		Alto	Alto	Alto	Medio	Bajo
Javier Salinas	Expertos	Alto	Alto	Alto	Alto	Bajo
Eloy Cabellos		Alto	Alto	Alto	Medio	Bajo
José Villafuerte		Alto	Alto	Alto	Medio	Bajo
Renzo Reyes		Bajo	Alto	Alto	Medio	Bajo
Arthur Silva		Alto	Alto	Alto	Medio	Bajo
Magali Silva		Alto	Alto	Alto	Alto	Alto
Diego Castillo		Bajo	Bajo	Alto	Alto	Alto
Karina Tejada	Funcionarios públicos	Bajo	Medio	Alto	Alto	Alto
Carlos Rodrich		Medio	Alto	Alto	Alto	Medio
Daniel García		Alto	Alto	Alto	Alto	Alto
Franklin Thompson		Medio	Bajo	Alto	Alto	Alto
Lorena Miranda		Bajo	Medio	Alto	Alto	Alto
Lizandro Gutiérrez		Bajo	Alto	Alto	Alto	Alto

Elaboración propia

Como se puede visualizar en el cuadro de relevancia de actores, los entrevistados que conforman el grupo de fundadores y/o CEO de *startups Fintech* peruanas mantienen un conocimiento alto respecto a la industria *Fintech*, el ecosistema emprendedor y la exportación de servicios. Mientras que, si bien conocen a la Alianza del Pacífico como un bloque comercial integrado por cuatro países de la región, no poseen mayor información con respecto al PAAM.

El siguiente grupo de entrevistados son los expertos que poseen experiencia en la industria *Fintech* y de *startups*. La mayoría de los entrevistados tienen un alto nivel de conocimiento sobre *Fintech* porque han realizado emprendimientos en dicha industria, tal es el caso de Javier Salinas, Eloy Cabellos y Arthur Silva. Todos los entrevistados poseen un alto nivel de conocimiento sobre el ecosistema emprendedor y la exportación de servicios. Sobre la Alianza del Pacífico poseen un nivel de conocimiento similar al del grupo de los CEO, puesto que reconocen a la Alianza del Pacífico, más no al PAAM.

Por último, en el grupo de entrevistados de funcionarios públicos varía en su nivel de conocimiento con respecto a la industria *Fintech* y al ecosistema emprendedor. Además, si bien conocen el término *startup*, poseen un bajo conocimiento en su mayoría. Asimismo, a diferencia de los grupos anteriores, todos los entrevistados poseen un alto nivel de conocimiento en exportación de servicios, la Alianza del Pacífico y el PAAM, debido a que varios de ellos han participado o participan en los distintos grupos de trabajo del bloque regional, ya sea a través del Consejo de Ministros de Finanzas, las Coordinaciones Nacionales o los Grupos Técnicos.

En este capítulo se ha detallado el trabajo realizado para la recolección de datos necesarios para el posterior análisis y validación de las hipótesis planteadas al inicio de esta investigación. Para ello, se escogió como herramienta principal la entrevista a profundidad, elaborándose la guía de preguntas para cada tipo de entrevistado, y logrando realizar un total de diecisiete (17) entrevistas a personas involucradas en el tema principal de la investigación y ha facilitado a las autoras corroborar y contrastar la información recogida con el marco teórico expuesto al inicio.

En el siguiente capítulo, se realizará el análisis de las entrevistas, mostrando los resultados obtenidos para finalmente llegar a la validación de las hipótesis señaladas para la presente investigación.

CAPÍTULO V. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En este capítulo se explica el proceso de análisis cualitativo elaborado por las autoras, así como también, se realizan los comentarios finales para concluir con la investigación. Al hacer énfasis en la acción de analizar datos cualitativos, Gibbs (2012) menciona que el procesamiento de una colección voluminosa de datos, a través de procedimientos analíticos que permitan clasificar la información y buscar en esta al mismo tiempo, da como resultado un análisis comprensible, claro, fiable e incluso original.

Como se explicó en el capítulo anterior, se ha hecho uso del programa de análisis de datos cualitativos, Atlas. Ti, como principal herramienta de trabajo. De acuerdo con Miguel Quesada (2010), Atlas. Ti es una aplicación informática que otorga flexibilidad y funcionalidad para llevar a cabo la codificación de entrevistas, así como, para desarrollar un análisis a través de la reorganización y jerarquización de códigos (2010, p. 515). Adicionalmente, Borda Pérez (2016), menciona que Atlas. Ti es un paquete de apoyo a la investigación debido a que brinda múltiples herramientas informáticas que facilitan desde la tarea de codificación y recuperación, hasta la construcción de una teoría; así como también, le permite al investigador descubrir fácilmente los fenómenos complejos que se encuentran ocultos en los datos cualitativos (p. 121).

Seguidamente, después de haber realizado el análisis y relación de todos los resultados obtenidos a través de las entrevistas a profundidad, se procede a validar o rechazar las hipótesis para finalmente concluir y brindar recomendaciones.

1.14 Codificación de entrevistas en Atlas. Ti

Posterior a la audición y transcripción de las entrevistas, se llevó a cabo la codificación de estas utilizando las variables diseñadas en la matriz de operacionalización. Para ello, se hizo uso de la codificación axial, donde se relacionan las categorías a sus subcategorías, se le denomina “axial” porque la codificación ocurre alrededor del eje de una categoría, y enlaza las categorías en cuanto a sus propiedades y dimensiones. (Strauss y Corbin, 2016, p. 134)

Además, se identificaron otras variables relevantes que influyen en la exportación de *startups Fintech* peruanas a otros mercados de la Alianza del Pacífico. En el análisis de los documentos que contenían las transcripciones de las entrevistas a través de Atlas. Ti, se

plasmó la reiterada aparición de respuestas a un mismo tema, permitiendo codificaciones más explícitas y finalmente, plasmarlo en diagramas visuales.

Como se explicó en el capítulo anterior, se ha entrevistado a emprendedores (fundadores o *CEO* de *startups Fintech*), expertos en la industria y a funcionarios públicos de instituciones involucradas dentro del ecosistema emprendedor peruano. Por ello, en Atlas. Ti se segmentó en tres grandes familias que permitirían clasificar los códigos agrupados según el perfil de cada entrevistado.

Para la primera familia, es decir las transcripciones de las entrevistas realizadas a los emprendedores, se han diseñado tres categorías de acuerdo a las variables identificadas en la matriz de operacionalización: (a) ecosistema emprendedor peruano; (b) factor exportación de servicios; y (c) Alianza del Pacífico, como se visualiza en la Ilustración 9.

Cada una de estas a su vez, contiene subcategorías. La categoría Ecosistema emprendedor peruano está subdividida en iniciativas públicas e industria *Fintech* peruana, esta última ayuda a determinar el año y el factor de crecimiento de la industria que forma parte de las hipótesis a validar para esta investigación. La categoría factor exportación de servicios, a su vez, se subdivide en los tres mercados de la AP que son México, Chile y Colombia.

Mientras que, la categoría de Alianza del Pacífico se subdivide en función al conocimiento que tienen los entrevistados sobre las políticas implementadas por la AP, así como las recomendaciones que ellos realizan para una mejor difusión de este trabajo. Las autoras consideraron pertinente denominar de esa manera la categoría debido a que los entrevistados explicaron su conocimiento sobre este bloque regional sin llegar a profundizar en conceptos más específicos que se trabajan en la AP, por lo tanto, las entrevistas no se realizaron con una mayor profundidad en ese aspecto.

La segunda familia contiene las transcripciones a las entrevistas realizadas a los expertos en la industria *Fintech* de Perú. Se han diseñado tres categorías nuevamente relacionadas a nuestra matriz de operacionalización: (a) Ecosistema emprendedor peruano; (b) Exportación de servicios; y (c) Alianza del Pacífico, como se visualiza en la Ilustración 10.

Dentro de estas categorías, se han creado las siguientes subcategorías: Percepción del sector público, Percepción del sector privado, Características del emprendedor peruano e Industria *Fintech* Perú para la categoría Ecosistema emprendedor peruano; Factor exportación servicios para la categoría Exportación de servicios; y finalmente, Ecosistema emprendedor mexicano, Ecosistema emprendedor chileno, Ecosistema emprendedor colombiano y Panorama *Fintech* AP para la categoría Alianza del Pacífico.

Cabe destacar que la familia de expertos tiene un diagrama distinto al de la familia emprendedores, donde las principales diferencias que se destacan son una mayor segregación de subcategorías y una nueva creación de categoría, la de exportación de servicios; esto se debe a que los expertos entrevistados sí brindaron una descripción detallada sobre las características de las empresas peruanas internacionalizadas, que es un contraste importante con la información proporcionada por los emprendedores entrevistados.

Asimismo, otra diferencia importante con el primer grupo de entrevistados es mayor conocimiento sobre la Alianza del Pacífico y las políticas que trabaja este bloque para el fomento de la innovación y emprendimientos dentro de los países miembros.

La tercera familia contiene las transcripciones a las entrevistas realizadas a los funcionarios públicos de las instituciones que se encuentran involucradas dentro del ecosistema emprendedor peruano. Se han diseñado tres categorías de acuerdo a nuestras variables identificadas en la matriz de operacionalización: (a) Ecosistema emprendedor peruano; (b) Exportación de servicios; y (c) Alianza del Pacífico, como se visualiza en la Ilustración 11.

Para la primera categoría, se han creado las siguientes subcategorías: Percepción del sector público, Sector académico, Sector banca tradicional, Características del emprendedor peruano e Industria *Fintech* Perú. Para la segunda categoría, exportación de servicios, se creó la subcategoría Factor exportación servicios; y finalmente, Protocolo Adicional al Acuerdo Marco, Trabajo AP, CEAP, Consejo de Ministros de Finanzas, Grupos Técnicos AP y Panorama *Fintech* AP para la categoría Alianza del Pacífico.

Las entrevistas realizadas a funcionarios públicos permitieron a las autoras obtener un mejor conocimiento sobre la dinámica de trabajo de las distintas instancias dentro de la Alianza del Pacífico, así como también, la interacción con los representantes de los

ministerios de los países integrantes y otros actores involucrados. De igual manera, se obtuvo información sobre la importancia de la del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco en el desarrollo de exportación de servicios, lo que permite realizar la validación de las hipótesis formuladas en la presente investigación.

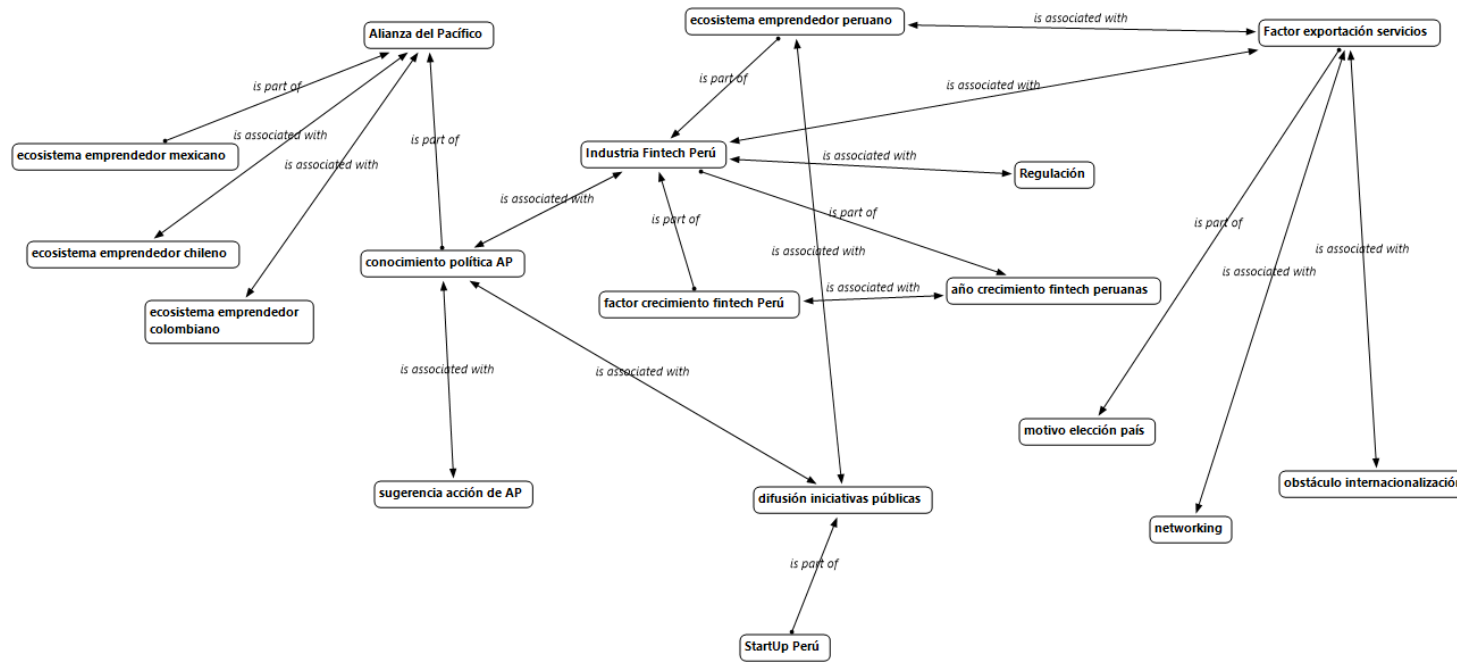
A continuación, se realizará el contraste de lo obtenido de las entrevistas de cada uno de los grupos anteriormente descritos con el marco teórico elaborado en el primer capítulo. Asimismo, para un mejor entendimiento de la terminología empleada en este capítulo se recuerda lo siguiente: el término “familia” hace referencia a los grupos de entrevistados; a su vez, el término “categoría” se refiere a las variables consideradas en la matriz de operaciones a excepción de Protocolo Adicional al Acuerdo Marco, ya que para un mejor análisis de lo manifestado por los entrevistados, se decidió cambiar a Alianza del Pacífico.

Adicionalmente, el término “subcategoría” hace referencia a aquellos conceptos claves relacionados a cada una de las categorías. De acuerdo con Strauss y Corbin (2016), el uso de subcategorías hace más específica a una categoría al denotar información agregando propiedades y dimensiones; respecto a propiedades, se hace referencia a las características generales de una categoría; respecto a dimensiones, se hace referencia a la localización de una propiedad durante un rango (págs.128- 130).

Por último, el término “código” hace referencia a los códigos *in vivo*, aquellos conceptos pertenecientes a una subcategoría que han sido mostrados detalladamente en diagramas con el fin de precisar algunas temáticas importantes en el marco de esta investigación.

Ilustración 9

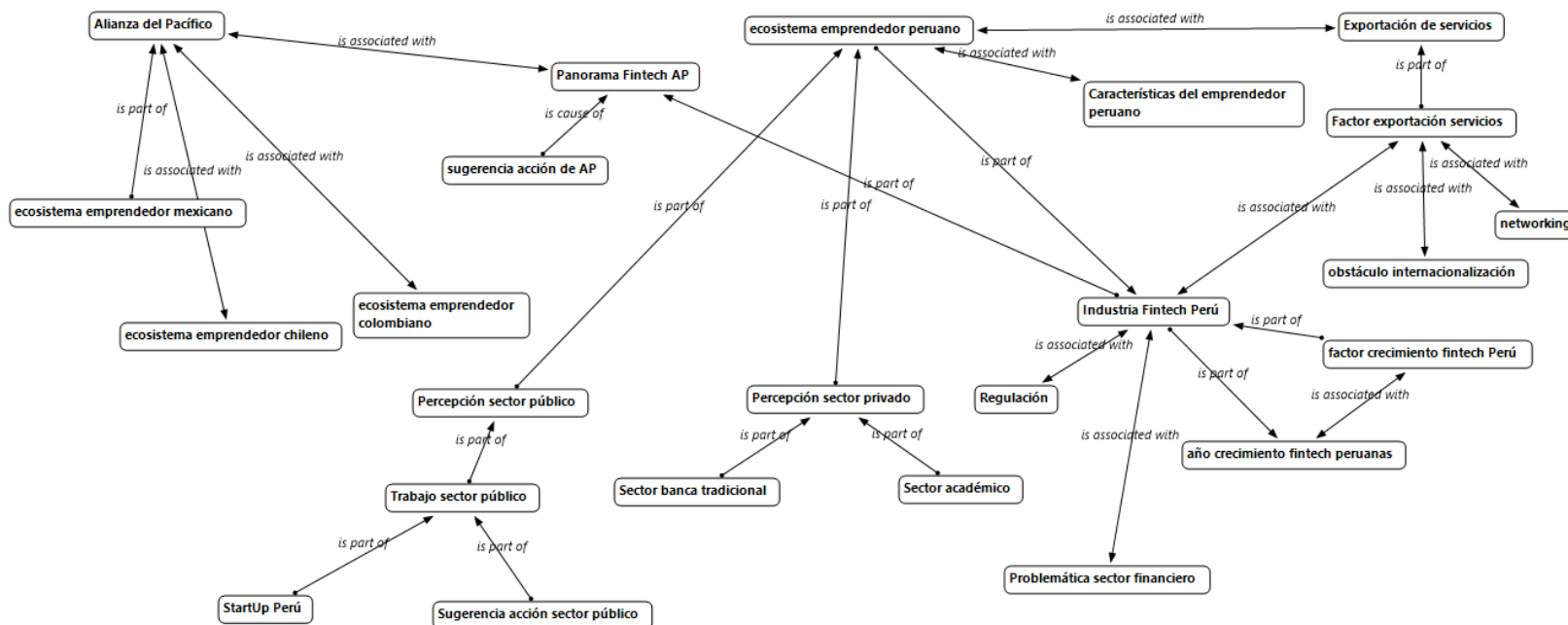
Diagrama general de acuerdo a Familia Emprendedores



Notas: Vista de red de la Familia Emprendedores. Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

Ilustración 10

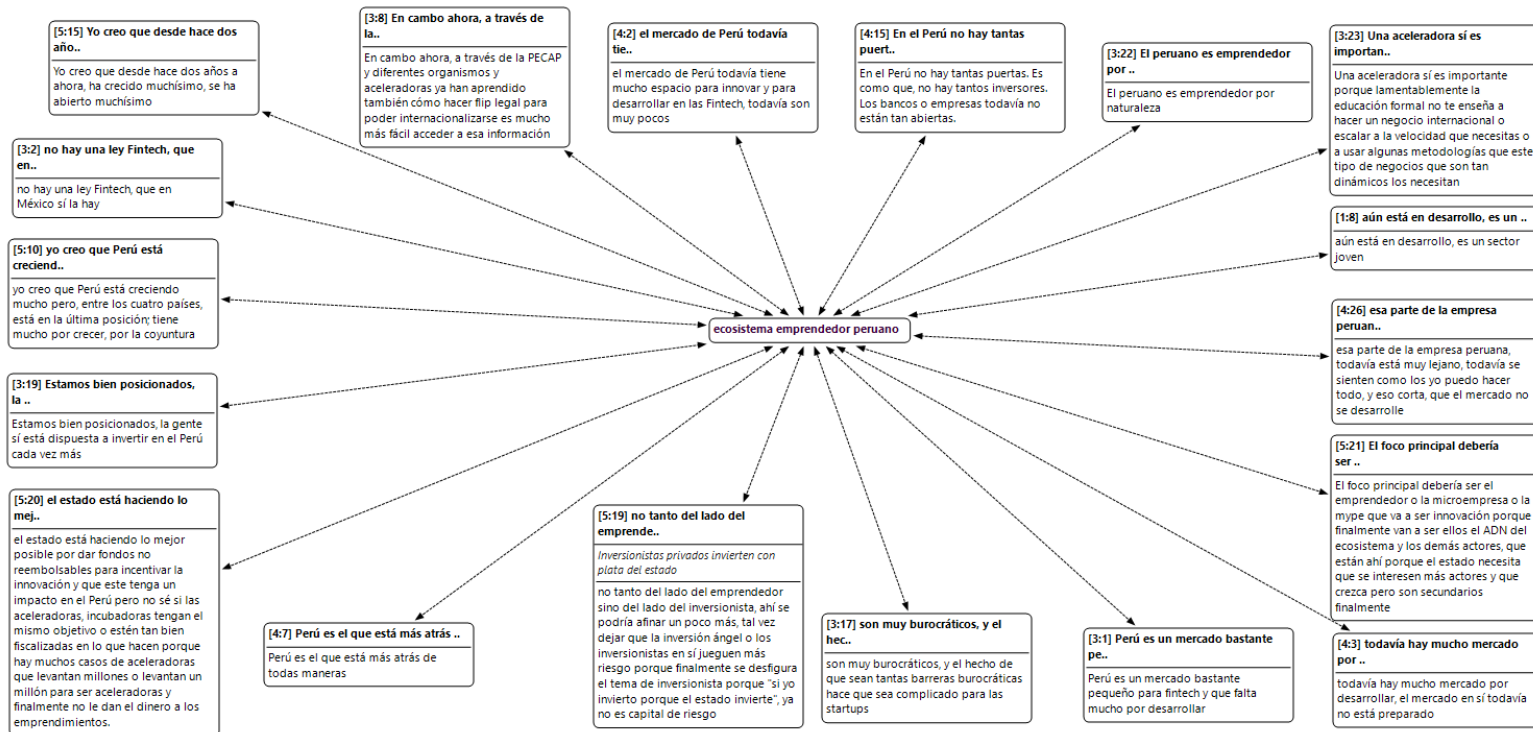
Diagrama general de acuerdo a Familia Expertos



Notas: Vista de red de la Familia Expertos. Elaboración de las autoras en Atlas Ti.

Ilustración 12

Análisis de la variable ecosistema emprendedor peruano de acuerdo a emprendedores entrevistados



Nota: Diagrama detallado de la categoría Ecosistema emprendedor peruano. Elaboración de las autoras en Atlas. Ti

1.14.1 Análisis de la primera familia: emprendedores de la industria *Fintech* peruana

En primer lugar, para la categoría ecosistema emprendedor peruano, como se visualiza en la Ilustración 12, comprende el recojo de los comentarios y percepciones realizadas por los emprendedores entrevistados. Los cuatro entrevistados coinciden en que el ecosistema emprendedor peruano, comparándolo con los ecosistemas emprendedores de los otros países miembros de la AP, se encuentra en desarrollo.

En esa misma línea, consideran que, si tuvieran que realizar una ponderación, el ecosistema emprendedor peruano se encuentra en última posición, como menciona Mario Gil, fundador y *CEO* de la *Fintech* Bederr:

“... de los cuatro, Perú es el que está más atrás de todas maneras.” (Gil, comunicación personal, 25 de junio de 2020).

Así mismo, Martín Mendoza, *CTO* de RebajaTusCuentas lo describe como:

“... un mercado bastante pequeño para *Fintech* y que falta mucho por desarrollar.” (Mendoza, comunicación personal, 06 de julio de 2020).

De la misma manera, el *CEO* de la *Fintech* Alfi, Víctor Morales comenta que:

“... yo creo que Perú está creciendo mucho, pero entre los cuatro países, está en la última posición; tiene mucho por crecer, por la coyuntura.” (Morales, comunicación personal, 14 de julio de 2020).

Por otro lado, para poder hacer una mejor distinción de los actores que participan dentro del ecosistema emprendedor peruano, se hizo la distinción entre sector público y privado. Respecto al sector privado, se recoge la percepción que aún no se cuenta con una participación colaborativa por parte del sector corporativo financiero.

En algunos casos, puede generar que las startups no consigan oportunidad de crecer adecuadamente. Como lo comenta Mario Gil, *CEO* de Bederr:

“... entonces todavía tienen esa mentalidad de que yo soy el todo poderoso y eso corta la innovación, corta que las startups crezcan, de hecho, ellos mismos lo hacen mal...” (Gil, comunicación personal, 25 de junio de 2020).

Mientras que Martín Mendoza, *CTO* de RebajaTusCuentas, los describe como:

“... muy burocráticos, y el hecho de que sean tantas barreras burocráticas hace que sea complicado para las startups.” (Mendoza, comunicación personal, 06 de julio de 2020).

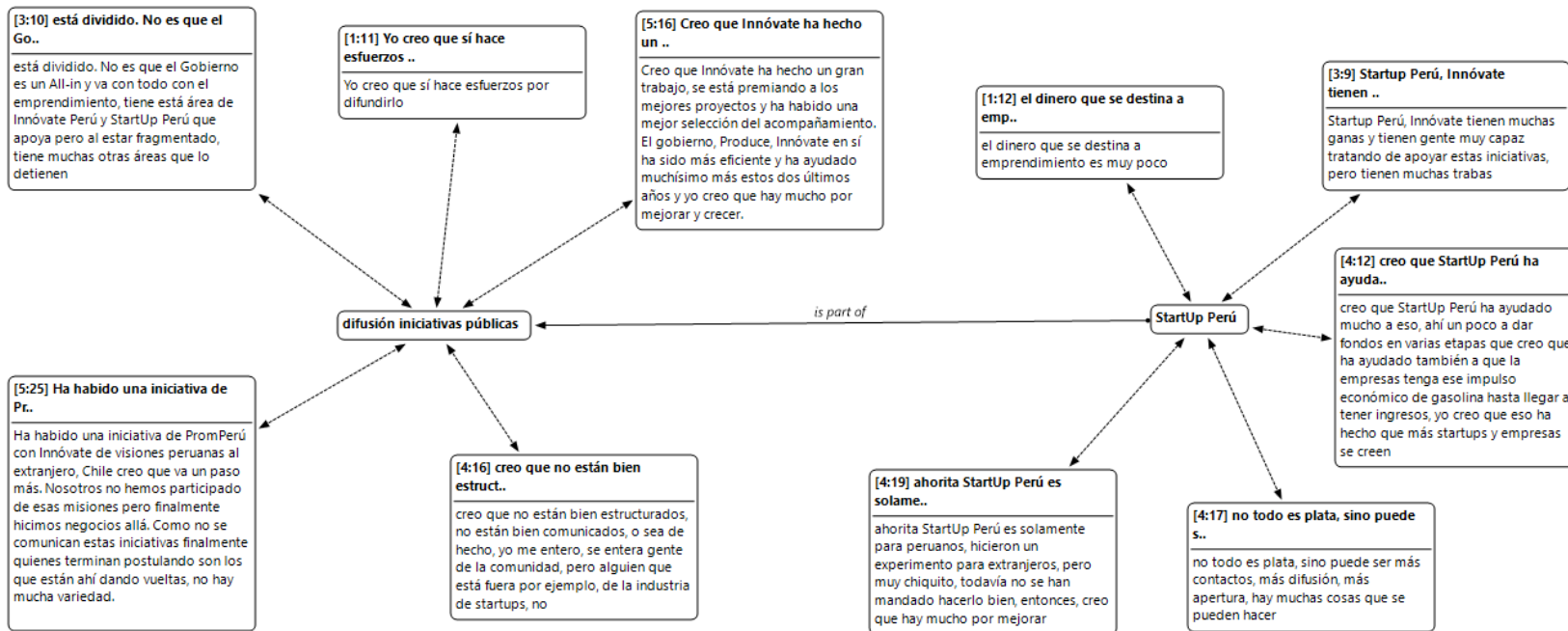
Por otro lado, otros actores dentro del sector privado son el de educación y desarrollo. En el caso de estas últimas, es decir, aceleradoras, incubadoras y otras organizaciones similares, se tiene una percepción poco positiva por parte de los emprendedores entrevistados pues consideran que el trabajo en apoyo al crecimiento del ecosistema emprendedor peruano es aún mínimo.

Así lo señala Víctor Morales, CEO de Alfi:

“El estado está haciendo lo mejor posible por dar fondos no reembolsables para incentivar la innovación y que este tenga un impacto en el Perú, pero no sé si las aceleradoras, incubadoras tengan el mismo objetivo o estén tan bien fiscalizadas en lo que hacen porque hay muchos casos de aceleradoras que levantan millones o levantan un millón para ser aceleradoras y finalmente no les dan el dinero a los emprendimientos.” (Morales, comunicación personal, 14 de julio de 2020).

Ilustración 13

Análisis del trabajo realizado por el sector público para el desarrollo del ecosistema emprendedor peruano de acuerdo a emprendedores entrevistados



Nota: Diagrama detallado de las subcategorías Difusión iniciativas públicas y Startup Perú, pertenecientes a la categoría Ecosistema emprendedor peruano.

Elaboración de las autoras en Atlas. Ti

Para el análisis de la percepción de los entrevistados sobre el sector público, se creó la subcategoría difusión de iniciativas públicas, como se visualiza en la Ilustración 13. Los entrevistados mencionaron el trabajo que realiza el Ministerio de la Producción, a través del programa Innóvate y también, de PromPerú.

En general, se tiene una visión positiva de la difusión de los programas creados por el sector público, así lo señala Víctor Morales:

“Creo que Innóvate ha hecho un gran trabajo, se está premiando a los mejores proyectos y ha habido una mejor selección del acompañamiento. El gobierno, Produce, Innóvate en sí ha sido más eficiente y ha ayudado muchísimo más estos dos últimos años y yo creo que hay mucho por mejorar y crecer.” (Morales, comunicación personal, 14 de julio de 2020)

Sin embargo, la percepción no es la misma sobre la labor que realiza este sector. Por ejemplo, Alfredo Cardoso, uno de los fundadores de la *Fintech* TasaTop menciona lo siguiente:

“Yo creo que sí hace esfuerzos por difundirlo, particularmente no creo que está tan bien canalizado, hay muchos fondos, el Perú tiene dinero, ya hemos visto ahorita en esta crisis, hay dinero.” (Cardoso, comunicación personal, 23 de junio de 2020).

Asimismo, Mario Gil comenta lo siguiente:

“... creo que no están bien estructurados, no están bien comunicados, o sea de hecho, yo me entero, se entera gente de la comunidad, pero alguien que está fuera, por ejemplo, de la industria de startups, no...” (Gil, comunicación personal, 25 de junio de 2020).

Además, cuando se hizo mención específica por *StartUp* Perú, lo consideran como un buen programa para obtener financiamiento, pero también señalaron que no solo se debe de encargar de dar el financiamiento sino debe de complementarse con algo más integral que busque el beneficio del desarrollo de las *startups* que participan:

“... no todo es plata, sino puede ser más contactos, más difusión, más apertura, hay muchas cosas que se pueden hacer.” (Morales, comunicación personal, 14 de julio de 2020).

También, Martín Mendoza agrega lo siguiente:

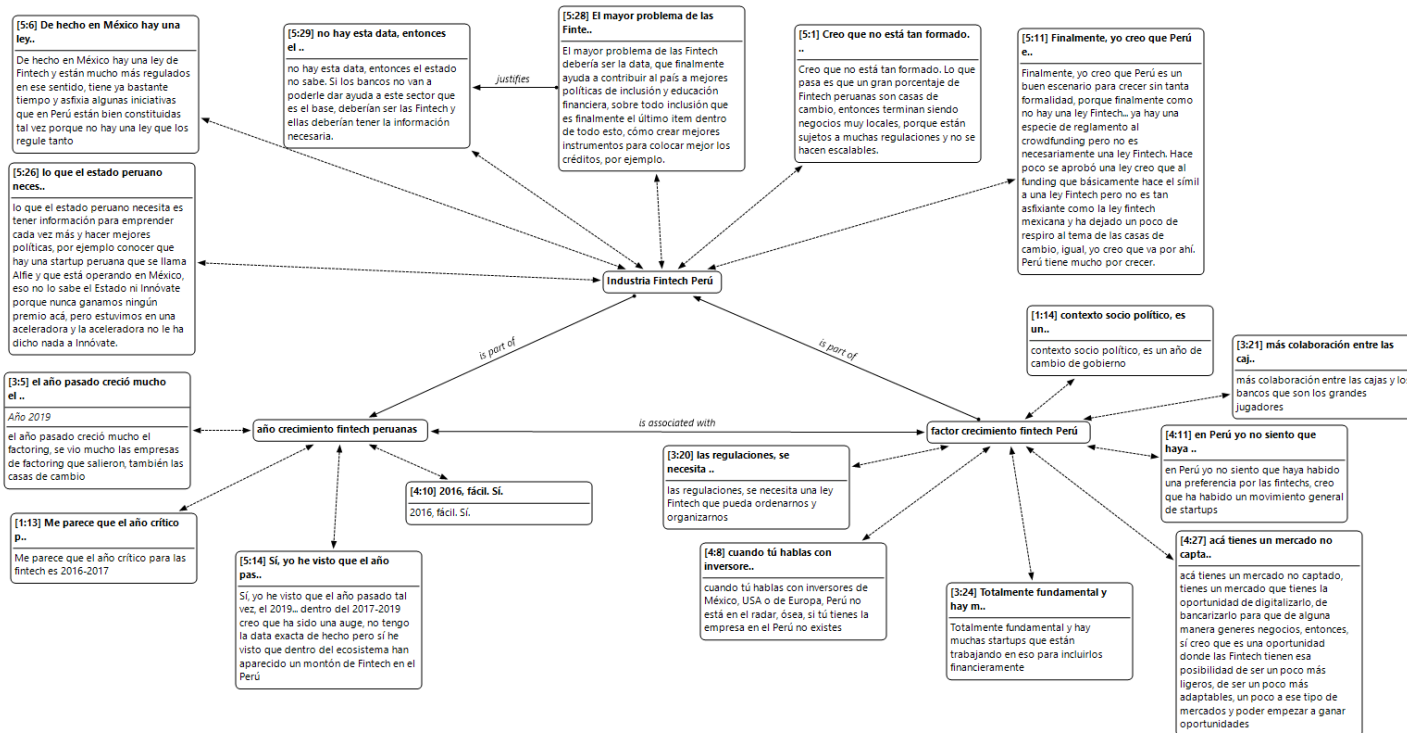
“*StartUp Perú, Innóvate tienen muchas ganas y tienen gente muy capaz tratando de apoyar estas iniciativas, pero tienen muchas trabas...*” (Mendoza, comunicación personal, 06 de julio de 2020).

En ese sentido, las autoras consideran pertinente hacer mención, a modo de resumen, de la percepción que tienen los emprendedores entrevistados respecto a la labor que realiza el sector público, específicamente StartUp Perú. Por lo que se concluye que los emprendedores entrevistados reconocen como positivas las iniciativas desarrolladas en este concurso.

No obstante, señalaron distintos puntos de mejora: (a) mayor fondo de financiamiento para los concursos; (b) mayor dinamismo entre los participantes, específicamente, que se incentive la participación de emprendimientos extranjeros; y (c) que el concurso brinde más que financiamiento hacia los emprendimientos ganadores, por ejemplo un acompañamiento integral para su desarrollo (servicios de capacitación y *mentoring*, desarrollo de habilidades de negociación del emprendedor, posibilidad de escalar a otros mercados gracias a la red de contactos que se les ofrece, espacios físicos de trabajo) así como lo hace su símil chileno, Start-Up Chile.

Ilustración 14

Análisis de la industria Fintech peruana de acuerdo a emprendedores entrevistados



Nota: Diagrama detallado de la subcategoría Industria *Fintech* Perú, perteneciente a la categoría Ecosistema emprendedor peruano. Elaboración de las autoras en

Atlas.Ti.

Otra subcategoría que se creó fue el de la industria *Fintech* peruana, como se visualiza en la Ilustración 14, para conocer el panorama que los entrevistados tienen con respecto a la industria a la que pertenecen. Dentro de esta subcategoría, se ha destacado el factor o factores que los entrevistados consideran determinantes para el crecimiento de la industria, así como el año que ellos perciben como despegue en la industria, ya sea por la aparición de más emprendimientos o por la entrada de nuevos actores al ecosistema emprendedor.

Esta última subcategoría permite a las autoras realizar un contraste sobre el período de tiempo que abarca esta investigación (de 2016 al 2019) con la especificada por parte de los entrevistados quienes al desenvolverse dentro de la industria perciben cómo esta se encuentra.

Para todos los emprendedores entrevistados, la industria *Fintech* peruana se encuentra en desarrollo, su mayor problema es la informalidad y la poca información con la que se cuenta para que el Estado peruano pueda fomentar mejores iniciativas que promuevan esta industria, así lo menciona Víctor Morales:

“...lo que el estado peruano necesita es tener información para emprender cada vez más y hacer mejores políticas, por ejemplo conocer que hay una startup peruana que se llama Alfí y que está operando en México, eso no lo sabe el Estado ni Innóvate porque nunca ganamos ningún premio acá, pero estuvimos en una aceleradora y la aceleradora no le ha dicho nada a Innóvate... [...] Finalmente, yo creo que Perú es un buen escenario para crecer sin tanta formalidad, porque finalmente como no hay una ley Fintech... ya hay una especie de reglamento al crowdfunding pero no es necesariamente una ley Fintech. Hace poco se aprobó una ley creo que al funding que básicamente hace el símil a una ley Fintech pero no es tan asfixiante como la ley Fintech mexicana y ha dejado un poco de respiro al tema de las casas de cambio, igual, yo creo que va por ahí. Perú tiene mucho por crecer.” (Morales, comunicación personal, 14 de julio de 2020)

Respecto a los factores que permiten el crecimiento de la industria *Fintech* en Perú, sí existen opiniones divididas. Por ejemplo, Alfredo Cardoso menciona que se debe a un contexto socio político favorable a la inversión privada y a la apertura comercial que se generó con el cambio de gobierno en el año 2016:

“...2016-2017 es un año clave y un año también, si lo situas en el contexto socio político, es un año de cambio de gobierno, con PPK al inicio de su gobierno, donde había muchas expectativas positivas...” (Cardoso, comunicación personal, 23 de junio de 2020).

No obstante, Mario Gil señala que en Perú ha habido un crecimiento general de *startups* y no específicamente de la industria *Fintech*:

“...en Perú yo no siento que haya habido una preferencia por las *Fintech*, creo que ha habido un movimiento general de *startups*...” (Gil, comunicación personal, 25 de junio de 2020).

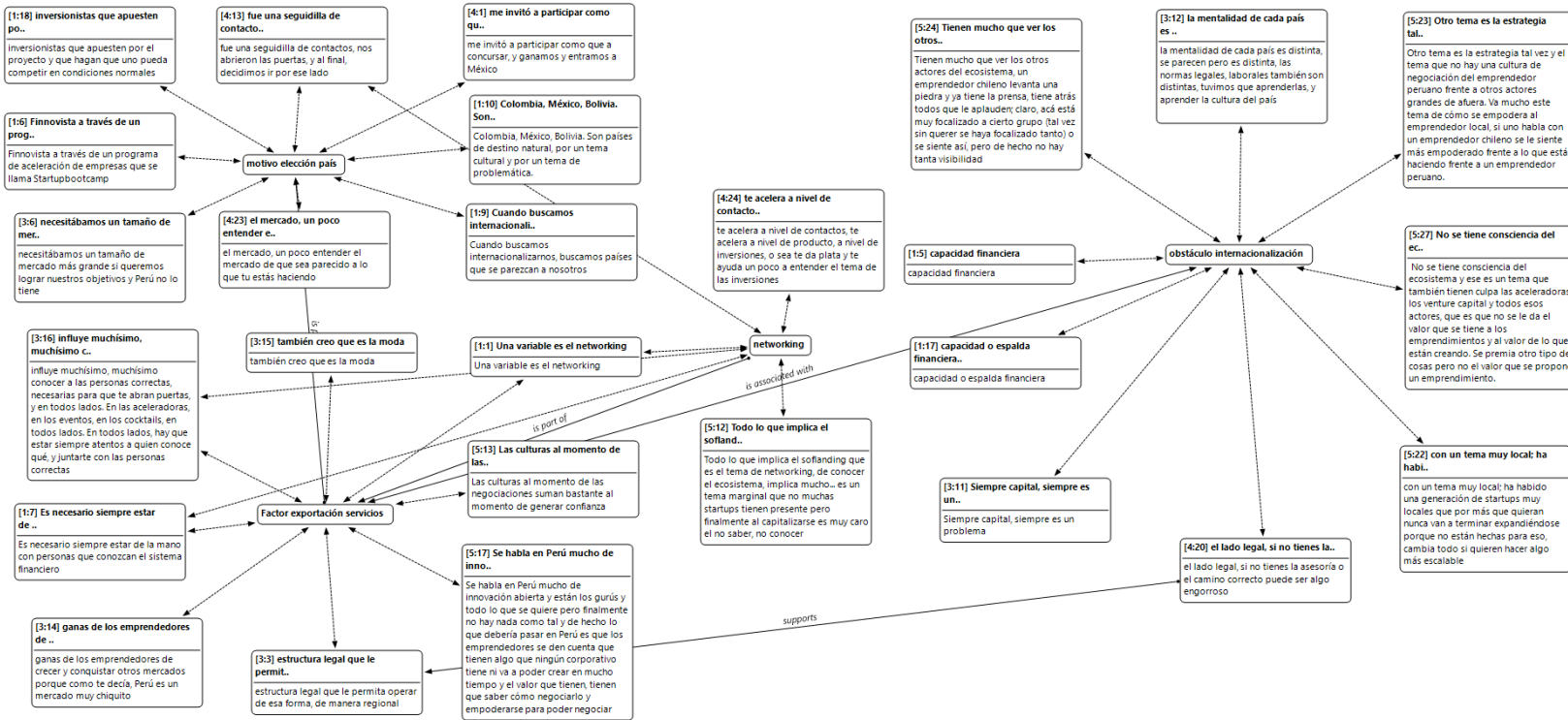
Finalmente, Martín Mendoza menciona la importancia de contar con una regulación *Fintech*:

“...las regulaciones, se necesita una ley *Fintech* que pueda ordenarnos y organizarnos...” (Mendoza, comunicación personal 06 de julio de 2020).

Sobre el año de crecimiento de la industria *Fintech* peruana, los emprendedores entrevistados brindaron distintas opiniones y como se visualiza en el diagrama de la Ilustración 14, no hay un año en específico que evidencie el crecimiento de esta industria; pero se destaca que el rango de años se encuentra entre 2016 a 2019.

Ilustración 15

Análisis de la variable exportación de servicios de acuerdo a emprendedores entrevistados



Nota: Diagrama detallado de la categoría Exportación de servicios. Elaboración de las autoras en Atlas. Ti.

En segundo lugar, tenemos la categoría factor de exportación de servicios, como se visualiza en la Ilustración 15. Esta categoría comprende el motivo de la elección del país donde exportan sus servicios las *startups Fintech*, siendo un componente clave, el *networking*.

Así mismo, esta categoría también comprende el factor que impulsó la exportación de los servicios por parte de los emprendedores, además de los obstáculos que tuvieron al momento de internacionalizarse. Respecto al motivo de la elección del país, se puede concluir que fue fundamental el *networking* de los emprendedores entrevistados para poder internacionalizarse, así lo enfatizan los emprendedores Mario Gil y Alfredo Cardoso:

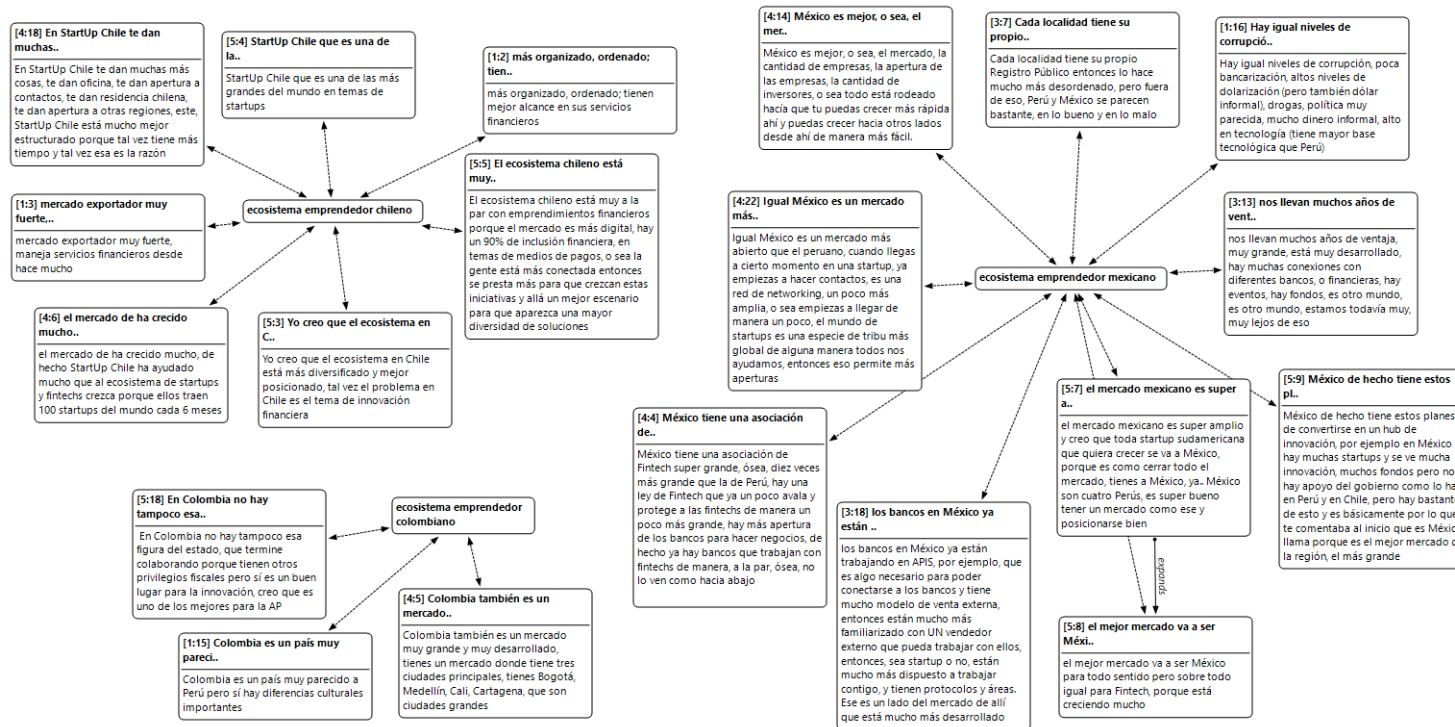
“...fue una seguidilla de contactos, nos abrieron las puertas, y al final, decidimos ir por ese lado...” (Gil, comunicación personal, 25 de junio de 2020). *“Se dio un tema en particular, hubo una convocatoria de una empresa global de aceleración, que es Finnovista a través de un programa de aceleración de empresas que se llama Startupbootcamp”* (Cardoso, comunicación personal, 23 de junio de 2020).

También, los emprendedores entrevistados señalan que es importante buscar mercados similares al peruano porque les permite adaptar fácilmente las soluciones que ellos ofrecen a mercados con las mismas necesidades, sin dejar de lado el factor social demográfico, tal como lo señala Alfredo Cardoso:

“Colombia, México, Bolivia. Son países de destino natural, por un tema cultural y por un tema de problemática. [...] Cuando buscamos internacionalizarnos, buscamos países que se parezcan a nosotros...” (Cardoso, comunicación personal, 23 de junio de 2020)

Ilustración 16

Análisis de mercados de Colombia, Chile y México de acuerdo a emprendedores entrevistados



Nota: Diagrama detallado de las subcategorías Mercado exportador chileno, Mercado exportador mexicano y Mercado exportador colombiano, pertenecientes a la categoría Alianza del Pacífico. Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

Para un mejor análisis dentro de esta categoría se ha tomado la opinión de los entrevistados con respecto a los tres mercados donde exportan sus servicios, los cuales son el mercado mexicano, chileno y colombiano, como se visualiza en la Ilustración 16. Esto permitió a las autoras conocer las semejanzas y diferencias con respecto al mercado peruano.

Primero, el ecosistema emprendedor más mencionado fue el mexicano, para los emprendedores Martín Mendoza, Mario Gil y Víctor Morales, este ecosistema es sumamente atractivo para los emprendedores peruanos por tamaño, redes de contacto a adquirir y una mayor exposición hacia nuevos inversionistas que podrían contactarlos:

“...nos llevan muchos años de ventaja, muy grande, está muy desarrollado, hay muchas conexiones con diferentes bancos, o financieras, hay eventos, hay fondos, es otro mundo, es otro mundo, estamos todavía muy, muy lejos de eso...” (Mendoza, comunicación personal, 06 de julio de 2020).

“Igual México es un mercado más abierto que el peruano, cuando llegas a cierto momento en una startup, ya empiezas a hacer contactos, es una red de networking, un poco más amplia, o sea empiezas a llegar de a poco, el mundo de startups es una especie de tribu más global de alguna manera todos nos ayudamos, entonces eso permite más aperturas” (Gil, comunicación personal, 25 de junio de 2020).

“... el mercado mexicano es super amplio y creo que toda startup sudamericana que quiera crecer se va a México, porque es como cerrar todo el mercado, tienes a México, ya... México son cuatro Perú, es super bueno tener un mercado como ese y posicionarse bien...” (Morales, comunicación personal, 14 de julio de 2020).

Respecto al mercado emprendedor chileno, si bien no es tan atractivo como el mexicano para los emprendedores entrevistados, Alfredo Cardoso y Víctor Morales mencionaron la gran diferencia que tiene el mercado emprendedor chileno en comparación al peruano:

“Chile es un país más organizado, ordenado; tienen mejor alcance en sus servicios financieros” (Cardoso, comunicación personal, 23 de junio de 2020).

“El ecosistema chileno está muy a la par con emprendimientos financieros porque el mercado es más digital, hay un 90% de inclusión financiera, en temas de medios de pagos, o sea la gente está más conectada entonces se presta más para que crezcan estas iniciativas”

y allá un mejor escenario para que aparezca una mayor diversidad de soluciones” (Morales, comunicación personal, 14 de julio de 2020).

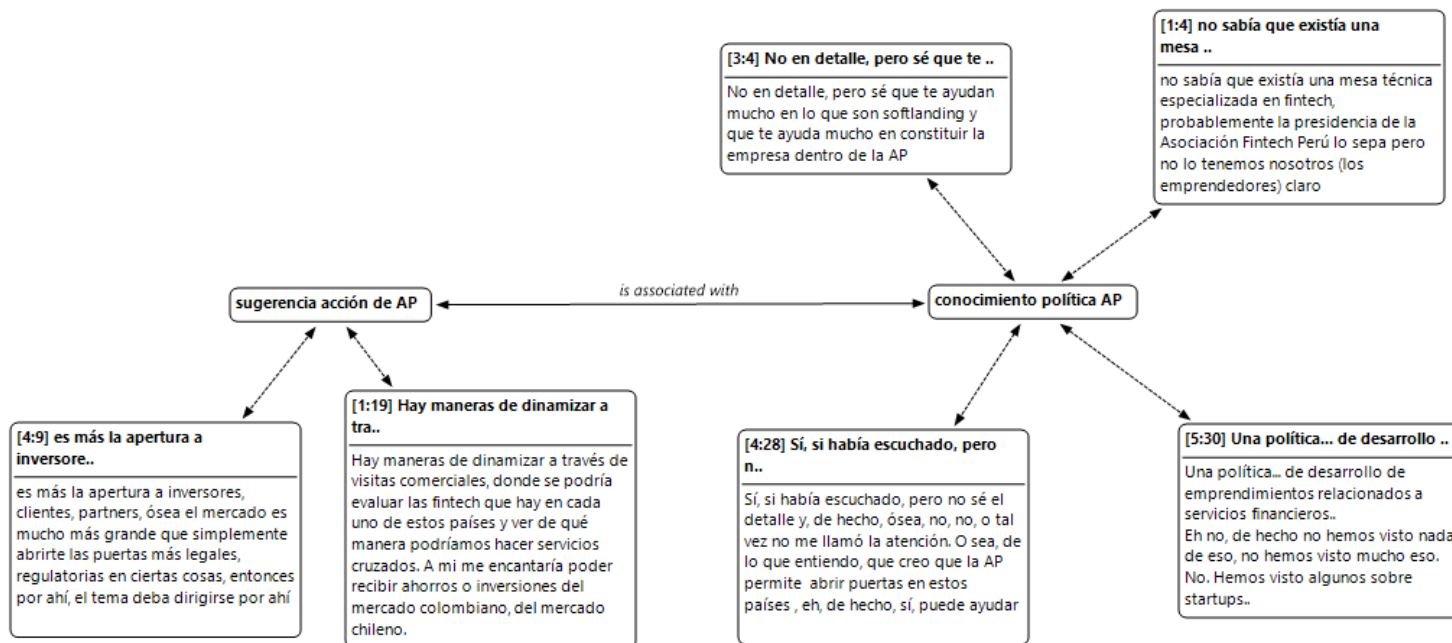
Además, el emprendedor Mario Gil destaca la labor que realiza la agencia gubernamental Corfo, Corporación de Fomento de la Producción, a través de Start-Up Chile: *“En Start-Up Chile te dan muchas más cosas, te dan oficina, te dan apertura a contactos, te dan residencia chilena, te dan apertura a otras regiones, este, Start-Up Chile está mucho mejor estructurado porque tal vez tiene más tiempo y tal vez esa es la razón” (Gil, comunicación personal, 25 de junio de 2020).*

Finalmente, el ecosistema emprendedor colombiano fue el menos comentado por parte de los emprendedores entrevistados. Por ejemplo, Mario Gil destaca que perciben una mayor similitud con el mercado peruano, pero con la diferencia que Colombia tiene tres ciudades grandes donde podrían operar y que son propicias para el desarrollo de emprendimientos:

“Colombia también es un mercado muy grande y muy desarrollado, tienes un mercado donde tiene tres ciudades principales, tienes Bogotá, Medellín, Cali, Cartagena, que son ciudades grandes” (Gil, comunicación personal, 25 de junio de 2020).

Ilustración 17

Análisis de la variable de la Alianza del Pacífico de acuerdo a emprendedores entrevistados



Nota: Diagrama detallado de las subcategorías Sugerencia acción de AP y Conocimiento política AP, pertenecientes a la categoría Alianza del Pacífico.

Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

Por último, está la variable Alianza del Pacífico, tal como se puede visualizar en la Ilustración 17, de acuerdo a la matriz de operacionalización presentada. En esta variable se puede analizar el conocimiento que tienen los entrevistados como fundadores y CEO de *startups Fintech* con respecto a la política que ha diseñado la AP para el impulso de esta industria entre los países miembros.

En ese sentido, las autoras concluyen que los emprendedores entrevistados sí tienen conocimiento de la existencia del bloque regional y quienes lo conforman, pero no se encuentran familiarizados con el trabajo que realiza la AP a través de las políticas para el fomento de la innovación y desarrollo de emprendimientos, como por ejemplo la red de aceleradoras AceleraAP, la red de inversionistas ángeles ÁngelesAP, la red de agencias de innovación, InnovaAP y el Fondo de Capital Emprendedor.

Además, los emprendedores entrevistados no tienen conocimiento de los Grupos Técnicos cuyo trabajo se encuentra orientado directamente a desarrollar la industria *Fintech*. Las autoras concluyen que, si los emprendedores tuvieran acceso a esta información, podrían tener mejores herramientas para una rápida escalabilidad hacia otros mercados. Asimismo, se destaca la falta de difusión del trabajo que realiza la AP para desarrollar la industria *Fintech* entre los países que la conforman.

Ante ello, los entrevistados brindaron recomendaciones para una mejor difusión de este trabajo que permita un acercamiento hacia ellos para el beneficio de la industria dentro de este mercado regional. Alfredo Cardoso menciona lo siguiente:

“Hay maneras de dinamizar a través de visitas comerciales, donde se podría evaluar las Fintech que hay en cada uno de estos países y ver de qué manera podríamos hacer servicios cruzados. A mí me encantaría poder recibir ahorros o inversiones del mercado colombiano, del mercado chileno.” (Cardoso, comunicación personal, 23 de junio de 2020).

Mario Gil agrega lo siguiente: *“...es más la apertura a inversores, clientes, partners, o sea el mercado es mucho más grande que simplemente abrirte las puertas más legales, regulatorias en ciertas cosas, entonces por ahí, el tema deba dirigirse por ahí”* (Gil, comunicación personal, 25 de junio de 2020).

Se concluye que los emprendedores no solo buscan apertura de mercado, sino que sean acompañados con una mejor interconexión de facilidades para desarrollar sus emprendimientos.

1.14.2 Análisis de la segunda familia: expertos en la industria *Fintech* peruana

Este grupo de entrevistados se desenvuelven en el sector privado, entonces las opiniones y perspectivas compartidas para esta investigación poseen un enfoque desde ese ámbito. Además, algunos de ellos poseen emprendimientos *Fintech*, por lo que su conocimiento sobre el ecosistema emprendedor peruano y la industria *Fintech* en el país se basa en su propia experiencia.

En cuanto a la primera variable, visualizable en la Ilustración 17, ecosistema emprendedor peruano, los expertos entrevistados brindaron una descripción de este, así como también, las características que los emprendedores peruanos tienen según su percepción.

En ese sentido, la principal diferencia que se encuentra con el anterior grupo entrevistado es la descripción que se realiza de este ecosistema, resaltando las fortalezas que posee, así como también, se mencionan las iniciativas desarrolladas en años anteriores. Así lo menciona Eloy Cabellos:

“Yo creo que está jugando un rol importantísimo las llamadas incubadoras de negocio, yo creo que a nivel de startup han dinamizado el mercado, si no existieran estos centros de innovación y desarrollo desde un canal académico (ya sea una universidad, un instituto) [...]. Son el foco principal del ecosistema startup en Perú” (Cabellos, comunicación personal, 02 de julio de 2020).

En adición a lo mencionado, Renzo Reyes manifiesta lo siguiente:

“... yo diría que ahorita en el 2020, las instituciones de soporte se han desarrollado, que son incubadoras, aceleradoras, fondos de inversión, redes de ángeles, consultoras, etc.” (Reyes, comunicación personal, 06 de julio de 2020).

No obstante, los expertos entrevistados manifestaron que el ecosistema emprendedor peruano se encuentra en una etapa de desarrollo; esto coincide con lo expuesto anteriormente con el grupo de emprendedores. Por ejemplo, José Villafuerte menciona lo siguiente:

“Lo cierto es que, creo que podríamos hacer mucho más para que este mercado permita un crecimiento de los emprendedores, que a su vez les permita incrementar la exportación de otro tipo de servicios, de servicios no convencionales como los servicios tecnológicos.” (Villafuerte, comunicación personal, 03 de julio de 2020).

También se menciona que el ecosistema emprendedor peruano se ha desarrollado tomando en consideración experiencias compartidas por otros países:

“... lo que hemos hecho, pues acá es aprender de esas experiencias, pero yo sí creo que de los ecosistemas que están trabajando en la AceleraAP, somos el que está entrando y creciendo recién, y aprendiendo buenas prácticas de otros países como ellos.” (Reyes, comunicación personal, 06 de julio de 2020).

Además, un análisis importante a considerarse fue el realizado por Renzo Reyes, director de Start-Up Perú, quien manifestó que se necesita distinguir el país con el que se está comparando al ecosistema emprendedor peruano para emitir un juicio, ya sea este positivo o negativo:

“... el tema es que, si nos comparamos, Perú con Ecuador, ok, sí, en Ecuador hay startups, de hecho que sí, no viven encerrados, en Perú también, ¿qué te suena más, Perú o Ecuador? Perú, sí. Entonces, depende con quién nos midamos, es la respuesta. Si yo me mido con Chile, definitivamente estoy a años luz, si yo me mido con Ecuador, yo estoy muy bien, entonces no hay una sola medida, es depende con quién.” (Reyes, comunicación personal, 06 de julio de 2020).

Por otro lado, este grupo de entrevistados realizaron comentarios sobre las características del emprendedor peruano. Uno de los comentarios más recurrentes fue la capacidad de resiliencia y creatividad que tienen los emprendedores. José Villafuerte lo expresa de la siguiente manera:

“...creo que hay una creatividad innata pero desarrollada por las dificultades que hemos afrontado a lo largo de nuestra historia y además una capacidad de resiliencia.” (Villafuerte, comunicación personal, 03 de julio de 2020).

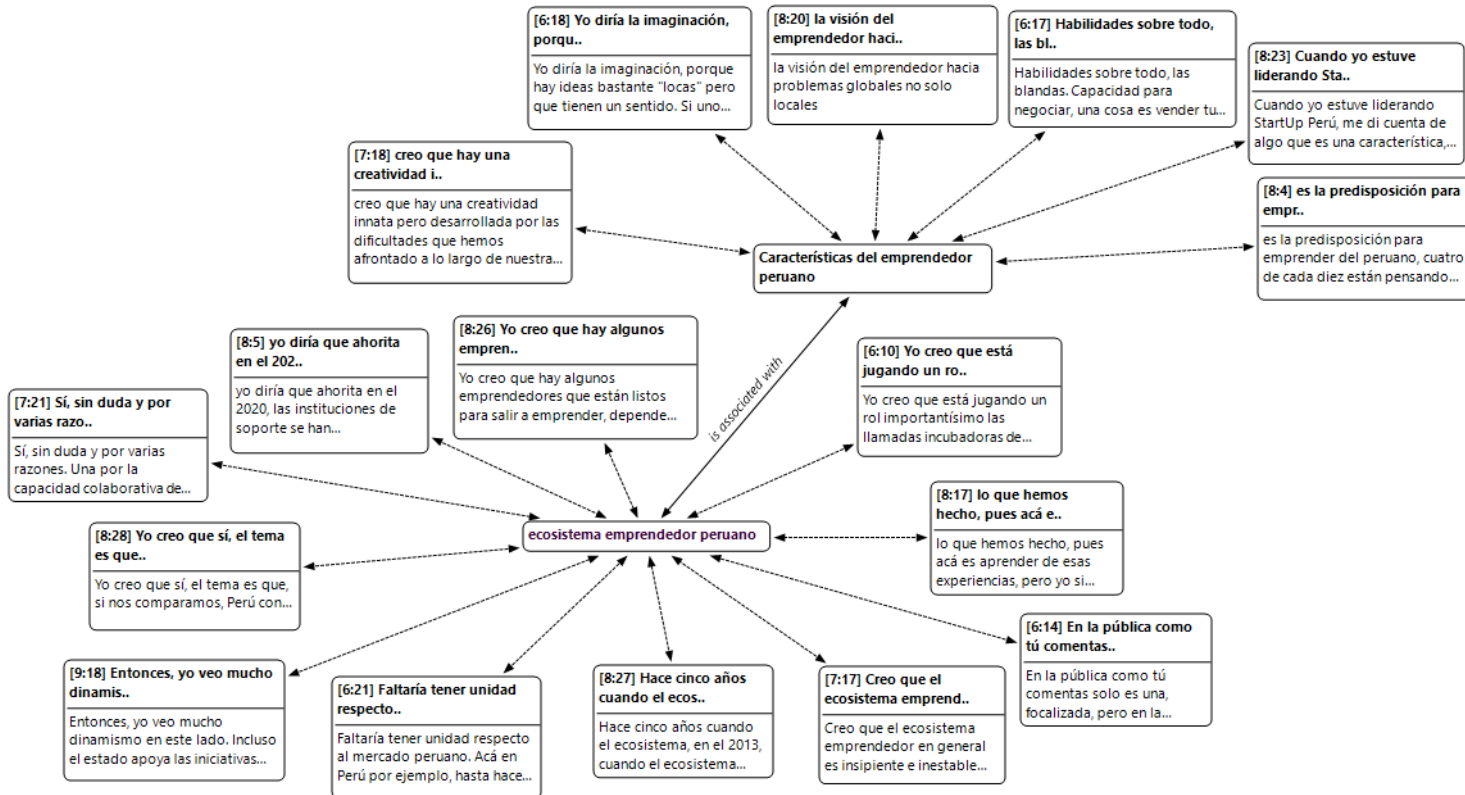
También, Renzo Reyes, desde su experiencia como coordinador de StartUp Perú, hace énfasis en que el perfil de emprendedores con negocios exitosamente internacionalizados es el de aquellos con una formación profesional superior realizada en el extranjero, ya sea en estudios o por trabajo:

“Cuando yo estuve liderando StartUp Perú, me di cuenta de algo que es una característica, la gran mayoría de startups que eran exitosas entre el 2000, que son ahorita inclusive muchas que son exitosas, su founder venía de experiencias en el extranjero, ya sea

de estudiar un MBA o de haber trabajado en una empresa del mundo o haber estudiado una maestría en algún lugar de Europa o EE.UU y con esa visión, con esa experiencia venía al Perú, emprendía y lo que hacía tenía un impacto de mediano y alto rango...” (Reyes, comunicación personal, 06 de julio de 2020).

Ilustración 18

Análisis de la variable ecosistema emprendedor peruano de acuerdo a expertos entrevistados



Nota: Diagrama detallado de la categoría Ecosistema emprendedor y la subcategoría Características del emprendedor peruano. Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

Las entrevistas realizadas a los expertos han permitido realizar un análisis detallado de los actores principales del ecosistema emprendedor peruano, tanto del sector público como privado. Se iniciará analizando el sector público, la percepción que tienen los expertos entrevistados del trabajo que se realiza, así como algunos puntos de mejora para un mejor desarrollo de este ecosistema.

La percepción en general por parte de los entrevistados es que los esfuerzos que ha realizado el Estado peruano para el desarrollo del ecosistema emprendedor son buenos, pero evidencian la necesidad de un trabajo más articulado con los actores del sector privado.

En esa línea, Renzo Reyes le otorga un peso importante al sector público:

“...una fortaleza importantísima es la participación del Gobierno. Si el Gobierno no participa en la creación, fortalecimiento, desarrollo de un ecosistema de innovación local, no se desarrolla.”; en adición a ello, resalta la labor que se ha desarrollado, la cual se complementaría con las iniciativas que se elaboren por parte del sector privado: *“es como que el Gobierno ya impulsó, ya creó, ya puso las bases y ahora le toca a nosotros y a los privados moverse.”* (Reyes, comunicación personal, 06 de julio de 2020).

Los expertos entrevistados tienen conocimiento de iniciativas entre el sector público y privado para el desarrollo de este ecosistema, como por ejemplo trabajos con universidades y otros actores:

“Con PromPerú y EmprendeUP se ha trabajado para llevar una Misión a México de Fintech peruanas. También se planeó una a Colombia y a Hong Kong. Los emprendedores buscan experiencia propia a través de la participación de eventos, principalmente en el exterior, con ello realizan networking para hacer crecer sus emprendimientos.” (Salinas, comunicación personal, 30 de junio de 2020).

De la misma manera, Eloy Cabellos indica que:

“Existen algunos convenios, sobre todo el Ministerio de Producción (Produce) a través de Innóvate, han firmado muchos convenios con el sector privado, sobre todo el tema académico.” (Cabellos, comunicación personal, 02 de julio de 2020).

Particularmente, respecto a StartUp Perú, concurso organizado por el Ministerio de la Producción a través del programa Innóvate Perú, los expertos manifiestan que es una iniciativa valorada entre los emprendedores, así lo indica Renzo Reyes:

“si tú le preguntas a alguien metido en ecosistemas de tecnología, que esté trabajando en innovación, de hecho, que sabe de Innóvate, StartUp Perú, de hecho, que sabe los concursos, porque con el segmento está bien desarrollado ahorita. Yo si ya siento que está más difundido” (Reyes, comunicación personal, 06 de julio de 2020).

Sin embargo, sugieren la creación de iniciativas similares, porque es la única que está bien posicionada en el ecosistema emprendedor peruano:

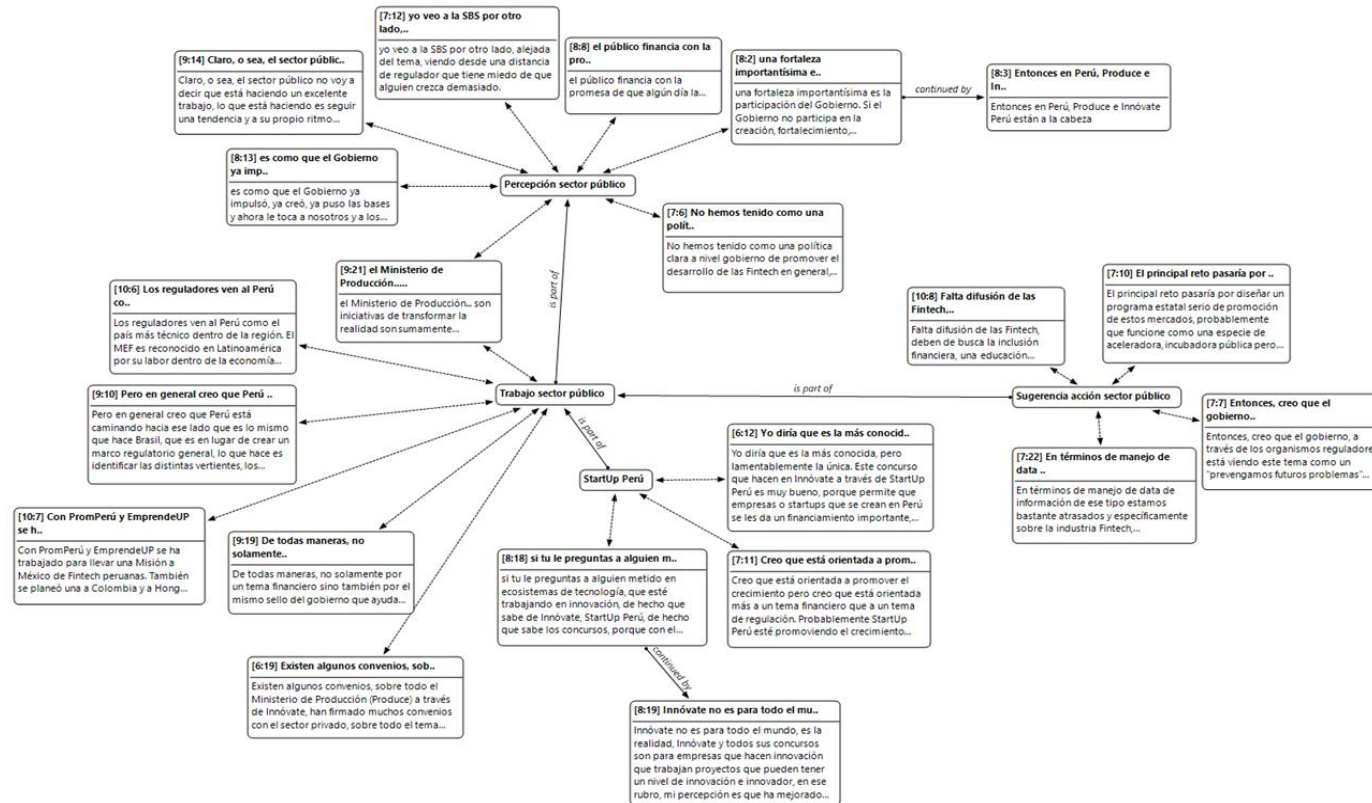
“Yo diría que es la más conocida, pero lamentablemente la única. Este concurso que hacen en Innóvate a través de StartUp Perú es muy bueno, porque permite que empresas o startups que se crean en Perú se les da un financiamiento importante, no son millones, pero igual es un monto importante que permite que la startup despegue.” (Cabellos, comunicación personal, 02 de julio de 2020).

Por ello, se mencionan como sugerencias de mejora el manejo de información, el desarrollo de una bases de datos que le permita al sector público conocer mejor las distintas industrias que desarrollan emprendimientos, que podría ser visto por una organización creada con el objetivo de entender el funcionamiento de este tipo de negocios y ofrecerles un apoyo más integral; así lo señala José Villafuerte:

“El principal reto pasaría por diseñar un programa estatal serio de promoción de estos mercados, probablemente que funcione como una especie de aceleradora, incubadora pública pero orientada a entender el mercado, entender sus necesidades y poder estar atentos ante la necesidad de regulación en algún momento.” (Villafuerte, comunicación personal, 03 de julio de 2020)

Ilustración 19

Análisis de los actores del sector público dentro del ecosistema emprendedor peruano según expertos entrevistados



Nota: Diagrama detallado de la subcategoría Percepción sector público, perteneciente a la categoría Ecosistema emprendedor peruano. Elaboración de las autoras

en Atlas.Ti.

En cuanto a los actores que conforman el sector privado dentro del ecosistema emprendedor peruano, los expertos opinan que aquí existen más actores cuyas iniciativas estimulan de manera más directa a la creación de nuevos emprendimientos y la innovación en general. Eloy Cabellos menciona lo siguiente:

“Lamentablemente diría yo que la parte privada, porque hay muchos más actores en el entorno.” (Cabellos, comunicación personal, 02 de julio de 2020).

Así mismo, Arthur Silva expresa que el sector privado siempre va a estar adelantado al sector público, por tener la característica de ser más “independientes”:

“... obviamente el sector privado siempre desarrolla más, es el más creativo ¿no? las ganas de emprender, las ganas de éxito y de lograr sus objetivos sin depender de nadie. Entonces, siempre el sector privado va a estar delante del sector público” (Silva, comunicación personal, 20 de julio de 2020).

En cuanto al ecosistema emprendedor, se ha segregado al sector privado en dos partes: el sector de la banca tradicional, haciéndose énfasis en los cuatro principales bancos del Perú (Interbank, Banco de Crédito del Perú, BBVA y Scotiabank) y al sector de educación y desarrollo, es decir, universidades que poseen centros de innovación para emprendimientos, así como también, aceleradoras, incubadoras y *Venture Capital*, principalmente.

En esa línea, respecto a la banca tradicional se considera la existencia de un oligopolio, que disminuye el desarrollo de la innovación en emprendimientos relacionados a servicios financieros, como lo describe Arthur Silva:

“...creo que muchas de ellas limitan un poco el crecimiento de las Fintech porque ve como un competidor, ve como dos posibilidades o las compran, uno, o simplemente lo que hacen es limitar la apertura de cuentas corrientes, o sea, no da un ambiente tan flexible para el desarrollo de este negocios.” (Silva, comunicación personal, 20 de julio de 2020).

Además, se menciona una reciente cooperación por parte de la banca tradicional con los emprendimientos en temas de innovación:

“El sector privado (bancos) recién a partir del 2019 han empezado a invertir o involucrarse en la transformación digital, en el 2020 buscan cooperar con el sector Fintech.” (Salinas, comunicación personal, 30 de julio de 2020).

De la misma manera, Renzo Reyes reflexiona lo siguiente:

“El privado estuvo trabajando muy bien hasta antes de la cuarentena el tema de innovación abierta, tienes al BCP, tienes a Interbank, tenías un montón de empresas que miraban al mercado para jalar startups, para invertir en startups, Entel está haciendo mucho con esas cosas.” (Reyes, comunicación personal, 06 de julio de 2020).

Finalmente, sobre el sector educación y de desarrollo, todos los expertos entrevistados consideran muy positiva la labor de las universidades, a través de sus centros de innovación e incubadoras para desarrollar emprendimientos e innovación en general:

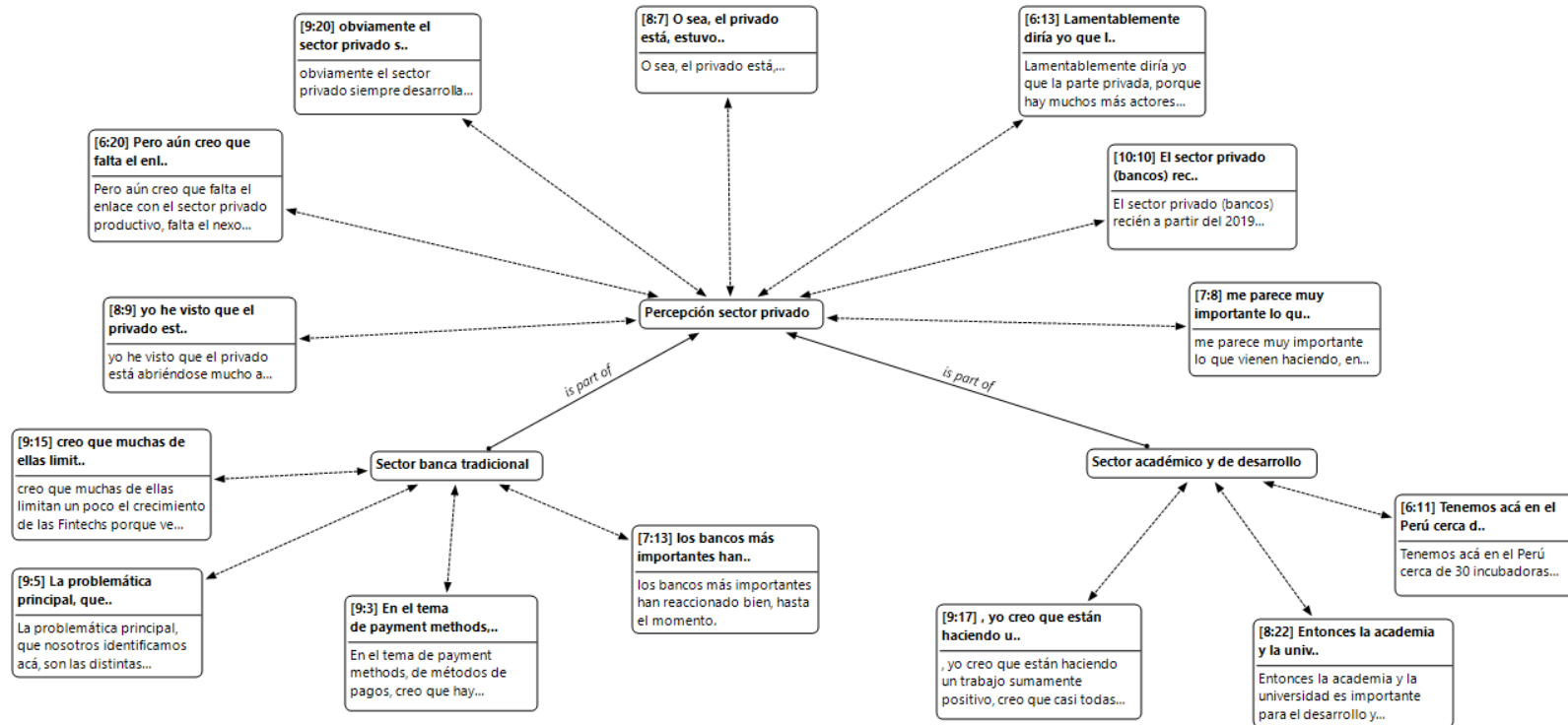
“... yo creo que están haciendo un trabajo sumamente positivo, creo que casi todas las principales empresas del país tienen su centro de investigación, más que un centro de investigación, un centro de innovación, entonces... muchas de ellas tienen centros de innovación específicos para Fintech o problemas específicos Fintech, entonces yo creo que es sumamente positivo, no voy a estar acá hablando sobre nombres de universidades pero la mayor parte de las universidades ya están de manera muy activa en eso y algunas también con programas de aceleración, no todas pero algunas sí con programas que bien sean de impacto financiero o impacto tecnológico, de conocimiento en mentorship, mentoría gratis para los emprendedores” (Silva, comunicación personal, 20 de julio de 2020).

También, Eloy Cabellos profundiza en ese aspecto agregando la oportunidad que tienen los emprendedores para no solo desarrollarse en el mercado local sino también participar en concursos que les permitan escalar hacia otros mercados:

“Tenemos acá en el Perú cerca de 30 incubadoras de negocios, las más reconocidas son CIDEPUCP, Emprende UP, HUB UDEP (que es de la Universidad de Piura), está UPC también. Ahí creo que han ayudado bastante, porque creo que no solamente preparan a los negocios para competir en Perú o estar en Perú, los preparan también para consolidarse a nivel regional. Muchos se están yendo a concursos fuera de Perú y se quedan fuera de Perú en el sentido que, si inscribes a una startup peruana a un concurso en el extranjero y queda entre los finalistas, por ejemplo, ya lo observan y un inversionista extranjero le ha prestado atención, lo llama, lo sienta, negocian y ya, la crean. Por ahí hay un avance importante creo yo con las incubadoras de negocio.” (Cabellos, comunicación personal, 02 de julio de 2020).

Ilustración 20

Análisis de los actores del sector privado dentro del ecosistema emprendedor peruano según expertos entrevistados



Nota: Diagrama detallado de la subcategoría Percepción sector privado, perteneciente a la categoría Ecosistema emprendedor peruano. Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

Haciendo énfasis en el tema de esta investigación, como se visualiza en la Ilustración 21, los expertos entrevistados señalaron que la industria *Fintech* peruana, a comparación de los otros países integrantes de la Alianza del Pacífico, se encuentra rezagada, con muchas oportunidades de mejora.

En ese sentido, Arthur Silva brinda una aproximación estadística de la cantidad de emprendimientos desarrollados en esta industria que se encuentran internacionalizados:

“... hay menos de 10% de las Fintech están internacionalizadas y creo también que muchas de esas que están internacionalizadas están eh, solamente con un país más. Entonces si cuentas solamente las que están en tres o cuatro países... en más de tres países, ese número sería aún menor ¿no? Imagínate.” (Silva, comunicación personal, 20 de julio de 2020).

Además, realiza una acotación importante respecto al por qué muchas de estas no logran tener éxito en otros mercados y es que, al crear modelos de negocios ya existentes en estos otros países, pierden competitividad al operar en un nuevo mercado sin contar con respaldo financiero suficiente que les permita hacer frente o competir de igual con las empresas ya posicionadas:

“Pero también hay un aspecto acá que muchas veces las Fintech del país copian un modelo de negocio de Colombia o copian un modelo de negocio de México, entonces también está eso, es super positivo eso ¿no? ese diálogo que existe de regional, global para seguir optimizándose e ir fomentando temas de conversación de los servicios financieros de los países. Sin embargo, al ingresar a otro país, si no tiene una espalda económica, una espalda financiera significativa, su competitividad va a ser muy baja porque ya existen otros haciendo lo mismo allá y de manera aún más económica ¿no? Entonces, o mejor fondeado, mejor financiado... entonces por este lado, creo que es la gran problemática.” (Silva, comunicación personal, 20 de julio de 2020).

Si bien se manifiesta que la industria *Fintech* peruana se encuentra rezagada, esto se encuentra directamente influido por algunas grandes problemáticas que afectan al sistema financiero peruano. Los expertos entrevistados coinciden en que la informalidad y el número escaso de peruanos bancarizados son limitaciones considerables.

En el caso de la informalidad, Eloy Cabellos precisa lo siguiente:

“El Perú es un país bastante informal, lo sabemos. Incluso diría que es el país más informal de Latinoamérica y eso también un poco frena a una Fintech, ¿por qué? porque para que una Fintech exista tiene que haber cierta formalidad.”

También señala que esta problemática se encuentra relacionada a un tema cultural dentro de la sociedad peruana:

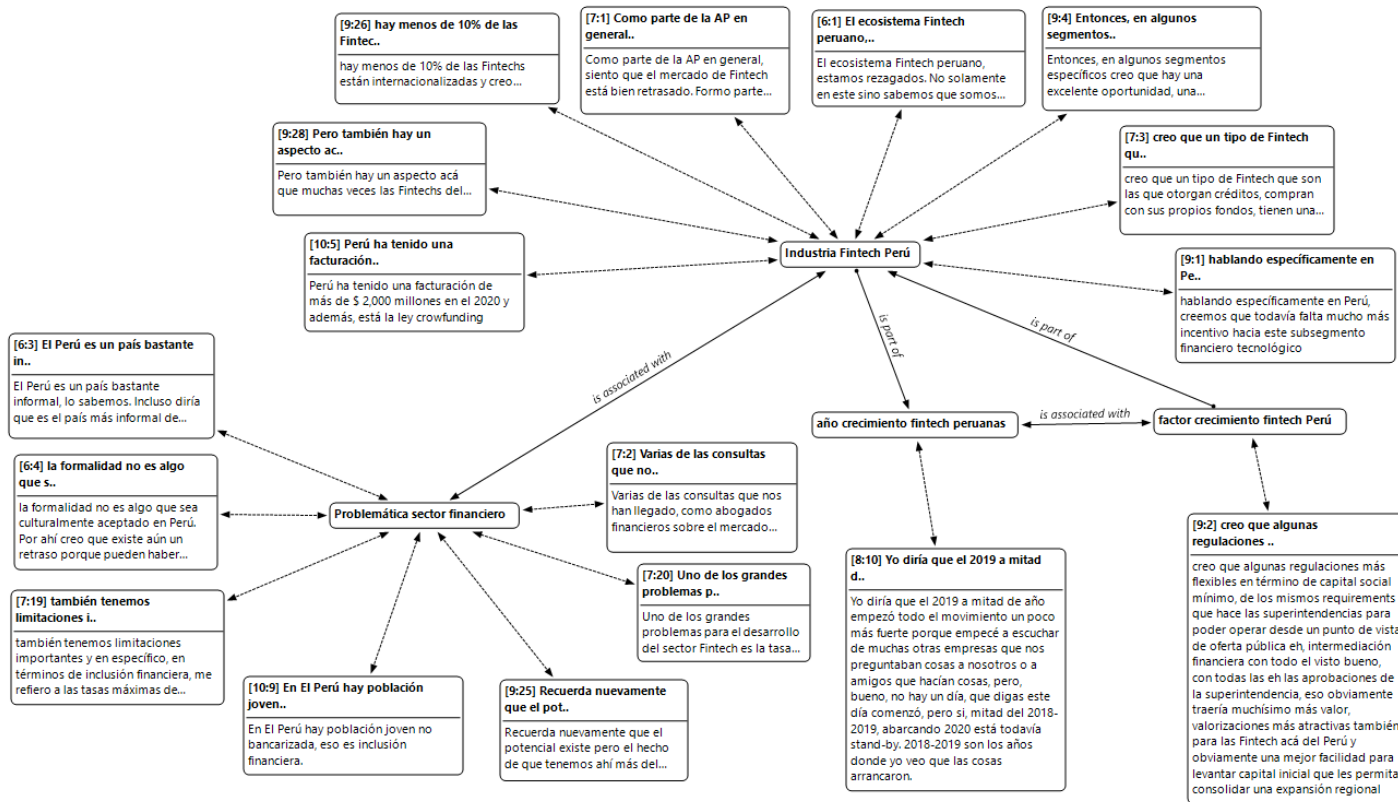
“... la formalidad no es algo que sea culturalmente aceptado en Perú. Por ahí creo que existe aún un retraso porque pueden haber entidades o grupos de gente que hacen préstamos de manera informal o las juntas que es una forma muy rápida de hacer dinero”. (Cabellos, comunicación personal, 02 de julio de 2020).

En el caso de la segunda problemática, la escasa inclusión financiera en Perú, los expertos coinciden en que esto representa una gran oportunidad para la industria Fintech en general, porque a través de las soluciones digitales que brindan pueden acercarse de manera más rápida y sencilla a aquellos que no pueden acceder a la oferta tradicional que la conforman los bancos:

“...también tenemos limitaciones importantes y en específico, en términos de inclusión financiera, me refiero a las tasas máximas de interés. Hay un sector de los consumidores a las que por la informalidad en la que realizan sus actividades la banca no va a acceder con las tasas que está dispuesta a ofrecer” (Villafuerte, comunicación personal, 03 de julio de 2020).

Ilustración 21

Análisis de la industria Fintech peruana según expertos entrevistados



Nota: Diagrama detallado de la subcategoría Industria Fintech Perú, perteneciente a la categoría Ecosistema emprendedor peruano. Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

De acuerdo a la última parte mencionada por los expertos entrevistados sobre la oportunidad que representa para la industria *Fintech* peruana, la limitación de contar con un bajo número de personas bancarizadas, las autoras decidieron profundizar los aportes de los expertos con la siguiente información.

De acuerdo con la Cámara de Comercio de Lima (2019) a través de un informe económico elaborado para su revista en el mes de abril del mismo año, señalan que hay un importante sector de personas y empresas no atendidos por la oferta financiera tradicional, es decir, no se encuentran incluidos financieramente.

En esa línea, mencionan que el Global Findex para el año 2018, posicionaba a Perú como el segundo país a nivel latinoamericano con la mayor brecha de género financiero después de Ecuador.

Además, se señala que son las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) quienes poseen poco acceso a financiamiento, cuyo porcentaje de participación es de 20%. Esto es un claro indicio de la poca inclusión financiera que existe para estas empresas, a pesar de que el universo empresarial peruano se encuentra conformado las pymes en un 99.4% (Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores, 2017; Ministerio de la Producción, 2017) y que se considera a estas como el motor del mercado (Vodanovic Legal, 2019).

Esta problemática ha impulsado iniciativas del sector público, por un lado, desde 2015 se desarrolla la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), impulsado por una Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera y reconocido por The Economist Intelligence Unit a través de Microscopio Global, donde Perú ocupa el segundo puesto (luego de Colombia) como el país que promueve un marco regulatorio que promueve la inclusión financiera (The Economist, 2018).

Por otro lado, en marzo de 2019 se presentó el Plan Nacional de Educación Financiera (Planef) por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) como instrumento que refuerza la educación financiera en Perú y busca incluir a más peruanos en esta (Planef, 2019).

Tanto ENIF como Planef son excelentes iniciativas para que el sistema financiero sea inclusivo, no obstante, aún no existen cambios importantes dentro de la estructura económica peruana (Ministerio de Economía y Finanzas, 2019), pues la informalidad continúa siendo

bastante alta en el país (Vodanovic Legal, 2019). Es ahí donde el rol de las *Fintech* en Perú representa una significativa oportunidad, cuyas herramientas permitan superar los factores que limitan la inclusión financiera.

En ese sentido, Ríos Rosales (2019), menciona que es necesario incrementar el desarrollo de canales alternativos para que más personas tengan una opción cercana a su realidad y puedan acceder al sistema financiero. De igual manera, Hoder, F., Wagner, M., Sguerra, J. y Bertol, G. (2016), sostienen que las *Fintech* brindan soluciones que podrían mejorar la competitividad de las MIPYMES y aumentar el acceso a financiamiento (Hoder et al., 2016, p. 26).

Además, Rojas (2016) añade que las empresas *Fintech* sirven de manera eficiente al este sector, tradicionalmente desatendidos por los bancos, y señala que hay tres tipos de innovaciones marcadas para este sector: (a) las plataformas de financiamiento, que incluyen préstamos y líneas de crédito, utilizando metodologías propias para el análisis de riesgo crediticio y el establecimiento de tasas de interés; (b) los mercados electrónicos, conocidos también como Marketplace, que utilizan plataformas digitales con el propósito de conectar instituciones financieras con personas interesadas en obtener préstamos o abrir una cuenta de ahorros; y (c) el financiamiento de facturas, donde se procesan de manera digital y rápida, la aplicación de préstamos basados en el valor de las facturas.

Es así que, *4ToldFintech*, *Prestamype* y *Prestaclub*, son algunos ejemplos de plataformas de financiamiento operando en Perú. Respecto a mercados electrónicos, se encuentran *Tasa Top*, *Kontigo* e *Independencia*. Finalmente, para financiamiento de facturas, está *Factoring Lab*, *Facturedo*, *Innova Factoring* y *Factura Fácil*.

Por otro lado, en la Ilustración 22, se visualizan los comentarios y percepciones que tienen los expertos entrevistados sobre los avances realizados en Perú para una regulación dentro de la industria *Fintech*. Es por ello que, se ha decidido expandir el contexto que se tiene hasta la fecha para un fácil entendimiento en los lectores respecto a este tema.

Como se ha mencionado anteriormente, la industria *Fintech* posee distintas verticales tales como transferencia de dinero y métodos de pago, ahorros e inversiones, gestión de finanzas personales, seguros, préstamos, entre los más destacados. Las empresas *Fintech* pueden ofrecer sus productos y servicios en una o más de estas verticales.

En Perú, el 23 de enero de este año se aprobó el Decreto de Urgencia 013-2020 para el financiamiento de MIPYMES, *startups* y emprendimientos, con el objetivo de “impulsar el desarrollo del mercado de financiamiento de capital de emprendimientos innovadores y de alto impacto (*startups*) en etapa de consolidación” (Decreto de Urgencia 013-2020, 2020). En el Título IV de este decreto, se explican las disposiciones para la regulación y supervisión a la actividad de financiamiento participativo financiero (también denominado crowdfunding).

La Superintendencia de Mercado de Valores (SMV) es la entidad encargada de autorizar la operación de las sociedades administradores de plataformas crowdfunding. Estas sociedades deberán implementar un sistema de prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, conocido como PLAFT (Portal de Prevención al Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo).

Dentro de los beneficios que trae esta normativa se destaca la flexibilidad para la supervisión y regulación a las sociedades administradoras de crowdfunding, quienes pueden haberse constituido en el extranjero. También, existe libertad para el establecimiento de fijación de tasas de interés, comisiones y gastos en las operaciones realizadas mediante la plataforma de crowdfunding. (Vodanovic, 2020).

Tomando esto en consideración, se pasará a analizar los comentarios recogidos por los expertos sobre este tipo de iniciativas, así como la percepción que tienen respecto a la posibilidad de una ley que englobe a toda la industria *Fintech*, como la ley *Fintech* en México promulgada en marzo de 2018. En esa línea, José Villafuerte indica que aún no se tiene claridad respecto a la tendencia que tomará la regulación para *Fintech* en el Perú:

“...creo que han habido varios comentarios del regulador SBS en los últimos años sobre la necesidad de que se regule la industria Fintech, que las Fintech eventualmente van a generar un problema para el mercado y necesitamos tener un marco regulatorio adecuado y no se tiene todavía claridad de hacia dónde va a ir esa regulación.” (Villafuerte, comunicación personal, 03 de julio de 2020).

Eloy Cabellos manifiesta la necesidad de contar con una ley que regule a las demás verticales Fintech, porque así los usuarios tendrían una percepción de seguridad respecto a este tipo de servicios que estimularía su uso:

“... Creo que falta una regulación Fintech que englobe transferencias de dinero, cambio de divisas, préstamos, inversiones para que a través de una regulación las Fintech puedan tener un respaldo que las acredite ante el mercado. [...] o sea el hecho de depender del dinero mío sin ser una entidad financiera no regulada por la SBS, que nadie conoce me genera desconfianza y que no está avalada por ninguna ley más aún. La regulación es necesaria para que las Fintech tengan una espalda que las pueda solventar ante el mercado. Ya no solamente soy yo, entidad jurídica que opera en Perú, sino que también estoy respaldada por una norma que remite lo que hago, me da parámetros de comportamiento y cuida el dinero que yo tengo y si es que uso el dinero de la gente.” (Cabellos, comunicación personal, 02 de julio de 2020).

Sin embargo, Arthur Silva difiere de esta posición, indicando que generalizar a todas las Fintech bajo una sola ley segregaría a esta industria del mercado financiero, que es donde siempre ha operado; para este experto las Fintech no son algo nuevo ya que la tecnología y el sector financiero han estado directamente relacionados:

“... generalizar todas las Fintech con una ley macro Fintech, yo no la veo muy productiva porque lo que vas a hacer ahí es limitar muchísimo el crecimiento de otras verticales que ya tienen como actuar desde un punto de vista de oferta pública.” (Silva, comunicación personal, 20 de julio de 2020)

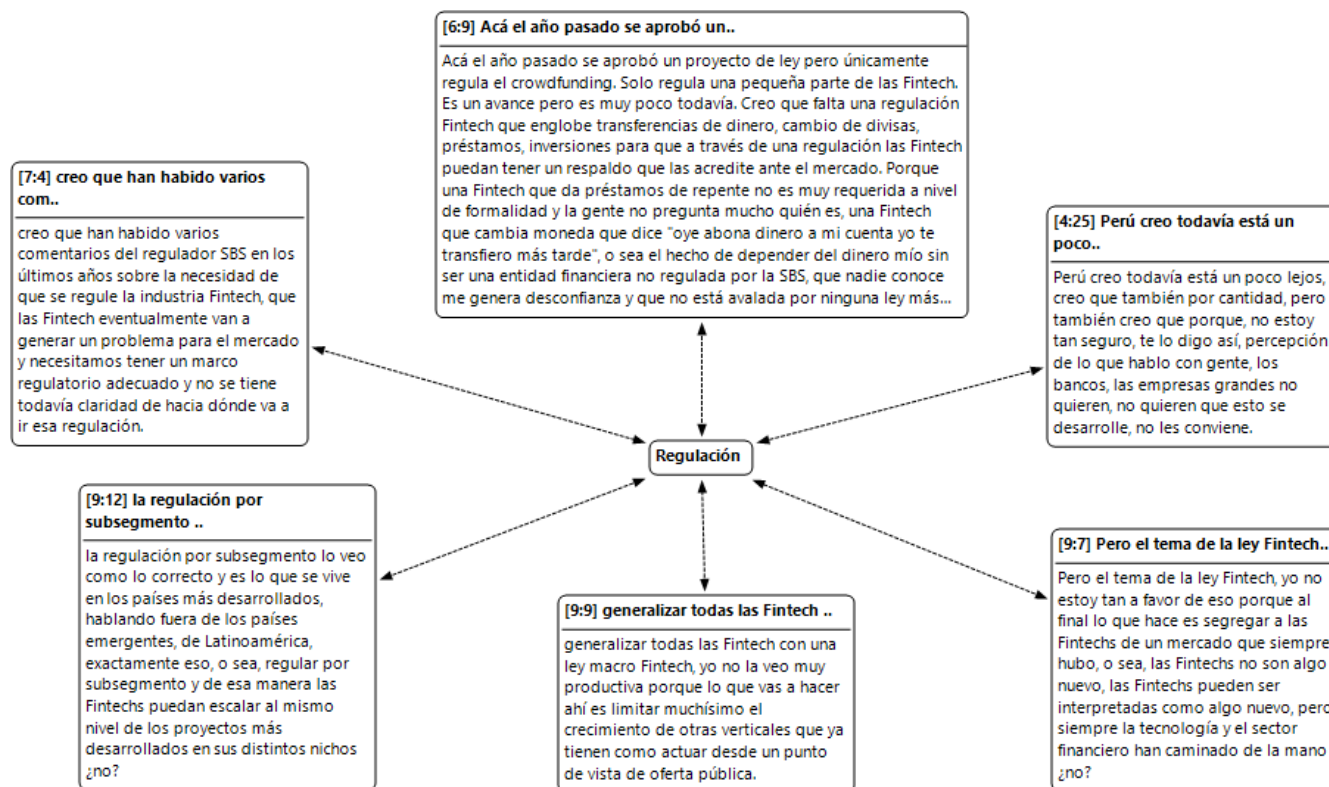
Además, agrega que la iniciativa de regulación a las plataformas crowdfunding beneficia al desarrollo de la industria y es la tendencia que está tomando Perú, la de crear

normativas o ajustar las existentes hacia una regulación por actividad, como lo realizan países más desarrollados:

“la regulación por subsegmento lo veo como lo correcto y es lo que se vive en los países más desarrollados, hablando fuera de los países emergentes, de Latinoamérica, exactamente eso, o sea, regular por subsegmento y de esa manera las Fintechs puedan escalar al mismo nivel de los proyectos más desarrollados en sus distintos nichos ¿no?”
(Silva, comunicación personal, 20 de julio de 2020).

Ilustración 22

Análisis respecto a la regulación de la Industria Fintech en Perú de acuerdo a los expertos entrevistados



Nota: Diagrama detallado del código Regulación, perteneciente a la subcategoría Industria Fintech Perú y a la categoría Ecosistema emprendedor peruano.

Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

En la Ilustración 23, se visualiza el diagrama de la segunda variable diseñada en la matriz de operacionalización, la exportación de servicios de *startups Fintech* peruanas. A continuación, se pasará a analizar dicha variable desde el punto de vista de los expertos entrevistados.

Es así que, los expertos comparten la percepción de que, al tratarse de una industria en desarrollo, los emprendedores aún no poseen conocimiento suficiente que les permita internacionalizarse de manera rápida y exitosa. En ese sentido, José Villafuerte señala que el conocimiento para escalar a otros mercados se obtiene a través de cooperación entre emprendedores:

“Probablemente conocimiento, de los mercados en general. Normalmente los mercados se abren cuando hay una compañía o un emprendedor que se atreve a cruzar la frontera y empieza a generar conocimiento para los demás. El mercado va desarrollándose e internacionalizándose de esa forma. No veo todavía (en tamaño y conocimiento de las Fintech en Perú) en este momento que tengan esa capacidad para internacionalizarse y competir con otras Fintech en la región.” (Villafuerte, comunicación personal, 03 de julio de 2020).

Eloy Cabellos afirma que existe exportación de servicios de *startups Fintech*, sin embargo, esta se realiza de manera reducida:

“Si hay una exportación de Fintech muy pequeña, muy temerosa creo yo, pero si la hay.” (Cabellos, comunicación personal, 02 de julio de 2020).

Según Renzo Reyes, uno de los motivos por lo que esto sucedería se encuentra relacionado a la capacidad de escalabilidad que tienen los modelos de negocio de las *startups Fintech* peruanas:

“... depende mucho de su problema y la solución. Está bien. Hay startups que en el mercado nacen resolviendo problemas que ya existen en otros lados del mundo, entonces para que una startup sea escalable que es lo que lo hace es su mercado. ¿El problema es un problema local o un problema global?, es la pregunta que uno siempre se tiene que hacer. Si el problema es local, evidentemente, su escalabilidad es limitada, si el problema es global,

su escalabilidad es cuestión de tiempo, si es que los founders hacen las cosas bien. Entonces es eso, tamaño de problema es lo que define la escalabilidad de una startup.” (Reyes, comunicación personal, 06 de julio de 2020).

Se creó una subcategoría denominada “factor exportación servicios”, para desarrollar a profundidad cuáles son los factores que permiten la exportación de servicios según los expertos entrevistados.

Para Renzo Reyes se encuentra muy ligado a tres factores: el financiamiento, la cultura de digitalización que se tenga en el mercado destino y la visión del emprendedor hacia soluciones con escala global:

“... en realidad, uno son los fondos, sin plata no se desarrolla, te digo sin plata porque en realidad, el emprendimiento innovador se apalanca mucho en la plata de inversionistas, aquí y en donde sea. Dos, lo ideal como ecosistema y consumidores es iniciar la ola de transformación digital que tenemos a nivel todo, ¿me entiendes? A nivel técnico como cultural. Y tercero, yo creo que es la visión del emprendedor hacia problemas globales no solo locales. Entonces, para mí está, fondos, cultura, y estilo o características del emprendedor local.” (Reyes, comunicación personal, 06 de julio de 2020).

Por otro lado, José Villafuerte menciona la necesidad de cooperación con otros países e instituciones fuera del ámbito local como factor para un mayor desarrollo de exportaciones de servicios:

“En general, me parece un factor importante, la cooperación internacional. Sobre todo, en términos técnicos y también de búsqueda de fuentes de financiamiento baratas para el desarrollo de estos.” (Villafuerte, comunicación personal, 03 de julio de 2020).

En relación a lo mencionado, los expertos señalan al *networking* como factor decisivo en la exportación de servicios de *startups*:

“Sí, totalmente. Lo he visto en eventos recientes que se han organizado aquí en Lima, donde se ve claramente la actitud colaborativa entre todos los emprendedores en términos

de información, de conocimiento de mercado. Me parece increíble y me parece además bien particular de las startups a diferencia de otros negocios, casi comparable con el nivel de colaboración que tienen los restaurantes de Apega (Sociedad Peruana de Gastronomía), nivel colaborativo bien interesante.” (Villafuerte, comunicación personal, 03 de julio de 2020).

Por su parte, Renzo Reyes agrega lo siguiente:

“...el networking es implícito, ¿no? De hecho, el networking es una de las variables que todo emprendedor desarrolla a través de las habilidades de comunicación, las habilidades blandas, pero el networking depende de si lo aprovechas o no lo aprovechas. Yo creo que ya es algo implícito y que depende mucho de las capacidades blandas, en el desarrollo del emprendedor.” (Reyes, comunicación personal, 06 de julio de 2020).

En relación a los obstáculos para la internacionalización de *startups Fintech*, los expertos señalaron distintos aspectos que influyen como, por ejemplo, la falta de herramientas de promoción por parte del sector público para el desarrollo de la industria *Fintech* y la poca profundidad de mercado que tienen la mayoría de los emprendimientos.

Eloy Cabellos comenta lo siguiente respecto al primer obstáculo mencionado:

“Al no existir promoción de parte del Estado, existe ese factor miedo, del inversionista o del emprendedor peruano, de poder ir a otro país. Porque dice "si aquí en el Perú, que lo conozco, no creo que me vaya tan bien. En otro país, el miedo es mayor". Ese miedo se convierte en una pared que no permite cruzar.” (Cabellos, comunicación personal, 02 de julio de 2020).

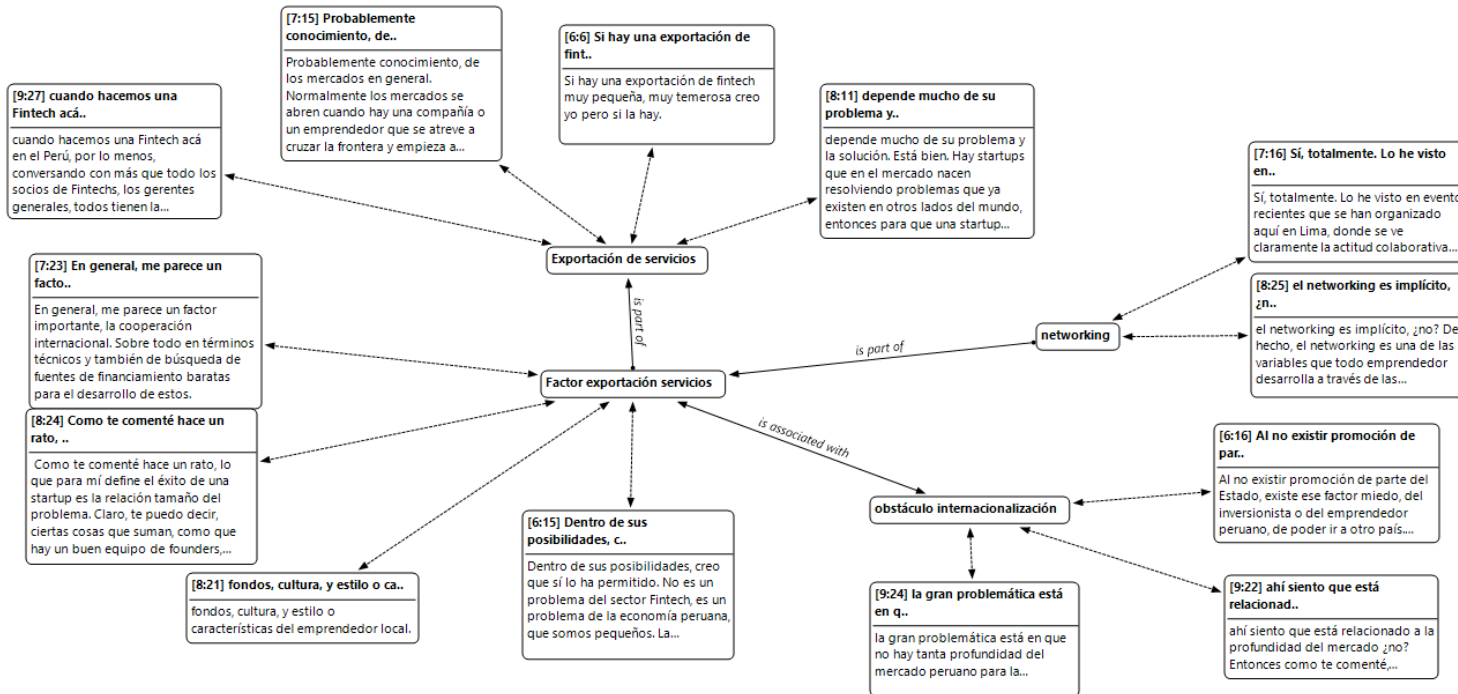
Respecto al segundo obstáculo, Arthur Silva profundiza en que son las *startups Fintech* que generan su propia limitación a operar localmente porque la profundidad de mercado que poseen sus soluciones es baja:

“la gran problemática está en que no hay tanta profundidad del mercado peruano para la mayoría de los sub segmentos Fintechs y luego, al momento de querer escalar hacia otros países, tienen tres opciones principales: o una, es por capital del propio bolsillo, la

mayoría no lo tiene; la otra es generar deudas, la mayoría no tiene un récord interesante como para pedir préstamos fuertes; y la tercera es vender equity, pero el tema de vender equity es que muchas veces las compañías se diluyen en sus etapas primarias, de levantamiento de capitales cuando llegan a ser ya de los emprendedores fundadores, tienen ya 50% o quizás menos las acciones de la compañía y eso obviamente afecta que los fondos de afuera tomen valor a las acciones de la compañía visto que su fundador tiene 5% de sus acciones no está ya motivado como para hacer la compañía crecer porque el nexo de la venta final no le va a tener un impacto significativo en términos de valorización.” (Silva, comunicación personal, 20 de julio de 2020).

Ilustración 23

Análisis de la variable exportación de servicios de acuerdo a los expertos entrevistados



Nota: Diagrama detallado de la categoría Ecosistema emprendedor peruano. Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

Por último, en la Ilustración 24 se visualiza el diagrama de la variable Alianza del Pacífico. Se analizará lo expuesto por los expertos entrevistados con respecto a este bloque regional y la influencia que ha tenido en el desarrollo de industria *Fintech* de los países miembros.

En principio, lo que más se ha destacado es el buen posicionamiento que le otorgan a la Alianza del Pacífico, por ser un bloque regional sólido que busca el desarrollo de los países miembros en temas de emprendimiento e innovación, tal como lo señala Eloy Cabellos:

“La AP es el bloque regional más sólido a nivel de Latinoamérica y es por ello que ha atraído el interés de México por ejemplo, por ahí hay unos países invitados que están sumándose porque están viendo que el bloque funciona.” (Cabellos, comunicación personal, 02 de julio de 2020).

Así también, lo menciona Renzo Reyes:

“... es el único en la región que está desarrollando un programa que a pesar de todas las dificultades, que tengan un financiamiento porque todos nos vemos con fondos propios, está trabajando bien, está impulsando una red, hay un directorio, entonces, yo considero que la AP y AceleraAP, que es la red de aceleradoras que tienen, es uno de los movimientos regionales más positivo que aún está creciendo pero que debería tender puentes de escalamiento entre los países que somos parte de la Alianza y de las aceleradoras que somos parte de ello.” (Reyes, comunicación personal, 06 de julio de 2020).

Además, se resalta el compromiso político de los países miembros mediante la cooperación que realizan los gobiernos de los cuatro países, así lo menciona Arthur Silva:

“Lo que sí sabemos es que los cuatro gobiernos están trabajando de manera activa en lo que son sus áreas de economía y fomentar esta integración y hacerla lo más rica posible para que puedan tomar provecho de eso.” (Silva, comunicación personal, 20 de julio de 2020).

Así también, al preguntarle sobre el trabajo específico que se realiza para el desarrollo de la industria *Fintech*, Renzo Reyes considera que:

“La AP viene haciendo énfasis en trabajar a nivel de, como comunidad, pero tampoco es que tengan en nosotros una búsqueda enfocada solamente en Fintech.” (Reyes, comunicación personal, 06 de julio de 2020).

Asimismo, dentro de esta variable se consideró segregar cada uno de los ecosistemas emprendedores de la AP en subcategorías, salvo el peruano.

En ese sentido, respecto al ecosistema emprendedor mexicano, se resaltó como fortaleza el tamaño que posee, lo que permite que sea un ecosistema muy desarrollado, que además, se encuentra muy bien posicionado en Latinoamérica, por lo que se le considera como un *hub* dentro de la región, así lo señala Eloy Cabellos:

“... vi unos reportes del BID indicando que Latinoamérica está siendo una especie de foco, un hub a nivel de toda América en general y se centraba en México como el país que permitiría que esto se exporte o se lleve más rápidamente a mercados como el de EEUU...” (Cabellos, comunicación personal, 02 de julio de 2020).

Otro punto resaltante de este ecosistema es la regulación vigente que tiene México para la industria, la denominada ley *Fintech*, la cual es considerada como limitante para el desarrollo de empresas, así lo comenta Arthur Silva:

“... lo que hace es limitar el número de transacciones, limitar el volumen de operación que puede hacer una Fintech y obviamente que eso no es muy productivo. Entonces como el regulador dice “ya, ustedes pueden jugar acá, pero hasta este nivel” ¿no? Entonces, eso para mí no es positivo. Lo interpreto como una política anti-mercado” (Silva, comunicación personal, 20 de julio de 2020).

A cerca del ecosistema emprendedor chileno, la opinión de los expertos es que el Perú ha visto reflejado mejoras en el desarrollo de su propio ecosistema tomando como ejemplo de aprendizaje al país vecino, tal como lo señala Renzo Reyes:

“Se está aprendiendo mucho de Chile, yo creo que bastante de lo que hacemos acá en Perú, lo hemos aprendido viendo cómo lo hace Chile a través de StartUp Chile y la cantidad de incubadoras que tiene Chile como Chrysalis u otras de universidades importantes.” (Reyes, comunicación personal, 06 de julio de 2020).

Sin embargo, en cuanto a normatividad, Chile no ha avanzado, Javier Salinas precisa que:

“Chile está atrás en regulación todavía, está corriendo en ese tema (...) recién en este año, espera sacar su ley crowdfunding.” (comunicación personal, 30 de junio de 2020).

Por último, con respecto al ecosistema emprendedor colombiano, no fue el más mencionado por parte de los expertos entrevistados, pero se destaca que también ha sido un aporte para el desarrollo del ecosistema emprendedor peruano, como lo señala Renzo Reyes:

“... creo que Colombia también nos ha enseñado bastante sobre su estilo de trabajo, Ruta N, de hecho ha sido una de las que, te digo en general, viendo el ecosistema de Colombia, de la que uno más se aprende.” (comunicación personal, 6 de julio de 2020)

La última categoría que se analiza en esta variable es la del panorama *Fintech* en la AP, siendo Javier Salinas el que lo explica de la siguiente manera, *“el panorama de Fintech dentro de la AP es muy parejo”* (comunicación personal, 30 de junio de 2020), por lo que él considera que no existen tantas diferencias entre los países de la AP.

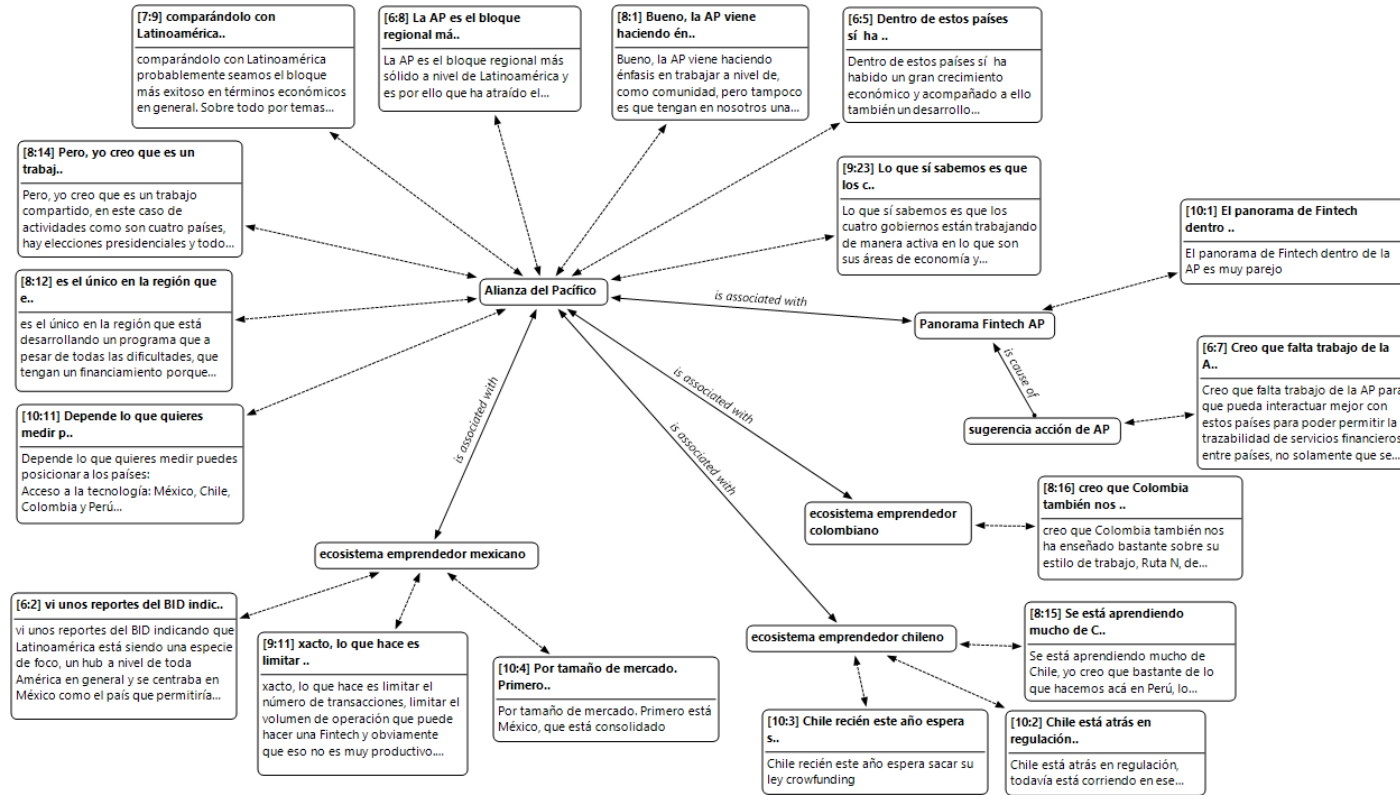
Finalmente, los demás expertos entrevistados proporcionaron sugerencias para que este bloque regional pueda desarrollar la industria *Fintech* entre los países miembros, con el propósito de generar más dinamismo, Eloy Cabellos destaca que la AP debe de buscar la interacción de los servicios financieros entre los países del bloque regional:

“Creo que falta trabajo de la AP para que pueda interactuar mejor con estos países para poder permitir la trazabilidad de servicios financieros entre países, no solamente que se vayan de acá sino que vengan Fintech a Perú para que generen competencia. Eso faltaría,

más promoción, promover un poquito más la dinámica de mercados externos y creo que los 4 países que conforman la AP son muy parecidos a nivel de cultura, origen, costumbre de las personas. Creo que una Fintech que es exitosa en Colombia y creo que por ahí puede serlo en Perú o en México, porque compartimos ciertos rasgos de conductas afines. Permitiría la ubicación rápida de las Fintech...” (Cabellos, comunicación personal, 02 de julio de 2020).

Ilustración 24

Análisis de la variable Alianza del Pacífico de acuerdo a los expertos entrevistados



Nota: Diagrama detallado de la categoría Alianza del Pacífico. Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

1.14.3 Análisis de la tercera familia: funcionarios públicos en la industria *Fintech* peruana

Este tercer grupo de entrevistados está enfocado en los funcionarios públicos del país que nos brindaron su opinión desde la posición que desempeñan dentro del Estado, y su conocimiento sobre las variables que, de acuerdo a la matriz de operacionalización, ayudarán a analizar la problemática de la investigación. Estas variables se contrastarán con las siguientes categorías: ecosistema emprendedor peruano, exportación de servicios y Alianza del Pacífico.

Se debe de hacer mención que este grupo de entrevistados pertenecen a diferentes entidades del Estado, por lo que se trató de conocer la opinión de los funcionarios públicos que participan en los Grupos Técnicos de la Alianza del Pacífico.

Por ello, para analizar el ecosistema emprendedor, específicamente se buscó a un funcionario del Programa Innóvate Perú, que está bajo la dirección del Ministerio de la Producción. Para el análisis de la exportación de servicios, el enfoque fue entrevistar a funcionarios del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

Por último, para la Alianza del Pacífico, se contó con la participación de funcionarios de diversos sectores del Estado (Ministerio de Economía y Finanzas, Superintendencia de Mercado de Valores, Ministerio de Relaciones Exteriores, además de Mincetur) que su vez, participan en Grupos Técnicos y mesas de trabajo que tiene el bloque regional.

La primera variable es el ecosistema emprendedor peruano, para su análisis se ha determinado crear subcategorías, de acuerdo a la codificación realizada de las opiniones obtenidas por los entrevistados.

Así tenemos, las subcategorías de percepción del sector público, sector académico y sector de la banca tradicional, así como de la industria *Fintech* Perú. Dentro de la subcategoría de percepción del sector público, se encuentra el trabajo del sector público y especialmente la opinión sobre el concurso Start-Up Perú, además de las sugerencias para este por parte de los entrevistados. Por último, dentro de la subcategoría industria *Fintech* Perú, se analizará la regulación de la industria vista desde los actores que están involucrados en la elaboración y revisión de las normas.

El ecosistema emprendedor peruano, como se visualiza en la Ilustración 25, es percibida como un ecosistema en desarrollo, fuertemente influenciado del trabajo realizado

por los demás países de la región como lo señala Carlos Rodrich, Coordinador Adjunto del Programa Innóvate Perú:

“La realidad es que no somos los primeros de la región, si es que hablamos obviamente de Sudamérica” [...] “estamos siguiéndole los pasos en todo caso a Chile y a Colombia que son los que ahí llevan unos buenos años de ventaja. Pero eso también da un punto positivo, aprendemos mucho de los errores que ellos puedan tener y eso es un aprendizaje mirando como van ellos”.

A la vez, Carlos también resalta que el Estado ha venido realizando esfuerzos para impulsar el ecosistema emprendedor dentro de la región con el apoyo de otras entidades:

“... creo que Perú es el primer país que hace un instrumento de innovación abierta en la región, bueno ahí gracias también con asesoramiento del BID, es importante, y eso no hemos visto en otros lados, entonces eso es algo super bueno que resaltar, creo que a nivel de instrumentos estamos super actuales, si bien faltan algunos todavía que se van a ir dando en mucho contexto, no sé instrumentos de inteligencia artificial, o ciberseguridad, etc., creo que a nivel general sí ha empezado super bueno, ya empezó con los temas del softlanding” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Por su parte, Lizandro Gutiérrez, coordinador del Grupo Técnico PYME para la Alianza del Pacífico, menciona que los avances dentro del ecosistema emprendedor peruano han manifestado cambios a partir de los últimos cinco años:

“No se tenía como tal el sistema, justamente I+D+I que se tiene en el Perú es... complejo, complicado por lo mismo de que [...] la autoridad está compartida en dos instituciones, ¿no? A su vez, existen muchos actores de gobierno que intervienen en este sistema y no se ha tenido mucho apoyo a fomentar esta parte de la creación del desarrollo...ni de la empresa, que no tenía mucho interés en hacerlo, ni de la academia, que no ha tenido los estímulos para hacerlo. Recién esto ha estado cambiando en los últimos cinco años...” (comunicación personal, 24 de julio de 2020).

Otro aspecto importante que se resalta dentro del ecosistema emprendedor son las características que destacan al emprendedor peruano, como lo señala la ex ministra de Comercio Exterior y Turismo del Perú, Magali Silva Velarde-Álvarez:

“...diría que es una combinación de dos factores, de hecho, es importante el apoyo del estado pero si tú no tuvieras un emprendedor, digamos luchador, innovador, que no se rinde ante la adversidad, eso no se hubiera dado.” (comunicación personal, 02 de julio de 2020).

También, Carlos Rodrich lo menciona:

“Pero para mí, siempre es un tema de personas porque las que he visto que han salido son las que tienen la idea clara, saben en qué momento ya están creciendo y ven que hay una escalabilidad de por medio, ahí también ya te acompaña el financiamiento, pero también hay que tener ahí las agallas de decir me voy a otro país, solo, y armaré un equipo allá, es difícil” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Además, se destaca que, para seguir generando el impulso de este ecosistema para llegar a consolidarse dentro de la región, es necesario el trabajo conjunto de ambos sectores, el privado y el público, como lo describe Magali Silva Velarde-Álvarez:

“Los privados son los que tienen que estar permanentemente en contacto con el sector público y si los privados no vienen a ellos, es el sector público el que los tiene que ir a buscar.” (comunicación personal, 02 de julio de 2020).

Así como también lo comentó el Coordinador Adjunto de Innóvate Perú, Carlos Rodrich:

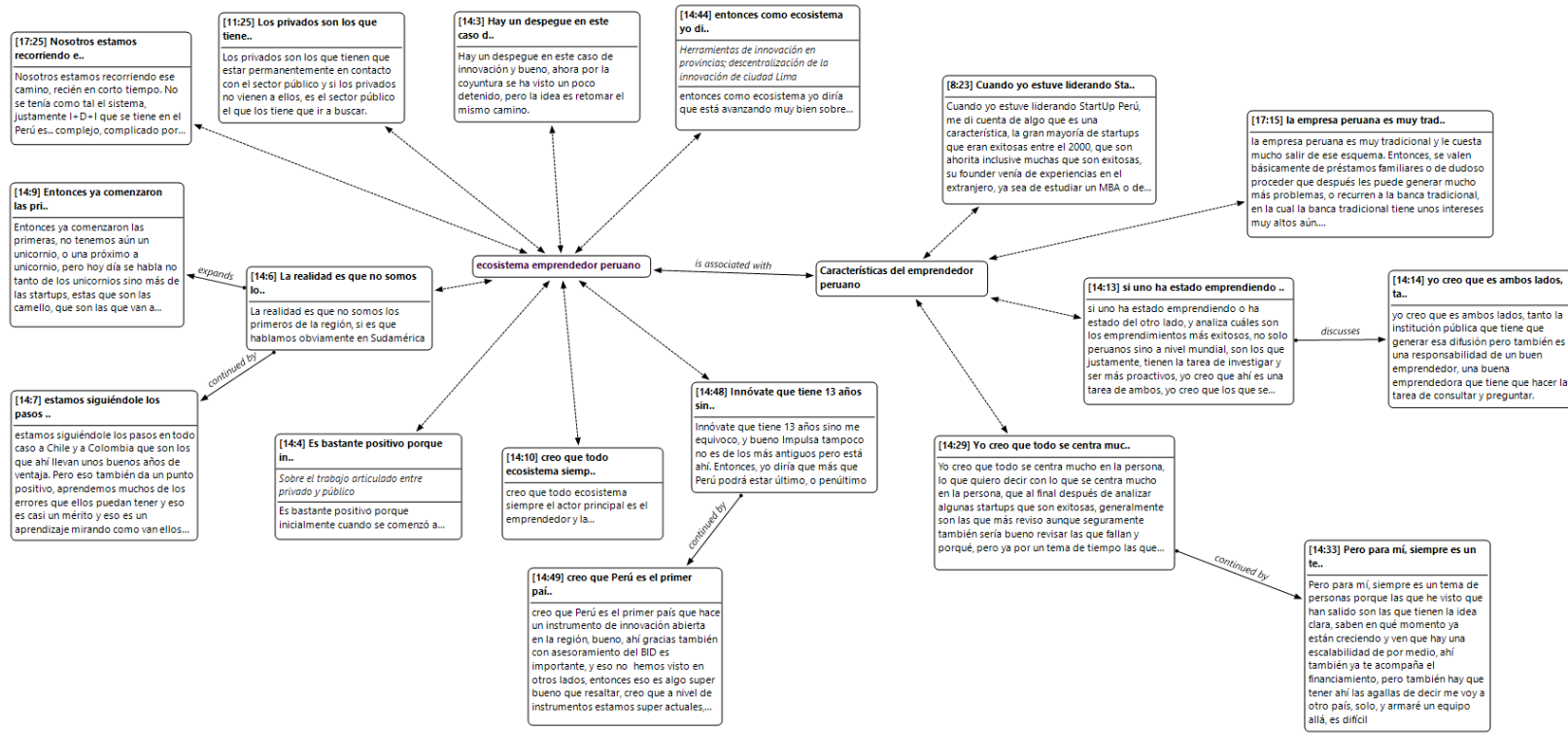
“yo creo que es ambos lados, tanto la institución pública que tiene que generar esa difusión, pero también es una responsabilidad de un buen emprendedor, una buena emprendedora que tiene que hacer la tarea de consultar y preguntar.” (Rodrich, comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Por su parte, el coordinador del Grupo Técnico PYME para la Alianza del Pacífico señala que los emprendedores deben ser más flexibles a otros tipos de financiamiento, así como una oferta de negocio atractiva:

“la empresa peruana es muy tradicional y le cuesta mucho salir de ese esquema. Entonces, se valen básicamente de préstamos familiares o de dudoso proceder que después les puede generar muchos más problemas, o recurren a la banca tradicional, en la cual la banca tradicional tiene unos intereses muy altos aún. [...] deben tener suficientemente flujo de proyectos que sean atractivos para que los inversionistas se instalen a nivel nacional, pero también tienen que haber incentivos por parte del lado del gobierno que permiten a estos inversionistas colocarse en el mercado.” (Gutiérrez, comunicación personal, 24 de julio de 2020).

Ilustración 25

Análisis de la variable ecosistema emprendedor peruano de acuerdo a funcionarios públicos entrevistados



Notas: Diagrama detallado de la categoría Ecosistema emprendedor peruano. Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

En la Ilustración 26 se visualiza el análisis a los actores dentro del ecosistema emprendedor de acuerdo a las opiniones recogidas por los funcionarios públicos entrevistados.

En cuanto a la percepción del sector privado, los entrevistados enfatizaron directamente entre el rol del sector académico y el de la banca tradicional.

Por lo que respecta al sector académico, se mantiene la percepción de que aportan positivamente al ecosistema emprendedor; de acuerdo con Carlos Rodrich Portugal, las incubadoras, aceleradoras y universidades generan programas que apertura la innovación y el emprendimiento, generando a su vez, interés y aceleración a este ecosistema (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

De la misma manera, Magali Silva Velarde-Álvarez coincide en esto, resaltando los esfuerzos pioneros de la Universidad del Pacífico a través de la organización del *Lima Fintech Forum*:

“...En 2017 la Universidad del Pacífico organiza este foro y desde ahí creo que eso marca como el detonante para unir esfuerzos de Fintech pequeñas que habían comenzado.” pero agrega que se necesita la cooperación de los demás actores para desarrollar avances más concretos: *“...las universidades han hecho muy buen papel [...] están cumpliendo su rol, pero sí creo que ha llegado el momento de unir esfuerzos y de no trabajar tanto en compartimientos”*. (comunicación personal, 02 de julio de 2020)

Por otro lado, respecto a la percepción del sector público, existen opiniones divididas respecto a la manera en la que las instituciones estatales han facilitado el desarrollo de emprendimientos y la innovación. Magali Silva Velarde-Álvarez manifiesta que los requerimientos para acceder a financiamiento por parte del Estado son todavía engorrosos y que se tiene una tarea pendiente con los emprendedores:

“...nosotros como Estado tenemos que hacer algo para facilitarle la vida a las personas que están postulando a un fondo del estado, los requerimientos, la cantidad de papeleo y de burocracia que exigen, es demasiado para mí.”

Así mismo, también expresa su malestar respecto a la falta de continuidad de buenas iniciativas públicas y la carencia de data actualizada sobre la cantidad de emprendimientos que actualmente se encuentran en operación:

“El Instituto Nacional de Estadística está perdido en grandes números y no hay forma de tener esa data actualizada, entonces PromPerú que es el que organiza el Peru Service Summit (que ya tiene como diez años) ahí por ejemplo, nosotros cuando estuvimos desarrollamos lo que le llamamos el APP4, que era la exportación de servicios, era justamente todo lo que eran las startups, Fintech... trabajamos muchísimos campos, pero la verdad es que si no hay el apoyo político del más alto nivel, todas estas iniciativas se van quedando en el camino.” (comunicación personal, 02 de julio de 2020).

No obstante, Carlos Rodrich Portugal indica que el sector público se ha adaptado a las necesidades que requiere un ecosistema de emprendimientos e innovación, por lo que el objetivo actual es unificar programas:

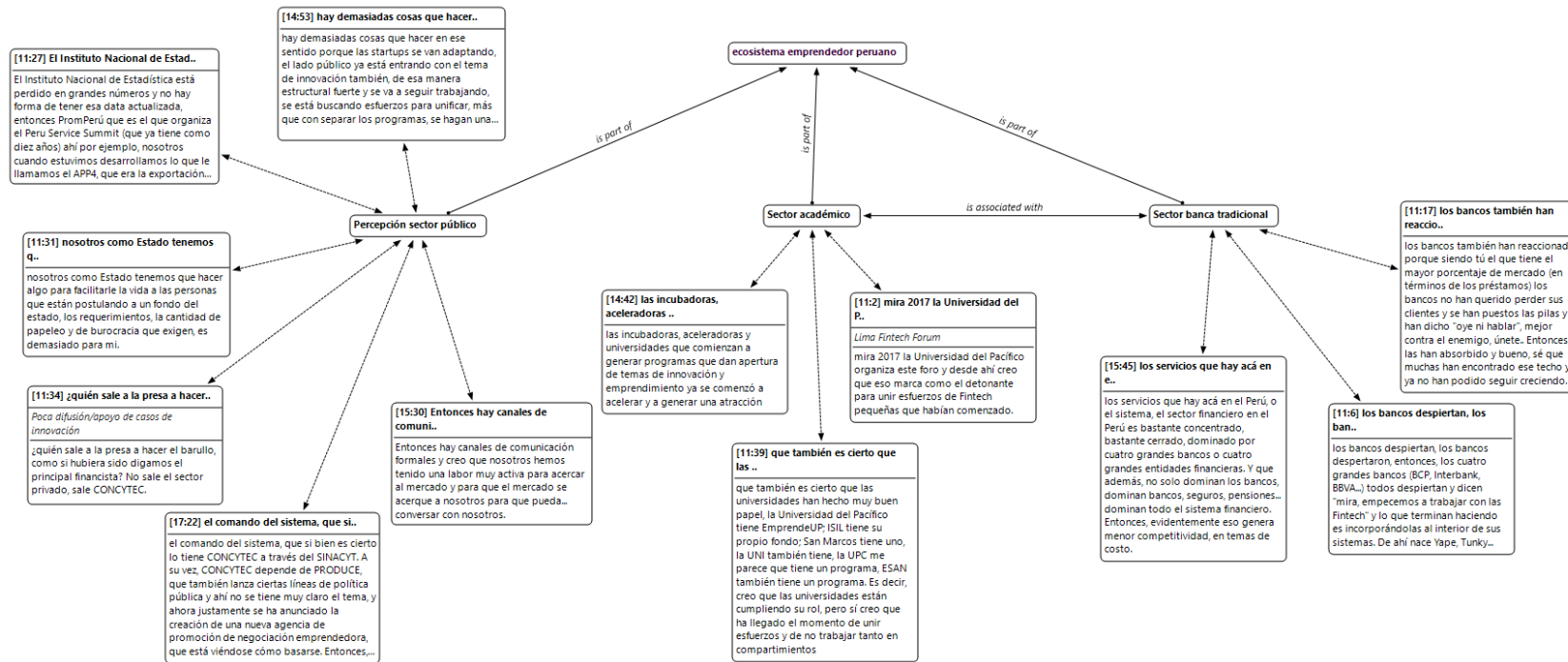
“...hay demasiadas cosas que hacer en ese sentido porque las startups se van adaptando, el lado público ya está entrando con el tema de innovación también, de esa manera estructural fuerte y se va a seguir trabajando, se está buscando esfuerzos para unificar, más que con separar los programas, se hagan una sola base de datos, repositorios, unos cuantos programas que manejen el tema de innovación...” sostiene el Coordinador Adjunto del Programa Innóvate (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Daniel García López comparte la mirada positiva de la labor del Estado agregando que los canales de comunicación existentes han generado acercamientos favorables entre los actores del sector privado:

“Entonces hay canales de comunicación formales y creo que nosotros hemos tenido una labor muy activa para acercar al mercado y para que el mercado se acerque a nosotros para que pueda... conversar con nosotros...” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Ilustración 26

Análisis de los actores dentro del ecosistema emprendedor peruano según expertos entrevistados



Nota: Diagrama detallado de las subcategorías Percepción sector público, Sector académico y Sector banca tradicional, pertenecientes a la categoría Ecosistema emprendedor peruano. Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

Para analizar el trabajo que viene realizando el sector público dentro del ecosistema emprendedor peruano, se creó dentro de la subcategoría Percepción del sector, como se visualiza en la Ilustración 27, este código para desarrollar un mejor análisis de las impresiones de los funcionarios públicos en las entrevistas realizadas.

Un punto importante a señalar de la labor que realiza el sector público es la colaboración con el sector privado para incentivar el ecosistema de emprendimientos en el país, como lo resalta Magali Silva Velarde-Álvarez:

“... nosotros en Produce (cuando yo estuve de viceministra) nosotros firmamos un convenio con Telefónica y esta empresa tenía, ya lo cerró el año pasado este programa de emprendimientos, Wayra y lo cerró porque no tenían fondos. Te estoy hablando del 2012-2013. Era un programa super bueno, tenían fondos españoles y nos conectábamos con muchas universidades de allá. Wayra había logrado escalar, había logrado colocar fondos.” (comunicación personal, 02 de julio de 2020).

Carlos Rodrich adiciona el trabajo que se realiza para la promoción de *startups*:

“PromPerú por primera vez, sus acciones están enfocadas en startups, hace dos años viajamos justamente con gente de incubadoras, de startups Fintech, a Noruega, Oslo, y es interesante, porque fue organizado por PromPerú, es más nos acompañaron un representante de PromPerú París, y es increíble ver esa transición, o las pymes se vuelven innovadoras y digitales o trabajamos también con las startups.” (comunicación personal, 18 de julio de 2020)

Los funcionarios públicos entrevistados también destacaron el trabajo articulado desarrollado con organismos internacionales que mantiene relación con diferentes sectores del Estado, por ejemplo, el Mincetur y el BID, tal como lo señaló Karina Tejada:

“Ahorita el Ministerio de Comercio Exterior estamos haciendo una consultoría con el BID y justo íbamos a tener una reunión y uno de los sectores que van a analizar bastante para ver cómo mejorar la política para el desarrollo de estos sectores específicamente es Fintech” (comunicación personal, 14 de julio de 2020).

En el caso de la SMV, Daniel García lo comenta:

“Nosotros tenemos una participación bastante activa a través de los diversos organismos multilaterales con los cuales nosotros tenemos relación. Por ejemplo, IOSCO, que es la Organización Internacional de Comisión de Valores. IOSCO tiene un Fintech Network en el cual nosotros participamos y ha hecho algunas actividades al respecto.” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Por el lado del propio sector público, los funcionarios señalaron los esfuerzos con los que iniciaron este impulso para los emprendimientos, así como los que se siguen desarrollando para que el ecosistema emprendedor se extienda a las regiones. Magali Silva comenta como fue el comienzo de este trabajo:

“... se ha construido un fondo para el emprendimiento durante (en realidad si tú lo miras en el tiempo) tiene más de quince años, quizá veinte años. Este fondo, la forma de hacerlo es tal que, abarca muchísimas actividades.” (comunicación personal, 02 de julio de 2020).

Si bien dentro del ecosistema emprendedor peruano, se resalta a Lima como el principal mercado para las *startups* y los demás actores que lo conforman, desde el Estado se viene impulsando que las regiones sigan desarrollando sus propios ecosistemas, como lo señala Carlos Rodrich de Innóvate Perú:

“Inicialmente se potenció el ecosistema de la capital, en Lima, con las incubadoras y aceleradoras, pero paulatinamente esos concursos han ido potenciando las regiones y ya al día de hoy tenemos más incubadoras de las cuales ya están dispersas por diferentes regiones como Piura, Moquegua, Tacna, Arequipa, Cajamarca, Trujillo, y la mayor fortaleza es eso, que se viene avanzando rápidamente.” [...] *“hay un instrumento que se llama el DER que es el Dinamismo de Ecosistemas Regionales en innovación y emprendimiento, que justamente, es un programa dentro de Innóvate, y ya tiene una primera promoción, se puede decir, que es de la Libertad, que lo lidera Trujillo, también Piura, lo lidera la Universidad de Piura, y está el de San Martín, entonces muy pronto vamos a tener la nueva generación de tres o cuatro regiones más que se van a ir sumando, entonces como*

ecosistema yo diría que está avanzando muy bien.” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Aunque se está avanzando a través de todos estos esfuerzos, queda pendiente un manejo más eficiente en cuanto a la recolección y procesamiento de la información por parte del Estado para su posterior análisis en cuanto al sector de emprendimientos y servicios, como lo menciona Karina Tejada del Mincetur:

“En estadística lamentablemente el Perú no tiene buenas estadísticas en servicios. Las estadísticas básicas que tenemos, las maneja el BCR y son demasiado básicas, no hay nada de Fintech para comenzar.” (comunicación personal, 14 de julio de 2020).

En tanto, Carlos Rodrich, comentó que Innóvate Perú mantiene su propia base de datos, sin embargo:

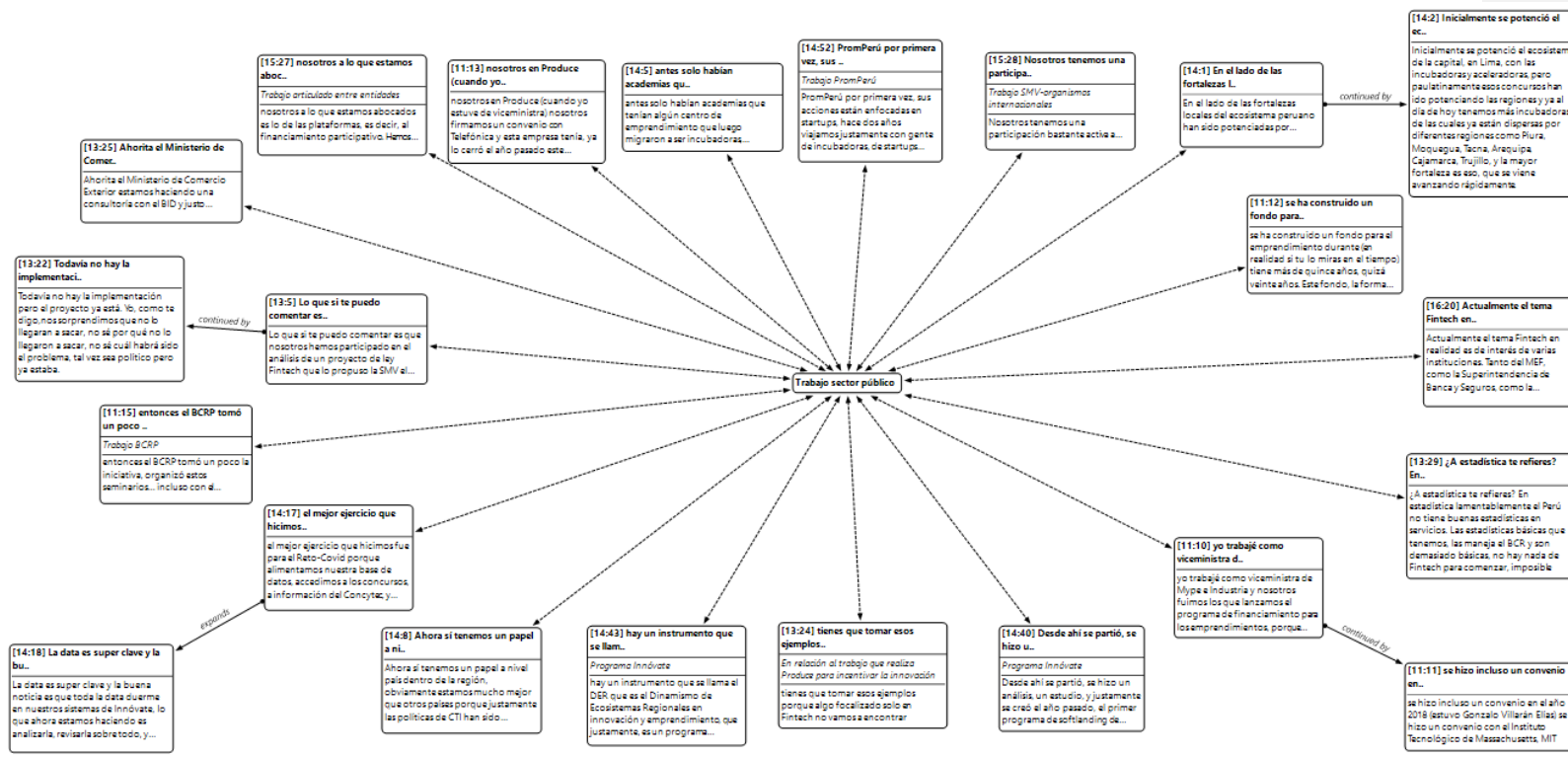
“La data es super clave y la buena noticia es que toda la data duerme en nuestros sistemas de Innóvate, lo que ahora estamos haciendo es analizarla, revisarla, sobre todo, y más que analizarla, lo interesante de la data es que esta producción, o qué respuesta o qué vamos a ejecutar con esa data, cuál es no solo el diagnóstico sino la receta” [...] “También, y hay un reto ahí que está pendiente, que le debemos al ecosistema, es que ellos quieren acceder a esta data, y nuestra data no debe ser solamente exclusiva para la gente de Innóvate sino abierta, open source al ecosistema.” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

En ese sentido, Karina Tejada Castro manifiesta que iniciativas como las que se elaboran en el Ministerio de la Producción deben ser tomadas en cuenta, debido a que aún no se han creado iniciativas públicas que fomenten a *startups Fintech* de manera específica:

“...tienes que tomar esos ejemplos porque algo focalizado solo en Fintech no vamos a encontrar...” (comunicación personal, 14 de julio de 2020).

Ilustración 27

Análisis del trabajo realizado por el sector público dentro del ecosistema emprendedor peruano según funcionarios públicos entrevistados



Nota: Diagrama detallado del código Trabajo sector público, perteneciente a la subcategoría Percepción sector público y a la categoría Ecosistema emprendedor peruano. Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

Como se visualiza en la Ilustración 28, los funcionarios públicos entrevistados mencionaron al concurso StartUp Perú del Programa Innóvate Perú como parte de los esfuerzos del sector público para dinamizar el ecosistema emprendedor. Así lo menciona, Carlos Rodrich:

“StartUp Perú es muy reconocido, pero hay muchísimo camino ahí que aprender.” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

También, se hizo énfasis en que este concurso, StartUp Perú, si bien realiza esfuerzos para obtener mayores financiamientos para las *startups*, debe de centrarse también, en dinamizar el ecosistema con la participación de *startups* extranjeras que aporten un mayor escalamiento al ecosistema emprendedor en el país:

“... se ha empezado ya a trabajar con startups internacionales, esto nació hace un par de años. Se convocó por referencia lo que aporta una empresa internacional a un ecosistema y se tomó como ejemplo una empresa internacional, una startup muy famosa que llegó al Perú, que fue Groupon, bueno que ahora, es una cuponera de descuentos, de servicios, de todo tipo de productos que podías comprar, ahora creo que ya no sigue en Perú pero sigue todavía funcionando a nivel mundial, y bajo esa premisa, ese estudio de lo que dinamiza, porque no solamente la startup te dinamiza, en sí te protege el ecosistema que genera más empleo y trabajo sino que forma capital, te desarrolla bajo esos lineamientos la transformación digital, hizo mucho bien esta empresa, esta startup porque generó una cantidad de personas interesantes perfiles interesantes que luego crearon, fueron como una semilla para el ecosistema de esa época, de ahí salieron muchos CEO de startups o que manejan empresas de innovación, etc.” (Carlos Rodrich, comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Como parte de las mismas sugerencias que fueron comentadas por los funcionarios públicos entrevistados para mejorar el trabajo que viene realizando el sector público, se resaltan los temas de educación, la burocracia del Estado y mayor coordinación de las diferentes instituciones del sector público. Al respecto del tema educación, Magali Silva señala que:

“la educación en el Perú tiene que ser mucho más focalizada y orientada a mejorar las condiciones de nuestra localidad.”.

En cuanto al tema de agilizar el trabajo del Estado, dejando atrás la burocracia, agrega lo siguiente:

“... esto tiene que ser un cambio radical porque te exigen una guía telefónica de requisitos y cuando los terminas ya no necesitas la plata, tu invento ya alguien se lo copió. Esto es lo que falta, mayor rapidez y obviamente ajustarse a las condiciones del Estado” (Silva, comunicación personal, 02 de julio de 2020).

A su vez, Daniel García López, funcionario de la SMV, indica que buscar que el Estado flexibilice sus procesos y genere más apoyo a la innovación y emprendimientos, no significa crear más instituciones:

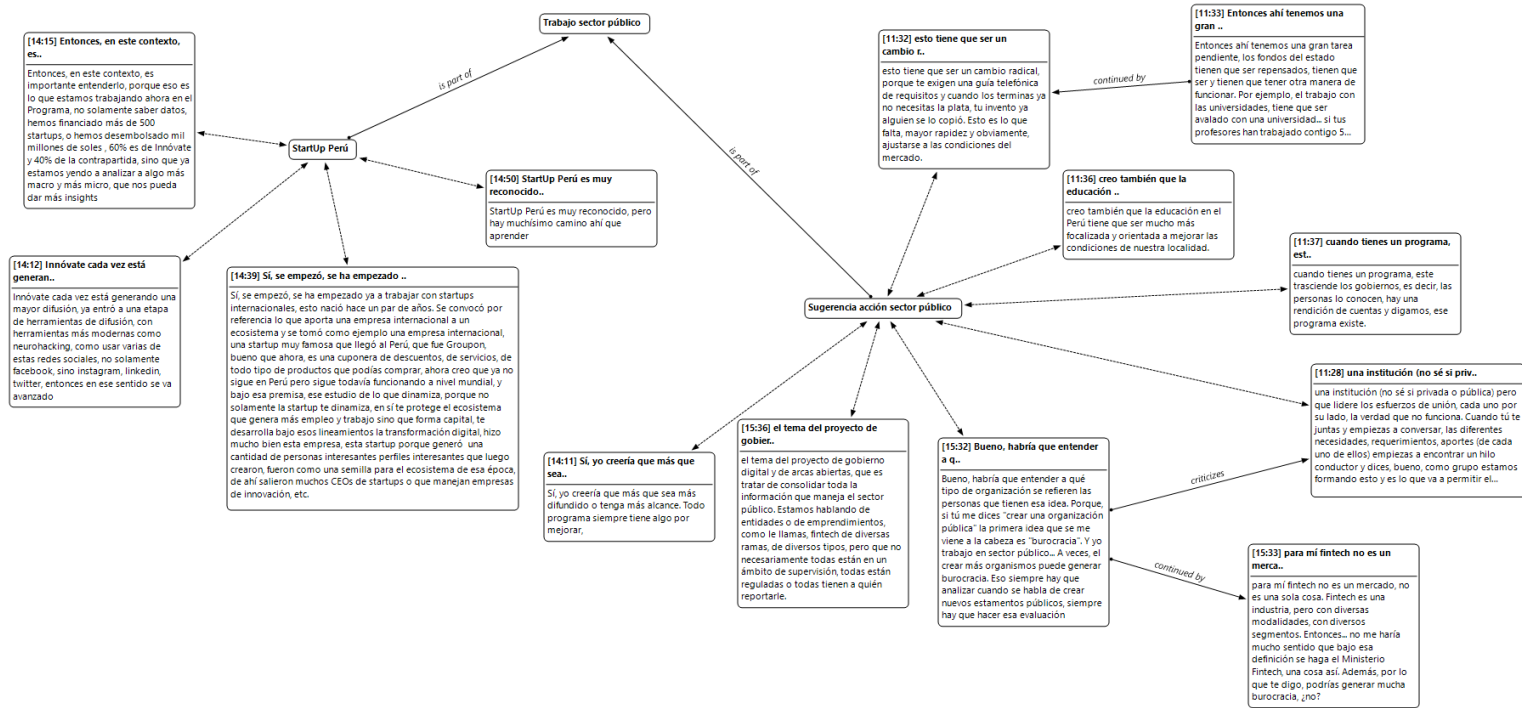
“Bueno, habría que entender a qué tipo de organización se refieren las personas que tienen esa idea. Porque, si tú me dices "crear una organización pública" la primera idea que se me viene a la cabeza es "burocracia". Y yo trabajo en sector público... A veces, el crear más organismos puede generar burocracia. Eso siempre hay que analizar cuando se habla de crear nuevos estamentos públicos, siempre hay que hacer esa evaluación.” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Por otro lado, los comentarios realizados por el grupo de emprendedores sobre la necesidad de que StartUp Perú no solamente brinde financiamiento si no también realice un acompañamiento integral, como lo realiza su símil chileno (Start-Up Chile) fueron alcanzados al Coordinador Adjunto del Programa Innóvate, quien al respecto mencionó lo siguiente:

“Sí, yo creería que más que sea más difundido o tenga más alcance. Todo programa siempre tiene algo por mejorar...” (Rodrich, comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Ilustración 28

Análisis a StartUp Perú y sugerencias de acción para el sector público de acuerdo a funcionarios públicos entrevistados



Nota: Diagrama detallado de los códigos StartUp Perú y Sugerencia acción sector público, pertenecientes a la subcategoría Percepción sector público y a la categoría Ecosistema emprendedor peruano. Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

Analizando la subcategoría de la industria *Fintech* en el Perú dentro del ecosistema emprendedor peruano, como se visualiza en la Ilustración 29, los funcionarios públicos entrevistados indicaron las principales razones del rezago de la industria a nivel regional, pero que existe un factor de crecimiento que se viene dando en los últimos años, analizaron la problemática de la industria y de los servicios financieros en el país; y del impacto que esta industria brindaría al país si se realizaran todos los esfuerzos por desarrollarla.

Los funcionarios públicos entrevistados fueron enfáticos en señalar que la industria *Fintech* en el país está en etapa de aprendizaje, atentos a lo que se realiza en los demás países de la región. Así, Karina Tejada señala que aún es un tema nuevo tanto para el sector público como el privado:

“...yo creo que es un tema nuevo para todos. O sea, todos estamos igual y estamos empezando a trabajar ese tema. No hay un estudio profundo y no creo que haya una iniciativa realmente fuerte. De repente sí proyectos, ahí es más propiamente del sector finanzas.” (comunicación personal, 14 de julio de 2020).

Magali Silva menciona que a nivel AP, el Perú posee la industria *Fintech* menos desarrollada:

*“El Perú es el país de la Alianza del Pacífico que más tarde entró a desarrollar o a crear, producir *Fintech*.”* (comunicación personal, 02 de julio de 2020).

Carlos Rodrich coincide con lo manifestado, agregando que a nivel región aún falta mucho por desarrollar:

*“... la verdad es que el tema *Fintech* es uno de los temas que le está costando muchísimo al Perú y a la región, sobre todo en el tema del sistema regulatorio”* (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Asimismo, los funcionarios públicos entrevistados resaltaron que el crecimiento de la industria que se ha visto en años recientes se debe a un impulso de los actores de la propia industria más que del sector público:

“... por suerte hay personas que se han tomado la bandera de liderar estos temas de Fintech, ahí se ha generado, en principio se ha generado dos asociaciones, que entre comillas parecería que estuvieran compitiendo, pero ahora ya, la buena noticia este año han tomado la decisión de unirse, hay una sola presidencia” [...] “cuando ya se tiene un ecosistema de trabajo ganar-ganar y es un trabajo colaborativo donde no hay un actor que sea el único que destaque, las cosas van avanzando y se van destrabando de la manera correcta” (Carlos Rodrich, comunicación personal, 18 de julio de 2020).

No obstante, si bien ya se mencionó que la industria *Fintech* se encuentra rezagada, los funcionarios públicos consideran que los motivos son varios. De acuerdo a Magali Silva, un motivo sería la visión del emprendedor peruano:

“...también que creo que trabajan muy separados ¿no? creo yo que ahora las forma de las Fintech ha sido ver el tema de ‘yo crezco hasta cierto nivel y parecería que hay un techo por lo tanto me uno al sector privado, que en este caso es el banco y le vendo mi proyecto’ ahí como desaparece la razón por la cual en primer lugar se fundaron las Fintech que era para ofrecer servicios más baratos”.

Otro motivo sería que no se pueden incentivar políticas nuevas para el desarrollo de esta industria porque no se cuenta con una entidad que asuma la responsabilidad de trabajar una base de datos consolidada y actualizada:

“El e-commerce ha crecido tremendamente y no tienes un lugar donde puedas buscar cuáles son las empresas de e-commerce. Ese es el grave problema del Perú porque no tienes quién haga esta tarea.” (Silva, comunicación personal, 02 de julio de 2020).

Daniel García concuerda con la problemática de la falta de data consolidada, pero considera que esa labor debe ser asumida por la Asociación *Fintech* del Perú,

“...todavía hay demasiada información por procesar y por ordenar, y que podría servir para infinidad de análisis. Pero yo creo que ahí quienes pueden ayudar mucho es el gremio Fintech. Porque finalmente el gremio es quien agrupa a los principales jugadores

de esta industria, y que podría poner información al alcance del público. De repente, no información totalmente abierta, pero algún tipo de información podría ser.” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Carlos Rodrich enfatiza en la necesidad de superar estas barreras porque la industria *Fintech* avanza rápidamente:

“... lo que ya se viene trabajando a nivel global es ya una más brava todavía, que es una moneda global, y ahí ya entra el criptocurrency, el blockchain para que sea de una manera más segura de trabajar, entonces eso está avanzando velozmente, si todavía no podemos destrabar las primeras fases, ahí nos vamos a quedar tremendamente para insertarnos en una economía, que pinta que todo va a ser de manera super digital.” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Las problemáticas que afectan al sistema financiero en Perú, como la informalidad y la alta concentración del mercado de la banca tradicional fueron mencionadas por los funcionarios públicos entrevistados por su estrecha relación con la industria *Fintech*:

“...en América Latina no tenemos una gran inclusión financiera, en cambio eso sí se ve en Europa o en EEUU. En Perú es mucho más fácil tener un celular que tener una cuenta bancaria.” (Silva, comunicación personal, 02 de julio de 2020).

Además, otra problemática mencionada se relaciona a las escasas alternativas de financiamiento para las MIPYMES, así lo señala el funcionario de la SMV:

“A una microempresa definitivamente le resulta caro prestarse. No te hablo de Telefónica, Telefónica no tiene ningún problema. Pero de los dos millones, o de los poco más de dos millones de empresas formales que hay acá, el 98.5% son micro o pequeñas y medianas empresas. La gran mayoría de nuestra escala empresarial es un triángulo, en el que la gran base son las micro, pequeñas y medianas empresas. Las micro, sobre todo. Entre la corporativa y la mediana creo que es el 1%, el 99% es micro y pequeña empresa. Y esas micro y pequeñas empresas, la gran mayoría tiene dificultades para acceder al

financiamiento en la oferta tradicional, les resulta caro.” (García, comunicación personal, 18 de julio de 2020)

Ante ello, se comparte la opinión proporcionada por los expertos entrevistados sobre el rol importante que juegan las *Fintech* para disminuir las brechas de inclusión financiera en el país, así como también, alta concentración del sistema financiero por parte de la banca tradicional:

“... como industria, sí creo que pueden cumplir un rol importantísimo en el tema de la inclusión financiera.” [...] “creo que las Fintech pueden ayudar a eso, pueden contribuir a eso [...] Creo que son servicios que se han venido para generar competencia... Estamos en un sistema, en general, un sistema financiero muy centralizado, muy poco atomizado, entonces yo creo que las Fintech pueden ayudar a eso. Es un proceso muy paulatino, pero yo sí creo que pueden contribuir y creo que en parte tienen que aprovechar un poco la coyuntura, estas nuevas tendencias, ¿no? Entonces sí creo que los servicios Fintech, en particular acá en el Perú, puede ser un catalizador de descentralización, si quieres, de los servicios financieros...” (García, comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Así también, los entrevistados indicaron que la problemática de la industria *Fintech*, y en realidad de todo el sector financiero, es la informalidad y la alta concentración del mercado de la banca tradicional, en este punto, Magali Silva realiza la siguiente observación:

“El otro tema es la informalidad que existe en el Perú, o sea no hay una asociación de Fintech donde todas se encuentren y digan: yo soy Fintech a partir del 31 de julio y asociación Fintech aquí tienes mi nombre, mi RUC, aquí tienes mis datos, yo voy a facturar tanto... no existe esa información.” (comunicación personal, 02 de julio de 2020).

Respecto a lo mencionado, habría que acotar que, si bien existe una asociación *Fintech* en Perú, esta se encuentra en una etapa de reestructuración luego de la unificación de dos asociaciones, como se dio a conocer en la sección de mapeo de actores. Por consiguiente, aún no se evidencia el impacto de esta asociación en la formalización de la industria. Ante ello, se espera que con la elección del nuevo directorio se reanuden funciones que permitan dar solución a esta problemática.

Con respecto al tema de la informalidad, Daniel García menciona que:

“... con uno de los efectos que va a tener la pandemia en algunos casos indica que esa informalidad del 70% va a saltar otra vez al 76%, 77% que teníamos hace diez años atrás u once años atrás.” [...] “Entonces, lo que aquí tenemos es un sistema bancario, como te digo, bastante concentrado, que tiene sus propios canales, que atiende a diversos segmentos del sector empresarial pero tampoco es muy masivo que digamos. Hay costos asociados a ello, y hay costos altos.” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Finalmente, los funcionarios públicos entrevistados consideraron relevante el contexto de pandemia actual como impacto directo en la industria *Fintech*, el cual representa una oportunidad de mayor conocimiento y uso de las herramientas alternativas digitales:

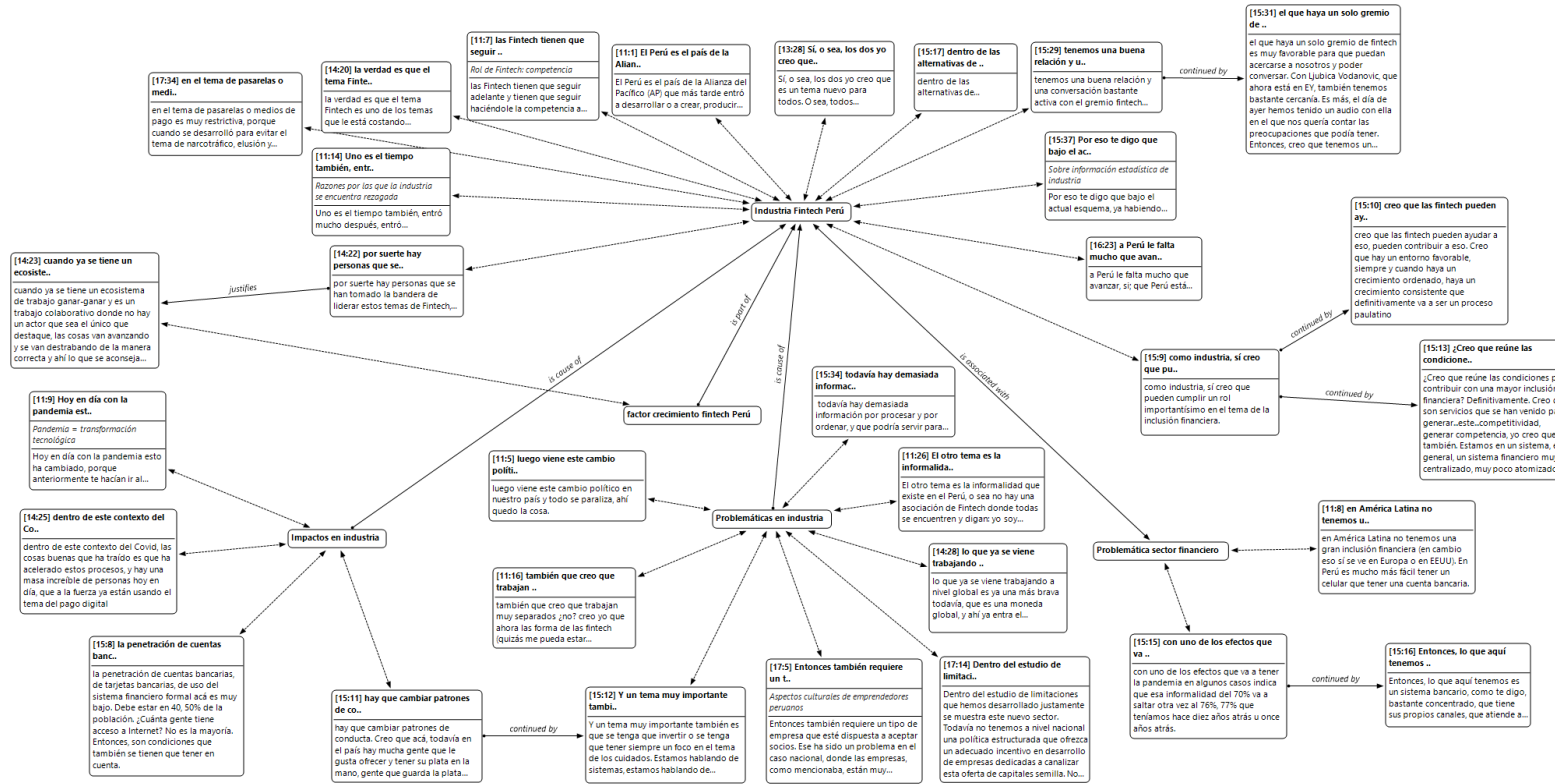
“Hoy en día con la pandemia esto ha cambiado, porque anteriormente te hacían ir al banco y abrir tu cuenta de ahorros de forma presencial, hoy la puedes hacer en 30 segundos a través del internet, pero esta pandemia ha tenido que pasar para que los bancos también se vuelvan mucho más digitales y se apure también este proceso de reconversión tecnológica.” (Silva, comunicación personal, 02 de julio de 2020).

Carlos Rodrich reafirma lo mencionado:

“...dentro de este contexto del Covid, las cosas buenas que ha traído es que ha acelerado estos procesos, y hay una masa increíble de personas hoy en día, que a la fuerza ya están usando el tema del pago digital” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Ilustración 29

Análisis de la industria Fintech peruana de acuerdo a funcionarios públicos entrevistados



Nota: Diagrama detallado de la subcategoría Industria *Fintech* Perú, perteneciente a la categoría Ecosistema emprendedor peruano. Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

Como parte de la subcategoría de industria *Fintech* Perú, se analiza el tema de la regulación, como se visualiza en la Ilustración 30, puesto que es uno de los temas más relevantes en la industria, por haber sido publicado el D.U. N° 013-2020 que promueve el financiamiento de la Mipyme, emprendimientos y *startups*, también denominada “ley *crowdfunding*” porque establece las normas que regulan y supervisan la actividad del financiamiento participativo financiero. Ante ello, los funcionarios públicos entrevistados expresaron su posición con respecto al trabajo realizado para la formulación de esta norma, su debate y el impacto que tendrá en la industria *Fintech* en Perú.

En ese sentido, Daniel García explica el trabajo que hubo de por medio para llegar a la publicación de la normativa:

*“...digamos del 2017 esto se vino discutiendo con el MEF, nosotros somos un pliego del MEF y en su momento se llegó a la conclusión de que efectivamente no era lo mejor sacar una norma para guas *Fintech*. ¿Y por qué? Porque si te das cuenta, ¿qué es *Fintech*? *Fintech* es básicamente como una industria, ¿no? Una industria de la tecnología aplicada a los servicios financieros, más menos. Y dentro de ese concepto, dentro de esa definición vas a encontrar diversas modalidades, diversos tipos que en este mundillo *Fintech* le denominan verticales” [...] “Entonces, lo que se decidió en ese momento es... oye, no es necesario, o no hagamos una norma *Fintech*.” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).*

Por otra parte, Karina Tejada, funcionaria del Mincetur, precisa que el año pasado se trabajó un proyecto de ley en el Congreso sobre establecer normativas a la industria *Fintech*, no obstante su ministerio hizo la observación al requerimiento de que estas empresas debían encontrarse establecidas en Perú para poder operar, como se mencionaba en el proyecto:

*“... requerirle que esté establecido acá en el Perú para brindar el servicio elimina la posibilidad de que las empresas chiquitas, las *startups* puedan recibir financiamiento también de *Fintech* del exterior. Entonces hay que mirarlo por varios frentes [...] definitivamente, desincentivaría cualquier servicio que pueda requerir de afuera.” (comunicación personal, 14 de julio de 2020).*

Sobre este punto, es necesario precisar que se hace mención del Proyecto de Ley N° 4324/2018-PE, presentado el 15 de mayo de 2019 por el Ministerio de Economía y Finanzas. (Proyecto de Ley que regula el Financiamiento Participativo Financiero, 2019). Sin embargo, debido al contexto de disolución constitucional del Congreso decretado por el Presidente de la República el primero de octubre del año pasado, este proyecto no llegó a ser aprobado.

En adición a lo mencionado, Daniel García explica que recién este año se logra promulgar la normativa mediante Decreto de Urgencia:

“Se trabajó con la SBS y el BCR un proyecto de ley conjunto que se presentó por intermedio del Ministerio de Economía y Finanzas ya el año pasado, septiembre, agosto del año pasado lo presentamos, te acordarás que cerraron el Congreso. El proyecto se quedó con opinión favorable de la Comisión de Economía de ese momento hasta que cerraron el Congreso. Y bueno, lo bueno es que ya, digamos, con la...se cierra el Congreso, el Ejecutivo asume las facultades legislativas y con esas facultades legislativas, entre otros decretos, aprueba el decreto de urgencia 013, que en el título IV, es el marco jurídico para regular y supervisar la actividad.” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Carlos Rodrich comenta que, si bien es un avance la publicación de esta norma, aún queda hacer precisiones sobre algunos temas que involucran a la industria:

“... ahí el Estado viene haciendo esfuerzos, hay ciertas limitaciones, obstáculos para el tema de personas extranjeras, régimen tributario, permisos para operar comercialmente, el tema de propiedad intelectual, entonces ahí hay un trabajo de por medio.” (Comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Asimismo, Lizandro Gutiérrez hace énfasis en la necesidad de actualizar y adaptar las regulaciones existentes, pues si bien en décadas pasadas se construyó una fuerte política contra el narcotráfico y lavado de activos, ahora generan un desarrollo más lento de la industria:

“... hemos tenido durante el desarrollo de los ochentas y noventas, una regulación muy fuerte por el tema del control de evasión y lavado de activos. Entonces, eso por otro

lado, también ha perjudicado esta industria, porque al tener una regulación tan fuerte hay peligro de que se generen este tipo de mecanismos y ahora tenemos que de alguna u otra manera aligerar la regulación, modernizar la regulación y [...] actualmente los capitales que se tienen activados para fomentar esta industria pues no... si bien es cierto, están ahí, pero no ayudan porque el mercado como tal no es atractivo” (comunicación personal, 24 de julio de 2020).

Finalmente, si bien los funcionarios públicos entrevistados manifiestan que una regulación en la industria pueda favorecer en el contexto de tener un marco jurídico para la realización de las actividades comerciales de la industria *Fintech* aún queda por discutir el alcance para las demás verticales o cuan recomendable sería tener una sola ley *Fintech* como en otros países de la región, México, por ejemplo.

Esta discusión la precisa Daniel García López de la SMV:

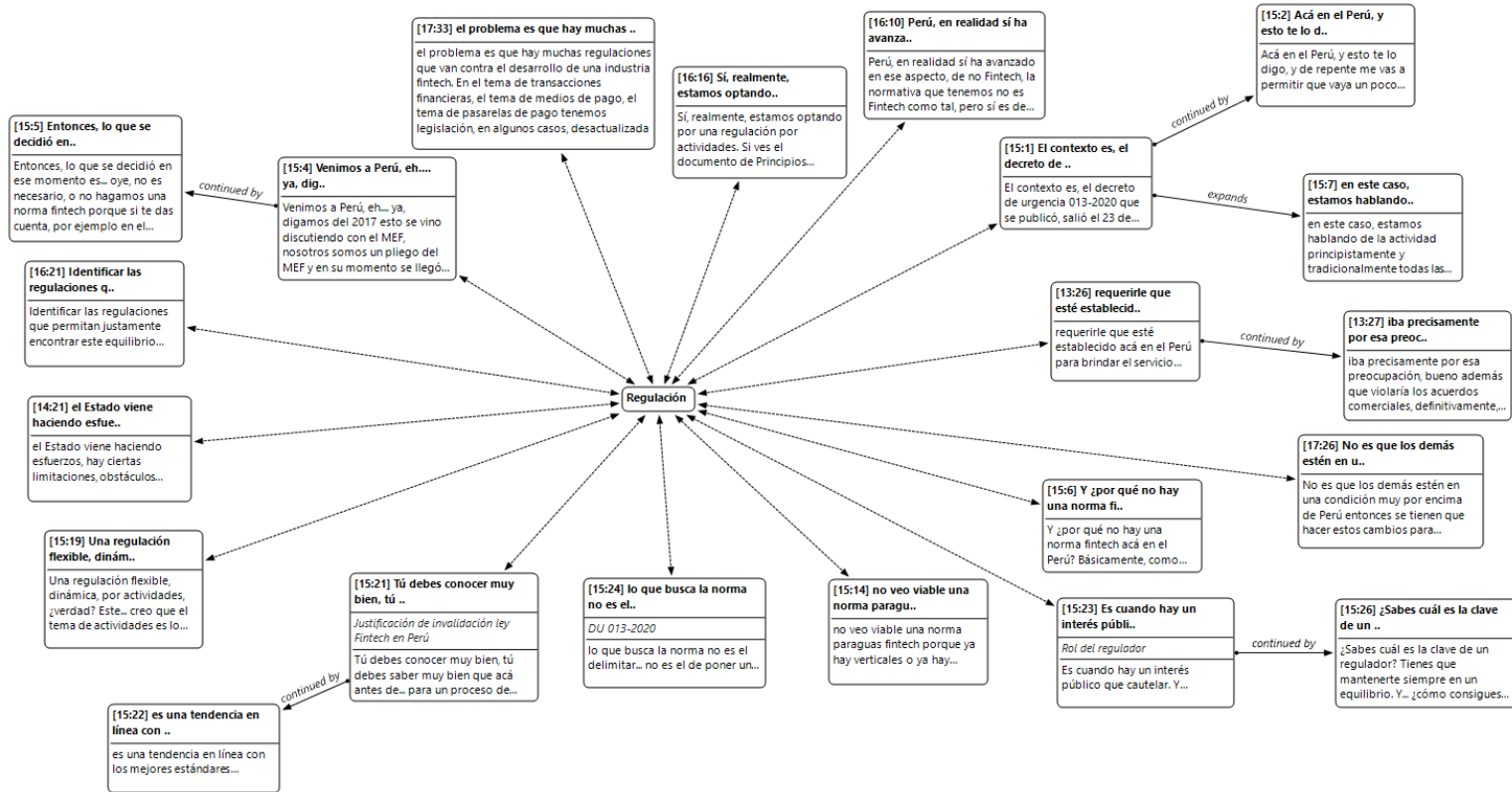
“... no veo viable una norma paraguas Fintech porque ya hay verticales o ya hay modalidades que ya tienen su propia regulación. Entonces por lo menos para mí, personalmente no es viable.”.

Además, añade la importancia de la participación de manera activa de los reguladores del Estado para la operación de esta industria:

“Es cuando hay un interés público que cautelar. Y evidentemente, acá, en esta actividad, es una actividad financiera finalmente en la que va a haber... eh... público... inversionistas al cual se debe proteger. La regulación del mercado de valores está diseñada bajo el principio de transparencia y protección al inversionista. Esa es nuestra meta. O sea como regulador, nuestra primera línea, nuestro objetivo central es la de proteger al inversionista. Y ¿cómo lo protejo? con información.” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Ilustración 30

Análisis de la regulación de la industria Fintech peruana de acuerdo a funcionarios públicos entrevistados



Nota: Diagrama detallado del código Regulación, perteneciente a la subcategoría Industria Fintech Perú y a la categoría Ecosistema emprendedor peruano.

Elaboración de las autoras en Atlas.Ti

La segunda variable de análisis es la exportación de servicios, tal como se visualiza en la Ilustración 31. Se incluye como subcategoría el factor que determina la exportación de los servicios en la industria *Fintech*. En ese contexto, los funcionarios públicos entrevistados concuerdan en que temas como la regulación y educación influyen en las *startups Fintech*.

Asimismo, se hace especial distinción en los emprendedores al momento de decidir la internacionalización de sus emprendimientos, así como el *networking* que ellos deben de trabajar dentro del ecosistema.

Como lo señala Franklin Thompson Loyola, funcionario del MEF, la regulación fue en parte una medida para fomentar el ingreso a otro país:

“Uno de los problemas que por ejemplo hemos visto y que básicamente es la razón por la que hemos sacado toda esta regulación es que normalmente las regulaciones al ser diferentes hacen de que las mismas empresas financieras tengan miedo de ingresar a otro país, porque no sabe qué les va a picar.” (comunicación personal, 22 de julio de 2020).

Por otra parte, Karina Tejada argumenta en favor de una mejora en las capacidades de los emprendedores, la cual permitiría impulsar la decisión de exportar los servicios que brindan:

“Yo creo que lo que puede impulsar la exportación de servicios de las Fintech, yo no me basaría que salgan e inviertan afuera. Me interesaría más que aprendan, o sea un tema de creación de capacidades, para aprender a exportar sus servicios desde aquí por comercio electrónico. Yo creo que la variable capacitación para que aprovechen el comercio electrónico es la más importante.” (comunicación personal, 14 de julio de 2020).

Por ello, Carlos Rodrich menciona lo importante que es el grupo de personas que lideran las *startups* para que sean sus emprendimientos fácilmente escalables:

“Entonces, hay mucha resiliencia, mucho del gen del emprendedor para poder liderar este tipo de emprendimientos escalables, y una startup sino sale de un país, la verdad no sé si deba llamarse startup porque las startups tienen un componente mucho de

internacionalización, o sea el mercado de origen es solamente un piloto, entonces el escalamiento es fundamental en una startup.”

Además, enfatiza en que un factor a tomar en cuenta para la internacionalización de una *startup* es el contexto donde operan:

“... también el contexto porque una startup está en Brasil, ya con el mercado de Brasil es más que suficiente, pero una startup que está en Chile o en Israel, con una población, no sé, Israel de cinco o seis millones, ellos deben de estar pensando en qué momento me disparo al extranjero, entonces creo que también hay que analizar la variable según tu contexto.”.

De igual manera, Rodrich señala que los emprendedores deben trabajar en la construcción de un *networking* a través de la confianza:

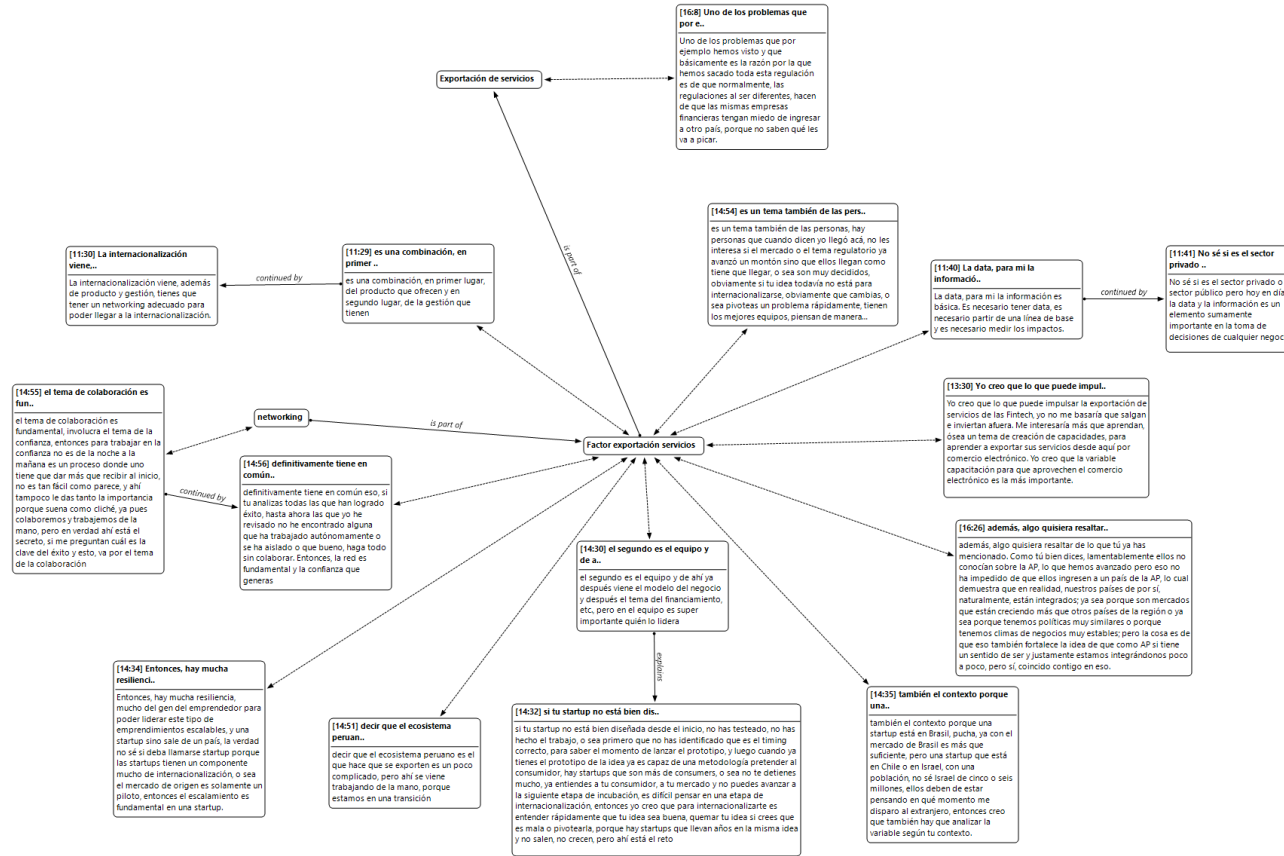
“... definitivamente tiene en común eso, si tu analizas todas las que han logrado éxito, hasta ahora las que yo he revisado no he encontrado alguna que ha trabajado autónomamente o se ha aislado o que bueno, haga todo sin colaborar. Entonces, la red es fundamental y la confianza que generas”.

Por último, realiza una importante reflexión respecto a la influencia del ecosistema emprendedor peruano en el desarrollo de exportación de servicios de las *startups*:

“... decir que el ecosistema peruano es el que hace que se exporten es un poco complicado, pero ahí se viene trabajando de la mano, porque estamos en una transición.”
(Rodrich, comunicación personal, 18 de julio de 2020)

Ilustración 31

Análisis de la variable Exportación de servicios de acuerdo a funcionarios públicos entrevistados



Nota: Diagrama detallado de la categoría Exportación de servicios. Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

La última variable a analizarse es la de Alianza del Pacífico, en la Ilustración 32 se visualizan las subcategorías Protocolo Adicional al Acuerdo Marco, Consejo Empresarial de la AP (CEAP), Consejo de Ministros de Finanzas, Grupos Técnicos de la AP, trabajo de la AP y panorama *Fintech* de la AP.

De acuerdo a las entrevistas realizadas a este grupo de entrevistados, las autoras obtuvieron un mejor conocimiento de la dinámica de trabajo de la Alianza del Pacífico. En ese sentido, se analizará la percepción que poseen los funcionarios públicos sobre la influencia de este bloque regional en el desarrollo de iniciativas para fomentar la innovación y el emprendimiento; así como también, la importancia de la firma del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la AP.

Magali Silva sostiene que la AP es el bloque más dinámico de Latinoamérica, realizando una comparación con Mercosur, otro bloque formado en la región:

“...la AP en general, es el bloque económico más dinámico de América Latina ¿no? Mercosur ha estado parado durante varias décadas, todavía no encuentra su salida, tenemos problemas en Brasil, tenemos problemas en Argentina.” (comunicación personal, 02 de julio de 2020).

Lo señalado por Magali Silva coincide con lo expuesto en el marco teórico de esta investigación, de acuerdo a Palacio Valencia (2019), en la AP si se han realizado avances en materia de facilitación de servicios financieros, creación de una agenda digital y comercio electrónico, así como propuestas sobre cooperación e intercambio de experiencias sobre estadísticas de servicios.

Por otra parte, Diego Castillo, Subdirector de la Alianza del Pacífico para el Ministerio de Relaciones Exteriores, indica que este bloque regional se encuentra integrado por países con una visión compartida:

“... la AP reúne esos cuatro países que tienen además un mismo modelo económico y una misma visión de gobierno”. (Comunicación personal, 08 de julio de 2020).

De acuerdo con Daniel García, la integración de estos cuatro países en un bloque permite que se conviertan en un mercado atractivo para la inversión, además de que sus mercados vistos de una manera unificada sean complementarios:

“El mercado más grande por capitalización bursátil es el de Brasil. Brasil es un monstruo. Pero si nosotros sumamos la capitalización de Colombia, México, Perú y Chile pasaríamos a ser más grandes que Brasil. En montos negociados, Brasil es cien veces más que los otros países. Sumados, ya no es cien veces más; ya la diferencia se acorta. Y en números de emisores, en números de empresas listadas, somos también más grandes que Brasil. Entonces, si tú lo ves por números, si quieres por magnitudes; creo que es favorable, y además hay una diversificación de sectores. Chile tiene sobre todo un tema de sector minero, México más es el de comunicaciones, acá en Perú puede ser minero y servicios o agrario, Colombia es servicios, ¿no? Entonces hay una suerte de diversificación de sectores.” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Además, Diego Castillo agrega que el MILA y la AP son iniciativas complementarias en el fomento del comercio entre los mercados de capitales de estos cuatro países:

“... el MILA es un antecedente a la AP, el último en unirse fue México, pero ahí se vio un gran potencial y a medida que ha ido creciendo la AP, también ha crecido ese mercado de capitales entre los cuatro países y ahora son iniciativas que de alguna manera se acompañan y también están esos diálogos que son tan importantes de ver qué necesidades tiene el sector privado que de alguna manera nosotros podemos adoptar y trabajar a nivel gobierno.”

Como lo indica el funcionario diplomático, la AP es el bloque que demuestra mantener un diálogo constante con el sector privado, esto se demuestra con la creación del Consejo Empresarial de la AP (CEAP), conformado por los grupos empresariales de los países integrantes:

“...una de las grandes virtudes de la AP es la sinergia que hace con el sector privado. Existe un Consejo Empresarial de la AP que nos da varios insumos, bastante importantes. Entonces la labor y yo creo que todas las instancias de la AP, no se limita a coordinaciones de gobierno a gobierno sino hay una amplia participación del sector privado, no solamente de manera de insumos y de expresión de algunas necesidades o posibilidades que ellos ven,

sino también en el sentido de que para nosotros, para poder hacer bien nuestro trabajo y poder avanzar en este camino de integración, necesitamos también ir de la mano de las empresas.” (Castillo, comunicación personal, 08 de julio de 2020).

Desde el punto de vista de Carlos Rodrich, califica positivamente el diálogo entre sector público y privado que genera la AP:

“...es bueno que una Alianza del Pacífico pueda generar estos espacios para que la gente dialogue y sobre todo supere los obstáculos.” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Respecto al Protocolo Adicional al Acuerdo Marco (PAAM), tanto Franklin Thompson como Diego Castillo coinciden en denominarlo como el “acuerdo comercial” de la AP que ha creado institucionalidad para fomentar el comercio, así como también ha generado el desarrollo de políticas en temas de servicios financieros:

“...el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco es el ‘Acuerdo de Libre Comercio’ de la AP para denominarlo de alguna manera, también crea una institucionalidad. [...] la estructura o la institucionalidad del PAAM es básicamente la Comisión de Libre Comercio (CLC), que reúne solamente al sector comercio, los ministros y de esa CLC parten los comités, subcomités y grupos de trabajo. Esta institucionalidad tiene como único mandato velar por el cumplimiento y mejor aprovechamiento del PAAM, ellos ven todo lo que es lo comercial.” (Castillo, comunicación personal, 08 de julio de 2020).

Por su parte, el funcionario del MEF agrega:

“El Protocolo Adicional de la Alianza del Pacífico, en otras palabras es el ‘acuerdo comercial’, el ‘TLC’ que tenemos entre los cuatro países. En realidad, ha sido bastante beneficioso para los cuatro países, ha ayudado a liberalizar los mercados de bienes en gran medida igual que el tema de servicios e inversiones. Servicios financieros también ha sido bastante desarrollado en base a este Protocolo Adicional.” (Thompson, comunicación personal, 22 de julio de 2020).

Karina Tejada resalta la importancia de la firma del PAAM, indicando que el capítulo de servicios y el de comercio electrónico afectan directamente a industrias como la *Fintech*, porque al incluir disposiciones de “libre flujo de información y circulación de servidores” evita que las instituciones públicas creen normativas proteccionistas:

“Tenemos un capítulo de servicios y un capítulo de comercio electrónico, ambos son muy importantes para una Fintech [...] el capítulo de comercio electrónico es importante para un negocio como las Fintech porque lo que está haciendo ahorita es evitar que las normas que emiten ahora los ministerios, incluido el MEF por ejemplo, sean demasiado proteccionistas e impidan desarrollar los negocios porque si tú revisas el capítulo tiene disposiciones como “libre flujo de información” o “libre circulación de servidores” si la Fintech necesita trasladar información de un país a otro sin que se lo impidan...”

También señala la importancia del capítulo de servicios financieros:

“... el capítulo de servicios financieros, por ejemplo, en el caso del proyecto que yo te comentaba, ha evitado que la regulación interna requiera obligatoriamente que las empresas startups que al brindar servicios Fintech se encuentren establecidos en el Perú” (Comunicación personal, 14 de julio de 2020).

Lorena Miranda, Coordinadora del Mincetur para la Alianza del Pacífico, señala que a nivel institucional, no se ha elaborado un estudio que determine el impacto concreto del PAAM en materia de servicios:

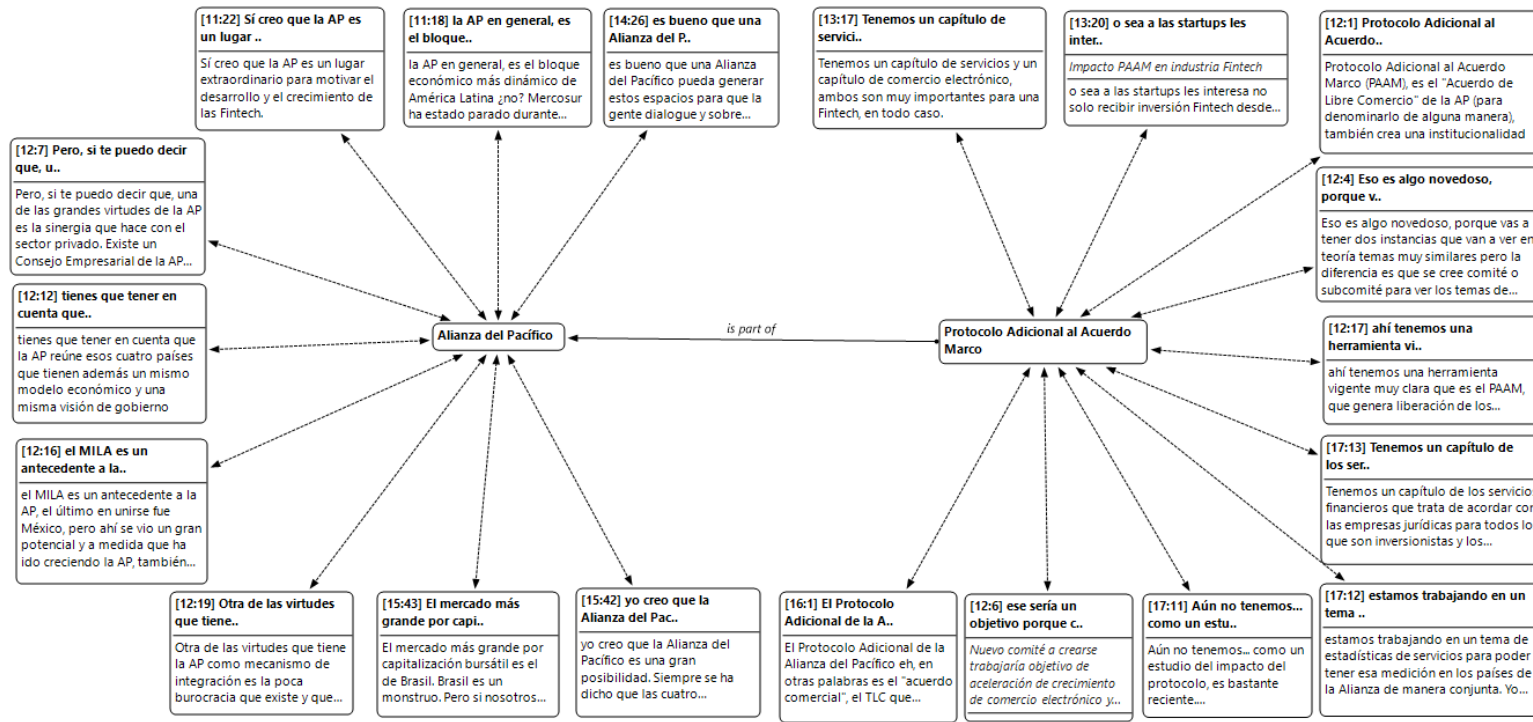
“Aún no tenemos... como un estudio del impacto del protocolo, es bastante reciente [...] aún no se tienen estudios del impacto que tendría en las exportaciones. En el caso de las exportaciones de servicios es bastante complicado también definir cuál es el impacto del Protocolo.”

Además, señala que recién se está trabajando en estadísticas que permitan medir la exportación de servicios a nivel región, *“...estamos trabajando en un tema de estadísticas de servicios para poder tener esa medición en los países de la Alianza de manera conjunta. Yo creo que el Protocolo, de todas maneras, es un buen elemento para mejorar la parte de los servicios.”*

Finalmente, coincide con Karina Tejada en resaltar la importancia del capítulo de servicios financieros como herramienta que aporta certeza jurídica a los países miembros *“Tenemos un capítulo de los servicios financieros que trata de acordar con las empresas jurídicas para todos los que son inversionistas y los prestadores de servicios en los cuatro países. Entonces me parece que igual es un buen elemento para continuar trabajando.”* (comunicación personal, 24 de julio de 2020).

Ilustración 32

Análisis de la variable Alianza del Pacífico de acuerdo a los funcionarios públicos entrevistados



Nota: Diagrama detallado de la categoría Alianza del Pacífico y la subcategoría Protocolo Adicional al Acuerdo Marco. Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

A partir de la variable Alianza del Pacífico, se pueden analizar a profundidad los Grupos Técnicos y demás instancias que se encuentran conformadas dentro de la AP, a fin de tener un mayor conocimiento sobre el trabajo que estas realizan específicamente en relación a la industria *Fintech*. En ese sentido, los funcionarios públicos entrevistados proporcionaron información a las autoras de la investigación sobre el flujo del trabajo dentro de la AP.

Como se visualiza en la Ilustración 33, se partirá del análisis a la subcategoría Grupos Técnicos. Respecto a los Grupos Técnicos, cabe resaltar que se encuentran bajo la dirección del Consejo de Ministros. De acuerdo a las entrevistas realizadas, este análisis se centrará en los Grupos Técnicos de Agenda Digital, el de Servicios y Capitales, de Innovación y de PYME.

Sobre lo señalado en el párrafo anterior, Karina Tejada de Mincetur menciona lo siguiente:

“...yo siento que nosotros no hemos mucho trabajo en materia Fintech en el Grupo de Servicios y Capital. En el grupo de Agenda Digital tampoco se ha hecho un trabajo del mercado Fintech todavía, si se quería diseñar proyectos, pero no hay algo específico para Fintech ya diseñado y tampoco encaminado. Si te puedo mencionar que se está pensando dividir un poco el grupo de Agenda Digital con un nuevo comité ¿por qué? porque el grupo de Agenda Digital aparentemente debería solamente ver temas de buen gobierno electrónico y el nuevo comité ya vería lo que son temas comerciales y dentro de eso probablemente, Fintech y otras cosas.” (comunicación personal, 14 de julio de 2020).

Respecto a ello, Lorena Miranda añadió que ya se encuentra conformado el Subcomité de Servicios y Capitales, eliminándose así el Grupo Técnico:

“Desde marzo se han activado los comités y subcomités del protocolo de la Alianza del Pacífico, y en el caso del Grupo Técnico de Servicios han pasado a ser subcomité de servicios del comité conjunto de Servicios e Inversiones. Como Grupo Técnico de Servicios, tenían un mandato de julio del 2019 en la Declaración de Lima, donde se les dice que tienen que diseñar estrategias que permitan fortalecer la exportación de servicios basados en conocimiento a través de medios electrónicos.” (comunicación personal, 24 de julio de 2020).

Sobre la división del Grupo Técnico de Agenda Digital, también fue señalado por Diego Castillo:

“...tenemos una repartición de algunos de los Grupos Técnicos y ahorita estamos en un proceso de transformación, de eliminar algunos Grupos Técnicos y confirmar los comités, salvo en el tema específico de Agenda Digital donde van a coexistir dos instancias. Servicios y Capitales es un tema que va a ver específicamente el Comité y, por ende, el Mincetur.” (comunicación personal, 08 de julio de 2020).

Sobre el Grupo Técnico de Innovación, Lizandro Gutiérrez menciona que se realiza un trabajo articulado con el Ministerio de la Producción y con instituciones internacionales como el BID y CAF:

“... nosotros venimos trabajando de la mano con el Ministerio de la Producción, que es el ente rector en PYMES a nivel nacional. Somos, con quienes interactuamos en las diversas acciones que se proyectan dentro del grupo PYMES de la Alianza del Pacífico. A través de ello, lo que se viene trabajando en materia de servicios es de qué manera podemos potenciar que las PYMES [...] dejen ciertas prácticas y usen de mejor manera la posibilidad que tienen de usar servicios en el foro regional y de cara a otros países. Para ello, hemos venido trabajando algunos proyectos tanto con BID, con CAF para poder identificar algunas actuaciones en las cuales se podría ir. Hasta el momento, básicamente, nos hemos restringido al área de lo que son servicios culturales. Estamos ejerciendo exploraciones para poder entrar a trabajar en esta línea.”

Sobre el Fondo de Capital Emprendedor de la Alianza del Pacífico, Gutiérrez hace mención que se encuentra a cargo de este Grupo Técnico, además señala que el propósito es generar un cambio en el modo de adquirir financiamiento por parte de los emprendedores:

“Lo que pasa es que dentro de las acciones que desarrolla el Grupo PYME desde los primeros momentos fue justamente hacer un cambio disruptivo en el financiamiento de las PYMES. Las PYMES, de la región en general, están muy acostumbradas al método de financiamiento tradicional, el cual suele ser muy caro [...] empezamos a plantear diversas estrategias de financiamiento alternativas. Una de ellas fue justamente la colocación de sistemas que permitiesen fondear las empresas de otra forma. Y para ello, se empezó un fondo de capital de riesgo, un fondo de capital emprendedor que está conformado con

fondos nacionales tanto de México, Colombia, el BIP FOMIN y ha recibido financiamiento también de un fondo de inversiones de Corea del Sur y otros pequeños particulares”.

Respecto al Grupo Técnico de Innovación, Gutiérrez enfatiza en las herramientas elaboradas para el desarrollo de innovación y emprendimientos:

“...básicamente estamos trabajando con servidores de tecnología, start-ups, scale-ups, desarrolladores de tecnología también. Y en esos casos, la relación que se tiene... un plan para potenciar el ecosistema de emprendimiento e innovación de la Alianza del Pacífico. Para ello, se contó con el apoyo del MIDIS, y se desarrollaron unas redes de los diversos sectores que componen este ecosistema. Tenemos las redes de inversionistas ángeles, la red de incubadoras y aceleradoras, las redes de agencias de promoción de la innovación nacionales, y la red de transferencia tecnológica. Estamos por crear una quinta red, que estamos trabajando, que es la de emprendimiento corporativo. Digamos que estas son las cinco redes que conformarían el ecosistema de emprendimiento e innovación de la Alianza para hacer toda esta dinámica en el plano nacional.” (comunicación personal, 24 de julio de 2020).

Por otro lado, la inclusión del factor político en los temas de agendas de los Grupos Técnicos es un factor importante a considerar pues, muchas veces determina el avance y logros que estos puedan tener para el desarrollo de nuevos proyectos, así fue señalado por la Coordinadora de Comercio de Servicios de Mincetur:

“...nosotros en el grupo de Servicios y Capitales podríamos trabajar el tema Fintech, como startups, como bien lo pones, sin embargo, ahorita no hay ningún proyecto propiamente, pero por temas políticos sobre todo porque no es el Perú el que ha presentado tantas observaciones digamos a trabajar en tema Fintech al contrario, sino por un tema, coyuntural, político no hemos tenido el apoyo para trabajar estos temas, de parte sobre todo de México, Colombia. Ahora el tema específicamente Fintech como está muy relacionado a finanzas, más bien, nuevamente, muchas veces se podría referir que se trate de Servicios y Capitales, pero bajo la atención de los ministerios de finanzas.” (Tejada, comunicación personal, 14 de julio de 2020).

Continuando el análisis con la subcategoría de Consejo de Ministros de Finanzas, como ya ha sido mencionado por los funcionarios públicos entrevistados, este Consejo está conformado por los Ministerios de Economía y Finanzas o de Hacienda de los cuatro países de la AP, y según lo que indican los entrevistados es en este grupo donde se está desarrollando más el tema *Fintech*, tal como lo señala Franklin Thompson del MEF:

“... no tenemos una iniciativa específica para estos emprendimientos, los pequeños emprendimientos, esos startups como tú bien dices. Todas las propuestas que tenemos o los entregables que hemos tenido en cuanto a Fintech han sido a nivel de toda la industria, en su conjunto, como un todo.” (comunicación personal, 21 de julio de 2020).

También lo resalta Karina Tejada con respecto a la regulación en la industria *Fintech*:

“... lo que sí existe ahorita es el grupo de ministros de finanzas y cuando han discutido en materia Fintech en la AP ellos, ahí es que muchos han comenzado a tener una línea casi común para lo que era regulación de la Fintech.” (comunicación personal, 14 de julio de 2020).

Por su parte, Daniel García especifica el rol de este Consejo de Ministros dentro de la Alianza del Pacífico:

“... el Consejo de Ministros de la Alianza del Pacífico es el último peldaño donde ya se van escalando las cosas para que se aprueben ahí como fue el caso de estos Principios Orientadores de Fintech.” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Por último, habría que especificar que este Consejo de Ministros fue conformado después de la firma del PAAM, así lo menciona Franklin Thompson:

“... en ese momento que salió el Protocolo Adicional no existía el CMF. Entonces, más bien, después de la emisión del Protocolo Adicional, nosotros como CMF hemos venido trabajando en otras temáticas ya un poco más profundas, con el fin de buscar la integración tanto económica y financiera en estos países.”

Así mismo, añade que el MEF participa desde la creación de este consejo, en 2015:

“Hemos participado desde su creación del CMF, en agosto de 2015 a través de la Declaración de Paracas, que fue firmada aquí en Perú.” (Comunicación personal, 22 de julio de 2020).

La última subcategoría que se analiza es el Consejo Empresarial de la AP (CEAP), el cual es el acercamiento más tangible que tiene la AP con el sector privado de los cuatro países, así lo menciona Karina Tejada:

“Ahorita estamos centrados en el CEAP. Ahora, obviamente que eso no es un limitante, si un grupo quiere hablar con otras empresas del sector privado, aparte del CEAP, puede hacerlo. Pero acuérdate que en el diálogo público-privado del CEAP es lo más tangible ahorita para temas de Agenda Digital, eso sí, ya ha empezado, se está llevando a cabo.” (comunicación personal, 14 de julio de 2020).

En esa línea, Diego Castillo detalla que:

“...el Consejo Empresarial de la AP, que también tienen instancias propias, existe el consejo, sabemos por quienes están conformados, pero ellos también son autónomos.” (comunicación personal, 08 de julio de 2020).

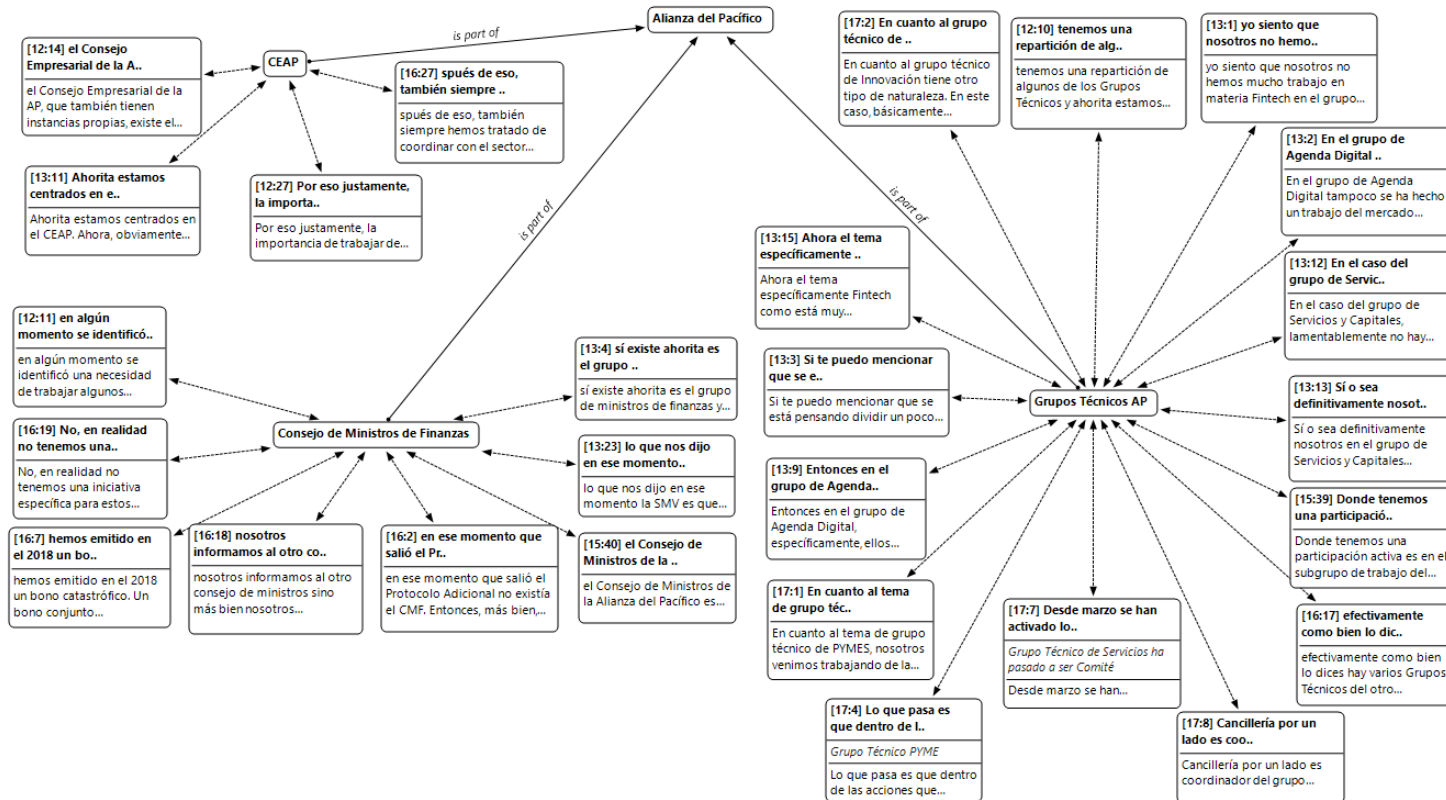
Lo más resaltante para las autoras de esta investigación, es el gran potencial que tiene este consejo para beneficiar a la industria *Fintech*, a través de la incorporación de los actores de esta industria a esta instancia.

De igual forma, Franklin Thompson detalla sobre el propósito que tiene este Consejo y el acercamiento de las medidas que adopta la AP con el sector privado:

“...siempre hemos tratado de coordinar con el sector privado, entonces hemos tenido coordinaciones siempre con el Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico, que es el CEAP, sobre este tema, tanto para nutrir nuestra agenda pero también para poder entregarles y darles de conocimiento los resultados que tenemos; porque al final nosotros siempre decimos ‘ustedes son los que van a utilizar estas plataformas, ya nosotros los regulamos pero al final los actores son ustedes. Entonces, quisiéramos conocer su opinión y también ustedes que lo utilicen’.” (Comunicación personal, 22 de julio de 2020).

Ilustración 33

Análisis de los Consejos y Grupos Técnicos pertenecientes a la Alianza del Pacífico de acuerdo a funcionarios públicos entrevistados



Nota: Diagrama detallado de las subcategorías CEAP, Consejo de Ministros de Finanzas y Grupos Técnicos AP, pertenecientes a la categoría Alianza del Pacífico. Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

Una vez definido cada una de las instancias de trabajo de la AP, se puede analizar la labor que realizan para incentivar el desarrollo de emprendimientos e innovación. También, se ha logrado conocer el trabajo articulado con las instituciones del Estado peruano y algunas problemáticas identificadas por las autoras, como se visualiza en la Ilustración 34.

Respecto al trabajo de la AP, Diego Castillo manifiesta que se organizan distintas actividades que fomentan el comercio:

“...hay muchas iniciativas y muchas acciones que se toman en el marco de la AP que van desde macrorruedas de negocios hasta capacitaciones, concursos, etc., en la que participan activamente las empresas y lo que es, servicios y capitales, ahí va de la mano, tanto como para promover su vocación exportadora, que es uno de los grandes objetivos de la AP como para hacerlo partícipe de diálogos públicos, privados, etc.”

Por su parte, Carlos Rodrich señala el trabajo que se ha realizado a través de InnovaAP, la Red de Agencias de Innovación de la AP:

“... en Perú se firmó, hace, sino me equivoco, dos años, la agencia de todas las agencias innovadoras de la región, [...] HUB UDEP fue parte de esta red de incubadoras y aceleradoras de la Alianza del Pacífico, y es bueno porque primero porque ponían un estándar super alto para que sea tipo nivel, ahí había muchas incubadoras de Chile, de México, de Perú también [...] la idea es que encontraran sinergias, colaboraran [...] con el acompañamiento del BID entonces es lo bueno porque genera lazos y genera buenas relaciones y contactos ahí, se veía muchas sinergias de otros países, creo que es una alianza que debería seguir potenciándose” (Comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Específicamente, Lizandro Gutiérrez enfatiza en el evento LAB4+:

“...el evento de promoción más grande que se tiene en la región Alianza del Pacífico, y en realidad el evento de promoción de startups a nivel latinoamericano, el LAB4+, que es el evento de promoción de innovación y emprendimiento que se tiene en la Alianza del Pacífico. Este evento tiene más de seis ediciones y es el evento más grande de Latinoamérica, y participan más de cien startups por cada país.” (Comunicación personal, 24 de julio de 2020).

Por otro lado, el Consejo de Ministros de Finanzas se encuentra formulando una Guía Informativa con información sobre las regulaciones en materia de *Fintech* que tienen los países integrantes que sirva como instrumento de orientación para los empresarios, así lo dio a conocer el Coordinador Nacional de Perú para el CMF:

“...lo que estamos buscando actualmente [...] es crear una Guía Informativa sobre las regulaciones Fintech de los cuatro países. [...] estamos elaborando esta Guía Informativa, básicamente es describiendo las regulaciones en los diferentes tipos de industria que puede haber dentro del mundo Fintech...” (Thompson, comunicación personal, 20 de julio de 2020).

Sobre el trabajo con empresarios y emprendedores, Karina Tejada hizo referencia a que esto se evidencia de manera activa con el Grupo Técnico de Agenda Digital:

“En el grupo de Agenda Digital, en general en la AP, el sector privado está super preocupado por tratar [...]de participar en los grupos porque [...] ellos tienen la visión de lo que se necesita en comercio.” (Comunicación personal, 14 de julio de 2020).

De igual manera, Diego Castillo sostiene que, en el caso peruano, la AP realiza la difusión de eventos a través de los gremios empresariales que integran el CEAP en Perú:

“...en el caso del Perú reúne a ADEX, a la Sociedad Nacional de Industria, a la CONFIEP, Cámara de Comercio de Lima. Todos ellos tienen grupos, instancias de trabajo. A través de ellos hacemos difusión pero también la retroalimentación y el contacto que necesitamos.”

Además, señala que sí se ha realizado un contacto directo con aquellos empresarios y emprendedores que se han informado sobre los beneficios otorgados por la AP:

“...creo que de alguna manera, a las empresas que están abiertas a explorar qué beneficios generan estos cuatro gobiernos, sí han tenido un contacto directo con la AP y han tenido beneficios directos...” (Comunicación personal, 08 de julio de 2020).

Respecto al trabajo con las instituciones del Estado peruano, en el caso particular de la SMV, Daniel García indicó que esta institución participa en el Subgrupo de Mercado de Capitales, que pertenece al Grupo de Integración Financiera del CMF:

“... El Consejo de Ministros tiene un grupo de trabajo, y hay un subgrupo de trabajo de mercado de capitales. En ese subgrupo de mercado de capitales, participamos con la Comisión de Mercado Financiero de Chile, con la Superintendencia de Colombia y la Comisión de México porque ese es nuestro subgrupo.”

También, manifestó que fue uno de los representantes presentes en las coordinaciones realizadas para la realización del documento *Principios orientadores para la Regulación Fintech en la Alianza del Pacífico*:

“... en junio de 2018, a mediados de ese año dentro del marco de la Alianza del Pacífico se aprobaron unos principios orientadores para la regulación de Fintech en la Alianza del Pacífico [...] estuve en México en una reunión de la Alianza del Pacífico, donde se definieron y se hicieron algunas precisiones a ese documento.” (Comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Carlos Rodrich comenta de una manera más amplia el trabajo articulado de la AP con instituciones públicas peruanas:

“... la Alianza del Pacífico está muy unida no solamente al Ministerio de la Producción, sino a muchos ministerios tengo entendido el Mincetur y PromPerú ha participado de mucha de estas mesas que nos han convocado para ver el desarrollo de acuerdos marco, temas de regulación y de apoyo” (Comunicación personal, 18 de julio de 2020).

En el caso del Grupo Técnico Agenda Digital, Diego Castillo agregó que este coordina con instituciones como Presidencia de Consejo de Ministros, Ministerio de la Producción, Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, así como también el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo:

“... tienen cierta competencia, en la temática de Agenda Digital, que es PCM, es PRODUCE, es MTC y también el MINCETUR” (Comunicación personal, 08 de julio de 2020).

En el caso del Grupo Técnico PYME, que tiene a su cargo el Fondo de Capital Emprendedor, Lizandro Gutiérrez menciona que se ha logrado proporcionar financiamiento a través de esta herramienta a *Fintech* de México y Colombia:

“En el caso de las *Fintechs*, es uno de los temas que se ve dentro de las diversas redes empresariales que tenemos en el ecosistema de emprendimiento e innovación. De hecho, alguna de las *Fintech* que participa... Hay dos proyectos de *Fintech* que han trabajado a través del fondo de capital emprendedor, una mexicana y otra de Colombia, que han sido financiadas por el fondo. Entonces, se les da ese tratamiento igualmente.” (Comunicación personal, 24 de julio de 2020).

En el caso particular del CMF, Franklin Thompson indicó que es una labor competente al MEF y es a través de esta institución que se realizan las coordinaciones:

“Nosotros como MEF somos el punto focal de Perú para el CMF. Específicamente, la Dirección General de Asuntos de Economía Internacional, la dirección donde pertenezco [...] Son cuatro las direcciones generales que participan: la Dirección General de Políticas de Ingresos Públicos, para ver el tema del tratamiento tributario; la Dirección General de Mercados Financieros y Previsional Privado, para ver todo el tema de integración financiera; la Dirección General de Tesoro Público, para ver el tema de manejo de riesgo; y la Dirección General de Política y Promoción de la Inversión Privada, para ver el tema de inversión e infraestructura.”

También, manifestó que durante la reciente Presidencia Pro Témpore de Perú, los avances en materia de industria *Fintech* fueron escasos porque Perú se encontraba desarrollando su normativa:

“... durante la Presidencia de Perú en realidad, no avanzamos mucho en ese tema, toda vez de que recién en ese momento Colombia y Perú estaban sacando su regulación, con lo cual preferimos primero sacarla antes de poder discutir este tema [...]

Originalmente, nuestra norma de Fintech [...] iba a salir con una ley del Congreso [...] dado que incluía temas de congreso al igual que en Colombia, dijimos nosotros 'sería complicado que nos comprometamos en algo si después tal vez el Congreso aprueba otra cosa'. Por eso, en la Presidencia de Perú, lo dejamos en stand-by.” (Comunicación personal, 22 de julio de 2020).

Por otra parte, se pidió la opinión de los funcionarios públicos entrevistados respecto a las principales problemáticas identificadas por las autoras, como el bajo alcance de difusión que tiene el trabajo que realiza la AP o el bajo mantenimiento a su portal web en cuanto a actualización de contenido. Ante ello, Magali Silva manifiesta lo siguiente:

“Entonces cuando tú entras a una página web y está con información pues de hace dos años, tres años, no hay forma... y la otra es la poca convocatoria que tienen porque la convocatoria tiene que hacerse a través de los privados.” (Comunicación personal, 02 de julio de 2020).

De igual manera, los funcionarios involucrados en el trabajo que realiza la AP expresan que estas problemáticas también han sido identificadas por ellos, Franklin Thompson señala que recién se tiene información publicada sobre el CMF, ya que antes solo se publicaba contenido relacionado al Consejo de Ministros y los avances de los Grupos Técnicos:

“...ha sido un punto que ha sido de bastante interés de nosotros, poder desarrollarlo y poder solucionarlo. [...] Hasta antes de julio del año pasado no estábamos [...] dentro de la página web, porque [...] el trabajo siempre se ha centrado más en el otro consejo de ministros [...] coordiné con el otro consejo de ministros para poder poner la sección de finanzas [...] gracias a esto se da a conocer un poco más. Eso han sido uno de los primeros pasos que hemos tenido, hacer esta sección, poner el organigrama de cómo funcionamos”.

Otro problema identificado por las autoras es que no se tiene una comunicación directa por parte del CMF con los emprendedores y empresarios que conforman la industria *Fintech*, este problema se encuentra estrechamente relacionado al bajo alcance de difusión

que tiene el trabajo que realizan como consejo. Ante esto, este entrevistado señaló que aún hay mucho trabajo por hacer:

“Tal vez los grandes actores de los países conocen o pueden ya estar conociendo el tema del CMF, no lo conocen los pequeños; y ese es un tema que sí creo, y es mi opinión [...] es un tema que creo que deberíamos concentrarnos como bloque, específicamente como ministerios de finanzas para trabajar con el otro Consejo de Ministros. [...] trabajar en tratar de publicitar a estos pequeños, porque al final ellos creo que podrían atender bastante y beneficiarse de estos beneficios, más que un grande [...] tenemos mucho que hacer.” (Comunicación personal, 22 de julio de 2020).

En el caso de Lizandro Gutiérrez, manifestó la problemática sobre la escasa identificación con la Alianza del Pacífico que realizan las personas que participan en eventos organizados por este bloque:

“... muchas de estas empresas participan realmente, pero no siempre identifican la actividad con los gobiernos, o no necesariamente identifican la actividad con la Alianza del Pacífico. Igualmente, en las redes de incubadoras y aceleradoras, están en el caso nacional, todas las incubadoras y aceleradoras porque es la red más completa que existe, todas a su vez trabajan con las empresas. Entonces, de alguna u otra manera, están participando con la red de incubadoras de la Alianza, pero no directamente con la Alianza, pero con la red que es parte de la Alianza. Entonces se está haciendo uso, está llegando a ella, pero no se está poniendo como sticker que esto es Alianza del Pacífico, esto es generado por la Alianza del Pacífico.” (Comunicación personal, 24 de julio de 2020).

Finalmente, como acciones de mejora que se implementarían para darle solución a las problemáticas mencionadas, Diego Castillo expresó que a través del Grupo Técnico de Estrategia Comunicacional se está formulando un plan de comunicación a largo plazo:

“...es una deficiencia que nosotros conocemos, somos conscientes y de hecho como parte de lo que estamos proponiendo para el Grupo de Estrategia Comunicacional es hacer un plan de comunicación a largo plazo, que se identifique los diferentes stakeholders de la

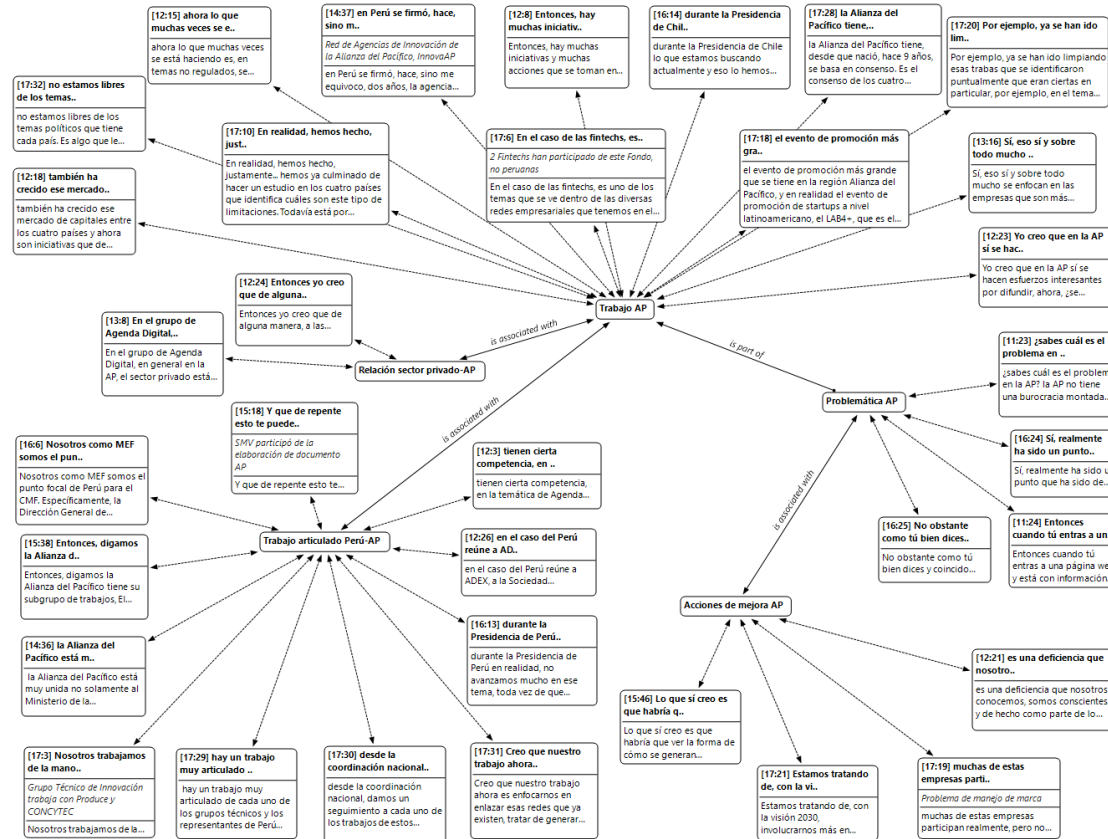
AP incluyendo emprendimientos de los diferentes sectores. Lo que sí tenemos ahí un gap de comunicación.” (Comunicación personal, 08 de julio de 2020).

Asimismo, Lorena Miranda resaltó que de acuerdo a la visión a 2030 que tiene la Alianza del Pacífico se han formulado mejores estrategias de difusión del trabajo realizado por este bloque:

“Estamos tratando de, con la visión 2030, involucrarnos más en actividades a través de las redes sociales, de los eventos, de las ruedas de negocios y siempre abiertos a nuevas oportunidades para llegar a cumplir el objetivo de la Alianza que es dar libre movilidad de bienes, servicios, capitales y personas, y a la vez favorecer a todos los ciudadanos del bloque.” (Comunicación personal, 24 de julio de 2020).

Ilustración 34

Análisis al trabajo realizado por la Alianza del Pacífico de acuerdo a los funcionarios públicos entrevistados



Nota: Diagrama detallado de la subcategoría Trabajo AP, perteneciente a la categoría Alianza del Pacífico. Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

La última subcategoría a analizar es la del Panorama *Fintech* en la AP, como se visualiza en la Ilustración 35. Al respecto, los funcionarios públicos entrevistados señalaron que la industria *Fintech* es un tema importante para el desarrollo de la región, como lo menciona Carlos Rodrich:

“... el tema de Fintech es un sector relevante, en la región, creo que es el top, de ahí sigue el Agrotech, el Foodtech, también, pero ahora con esta coyuntura, no hay vuelta para atrás, o sea, dentro de este contexto del Covid, las cosas buenas que ha traído es que ha acelerado estos procesos...” (Comunicación personal, 18 de julio de 2020).

No obstante, los entrevistados sostienen que la AP en particular no ha desarrollado una política fuerte para su crecimiento, tal como lo indica Daniel García, *“...cuando ya hablamos de servicios financieros, estamos hablando de cuatro países, que si bien es cierto compartimos más-menos políticas económicas, aunque... México un poco que se ha alejado, ¿no? Y cada quien tiene sus particularidades y sus problemas que creo que ha hecho que la Alianza del Pacífico un poco que se debilite...”* (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

También lo reafirma Karina Tejada al señalar que:

“... la AP ha trabajado... quizás en telecomunicaciones es lo que más han estado desarrollando, un poco de servicios profesionales, pero Fintech la verdad es que yo siento que no es en lo que más se ha avanzado en los temas que se ha trabajado” (Comunicación personal, 14 de julio de 2020).

Lo que más se resalta del trabajo de la AP es la elaboración de *“Principios orientadores para la regulación Fintech en la Alianza del Pacífico”*, como lo detalla Franklin Thompson:

“Lo que hace esta regulación es sentar una base hacia la cual, incentivamos que los países de la AP tomen en cuenta al momento de elaborar su regulación Fintech. [...] Lo que hicimos era básicamente tomar la experiencia de México. [...] Entonces, lo que aquí

buscamos es, bueno, ya los países de la AP están adoptando una regulación Fintech, porque el avance de esta industria es inevitable y sabemos de qué si bien tiene muchos beneficios, también podría crear tal vez alguno que otro problema en el sistema financiero. Entonces, tenemos que buscar una armonía entre flexibilidad, innovación, pero al mismo tiempo buscar la estabilidad del sistema financiero y con eso en mente se creó esta base.” (Comunicación personal, 22 de julio de 2020).

Los funcionarios públicos entrevistados manifestaron estar de acuerdo que, dentro de los cuatro países, México es el que está más adelantado en la industria, principalmente por tener una regulación *Fintech* vigente, así lo resalta Daniel García:

“... la ley que sacaron, aunque es una ley bastante porosa, bastante amplia, [...] pero creo que lo que ha complicado es la regulación. La regulación es un poco la que se ha sobre excedido, ha sobre regulado” (comunicación personal, 22 de julio de 2020).

Como lo manifiesta Carlos Rodrich, México tiene un ecosistema grande relacionado al sector de servicios financieros:

“México es un monstruo en temas de Fintech, ha avanzado muchísimo, pero también tiene sus desventajas, ahora le han cerrado todos los programas que apoyan a la innovación, ahí ha habido una política de reestructuración.” (Comunicación personal, 18 de julio de 2020).

El otro país al que los entrevistados mencionaron fue a Chile, como un país muy abierto a la innovación, Carlos Rodrich lo explica de la siguiente manera:

“Chile es un buen ejemplo de un ecosistema debe ser abierto al aprendizaje justamente de otras culturas, otras naciones.” (comunicación personal, 18 de julio de 2020).

También se manifestó que de los cuatro países es el que mejor atrae inversiones y capitales, como lo menciona Franklin Thompson:

“... coincido con la idea de que Chile es el país entre los cuatro que tiene mayor desarrollo financiero y también en mercado de capitales. [...] Chile en verdad es el primero de los cuatro; [...] En ese sentido, ellos saben muy bien atraer capitales e inversiones. [...] en general, el desarrollo financiero que tienen hace que también, el desarrollo de otras plataformas alternativas como en este caso Fintech, como innovaciones tecnológicas, sean mucho más fáciles poder distribuirlas.” (Comunicación personal, 22 de julio de 2020).

Si bien, el Perú no ha consolidado una industria *Fintech*, estando rezagado dentro de la Alianza del Pacífico, se destaca el potencial de pertenecer a este bloque regional para aprender del desarrollo de los demás países, así lo expone Daniel García:

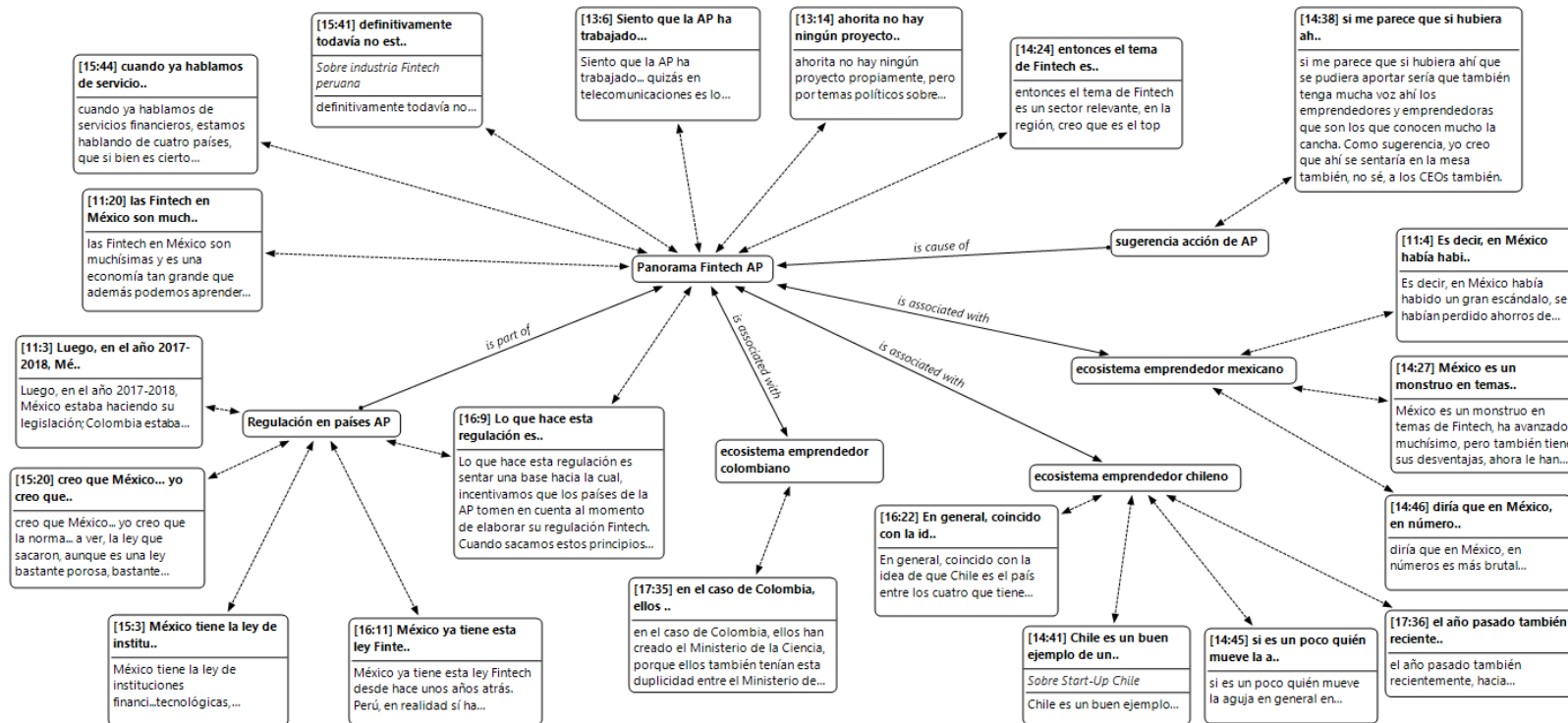
“... definitivamente todavía no estamos a la par. De los cuatro mercados, somos el mercado más chico. Pero eso tiene su ventaja, porque finalmente puedes buscar escalas y sinergias. A ver, yo creo que la Alianza del Pacífico es una gran posibilidad. Siempre se ha dicho que las cuatro economías juntas están dentro de la octava economía más grande del mundo.” (Comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Por último, Carlos Rodrich manifiesta que la AP debe promover la inclusión de los mismos emprendedores de *startups* a participar dentro de las organizaciones de la AP para impulsar temas de innovación y emprendimientos dentro de este bloque regional, incluyendo *Fintech*:

“... si hubiera ahí que se pudiera aportar sería que también tenga mucha voz ahí los emprendedores y emprendedoras que son los que conocen mucho la cancha. Como sugerencia, yo creo que ahí se sentaría en la mesa también, no sé, a los CEO también.” (Comunicación personal, 18 de julio de 2020).

Ilustración 35

Análisis del panorama Fintech en los países de la Alianza del Pacífico de acuerdo a funcionarios públicos entrevistados



Nota: Diagrama detallado de la subcategoría Panorama *Fintech* AP, perteneciente a la categoría Alianza del Pacífico. Elaboración de las autoras en Atlas.Ti.

1.15 Análisis del Objetivo General

El objetivo general de la investigación es “Analizar si la firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, y el ecosistema emprendedor peruano influyó en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas durante el período de 2014 al 2019.”

Comentado [AA10]: Sería recomendable profundizar un poco en los factores que sí influyeron en las exportaciones de las startups Fintech peruanas

1.15.1 Análisis del Objetivo Específico N° 01

El primer objetivo específico es “Analizar si la firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico influyó en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas durante el período de 2014 al 2019.”

Los resultados de los análisis demuestran que la firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico no influyó en las exportaciones de las *startups Fintech* en el período de tiempo mencionado.

Por un lado, con la opinión de los emprendedores de la industria *Fintech*, quienes han logrado internacionalizar sus *startups* a los otros países miembro de la Alianza del Pacífico, se ha logrado determinar que, si bien conocen al bloque regional, no están al tanto de las políticas ni la implementación del PAAM para el beneficio de sus actividades como emprendedores. Es por ello que, no fue factor determinante al momento de la internacionalización de sus emprendimientos. Las autoras determinaron que el trabajo en el desarrollo de políticas que se relacionen al desarrollo de esta industria realizado por el bloque regional no era de su conocimiento.

Por el lado de los expertos de la industria *Fintech*, las opiniones brindadas permitieron a las autoras determinar que sí se valida la importancia del trabajo que la AP ha realizado en el desarrollo de políticas relacionadas al desarrollo de la industria *Fintech* a través de los Grupos Técnicos. No obstante, cabe recordar que el objeto de estudio de esta investigación es el impacto del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, se hace la precisión que los Grupos Técnicos fueron constituidos en base al Acuerdo Marco. Asimismo, si bien en el PAAM se establece la creación de comités, subcomités y grupos de trabajo, el trabajo realizado por estos no fue mencionado por ninguno de los expertos entrevistados.

Por otro lado, con la opinión de los funcionarios públicos entrevistados, sí se validó que la firma del PAAM ha generado que se armonicen las políticas a desarrollarse por los gobiernos de los cuatro países en cuanto a comercio transfronterizo de servicios (capítulo 9), servicios financieros (capítulo 11) y comercio electrónico (capítulo 13).

Sin embargo, aún no existe la información suficiente que permita conocer la influencia que ha tenido la firma de este documento en la exportación de servicios financieros alternativos ofrecidos por *startups* peruanas. En ese sentido, Lorena Miranda, Coordinadora de Mincetur para la Alianza del Pacífico, confirmó que, a nivel de bloque regional, la firma del PAAM es reciente, por lo que es prematuro determinar el impacto para los países miembros desde su entrada en vigencia.

Cabe resaltar que la funcionaria pública del Mincetur, Karina Tejada Castro, resaltó que los capítulos mencionados, particularmente el de servicios financieros, han generado que las instituciones del Estado no creen normativas proteccionistas que afecten el desarrollo de la industria *Fintech*, lo cual se manifestaría en el Decreto de Urgencia N° 013-2020, que fue aprobado el 22 de enero del presente año, este se encontraría fuera del periodo de estudio de esta investigación.

1.15.2 Análisis del Objetivo Específico N° 02

El segundo objetivo específico es “Analizar si el ecosistema emprendedor peruano influyó en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas durante el período de 2014 al 2019.”

Los resultados de los análisis muestran que el ecosistema emprendedor peruano no influyó en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas durante el período de tiempo antes mencionado.

Por el lado de los emprendedores que exportaron sus *startups* a los mercados de la Alianza del Pacífico argumentaron que el ecosistema emprendedor peruano está rezagado dentro de los cuatro países del bloque regional, sobre todo resaltaron que es un mercado pequeño y que aún falta desarrollarse para que pueda influir en las operaciones de internacionalización de las *startups*.

Mientras que, por parte de los expertos, comparten la opinión de lo mencionado anteriormente, pero resaltaron el trabajo que vienen realizando las incubadoras y los centros de innovación en el sector. Asimismo, Javier Salinas y Renzo Reyes manifestaron que para acceder a una mejor evaluación del ecosistema emprendedor peruano se debe definir la característica y el país a evaluar, puesto que ambos consideran que el Perú ha realizado un crecimiento como ecosistema emprendedor y que es reconocido internacionalmente, pero no llega a ser suficiente para influir en las exportaciones de las *startups*.

Los funcionarios públicos también manifestaron que el ecosistema emprendedor de por sí no hace que las *startups* exporten, agregando que este se encuentra en una etapa de transición. Además, para internacionalizarse se debe de evaluar la escalabilidad del modelo de negocio, el contexto donde se desarrolla y las regulaciones de los mercados a exportar, por lo que son un conjunto de factores los que influirían en la internacionalización de las *startups*.

Finalmente, las autoras de la investigación determinaron que los factores que determinaron la internacionalización exitosa de las startups Fintech peruanas en los mercados de la Alianza del Pacífico, durante el periodo de tiempo determinado, fueron las habilidades de los emprendedores y, sobre todo, el *networking* que realizaron en cada etapa de escalamiento.

Respecto al primer factor, las habilidades de los propios emprendedores, se hace referencia a la capacidad de respuesta a presiones y tareas inesperadas; ya que requieren reacción ante circunstancias cambiantes (Wilson, 2012, p.53). En adición a ello, la decisión de emprender un negocio requiere que los emprendedores creen y gestionen un equipo de personas, así como también, puestos de trabajo (Penaluna, et al.,2015, p. 955). De la misma manera, cuando las habilidades y capacidades de los emprendedores son puestas en práctica, genera aumento de empleos, recompensas económicas y también, satisfacción laboral (Velinov, Ashmarina y Zotova 2020, p. 80).

A manera de relacionar lo mencionado en el párrafo anterior con el análisis de resultados de esta investigación, en las entrevistas realizadas a nuestros tres grupos de entrevistados (CEO de startups Fintech, expertos en la industria y funcionarios públicos) hubo consenso sobre cómo las capacidades y habilidades del propio emprendedor para acceder a oportunidades de negocio posee un rol sumamente importante. Sobre todo, cuando

el país de origen carece de un ecosistema emprendedor desarrollado. En el caso peruano, los entrevistados coinciden que para el periodo de 2014 a 2019, el ecosistema emprendedor para Fintech era incipiente, no existía una sola asociación de Fintech que contribuyera al fortalecimiento del ecosistema (existían dos asociaciones que recién este año pudieron negociar su unificación).

Específicamente, sobre la industria Fintech, los entrevistados coinciden que en el país, está aún se encuentra en etapa de aprendizaje y es altamente influenciado a lo que se realiza en los demás países de la región cuyo ecosistema sí es desarrollado, como por ejemplo Brasil, México y Colombia. Por ello, las autoras establecen que las capacidades y habilidades de los propios emprendedores entrevistados fueron determinantes para la internacionalización exitosa de las startups Fintech peruanas en los mercados de la Alianza del Pacífico.

Sobre el segundo factor, el *networking*, de acuerdo a Freeman, Edwards y Schroder (2006), facilita a los emprendimientos superar las barreras o limitaciones que se presentan al inicio de sus operaciones. De acuerdo a las entrevistas realizadas tanto a los CEO de startups Fintech como también a expertos, se coincide en que la asistencia a *meet ups* o encuentros incrementan la posibilidad de establecer contacto con distintos actores del ecosistema emprendedor; de esta manera, obtuvieron acceso a nuevas oportunidades de negocio en el extranjero. Una de las formas de poder conocer nuevos mercados y exportar sus servicios fue a través de la participación en concursos; en el caso de Víctor Morales (fundador y CEO de Alfi) lo hizo a través de *StartUp Chile*, en los casos de Mario Gil (fundador y CEO de Bederr) y de Alfredo Cardoso (cofundador y CEO de TasaTop) fue a través de *Startupbootcamp Fintech Scale México*.

En ese orden de ideas, en base a las experiencias mencionadas, las autoras concuerdan con lo mencionado por Freeman et al. (2006), y a su vez, ello se encuentra demostrado en el contexto de esta investigación.

Por último, los dos factores mencionados se encuentran altamente relacionados. En esta investigación, a través de las entrevistas, se pudo comprobar que no solo poseer una buena red de contactos permite que la startup Fintech peruana se internacionalice. También es necesario que el emprendedor posea habilidades y capacidades adecuadas para desenvolverse en nuevos mercados.

1.16 Validación de la Hipótesis General

La hipótesis principal de esta investigación es “Los factores determinantes en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas durante el período de 2014 a 2019 fueron la firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico y el ecosistema emprendedor.”

1.16.1 Validación de la Hipótesis Específica N° 01

La primera hipótesis específica de esta investigación es “La firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico influyó en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas durante el período de 2014 a 2019.”.

Las autoras de esta investigación rechazan la primera hipótesis específica planteada porque se ha determinado que, para el periodo de tiempo establecido en esta investigación, la firma del PAAM no influyó en las exportaciones de servicios de las *startups Fintech* peruanas. Sin embargo, se considera que para establecer una validación positiva de la firma del PAAM como factor determinante en las exportaciones de servicios de *startups Fintech* peruanas, el análisis debería realizarse nuevamente en los próximos cinco años, tomándose en cuenta que, para esa fecha, ya se contará con estadísticas sobre el comercio intra-Alianza del Pacífico, como fue mencionado por los funcionarios públicos entrevistados.

Para un mayor sustento de esta posición, las autoras tomaron en cuenta la unidad muestral identificada, es decir, las 10 *startups Fintech* que exportan servicios a países integrantes de la AP. De estas, la mayoría pudo internacionalizarse a finales de 2018 o inicios de 2019.

Además, con las entrevistas realizadas a los tres grupos de entrevistados, las autoras cuentan con una visión integral del panorama de las *startups Fintech* peruanas, en ese sentido, se incide en que una variable altamente citada en las entrevistas tanto por emprendedores como expertos fue la del *networking*. Se considera como un factor determinante comprobable para la exportación de servicios de *startups Fintech* peruanas en el periodo de 2014 a 2019.

Por último, tomando como referencia las bases teóricas expuestas en el primer capítulo de esta investigación, se puede señalar que el liberalismo económico está establecido como política económica de los cuatro países miembros de la Alianza del Pacífico. Además, se demuestra que la teoría de creación y desviación del comercio se aplica

a través de la integración comercial que han desarrollado en este bloque regional, manifestándose mediante marcos regulatorios, el fomento del diálogo entre sector público y privado, así como la inversión en servicios, lo cual se encuentra estipulado en el PAAM.

Cabe resaltar que las autoras de esta investigación concluyen que no se ha logrado consolidar el trabajo que realiza la AP, específicamente en la industria *Fintech*, ya que los GT no han desarrollado una labor articulada que ayude al impulso de esta industria en el bloque regional. Además, de acuerdo al análisis de resultados de las entrevistas realizadas a los funcionarios públicos, en los últimos años, el desarrollo de las industrias *Fintech* en los países miembros de la Alianza del Pacífico no ha sido un tema priorizado en la agenda de este bloque regional. No obstante, desde el Consejo de Ministros de Finanzas de la Alianza del Pacífico, en 2018 se diseñó el documento denominado *Principios Orientadores para la regulación Fintech* en la Alianza del Pacífico. Este documento tuvo por objetivo sentar las bases para que los países miembros de AP al momento de elaborar su regulación *Fintech* (salvo México) busquen una armonía entre flexibilidad, innovación, como también estabilidad del sistema financiero.

1.16.2 Validación de la Hipótesis Específica N° 02

La segunda hipótesis específica de esta investigación es “El ecosistema emprendedor peruano influyó en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas durante el período de 2014 a 2019.”

Las autoras de esta investigación rechazan la segunda hipótesis específica planteada porque se ha determinado que, en el periodo de tiempo establecido para esta investigación, el ecosistema emprendedor peruano no influyó en las exportaciones de servicios de las *startups Fintech* peruanas.

Luego del análisis realizado a los tres segmentos de entrevistados, recogiendo las opiniones de todos los actores involucrados para el desarrollo de la industria *Fintech*, no se puede determinar que el ecosistema emprendedor peruano, que aún se encuentra en una etapa de desarrollo o transición sea un factor que ayude a las *startups Fintech* para su internacionalización.

Por lo tanto, las autoras de esta investigación concluyen que los factores que determinaron que *startups Fintech* peruanas tengan una internacionalización exitosa se centra en las habilidades y capacidades de los emprendedores peruanos, donde influye el desarrollo de una formación educativa o laboral en el extranjero, así como en la red de contactos que ellos logran desarrollar a través de la participación en incubadoras, aceleradoras y con sus mismos pares de la industria generen confianza, todo esto sumado a la correcta elección del momento para escalar junto a un financiamiento logra que las *startups* tengan una transición internacional exitosa.

Finalmente, según las bases teóricas de ventaja competitiva e innovación, señaladas en el primer capítulo de esta investigación, el ecosistema emprendedor está vinculado a la innovación disruptiva porque se fomenta la creación de emprendimientos y startups cuyos servicios a ofrecer en el mercado son competitivos y sostenibles en el tiempo. De no ser así, los emprendimientos y startups no consiguen mantenerse en el mercado por mucho tiempo. Específicamente, las startups peruanas que se desenvuelven en la industria Fintech buscan obtener una ventaja competitiva primero, frente a su competencia local y posteriormente, frente a las startups de los otros países miembros de la Alianza del Pacífico. Para ello, la idea de negocio debe ser escalable, es decir, debe ajustarse a las necesidades de los consumidores no solo del mercado peruano, sino también del colombiano, mexicano y o chileno.

Por lo tanto, si bien las autoras de esta investigación mencionaron que el ecosistema emprendedor peruano no ha sido un factor determinante para la exportación de servicios de startups Fintech en el periodo de 2014 a 2019, se resalta que es a través del ecosistema emprendedor peruano que los emprendedores de startups Fintech han podido generar capacidad de trabajo colaborativo. Esto se pudo demostrar a través de las entrevistas, donde los emprendedores y expertos entrevistados manifestaron similitud en sus respuestas respecto a otros actores importantes del ecosistema, como por ejemplo, las universidades que han desarrollado más incentivos para la creación de startups, las asociaciones de Fintech o personas muy reconocidas dentro de la industria Fintech como Javier Salinas, Ljubica Vodanovic y María Laura Cuya.

Lo mencionado, evidencia que a pesar que el ecosistema emprendedor peruano se encuentre en una etapa de desarrollo primario y no pueda competir con ecosistemas desarrollados de la región, sí influye en el desarrollo de startups Fintech.

Sin embargo, la participación del Estado dentro del ecosistema emprendedor demuestra que se necesita mayor incentivo a la competitividad entre los emprendedores y sus startups, así como también, que su participación involucre la generación de ideas de negocio más innovadoras basadas en satisfacer necesidades de los consumidores, cuya tendencia es convertirse en usuarios digitales.

En ese orden de ideas, las autoras de esta investigación concluyen que los esfuerzos del gobierno para el desarrollo la innovación y emprendimientos pueden mejorarse a través de la implementación de políticas fiscales para startups Fintech, lo cual incentivaría más el fortalecimiento de esta industria. Además, muy relacionado a lograr la inclusión financiera de la población.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Por todo lo expuesto anteriormente, las autoras finalizan la investigación con las siguientes conclusiones:

1. Se concluye que las distintas entidades del sector público relacionadas al ecosistema emprendedor peruano sí realizan una labor destacada para el desarrollo de la innovación y emprendimiento. No obstante, se necesita mejorar en las herramientas de comunicación que poseen estas entidades para que logren tener un mayor alcance de potenciales beneficiarios.

Además, se enfatiza en que la iniciativa pública más reconocida por todos los actores del ecosistema emprendedor peruano para el desarrollo de emprendimientos es StartUp Perú, pero también es la única. En ese sentido, se convierte en una necesidad que la ayuda a los emprendimientos no sea únicamente a través de financiamiento, sino también, se introduzcan mecanismos como proveer redes de contactos, perfeccionamiento de habilidades de los emprendedores (creación de un *elevator pitch* efectivo para negociaciones con futuros inversores), que permitan un acompañamiento más integral a los emprendedores ganadores del mencionado concurso.

2. Los actores que más han fomentado el desarrollo de innovación y emprendimientos dentro del ecosistema emprendedor peruano son las universidades privadas a través de sus centros de innovación e incubadoras. Se destaca la labor pionera de la Universidad del Pacífico con su centro de innovación Emprende UP, la cual desde 2017 realiza el evento anual *Lima Fintech Forum*, reuniendo a los principales emprendedores, expertos, funcionarios del sector público y profesionales relacionados a la industria *Fintech* local e internacional para discutir los avances en materia de regulación, políticas de fomento, casos de éxito y oportunidades de mejora para la industria *Fintech* peruana.
3. Los resultados de las entrevistas realizadas evidencian que las *startups Fintech* representan un fuerte potencial para disminuir las grandes brechas en cuanto a inclusión financiera que posee el Perú; sin embargo, la mayoría de los peruanos y peruanas aún mantienen arraigados comportamientos socioculturales de la

Comentado [AA11]: Se mencionan algunos elementos del marco teórico de manera general. Falta relacionar los resultados de manera más directa con los presentado en el capítulo 1. El marco teórico no abarcó variables que finalmente si influyeron en las exportaciones.

administración de manera física de su dinero, por lo que es necesario enfatizar en la tendencia de la transformación digital.

4. Si bien en esta investigación se han rechazado a la firma del PAAM de la Alianza del Pacífico y el ecosistema emprendedor como factores determinantes en la exportación de servicios de startups *Fintech* para el período de 2014 a 2019, las autoras consideran pertinente recalcar que los resultados de las entrevistas permiten concluir que las capacidades y habilidades, así como el *networking* que poseen los emprendedores fueron los factores que determinaron la internacionalización exitosa en los mercados de la Alianza del Pacífico durante el período de tiempo antes mencionado.
5. La inestabilidad política en Perú genera un fuerte impacto en el desarrollo de la industria *Fintech* peruana. En ese sentido, en esta investigación se ha evidenciado la presencia de buenas iniciativas para el fomento de esta industria empujadas principalmente por el sector privado, pero que demoran en generar cambios concretos porque ocurren eventos que desestabilizan al sector público.

El ejemplo más claro para Perú es la disolución constitucional del Congreso decretado por el Presidente de la República, Martín Vizcarra, el 30 de setiembre de 2019. Como manifestaron los funcionarios públicos entrevistados, los primeros avances en regulación para la industria *Fintech* se paralizaron en este período de tiempo y fueron reanudados a comienzos de este año. A su vez, esto tuvo una influencia directa respecto al trabajo en materia de *Fintech* que realizó Perú durante el tiempo que estuvo a cargo de la Presidencia Pro Témpore del bloque regional a través del Consejo de Ministros de Finanzas de la Alianza del Pacífico.

6. La investigación ha permitido conocer de cerca la dinámica de trabajo dentro de la Alianza del Pacífico, a través de sus distintas instancias, y se concluye que falta una mayor articulación entre estas para lograr mejores avances de los objetivos trazados en el Acuerdo Marco.

7. Las autoras de la investigación si bien consiguieron solo contactar entrevistas con cuatros fundadores o *CEO* de *startups Fintech* como parte de la muestra, consideran complementaria la información proporcionada por parte de los expertos, puesto que varios de ellos son fundadores o *CEO* de *startups Fintech* pero que no operan en los países de la AP.

Por último, de acuerdo a las conclusiones presentadas, las autoras también plantean las siguientes recomendaciones:

1. Para el sector público, se recomienda fortalecer los programas estatales destinados al desarrollo de emprendimientos, como Innóvate Perú, pues de acuerdo a lo señalado por los expertos entrevistados y a la teoría revisada en el primer capítulo, es una fuente de creación de empleo formal. El fortalecimiento debe basarse en mayor nivel de financiamiento para las *startups*, realizar mentorías o coaching a los emprendedores, dar acceso a herramientas a través de alianzas con empresas como Amazon, Microsoft, WeWork, PayPal, entre otros, que brinden sus servicios bajo costos preferenciales o financiados por el programa.

Además, se deben formular políticas fiscales que incentiven la inversión en las *startups*, como, por ejemplo, deducción sobre el impuesto a la renta para los inversionistas en función del monto invertido en la *startup*. Así también, se recomienda políticas de difusión de *startups Fintech* para convertir a ese gran número de peruanos desatendidos por la banca tradicional en potenciales usuarios de servicios financieros alternativos.

También, se considera necesario establecer un grupo de trabajo transversal dentro del sector público para la creación de una data especializada en el comercio de servicios y que sea *open source* para futuras investigaciones sobre el sector. Dicho grupo de trabajo debería de estar conformado principalmente por los Ministerios de Produce, Mincetur, Economía y Finanzas, Transportes y Comunicaciones, PCM, Promperú e Innóvate Perú.

Comentado [AA12]: Se puede aterrizar más concretamente algunas recomendaciones, que parecen ser superficiales

Comentado [u(DMA13): Mencionar cuales son

Comentado [u(DMA14): Mencionar entidades?

2. Para el sector privado, se recomienda impulsar el desarrollo de la industria *Fintech*, estableciendo mesas de trabajo articuladas con el sector público, para promover alianzas que permitan el fortalecimiento de esta industria y a su vez, ello fomente que las *startups Fintech* peruanas escalen con más facilidad a los demás países de la región.

Asimismo, a través de las entrevistas con los expertos, se ha evidenciado que la banca tradicional aún es reacia a trabajar junto a las *startups Fintech* peruanas, por lo que se recomienda una mutua colaboración a través de *partnerships* que generen beneficios a ambas partes.

Es importante mencionar que tanto la banca tradicional como las *startups Fintech* peruanas pueden complementarse y ofrecer alternativas atractivas que desarrollen un mejor posicionamiento de la industria *Fintech* a nivel regional. Por ejemplo, a través de las *startups Fintech*, la banca tradicional puede promover el desarrollo de productos y servicios nicho que ayuden a la inclusión financiera de los grupos sociales desatendidos por los bancos; de esta manera, las *startups Fintech* accederían a mayor participación en el mercado.

Las autoras de esta investigación establecen como recomendación que el sector privado colabore en la descentralización del ecosistema emprendedor peruano, tradicionalmente fomentado en Lima. Si bien se ha iniciado la promoción e incentivo a la innovación y emprendimiento en provincias como La Libertad, Arequipa, Piura, Moquegua, Tacna, Cajamarca y San Martín, este trabajo todavía es incipiente y los resultados se evidenciarán en los próximos años. Por ello, el trabajo de universidades, incubadoras y aceleradoras privadas en el desarrollo de ecosistemas emprendedores descentralizados a través de concursos y alianzas con entidades públicas o internacionales aceleraría la transformación digital en todo el país.

3. Para los emprendedores y emprendedoras peruanas, se recomienda seguir aumentando sus capacidades de emprendimiento a través de la educación, romper sus propios paradigmas para lograr que sus emprendimientos sean cada vez más disruptivos y con escalabilidad internacional. En el caso específico de los

involucrados en la industria *Fintech*, fomentar la inclusión financiera y contribuir a la formalización del país.

4. Para la Alianza del Pacífico, se recomienda mejorar la articulación del trabajo entre el Consejo de Ministros y el Consejo de Ministros de Finanzas para el fomento de la industria *Fintech* en los cuatro países integrantes.

Por lo tanto, se debe realizar un seguimiento del avance de los objetivos planteados en el Acuerdo Marco. Impulsar con mayor énfasis los temas de emprendimientos e innovación entre todos los países del bloque regional. Convocar la participación directa de emprendedores y emprendedoras en el Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico, a través de los gremios empresariales que integran este consejo. Actualizar sus principales canales de comunicación (página web, redes sociales) para difundir los avances en materia de acuerdos, políticas y trabajo articulado entre las distintas instancias que conforman la AP.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abdelzaher, D. M. (2012). The impact of professional service firms' expansion challenges on internationalization processes and performance. *Service Industries Journal*, 32(10), 1721–1738. <https://doi.org/10.1080/02642069.2012.665901>
- Adins, S. y Rooney, M. (2019). *Las relaciones entre el Perú y Rusia. Revisión e interpretación desde las Relaciones Internacionales*. Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Aguerre, C. (2019). Digital trade in Latin America: mapping issues and approaches. *Digital Policy, Regulation and Governance*, 21(1), 2–18. <https://doi.org/10.1108/dprg-11-2018-0063>
- Alayza, C., Cortés, G., Hurtado, G., Mory, E., y Tarnawiecki, N. (2014). *Iniciarse en la investigación académica*. Lima, Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).
- Alianza del Pacífico (2012). *Acuerdo Marco*, Paranal, 6 de junio.
- (2014). *Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico*, Cartagena de Indias, 10 de febrero.
- (2015). *Primer Protocolo Modificadorio del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico*, Paracas, 3 de julio.
- (2015). *Abecé Alianza del Pacífico*. https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2015/06/abc_AP.pdf
- (2016). *Grupo Técnico de Innovación de la Alianza del Pacífico. Definición de prioridades y Líneas de acción*. https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2016/02/AP_PILARES_GTI.pdf
- (2016). *Segundo Protocolo Modificadorio del Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico*, Puerto Varas, 1 de julio.
- (2018, 11 de mayo). *Financiación en la Alianza del Pacífico: “Fondo de Capital Emprendedor y red de inversionistas Ángeles AP”*. Alianza del Pacífico. <https://alianzapacifico.net/financiacion-en-la-alianza-del-pacifico-fondo-de-capital-emprendedor-y-red-de-inversionistas-angeles-ap/>
- (2018). *Principios orientadores para la regulación Fintech en la Alianza del Pacífico*. Consejo de Ministros de Finanzas.

- (2019). Declaración de Lima – Mandatos Presidenciales de Finanzas, Lima, 6 de julio.
<https://alianzapacifico.net/finanzas/>
- Atkinson, S. (Editor) (2015) *The Business Book: Big Ideas Simply Explained*. United States: DK Publishing
- Arrieta Padilla, G. L. (2018). *Un análisis gravitacional de la creación y desviación comercial en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Perú-Estados Unidos*. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Arner, D. W., Barberis, J. N., y Buckley, R. P. (2015). The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm? *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2676553>
- Ávila Cortés, S. D., García Villamil, L. F., y Silva Hernández, C. A. (2017). *Relaciones comerciales entre Colombia y la unión europea ¿creación o desviación de comercio? : una panorámica general*. Universidad de La Salle.
- Ayling, N. (2018). *Cresk: Scoring de Riesgo Alternativo*. Universidad de San Andrés. Escuela de Administración y Negocios. Buenos Aires, Argentina.
<http://repositorio.udes.edu.ar/jspui/bitstream/10908/16206/1/%5BP%5D%20%5BW%5D%20MBA%20Ayling%2C%20Nicol%3%A1s.pdf>
- BBVA (2016). *InsurTech y el ecosistema asegurador disruptivo*. BBVA Research: Situación Economía Digital: Octubre 2016. https://www.bbvarsearch.com/wp-content/uploads/2016/10/Situacion_ED_oct16_Cap4.pdf
- BID, BID Invest y Finnovista, (2018). *Fintech: América Latina 2018: Crecimiento y Consolidación*. Publicación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
<https://doi.org/10.18235/0001377>
- Benz, M., y Frey, B. S. (2008). The value of doing what you like: Evidence from the self-employed in 23 countries. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 68(3-4), 445–455.
<https://doi.org/10.1016/j.jebo.2006.10.014>
- Bikse, V., Lusena - Ezera, I., y Rivza, B. (2018). Innovative start-ups: challenges and development opportunities in Latvia. *International Journal of Innovation Science*, 10(2), 261–273.
<https://doi.org/10.1108/IJIS-05-2017-0044>

- Bisbal, P. (2019). ¿Quiénes son los actores del ecosistema emprendedor? ESIC Business & Marketing School. <https://www.esic.edu/rethink/2019/07/03/actores-del-ecosistema-emprendedor/>
- Blanco, C. (2011). *Encuestas y estadísticas: métodos de investigación cuantitativa en ciencias sociales y comunicación*. 1era. ed. Córdoba, Argentina: Brujas.
- Block, J. H., Colombo, M. G., Cumming, D. J., y Vismara, S. (2018). New players in entrepreneurial finance and why they are there. *Small Business Economics*, 50(2), 239–250. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9826-6>
- Bloomfield, R. (2016). Why We Should Stop Being Surprised that Lightly Regulated Markets Fall Short of the SEC’s Goals for Market Quality: A Discussion of “Private Intermediary Innovation and Market Liquidity.” *Contemporary Accounting Research*, 33(3), 949–960. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12233>
- Borda Pérez, M. (2016). *El proceso de investigación: visión general de su desarrollo*. 5ª edición. Editorial Universidad del Norte.
- (2018). El método científico y la estadística. En Tuesta Molina, R., Navarro Lechuga, E., y Borda Pérez, M. *Métodos cuantitativos. Herramientas para la investigación en salud* (págs. 16- 63). 4ª edición. Editorial Universidad del Norte.
- Brattström, A. (2019). Working with Startups? These are the Three Things You Ought to Know about Startup Teams. *Technology Innovation Management Review*, 11, 5-14.
- Chen, M. A., Wu, Q., y Yang, B. (2019). How Valuable Is FinTech Innovation? *The Review of Financial Studies*, 32(5), 2062–2106. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhy130>
- Choi, D. S, Sung C. S. y Park, J. Y (2020). How Does Technology Startups Increase Innovative Performance? The Study of Technology Startups on Innovation Focusing on Employment Change in Korea. *Sustainability*, 12, 551.
- Comisión de Economía, Banca, Finanzas e Inteligencia Financiera. Congreso de la República del Perú (2019, 15 de mayo). Proyecto de Ley N° 4324/2018-PE. *Proyecto de Ley que regula el Financiamiento Participativo Financiero* (2019). Página web del Congreso. http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016_2021/Proyectos_de_Ley_y_de_Resoluciones_Legislativas/PL0432420190513.pdf

- Consejo de Ministros de Finanzas (2018). *Principios orientadores para la regulación Fintech en la Alianza del Pacífico*. Presidencia Pro Témpore Colombia, 2017-2018. <https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/Principios-orientadores-para-la-regulacio%CC%81n-Fintech.pdf>
- Corea Cortez, L. M. y Gómez Hernández, S. J. (2014). *Mercadeo* (Tesis de licenciatura). <https://repositorio.unan.edu.ni/3693/1/2745.pdf>
- Cornejo, E. (2010). Comercio Internacional. *Hacia una gestión competitiva*. Lima: San Marcos.
- Cumming, D. J., y Schwenbacher, A. (2018). Fintech venture capital. *Corporate Governance: An International Review*, 26(5), 374–389. <https://doi.org/10.1111/corg.12256>
- Cusipuma, J., y Ramírez, G. (2016). Pacific Alliance: An Opportunity to Establish New Priorities on the Protection of Intellectual Property in Free Trade Agreements. *SECO/WTI Academic Cooperation Project Working Paper*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2905192>
- Decreto Supremo 255-2019-EF de 2019 [Ministerio de Economía y Finanzas]. Aprueban la Política Nacional de Inclusión Financiera y modifican el Decreto Supremo No. 029-2014-EF, que crea la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera. 5 de agosto de 2019.
- Decreto de Urgencia 013-2020 de 2020. [Gobierno del Perú]. Decreto de Urgencia que promueve el financiamiento de la MIPYME, Emprendimientos y Startups. 22 de enero de 2020.
- De La Nuez Sánchez-Cascado, P. (2019). The liberalism of Friedrich A. Hayek and Judith N. Shklar: A comparison. *Araucaria*, 21(41), 37–60. <https://doi.org/10.12795/araucaria.2019.i41.02>
- De la Reza, G. (2005). Creación y desviación de comercio en el regionalismo latinoamericano : nuevos argumentos de un viejo debate. *Comercio Exterior*, 55(7), 613–626. http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/80/5/Dela_Reza.pdf
- Díaz Fernández, Ileana. (2009). *Enfoque de Porter y de la teoría basada en los recursos en la identificación de la Ventaja Competitiva: ¿contraposición o conciliación?* Economía y Desarrollo, vol. 144, núm. 1, pp. 101-114
- Díaz Müller, L. (Sin fecha). *Mundialización y desarrollo: Transiciones del poder*. Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.

- Durán Lima, J. y Cracau, D. (2016). The Pacific Alliance and its economic impact on regional trade and investment/Evaluation and perspectives, *International Trade Series*, No 128, Santiago, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).
- Endeavor Perú (2018). *Reporte de impacto 2017-2018*. <http://peru.endeavor.org/content/uploads/sites/33/2017/06/Reporte-de-Impacto-2018.pdf>
- Etzkowitz, H., y Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: from National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university–industry–government relations. *Research Policy*, 29(2), 109–123. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(99\)00055-4](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(99)00055-4)
- EY (2019). *Global FinTech Adoption Index 2019. As FinTech becomes the norm, you need to stand out from the crowd*. <https://fintech.sensus.ey.com/2019/Documents/ey-global-fintech-adoption-index-2019.pdf>
- Fernández Espinosa, L. (2018, 28 de mayo). *Diez claves para entender qué es el ‘regtech’*. BBVA. <https://www.bbva.com/es/10-claves-para-entender-que-es-el-regtech/>
- Fernández Flecha, M., y Del Valle Ballón, J. C. (2017). *Cómo iniciarse en la investigación académica. Una guía práctica*. Primera edición. Fondo Editorial PUCP.
- Finnovating (2016). *Finnotrends: La revolución fintech*. https://www.finnovating.com/wp-content/uploads/woocommerce_uploads/2019/02/la-revolucion-fintech.pdf
- Freeman, S., Edwards, R., & Schroder, B. (2006). How Smaller Born-Global Firms Use Networks and Alliances to Overcome Constraints to Rapid Internationalization. *Journal of International Marketing*, 14 (3), 33-63. <https://doi.org/10.1509/jimk.14.3.33>
- Gazel, M., y Schwienbacher, A. (2020). Entrepreneurial fintech clusters. *Small Business Economics*, January. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00331-1>
- Gibbs, Graham R. (2012). *El análisis de datos cualitativos en Investigación Cualitativa*. 1ª edición. Ediciones Morata.
- González-Lloret, M. (2013). *Investigación-acción (III): la investigación cualitativa*. España: Centro Virtual Cervantes.
- Heinemann, K. (2016). *Introducción a la metodología de la investigación empírica. En las ciencias del deporte*. 2ª edición. Editorial Paidotribo.

- Hemsley, E. (2020). Consent, democracy and the future of liberalism. *Review of Austrian Economics*, 33(1–2), 253–270. <https://doi.org/10.1007/s11138-019-00441-4>
- Heo, Y., y Doanh, N. K. (2020). Is NAFTA Trade-Creating or Trade-Diverting? A System GMM Approach. *Economic Papers*, 1–17. <https://doi.org/10.1111/1759-3441.12281>
- Hernández, L. (2017, 17 de octubre). Una fusión que desde Asia impactará la inclusión financiera en México. En *El Financiero*. <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/una-fusion-que-desde-asia-impactara-la-inclusion-financiera-en-mexico>
- Hernández-Sampieri, R., y Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. (G. López, M. Rocha, y C. Tapia Montes de Oca (eds.); Primera ed). McGraw-Hill Education.
- Hernández-Sampieri, R., Fernández Collado, C., y Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la investigación*. 6a ed. México: McGraw-Hill.
- Hoder, F., Wagner, M., Sguerra, J. y Bertol, G. (2016). La Revolución Fintech. Cómo las innovaciones digitales están impulsando el financiamiento para las MIPYME en América Latina y El Caribe. <https://www.oliverwyman.com/content/dam/oliverwyman/v2/publications/2016/dec/REVOLUCION-FINTECH-SPANISH.pdf>
- Hornuf, L., y Haddad, C. (2018). The Emergence of the Global Fintech Market : Economic and Technological Determinants Christian Haddad The Emergence of the Global Fintech Market : Economic and Technological Determinants Abstract. *Small Business Economics*, 81–105.
- Igual Molina, D. (2018). *Las fintech y la reinención de las finanzas*. Un nuevo retorno. OIKONOMICS, Revista de economía, empresa y sociedad. Universitat Oberta de Catalunya.
- Isenberg, D.J. (2010). How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*. 88 (6) 40-50.
- Katayama, R. (2014). *Introducción a la investigación cualitativa: fundamentos, métodos estrategias y técnicas*. Lima, Perú: Universidad Inca Garcilaso de la Vega.
- Kishtainy, N., Abbot, G., Farndon, J., Kennedy, F., Meadway, J., Wallace, C., y Weeks, M. (2012). *The Economics Book* (p. 352). DK Publishing.
- Knewton, H. S., y Rosenbaum, Z. A. (2020). Toward understanding FinTech and its industry. *Managerial Finance*. <https://doi.org/10.1108/MF-01-2020-0024>

- La, V. Q., Patterson, P. G., y Styles, C. W. (2005). Determinants of export performance across service types: A conceptual model. *Journal of Services Marketing*, 19(6), 379–391. <https://doi.org/10.1108/08876040510620157>
- Larios-Meño, J. F., González-Taranco, C. y Álvarez Quiroz, V. J. (2017). *Investigación en economía y negocios: Metodología con aplicaciones en E-views*. Primera edición. Fondo Editorial Universidad San Ignacio de Loyola.
- Leydesdorff, L., y Meyer, M. (2003). The Triple Helix of university–industry–government relations. *Scientometrics*, 58(2), 191–203. <https://doi.org/10.1023/A:1026276308287>
- López, D., Muñoz, F., y Corvalán, A. (2016). Services Dimension in the Pacific Alliance. *SECO/WTI Academic Cooperation Project Working Paper Series*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2712147>
- (2019) Services Commitments in the Pacific Alliance. En: Sauvé P., Polanco Lazo R., Álvarez Zárate J. (eds) *The Pacific Alliance in a World of Preferential Trade Agreements* (pp 137-154). United Nations University Series on Regionalism, vol 16. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-78464-9_7
- López Sevilla, E., (27 de enero de 2020). *La expansión de las Fintech en el Perú*. La cámara, 914, 10-12. Recuperado de <https://www.camaralima.org.pe/principal/archivos-publicados/4>
- Lovelock, C. H., y Yip, G. S. (1996). Developing Global Strategies for Service Businesses. *California Management Review*, 38(2), 64–86. <https://doi.org/10.2307/41165833>
- Maesso Corral, M. (2011). La integración económica. *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, 858, 119–132. <https://doi.org/10.32796/ice.2011.858.1394>
- Maranto Rivera, M. y González Fernández, M. E. (2015). Fuentes de información. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. <https://repository.uaeh.edu.mx/bitstream/bitstream/handle/123456789/16700/LECT132.pdf>
- Miguel Quesada, F. (2010). Mapas conceptuales a partir de entrevistas cualitativas: Integración de métodos mediante el uso conjunto de ATLAS/ti y SPSS. *Papers. Revista De Sociología*, 95(2), 507-529. <http://dx.doi.org/10.5565/rev/papers/v95n2.43>
- Mindreau, M. (2005). Del GATT a la OMC (1947-2005): la economía política internacional del sistema multilateral del comercio. Lima: Universidad del Pacífico.

- Muldoon, J., Bauman, A., y Lucy, C. (2018). Entrepreneurial ecosystem: do you trust or distrust? *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 12(2), 158–177. <https://doi.org/10.1108/jec-07-2017-0050>
- Muñiz, M. (2010). *Estudios de caso en la investigación cualitativa*. División de Estudios de Posgrado Universidad Autónoma de Nuevo León. Facultad de Psicología.
- Nabi, G., Holden, R. y Walmsley, A. (2006). Graduate career-making and business start-up: a literature review. *Education + Training*, Vol. 48 No. 5, pp. 373-385.
- Niño, V. M. (2011). *Metodología de la investigación*. Bogotá: Ediciones de la U
- Ñaupas, H. (2018). El diseño de investigación. En Romero, H. E., Ñaupas, H., Palacios, J. J y Valdivia, M. R. (5a Edición), *Metodología de la investigación Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis* (pp. 347-371). Bogotá: Ediciones de la U
- Núñez, M. A. y Sifuentes, D. R. (2019). *Las fintech como herramienta para la promoción de la inclusión financiera en el Perú* (Tesis de maestría). https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/1720/2019_MAFDC_17-1_02_T.pdf
- Organización Mundial del Comercio. OMC (2015) *Entender a la OMC*. División de Información y Relaciones Exteriores. https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf
- Orueta, I., Echagüe Pastore, M., Bazerque, P., Correa Pina, A., García Vera, C., García López, D., Rivero Zevallos, C. F., González Redondo, J., Ibáñez, D., Meléndez Martínez, A., Pazmiño Hernández, M. F., Castañeda Sánchez, J. A., Real, Y. G., Nivar Arias, O. M. y Rodríguez Fernández, S. (2017). *La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica*. Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores. <https://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2017/03/estudiocompleto.pdf>
- Oscátegui, J. (1999). *La teoría de las uniones aduaneras: el enfoque tradicional* (Vol. 167). http://www.ceaamer.edu.mx/new/der6/L_04_E_04_teor%C3%ADa_de_las_uniones_aduaneras.pdf %5Cn<http://departamento.pucp.edu.pe/economia/images/documentos/DDD167.pdf>
- Palacio Valencia, A. M. (2019). Marcos regulatorios de servicios e inversiones en la Alianza del Pacífico y MERCOSUR: ¿convergencia a normas del siglo XXI?, *serie Comercio Internacional*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 143.

- Palacio Valencia, A. M. y Sauvé, P. (2017). *A New Growth Paradigm? The Services Economy in the Pacific Alliance*. Inter-American Development Bank
- Palomino, C. E., Carrasco, A. M. y Collas, J. M. (2019). Elementos que intervienen en las decisiones del uso de las fuentes de financiación de startups: estudio de caso múltiple en la ciudad de Lima (Tesis de licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú). <http://hdl.handle.net/20.500.12404/15572>
- Panagariya, A. (2000). Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments. *Journal of Economic Literature*, 38(2), 287–331. <https://doi.org/10.1257/jel.38.2.287>
- Parsons, T. (1952). *The Social System*. New York: The Free Press.
- Patton, M. Q. (1988). *How to Use Qualitative Methods in Evaluation*. California: SAGE Publishing.
- Penaluna, K., Penaluna, A., Usei, C., & Griffiths, D. (2015). Enterprise education needs enterprising educators. *Education + Training*, 57(8/9), 948–963. <https://doi.org/10.1108/et-03-2015-0016>
- Petit Primera, J. G. (2014). La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 137–162.
- Pinot de Villechenon, F. (2018). Las Pymes latinoamericanas, y los dispositivos de capacitación y formación para su internacionalización. Fundación EU-LAC. https://eulacfoundation.org/es/system/files/lac_pymes.pdf
- Porter, Michael E. (2007) *La ventaja competitiva de las naciones*. Harvard Business Review, Vol. 85, Nº. 11, 2007, págs. 69-95
- Prahalad, C.K. (2005). *The Fortune at the Bottom of the Pyramid*. New Delhi, India: Pearson Education.
- Ríos Rosales, W. (2019, 11 de septiembre). El avance de la inclusión financiera. Diario Oficial El Peruano. <https://elperuano.pe/noticia-el-avance-de-inclusion-financiera-82984.aspx>
- Rogers, C. (2020). V for Vendetta as Vernacular Critique: The Exceptional State of Liberal Political Economy*. *New Political Economy*, 25(1), 107–121. <https://doi.org/10.1080/13563467.2018.1562433>

- Rojas, L. (2016). *La revolución de las empresas FinTech y el futuro de la Banca*. Disrupción tecnológica en el sector financiero. (Corporación Andina de Fomento- Folleto No. 24). Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva. <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/976/FOLLETO%20N24%20FINAL.pdf>
- Samiee, S. (1999). The internationalization of services: Trends, obstacles and issues. *Journal of Services Marketing*, 13(4), 319–336. <https://doi.org/10.1108/08876049910282574>
- Sánchez, A. (2011). *Manual de redacción académica e investigativa: cómo escribir, evaluar y publicar artículos*. Medellín, Colombia: Católica del Norte Fundación Universitaria.
- Sandoval Casilimas, C. (1996). *Investigación cualitativa*. Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior, ICFES.
- Sequeiros Tizón, J. (2000). Integración económica y comercio internacional. *Revista de Economía Mundial*, 2, 151–177.
- Silva Velarde-Álvarez, M. (2017). El acelerado crecimiento de las Fintech y los desafíos para su regulación. *Revista Moneda*, (171), 42–46. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-171/moneda-171.pdf>
- Stake, R. E. (1995). *The Art of Case Study Research*. California: SAGE Publishing.
- Strauss, A. y Corbin, J. (2016). *Bases de la investigación cualitativa: Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. 2ª edición. Editorial Universidad de Antioquía.
- Tasa Top (2020). Página web. <https://www.tasatop.com/>
- Urata, S., y Okabe, M. (2014). Trade Creation and Diversion Effects of Regional Trade Agreements: A Product-level Analysis. *The World Economy*, 37(2), 267–289. <https://doi.org/10.1111/twec.12099>
- Valdivia, M. R. (2018). La medición y el muestreo. En Romero, H. E., Ñaupas, H., Palacios, J. J y Valdivia, M. R. (5a Edición), *Metodología de la investigación Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis* (pp. 323-407). Bogotá: Ediciones de la U
- Vara-Horna, A. (2012). *Desde La Idea hasta la sustentación: Siete pasos para una tesis exitosa. Un método efectivo para las ciencias empresariales*. Instituto de Investigación de la Facultas de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Universidad de San Martín de Porres. Lima. Manual electrónico disponible en internet. p. 451.

- Vásquez Callo-Müller, M.C. (2019) Situating the Pacific Alliance in Global Electronic Commerce Regulation. En: Sauvé P., Polanco Lazo R., Álvarez Zárate J. (eds) *The Pacific Alliance in a World of Preferential Trade Agreements*. United Nations University Series on Regionalism, vol 16. Springer, Cham.
- Velinov E., Ashmarina S.I., Zotova A.S. (2021) Importance of International Entrepreneurship Skills Among MBA Students: Global Comparative Study. En: Ashmarina S., Mantulenko V., Vochozka M. (eds) *Engineering Economics: Decisions and Solutions from Eurasian Perspective*. ENGINEERING ECONOMICS WEEK 2020. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 139. Springer, Cham. Publicación anticipada en línea. https://doi.org/10.1007/978-3-030-53277-2_9
- Villafuerte Mendoza, J. (2018). ¿Qué queremos regular? Algunos apuntes para la regulación de la industria Fintech. *Forseti. Revista De Derecho*, (9), 22 - 30, <https://doi.org/10.21678/forseti.v0i9.1058>
- Vodavonic Legal, (2018). *El Panorama de la Industria Fintech en el Perú: Hacia un nuevo sistema colaborativo*. Estudio realizado por Vodavonic Legal, Noviembre 2018, Actualizado a Junio 2019. https://vodanovic.pe/informe_vodanovic_2018/
- Vodanovic, L. (2020, 27 de febrero). Los beneficios del Decreto de Urgencia 013-2020 para el financiamiento de MIPYMES, startups y emprendimientos. *Revista Execution*. EY. https://www.ey.com/es_pe/law/beneficios-financiamiento-mipymes
- Williams, A. M., Rodríguez, I., y Makkonen, T. (2020). Innovation and smart destinations: Critical insights. *Annals of Tourism Research*, 83. <https://doi.org/10.1016/j.annals.2020.102930>
- Wilson, T. (2012). *A review of business university collaboration*. HM Government. https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/32383/12-610-wilson-review-business-university-collaboration.pdf
- Wood, P. y Smith, J. (2018). Pensar en lo fundamental: Preguntas de investigación. En *Investigar en educación. Conceptos básicos y metodología para desarrollar proyectos de investigación* (págs. 89-104). Narcea Ediciones
- Yin, R. K. (1985). *Case Study Research: Design and Methods*. California: SAGE Publishing.

- Zalamea Piedra, S., y Peña González, S. (2015). Articulación de los actores del ecosistema emprendedor como herramienta efectiva para la transición de un proyecto emprendedor a un proyecto comercialmente viable. *Revista de La Facultad de Ciencias Químicas de La Universidad de Cuenca*, 9(11), 64–69.
- Zhao, B., y Ziedonis, R. (2020). State governments as financiers of technology startups: Evidence from Michigan's R&D loan program. *Research Policy*, 49(4), 103926. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.103926>
- Zolin, M. B., y Uprasen, U. (2018). Trade creation and diversion: effects of EU enlargement on agricultural and food products and selected Asian countries. *Asia Europe Journal*, 16(4), 351–373. <https://doi.org/10.1007/s10308-018-0508-7>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA
<p>Problema principal</p> <p>¿Cuáles fueron los factores determinantes en las exportaciones de las <i>startups Fintech</i> peruanas en el marco de la Alianza del Pacífico durante el período del 2014 al 2019?</p> <p>Problemas secundarios</p> <p>¿De qué manera influyó la firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico en las exportaciones de las <i>startups Fintech</i> peruanas durante el período del 2014 al 2019?</p> <p>¿De qué manera influyó el ecosistema emprendedor peruano en las exportaciones de las <i>startups Fintech</i> peruanas durante el período del 2014 al 2019?</p>	<p>Objetivo principal</p> <p>Analizar si la firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, y el ecosistema emprendedor peruano influyó en las exportaciones de las <i>startups Fintech</i> peruanas durante el período del 2014 al 2019.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>Analizar si la firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico influyó en las exportaciones de las <i>startups Fintech</i> peruanas durante el período del 2014 al 2019.</p> <p>Analizar si el ecosistema emprendedor peruano influyó en las exportaciones de las <i>startups Fintech</i> peruanas durante el período del 2014 al 2019.</p>	<p>Hipótesis principal</p> <p>Los factores determinantes en las exportaciones de las <i>startups Fintech</i> peruanas durante el período de 2014 al 2019 fueron la firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico y el ecosistema emprendedor peruano.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>La firma del Protocolo Adicional del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico influyó en las exportaciones de las <i>startups Fintech</i> peruanas durante el período del 2014 al 2019.</p> <p>El ecosistema emprendedor peruano influyó en las exportaciones de las <i>startups Fintech</i> peruanas durante el período del 2014 al 2019.</p>	<p>Tipo y diseño de la investigación</p> <p>El tipo de investigación tendrá un enfoque cualitativo. El diseño de la investigación que se aplicará en la investigación será un diseño exploratorio porque el tema de la tesis no se encuentra suficientemente estudiado.</p> <p>Unidad de estudio</p> <p><i>Startups Fintech</i> peruanas que exportaron servicios al mercado de la Alianza del Pacífico</p> <p>Población de estudio</p> <p>127 <i>Fintech</i> que operan en Perú</p>

Fuente: Elaboración propia

Anexo 2. Industria Fintech en Perú a 2019

TIPOS DE FINTECH	SEGMENTO	NOMBRE DE LOS EMPRENDIMIENTOS
CURRENCIES	Currencies	ARGENPER; Billex; Blockzy; CambiaFX; Cambialo; CambioX; Cambista Online; Decision Capital; Dollar House; Kambista, FINTUU; MiCambio; MidPointFX; Rextie; DONDERECARGAR; EfectyGo; SecurEx; TKambio; Tranzfer.me; tucambista.pe
	Bitcoin/Blockchain	Bitex; bitINKA; buda.com; dapps blockchain Peru; Instanz; Quantum Club
FINANCIAL INFRAESTRUCTURE		Credinnova; eFact; Laudox; Waki; Vecinos 360; Preventor; Risko; Xchange; MiBolsillo; UMO
PAYMENTS	Payments cards	La mágica; Ligo; BIM; Monet- Plata en tu celular; Pay-me; Plata; Provis; Tebca; Voygo
	Colective payments	Yuntas
	Payments apps	AgenteCash; Agente KASNET; Altoke; Chaty; Exchanger Perú; Inka Pay; Maximo; Novo payment; Pago Efectivo; PDP- Pagos Digitales Peruanos; Pay&Go; Tukuy; Yape
	Payment plataform	CULQI; Synapsis
	TPV	Vendemás
	Remittences	Remesend
FINANCIAL PRODUCT DISTRIBUTION	Lending comparator	Comparabien.com; Robin
SCORING	Alternative scoring	EFL; Kalifika- más dinero en tu bolsillo; Prosol- pagatudeuda
INSURTECH	Insurtech	AsegúraloHoy; Dalman; HelloZum; MIF- leasing car; Pakta; Segurosimple.com
LENDING	Lending	AgroCredit; AgroInvesting; eCash; Inversiones Kimer; Kontigo; Lenddo; Peru Cash; Prestaclub
	Crowdlending/ Crowdfunding	Afluenta- crédito humano; Chanchita; ChapaCash; Lucas; KapitalZocial- primer crowdfunding andino; MiCredit Peru; Préstale un sol; Prestamype; TiendaPago; WePayU;

LENDING	Micro credits	Andy; Apurata- préstamos rápidos; Independencia; Sol.ven; Tiaxa; Aki
	Lending Marketplace	Sofi.la- money market
	Dept Compensation	Rebajatuscuentas.com
	Lending comparator	Emprestame; Kin Analytics
	P2P	Difondy; Tappoyo
	Factoring	Factoring Lab; Factura Fácil- rápido y sencillo; Facturedo; Finsmart; Innova Factoring- Smart capital; Innova Funding; Prometeo
	Online credit / micro credits	4told Fintech; CrediFace
PERSONAL FINANCE	Personal finance tools	Alfi; Ayllu; InkaLabs; Mensajea.net
	Saving tools	BEFX; TasaTop.com- competimos por ti
INVESTMENT	Investment management	COBin; New Cap Securities; Zest Capital
	Investment	RedCapital
REGTECH	Digital onboarding	TOC Biometrics- Electronic IDentification
	Data aggregation	Eurobits technologies

Nota: Adaptado de Finnovista (2019)

Anexo 3. Guía de preguntas para los representantes de la industria *Fintech*

Pregunta General

1. ¿Cuál es el panorama actual de las *Fintech* peruanas entre los países de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú)?

Respecto al PAAM

2. ¿Tienen conocimiento de la política de la AP que impulsa el desarrollo de servicios financieros entre los países miembros?
3. ¿A partir del 2016 sintieron un cambio en la aparición de más *startups Fintech* en el país?
4. ¿Qué influyó en la elección de los países donde han decidido internacionalizarse?

Respecto al ecosistema emprendedor peruano

5. ¿Cree usted que el ecosistema emprendedor peruano ha permitido el crecimiento de las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas?
6. ¿Considera que el gobierno realiza esfuerzos en la difusión de sus programas como Innóvate Perú? ¿Han tenido vinculación con programas del Estado como StartUp Perú?
7. ¿Cuáles fueron los principales obstáculos al momento de la internacionalización? ¿Qué tan distinto es el ecosistema emprendedor entre los países de la AP?

Pregunta de cierre

8. ¿Qué otra variable considera que impulsa la exportación de servicios de las *Fintech*?

Anexo 4. Guía de preguntas para expertos de la industria *Fintech*

Pregunta General:

1. ¿Cuál es el panorama actual de las *Fintech* peruanas entre los países de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú)?

Respecto al PAAM

2. ¿Qué entiende por servicios financieros?, ¿cómo ve el incremento de estos en Latinoamérica?
3. ¿En el caso de Perú, por qué existe una brecha en el desarrollo de *startups Fintech*?
4. Tomando en consideración que para el año 2018 en México operaban 273 de estos emprendimientos; Colombia 148; Chile 84 y en Perú 57 ¿Qué es lo que faltaría para lograr que el Perú sea un país líder?
5. ¿Considera que la Alianza del Pacífico es el bloque regional que más ha desarrollado el sector de servicios, focalizándose en la regulación de la industria *Fintech*?
6. ¿Cuáles son los principales retos para incrementar el dinamismo de la industria *Fintech* en el Perú?

Respecto al ecosistema emprendedor peruano

7. ¿Qué es lo que permite que las *startups* se internacionalicen o que se queden en el mercado doméstico?
8. ¿Qué sector considera que es más cercano para el desarrollo de la industria *Fintech*, el público o el privado?
9. ¿Cree usted que el ecosistema emprendedor peruano ha permitido el crecimiento de las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas?
10. ¿Cuáles son las fortalezas del ecosistema emprendedor peruano?

Pregunta de Cierre

11. ¿Qué otra variable considera que impulsó la exportación de servicios de las *Fintech*?

Anexo 5. Guía de preguntas para funcionarios públicos

Anexo 5.1. Guía de preguntas para funcionario público de la Subdirección de la Alianza del Pacífico en el Ministerio de Relaciones Exteriores

1. Me gustaría que pueda comentar sobre lo que usted conoce respecto a los grupos de trabajo de la Alianza del Pacífico, específicamente sobre aquellos que se encuentran focalizados en el comercio de servicios/comercio electrónico.
 - ¿Cuál es la dinámica de trabajo del Subgrupo Agenda Digital de la Alianza del Pacífico para lograr el objetivo de acelerar el crecimiento del comercio electrónico y digital?
 - ¿El Grupo Técnico de Servicios y Capitales trabaja directamente con las *startups* para incentivar el comercio de servicios?
 - ¿De qué manera el Grupo Técnico de Integración Financiera, a través del Subgrupo *Fintech*, fomenta desarrollo de esta industria?
2. Tengo entendido que existen antecedentes importantes que demuestran la intención de la AP por impulsar el desarrollo del sector *Fintech*: por ejemplo, la XII Cumbre Presidencial de la Alianza del Pacífico en Cali, llevada a cabo el 27 de junio de 2017, donde se estableció la continuación de una agenda de trabajo que facilite la integración financiera. Por otro lado, el Consejo de Ministros de Finanzas de la Alianza alentaron a compartir las mejores prácticas en el sector *Fintech* de cada país. Desde esa fecha a la actualidad, ¿conoce usted algún otro trabajo importante realizado por este Consejo?
3. Respecto a la regulación, se elaboró el documento “Principios orientadores para la regulación *Fintech* en la Alianza del Pacífico”, elaborado durante la Presidencia Pro Tempore Colombia 2017/2018. A la actualidad, ¿existe algún avance concreto para la implementación de la regulación? ¿cuándo sería su implementación?
 - Dentro de los objetivos presentados en este documento, el primero de ellos es “el fomento de la innovación en la prestación de servicios financieros”, comprometiéndose a promover la innovación, de manera que se permita el crecimiento y sostenibilidad del ecosistema emprendedor de cada uno de los países miembro. ¿De qué manera se materializa esto?
4. Finalmente, he realizado entrevistas a los emprendedores que se desenvuelven en la industria *Fintech*, preguntándoles si se encuentran familiarizados con el trabajo que se realiza en la Alianza del Pacífico, a través del Consejo de Ministros de Finanzas y a través de los Grupos Técnicos y hasta ahora no he recibido una respuesta positiva, por ejemplo, son muy pocos los que solamente conocen al bloque regional. En ese sentido, ¿qué estrategia debería desarrollar la Alianza del Pacífico para revertir esta situación? ¿esta problemática está siendo abordada?

Anexo 5.2. Guía de preguntas para funcionarios públicos del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

1. Desde su percepción, ¿cómo ve el panorama actual de las *startups Fintech* peruanas entre los países de la Alianza del Pacífico?
2. ¿Considera que la Alianza del Pacífico (AP) es el bloque regional que más ha desarrollado el sector de servicios, focalizándose en la regulación de la industria *Fintech*?
3. “El Protocolo Adicional de la AP ha permitido la articulación de Grupos y Subgrupos de Trabajo como instancias técnicas. Cada subgrupo de trabajo elabora una Hoja de Ruta como punto de partida para mapear y poner sobre la mesa aspectos relevantes que permitan el alcance de los objetivos planteados en el Acuerdo Marco.” ¿Qué esfuerzos realiza el subgrupo de agenda digital para lograr el objetivo de acelerar el crecimiento del comercio electrónico y digital?
4. ¿Cómo es el trabajo del Mincetur con los Grupos Técnicos de la AP, específicamente el Grupo Técnico de Servicios y Capitales y el Grupo Técnico de Integración Financiera? ¿Trabajan juntamente con las *startups* para incentivar el comercio de servicios? ¿cuál es la política de desarrollo para las *startups Fintech*?
5. ¿Cree usted que las políticas adoptadas en la AP, en el Marco del Protocolo Adicional, ha permitido el crecimiento de las exportación de las *startups Fintech* peruanas?
6. ¿Existe alguna regulación concreta para las *Fintech*? ¿cuándo sería su implementación?
7. Para el desarrollo de *startups*, el apoyo financiero es esencial al inicio del emprendimiento, pero también lo son los incentivos fiscales, la infraestructura, el conocimiento y desarrollo de habilidades empresariales. ¿Cuáles consideras que son las fortalezas locales del ecosistema emprendedor peruano?
8. ¿Qué sector considera que es más cercano para beneficio de las *Fintech*, el sector público o el privado?
9. ¿Qué es lo que permite que las *startups* se internacionalicen o que se queden en el mercado doméstico?
10. ¿Qué otra variable considera que impulsó la exportación de servicios de las *Fintech*?

Anexo 5.3. Guía de preguntas para funcionario público del Ministerio de la Producción

1. ¿Cuáles considera que son las fortalezas locales del ecosistema emprendedor peruano?
2. Habiendo trabajado antes como director del Hub UDEP y ahora desempeñando un cargo en el sector del Estado, quería saber su opinión sobre el trabajo articulado entre el sector privado y el público ¿Cuáles son los desafíos que crees se deban de desarrollar?
3. ¿Cómo ve usted el ecosistema emprendedor peruano frente a otros de la región? ¿Cree que incentiva las exportaciones de *startups*?
4. ¿Cuál cree usted que es el actor principal dentro del ecosistema emprendedor peruano?
5. En esta investigación se han entrevistado a emprendedores y CEO de *startups*, si bien mencionan que conocen de estos programas de Innóvate y han participado de ellos, también consideran que no solo se debe dar el financiamiento si no también un acompañamiento integral de los emprendimientos, y una mayor difusión, ¿estas problemáticas han sido tomadas en cuenta?, ¿las han abordado? ¿Tienen alguna estrategia para implementar mejoras en el Programa Innóvate Perú?
6. Un tema importante también es el acceso a información estadística. En ese sentido, a veces las estadísticas por parte del Estado no son muy buenas, pero esa información es necesaria para incentivar la investigación en este sector de *startups*, ¿sabe usted cómo se manejan las estadísticas?, si llevan un mapeo de todas las *startups* que han sido beneficiadas, les hacen un seguimiento...
7. Dentro del ecosistema de *startups*, hay varias industrias, entre ellas el de servicios financieros, denominados *Fintech*. ¿Conoce este sector? ¿Cuál es su percepción o panorama de la industria *Fintech* peruana?
8. ¿Qué es lo que permite que las *startups* se internacionalicen o que se queden en el mercado local?
9. Esta investigación también se centra específicamente en la Alianza del Pacífico, por ser un bloque regional que está desarrollando temas de innovación. ¿Tiene conocimiento sobre el trabajo articulado que realiza la AP con el Ministerio de la Producción sobre *startups* o emprendimientos?, específicamente.
10. En Start-Up Chile se trabaja con convocatorias abiertas a *startups* de todo el mundo para participar de sus concursos y financiamiento porque ayuda a desarrollar el ecosistema emprendedor del país. En el Perú, con StartUp Perú, ¿han visto factible a lanzar este tipo de convocatorias?
11. ¿Cómo ve usted el ecosistema en regiones? ¿cómo están las regiones en temas de innovación?
12. ¿Cuál es su percepción respecto a los ecosistemas de innovación de Chile, México y Colombia? ¿En qué posición se encuentra el ecosistema peruano comparado con estos?
13. ¿Cree usted que el ecosistema emprendedor peruano permite el crecimiento de las exportaciones de las *startups* peruanas?
14. ¿Qué otra variable considera que impulsa la exportación de servicios de *startups* en el Perú?

Anexo 5.4. Guía de preguntas para funcionario público de la Superintendencia de Mercado de Valores

1. En sus palabras, ¿cómo definiría la industria *Fintech* peruana?
2. ¿Por qué es importante contar con una regulación para las *Fintech*? ¿Cuáles deberían ser los pilares que estructuren esta regulación? Tomando en cuenta la experiencia mexicana, que a nivel Alianza del Pacífico es el único país que ya cuenta con una.
3. El MINCETUR señala que se trabajó una propuesta de regulación *Fintech* elaborada por la SMV donde un requisito sería que estas empresas, las *Fintech*, se encuentren establecidas en Perú si desean realizar operaciones ¿Por qué es importante este requisito? ¿Se ha reformulado una alternativa más flexible?
4. Si bien se ha presentado esta propuesta y ya tiene las observaciones realizadas por parte del ejecutivo que permitan la promulgación, ¿sabe usted por qué no se llegó a aprobar?
5. Para hablar de regulación es importante mapear la industria que se piensa regular, es decir, conocer el mercado. Además, entender cómo funcionan y entender a fondo si es que hay algo que regular, cómo debería regularse... ¿se conoce exactamente qué representan las *Fintech* para Perú?
6. Las iniciativas concretas que existen son el Decreto de Urgencia N° 013-2020, que promueve el financiamiento de la MIPYME, Emprendimientos y *Startups* específicamente centrándose en el financiamiento participativo financiero (también denominado *crowdfunding*) y el mes pasado, a través de una resolución, se ha aprobado la “Directiva para la Gestión de Facturas Negociables en el Indecopi”. Son avances importantes, pero solo se estarían concentrando en 2 de las varias verticales que existen en la industria *Fintech*, ¿cuál es tu opinión al respecto?
7. Para 2019, la industria *Fintech* peruana de acuerdo con *Finnovating* contaba con un total de 127 empresas operando. Para la presente investigación, se ha realizado una actualización para 2020 tomando a ese número como base, el cual daría como resultado que 114 se encuentren operando y de estas, sean 87 *startups* peruanas. Sin duda, la industria *Fintech* se encuentra dominada por emprendimientos peruanos y la entrada de empresas extranjeras aún es lenta, ¿qué factores consideras que permitirían un mejor desarrollo de esta industria?
8. Esta investigación se centra en analizar los factores que permiten la exportación de servicios por parte de *startups* *Fintech* peruanas a países que conformen la Alianza del Pacífico. En ese sentido, tan solo son 10 las que lo hacen. Se ha recogido las opiniones de algunos de estos emprendedores y coinciden que Perú es un mercado bastante pequeño, posicionándolo como el último de los cuatro países para el desarrollo de *Fintech*. ¿Comparte usted esta opinión? Para usted, cuál de los cuatro países tiene una mejor industria *Fintech* y por qué.
9. En BCRP, en 2017 se realizaron seminarios donde se dio a conocer esta industria, así como también, se mencionó la necesidad de contar con una regulación; no obstante, no hay avances concretos. ¿Desde la SMV se realizan actividades similares? ¿Qué otras medidas se han tomado por parte de la SMV para demostrar apoyo al desarrollo de la industria *Fintech*?

10. También existen otras entidades competentes como COFIDE, el MEF que también ve temas de regulación en lo que significa capitales, la Bolsa de Valores de Lima, la Superintendencia de Banca y Seguros... ¿cuál es trabajo articulado que se realiza entre las mencionadas entidades para establecer avances en materia de la industria *Fintech*?
 - a. Algunos de nuestros entrevistados (emprendedores, funcionarios públicos) mencionaron la necesidad de crear una entidad que se encargue exclusivamente de otorgar financiamiento a los emprendimientos, realizar un proceso de acompañamiento que permita mantener el mercado mapeado y comprenderlo, a fin de que se puedan tomar las mejores decisiones para una futura regulación *Fintech* en el Perú, ¿comparte usted esta idea de crear una nueva organización o se podría trabajar con las entidades que ya tenemos?
11. Es destacable la labor que realiza el Ministerio de la Producción a través de StartUp Perú, que forma parte de su Programa Innóvate Perú. Sin embargo, no se cuenta con información estadística de acceso público actualizada de los emprendimientos que se encuentran activos, las incubadoras, aceleradoras, entre otros... ¿producir dicha información debería ser competencia de Produce o de qué otra entidad?
12. ¿Cree usted que debería fortalecerse el trabajo articulado entre sector público y privado para el desarrollo de la industria *Fintech*?
13. ¿Tiene usted conocimiento sobre los avances que realizan en materia de desarrollo de servicios financieros el Consejo de Ministros de Finanzas de la Alianza del Pacífico? ¿La SMV participa en los grupos de trabajo de este Consejo?

Anexo 5.5. Guía de preguntas para funcionaria pública de la Coordinación Nacional de Perú en el Consejo de Ministros de Finanzas de la Alianza del Pacífico

1. ¿Cuál es el trabajo articulado que realiza el MEF con el Consejo de Ministros de Finanzas de la AP para establecer avances en materia de exportación de servicios financieros?
2. ¿Cree usted que las políticas adoptadas en la AP, en el Marco del Protocolo Adicional, ha permitido el crecimiento de las exportaciones de servicios financieros? ¿Tiene conocimiento del impacto de estas políticas en el mercado peruano?
3. ¿De qué manera el Grupo Técnico de Integración Financiera, a través del Subgrupo *Fintech*, fomenta desarrollo de esta industria?
4. Tengo entendido que existen antecedentes importantes que demuestran la intención de la AP por impulsar el desarrollo del sector *Fintech*: por ejemplo, la XII Cumbre Presidencial de la Alianza del Pacífico en Cali, llevada a cabo el 27 de junio de 2017, donde se estableció la continuación de una agenda de trabajo que facilite la integración financiera. Por otro lado, el Consejo de Ministros de Finanzas de la Alianza alentaron a compartir las mejores prácticas en el sector *Fintech* de cada país. Desde esa fecha a la actualidad, ¿conoce usted algún otro trabajo importante realizado por este Consejo?
5. Respecto a la regulación, se elaboró el documento “Principios orientadores para la regulación *Fintech* en la Alianza del Pacífico”, elaborado durante la Presidencia Pro Tempore Colombia 2017/2018. A la actualidad, ¿existe algún avance concreto para la implementación de la regulación? ¿cuándo sería su implementación? ¿Cuál es la posición del Estado peruano respecto a estas iniciativas?
 - Dentro de los objetivos presentados en este documento, el primero de ellos es “el fomento de la innovación en la prestación de servicios financieros”, comprometiéndose a promover la innovación, de manera que se permita el crecimiento y sostenibilidad del ecosistema emprendedor de cada uno de los países miembro. ¿De qué manera se materializa esto?
6. Tomando como ejemplo al gobierno de Reino Unido, que a través de su Secretaría Económica de Tesorería impulsan el desarrollo de esta industria, a través de apoyo en créditos alternativos así como la difusión de estos emprendimientos para que lleguen a más consumidores ¿Cuál es su percepción sobre la posición que tiene el Estado peruano sobre la industria *Fintech*? ¿Se tiene el conocimiento suficiente para incentivar mejores políticas? ¿Las demás entidades competentes (BCRP, Bolsa de Valores de Lima, SBS) trabajan de manera articulada para el desarrollo de esta industria?
7. Esta investigación se centra en analizar los factores que permiten la exportación de servicios por parte de *startups Fintech* peruanas a países que conformen la Alianza del Pacífico. En ese sentido, tan solo son 10 las que lo hacen. Se ha recogido las opiniones de algunos de estos emprendedores y coinciden que Perú es un mercado bastante pequeño, posicionándolo como el último de los cuatro países para el desarrollo de *Fintech*. ¿Comparte usted esta opinión? Para usted, cuál de los cuatro países tiene una mejor industria *Fintech* y por qué?

Anexo 6. Validación de guía de preguntas

 **UPC**
Universidad Peruana
de Ciencias Aplicadas

PROGRAMA ACADÉMICO DE ADMINISTRACIÓN
Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

VALIDACIÓN DE GUÍA DE PREGUNTAS

Yo, Javier Salinas Malaspina, con DNI 10276292 de profesión Economista y ejerciendo actualmente como Director del Centro de Emprendimiento e Innovación "Emprende UP" en la institución Universidad del Pacífico.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el instrumento de recolección de información, a través de entrevistas semiestructuradas a efectos de su aplicación para conocer si el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco y el ecosistema emprendedor son factores determinantes en las exportaciones de las *startups FinTech* peruanas en el marco de la Alianza del Pacífico durante el periodo de 2014- 2019.

Luego de realizar las observaciones pertinentes, puedo formular que el instrumento utilizado para la recolección de información ha sido:

Claro
 Pertinente
 Relevante

Lima, 17 de setiembre de 2020.



Firma del Experto Evaluador



VALIDACIÓN DE GUÍA DE PREGUNTAS

Yo, Carlos Rodrich Portugal, con DNI 42089360 de profesión Administrador y ejerciendo actualmente como Coordinador Adjunto en la institución Programa Nacional de Innovación para la Competitividad y Productividad - Innóvate Perú.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el instrumento de recolección de información, a través de entrevistas semiestructuradas a efectos de su aplicación para conocer si el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco y el ecosistema emprendedor son factores determinantes en las exportaciones de las *startups Fintech* peruanas en el marco de la Alianza del Pacífico durante el periodo de 2014- 2019.

Luego de realizar las observaciones pertinentes, puedo formular que el instrumento utilizado para la recolección de información ha sido:

- Claro
- Pertinente
- Relevante

Lima, 18 de septiembre de 2020.

Firma del Experto Evaluador

Anexo 7. Transcripción de entrevistas

Anexo 7.1. Transcripción de entrevistas a *Fintech*

Entrevista N° 1

Fintech:	Tasa Top
Entrevistado:	Alfredo Cardoso Cofundador y CEO de Tasa Top
Fecha:	23 de junio de 2020

- 1. Alfredo, en primer lugar, quisiera saber sobre Tasa Top, yo tengo entendido que surge de solucionar un problema no atendido antes, que es el de brindar información al cliente que desee depositar su dinero a la entidad financiera con la mejor tasa de interés. Esta idea la elaboras con tu socio Dante León e inicia como startup en el año 2016. Coméntame cuánto tiempo Tasa Top demoró en consolidarse en el mercado peruano.**

Nosotros nacimos, digamos, solucionando un problema, que no era tanto el de la información, era un problema de conseguir mejores tasas de interés. Las personas iban de banco en banco, de caja en caja, de financiera en financiera haciendo cotizaciones de tasa de interés con recibito, con un número o con un detalle que te había el de captaciones (probablemente) de cada institución; iban negociando la tasa en cada una de estas instituciones. Ese es el problema que nosotros inicialmente solucionamos, porque información sí hay, o sea, hay mucha información, en realidad, solo que está muy dispersa. Nosotros tratamos de poner un solo bloque un solo *marketplace* donde exista interacción a modo de información e interacción entre institución, Tasa Top y el cliente, el usuario. Logramos que eso sea mucho más fluido. En cuanto a consolidación, nosotros técnicamente no nos creemos consolidados en el mercado, o sea, falta muchísimo por desarrollar, como somos una startup, tenemos mente de startup y creo que siempre vamos a ser así, somos bastante ágiles, estamos constantemente al tanto de novedades. Entonces de consolidación, creo que no, estamos en nuestro cuarto año de operación, evidentemente los números han mejorado. Este año ha mejorado de manera importante, a pesar de la crisis creo que hay una oportunidad que naturalmente todas las Fintech o todas las empresas que están en el negocio digital, están sabiendo capitalizar porque ya hemos nacido así, ya somos así, a diferencia de otras industrias que probablemente les esté costando adaptarse a este nuevo entorno. Nosotros afortunadamente vivimos así, siempre y hemos tenido muchos problemas que en su momento los sorteamos, pero ahora, ya como que estamos más acostumbrados. Digamos que esa es la verdad.

- 2. ¿Cree usted que el ecosistema emprendedor peruano ha permitido el crecimiento de las exportaciones de las startups Fintech peruanas?**

Creo que aún está en desarrollo, es un sector joven. Hay muy poco apoyo de instituciones, salvo Produce, que tiene un programa de apoyo económico a algunas startups. El ecosistema está muy poco desarrollado y en tema de internacionalización creo que naturalmente las empresas peruanas, al ser Perú un país pequeño, que tiene unas condiciones macro bastante buenas pero

unas condiciones micro la verdad que muy débiles. Cuando buscamos internacionalizarnos, buscamos países que se parezcan a nosotros para que el servicio y como tú lo has moldeado, tenga la menor variación posible. Incluso detectar necesidades comunes. Colombia es un país muy parecido a Perú, pero sí hay diferencias culturales importantes. Sin embargo, México es un país más grande, pero somos muy parecidos, bastante similares en cultura, en fortalezas, en debilidades así que naturalmente mirar afuera, desde Perú que es un país chiquito, es mirar a países como (hablando desde mi sector, Fintech) Colombia, México, Bolivia. Son países de destino natural, por un tema cultural y por un tema de problemática.

3. ¿Considera que el gobierno realiza esfuerzos en la difusión de sus programas como Innóvate Perú? ¿Han tenido vinculación con programas del Estado como StartUp Perú?

Yo creo que sí hace esfuerzos por difundirlo, particularmente no creo que está tan bien canalizado, hay muchos fondos, el Perú tiene dinero, ya hemos visto ahorita en esta crisis, hay dinero. El estado ha inyectado dinero de manera directa a las personas y a las empresas. Entonces sí hay dinero: la premisa uno. La premisa dos es que el dinero que se destina a emprendimiento es muy poco, educación, tecnología, emprendimiento, son presupuestos muy escasos. Por lo tanto, es evidente que no es lo suficiente. Nosotros participamos de StartUp Perú, la generación número seis, fuimos seleccionados y nos dieron un apoyo económico de cincuenta mil soles, el cual, quien tiene el manejo de la empresa sabe que esto no va a alcanzar mucho. Para startups en etapa de desarrollo, necesitamos invertir en publicidad, en desarrollo, tecnología, clientes. Entonces, creo que podría ser más el monto para algunas empresas que ya han validado su negocio, ya lo tienen medianamente corriendo. Y suele pasar, en StartUp Perú, evidentemente el problema ha ido evolucionando, pero los primeros, fueron bastante someros. Se daba dinero a ideas más no a empresas, entonces esa es una diferencia importante entre lo que era antes y lo que es ahora, pero sí hay mucho por mejorar.

4. De acuerdo con OCDE, para 2016 el programa StartUp Perú se consolidó como la principal fuente de fomento de startups en un escenario donde solo era mérito de iniciativas privadas, ¿estás de acuerdo ello?

Si me remonto a esa época, sí, era el más sonado, había muy pocas iniciativas de universidades, que también apoyan. Creo que la Católica ha venido manejando esto desde atrás, no sé si con una inversión de capital, pero sí vienen fomentando esto desde hace años. Y si, la más meritoria o la más popular, es StartUp Perú.

5. Como emprendedor, debes haber notado el crecimiento de Fintech en el mercado peruano, a partir de qué año consideras que existe una mayor aparición de estos emprendimientos en el país y por qué

Sí, hay un material desarrollado por la Asociación Fintech con Innóvate, donde hacen una línea de tiempo con el número de empresas que nacen en cada uno de los años. Me parece que el año crítico para las Fintech es 2016-2017. Muchos fuimos los que nacimos, seguimos en interacción con colegas que, en algún foro, en algún congreso nos juntamos y recién nacidos nos hicimos amigos y a la fecha seguimos manteniendo la relación cada uno en sus empresas. En el camino hemos visto que hay nuevos emprendimientos, pero de manera dispersa. Nosotros fuimos

acelerados por la Universidad del Pacífico, por EmprendeUp. Nosotros participamos del primer Lima Fintech Forum que hubo y en el 2017 hubo un concurso, nosotros participamos y salimos ganadores en la categoría. De esa “promo” fue bastante marcada y Pacífico, año a año ha venido haciendo una serie de eventos relacionados a Fintech donde nos reunimos, compartimos y exponíamos algunos. Así que sí, han crecido, hay muchos, en 2016-2017 es un año clave y un año también, si lo situas en el contexto socio político, es un año de cambio de gobierno, con PPK al inicio de su gobierno, donde habían muchas expectativas positivas, el consejo ministerial era de primer orden, un presidente que apoyaba mucho el desarrollo y una serie de cosas que poco a poco se fue apagando y fueron cayendo en escándalos hasta lo que tenemos ahora. Creo que las condiciones socio económico político del año 2016 o 2017 fueron un aliciente importante para que muchas startup Fintech nazcan.

6. Tasatop se encuentra operando en México también, ¿cuáles fueron los motivos por los que se eligió a este país como nuevo lugar de operaciones?

Se dio un tema en particular, hubo una convocatoria de una empresa global de aceleración, que es Finnovista a través de un programa de aceleración de empresas que se llama Startupbootcamp, que se presentó en el 2018 y daba la posibilidad de ir a México. Entonces, evaluándolo, teníamos distintas alternativas (parecidas, cercanas), creo que el hecho que nos hayan elegido en ese programa determinó ir para allá, pero estaba dentro del mapa. Con el tiempo fuimos justificándolo como la decisión correcta, uno, el tema cultura, segundo el nivel de desarrollo que tiene, México es un calco de Perú, pero seis a siete veces más grande en el mercado que nosotros nos desenvolvemos acá en Perú, entonces es ir a un mercado mucho más grande, hay mucha más interacción. Hay igual niveles de corrupción, poca bancarización, altos niveles de dolarización (pero también dólar informal), drogas, política muy parecida, mucho dinero informal, alto en tecnología (tiene mayor base tecnológica que Perú) y también mejor base de inglés, porque estar al lado de Estados Unidos, naturalmente irradias más conocimiento de inglés y más tecnología, porque está a la mano. Es un mercado super interesante para desarrollarlo e ir.

7. ¿Cuáles fueron los principales obstáculos al momento de la internacionalización?

La capacidad financiera que tiene la empresa, hasta hoy, sigue siendo lo más difícil. Si vienes de un mercado pequeño, que es Perú, donde, poco a poco estamos naciendo, creciendo y demás; de pronto sales de este mercado para abrirte hacia uno nuevo mucho más grande o complejo y vas con los mismos recursos que tenías aquí, no te va a alcanzar. Se tiene que invertir, en publicidad, tecnología. Nosotros en ese momento no lo teníamos en ese momento. Creo que uno de los inconvenientes es la capacidad o espalda financiera, el tener inversionistas que apuesten por el proyecto y que hagan que uno pueda competir en condiciones normales.

8. La Alianza del Pacífico es un bloque regional conformado por México, Chile, Colombia y Perú ¿Tienes conocimiento de la política de la AP que impulsa el desarrollo de servicios financieros entre los países miembros? (a través de grupos de trabajo)

La Alianza del Pacífico se hizo con la intención de dinamizar, el nivel de interacción de las bolsas no es lo ideal, no ha resultado. Perú tiene un sesgo que es el minero, Colombia tiene un

sesgo relacionado a industria y Chile tiene un sesgo relacionado a servicios financieros. Tratamos de complementarnos, pero no surge. Creo que hay falta de difusión, me parece que hay una falta de oferta también, canales de conexión. Lo otro es el tema tributario, se han creado muchos beneficios tributarios para evitar doble tributación, entre estos países, también es algo que está ahí, no todos los conocemos. Yo creo que tiene mucho que ver, se ha podido utilizar de mejor manera, no sabía que existía una mesa técnica especializada en Fintech, probablemente la presidencia de la Asociación Fintech Perú lo sepa, pero no lo tenemos nosotros (los emprendedores) claro. Hay maneras de dinamizar a través de visitas comerciales, donde se podría evaluar las Fintech que hay en cada uno de estos países y ver de qué manera podríamos hacer servicios cruzados. A mí me encantaría poder recibir ahorros o inversiones del mercado colombiano, del mercado chileno. Me interesa mucho porque Perú tiene mejores tasas de interés (a comparación de estos dos países) pero ahí está, a través de que moneda me interconecto, en dólares... los dólares serían el vehículo único. Yo creo que México es un país muy grande y aliarse con países con medianos o pequeños, no sé qué tan relevante le es a ellos, México tiene mucha dependencia a Estados Unidos (a nivel económico), naturalmente el mexicano mira para arriba, no mira para abajo (esto es algo cultural). México es un lujo, el tener relación con ellos. Yo creo que más lo debería aprovechar Perú, Chile y Colombia que México. Ellos ya avanzaron un tema de regulación para Fintech, una vertical que se llama *crowdfunding*. Nosotros en Perú, no tenemos. Colombia creo que tiene un proyecto de ley. Chile todavía. Hay muchas cosas que trabajar, integrar. Lástima que no lo hemos podido hacer.

9. En el caso de Chile, ¿cómo consideras este mercado para las Fintech peruanas?

Chile es un mercado muy evolucionado para nosotros y para Colombia. En temas financieros, en temas tecnológicos. Chile tiene un mercado exportador muy fuerte, maneja servicios financieros desde hace mucho. Los bancos chilenos han venido a Perú a desarrollar el *retail* moderno, de la mano de Saga, Ripley, Cencosud, para que tengas una idea del nivel de avance que ellos tienen. Chile, el producto que teníamos como Tasa Top en su momento, lo exploramos en Chile, pero no iba a funcionar. Porque mientras nosotros estamos hablando del ahorro a plazo fijo, ellos están hablando en fondos mutuos y su población considera que el plazo fijo es un producto de la abuelita, que tiene sus ahorros guardados ahí, mas no de personas jóvenes. He hablado con algunos colegas chilenos y están en otro nivel, están hablando de mercado de valores, hablan de cotizaciones. Creo que hay una gran distancia entre Perú, Colombia, México con Chile, este último es un país más organizado, ordenado; tienen mejor alcance en sus servicios financieros.

10. ¿Qué otra variable consideras que impulsó la exportación de servicios de las Fintech?

Una variable es el *networking* y otra que consideraría son los congresos, estos foros que tienen muchas empresas, universidades relacionadas al ecosistema Fintech que promueven el *networking*. Ahí vas conociendo personas, referentes locales, fondos privados que promueven, Fintech importantes, cuál es el país que mejores condiciones tiene. Entonces sí, el *networking* es importante. También, creo es importante el producto-necesidad. Hay un tema que es transversal en Latinoamérica, la pobreza y la falta de bancarización de nuestras operaciones. Mucha gente que no tiene una cuenta bancaria y hay mucha gente muy pobre. Por ese lado, si

una Fintech quiere tener cierto realce o trascendencia a nivel regional, debería cubrir la solución de estas necesidades que es el crédito y por otro lado, la lucha contra la pobreza, que también puede estar relacionado al elemento generador de liquidez, para que las personas puedan tener una herramienta de apalancamiento. Es la parte que la banca tradicional no ha podido explorar, la base de la pirámide es la más grande de todas, mucha gente pobre, más de la mitad de la población. Imagínate, los bancos grandes en Perú y en Latinoamérica, con los grandes recursos que tienen, no han podido penetrar correctamente esa base de la pirámide, imagínate una Fintech que no tiene los recursos del caso. La idea tiene que ser demasiado buena o revolucionaria para que a través de un celular pueda incorporar a esta gran masa de clientes que aún no son clientes financieros y que tienen muchas necesidades. Creo que un factor crítico aparte del networking es el nivel de escalabilidad o el nivel de crecimiento que pueda tener una Fintech porque vas a caer bien, vas con la oferta a otros países de América del Sur, es el mismo producto, todos los usan, no tienes por qué hacer variaciones importantes.

11. Hay muchas Fintech que tienen una idea, pero no tienen el conocimiento del sistema financiera y es ahí, cuando ya piensan entrar a la etapa de madurez, no se consolidan porque no conocen el sistema financiero...

Creo que hay muchos chicos, muy entusiastas, que salen de la universidad, con poca experiencia en el mercado financiero. Por un lado, es muy bueno, porque no tienen las taras mentales que tenemos algunos que ya hemos estado en el sistema financiero y ya sabemos cómo funciona esto. Al no tener experiencia es muy bueno, porque se desarrolla a criterio del emprendedor que recién se inicia sin el conocimiento técnico. Es necesario siempre estar de la mano con personas que conozcan el sistema financiero. Creo que es el *mix* de conocimiento con la juventud de algunos que tienen herramientas en su celular. Creo que esa comunión entre ganas con canas hace que finalmente puedan trascender. Es más, he visto muchos chicos de 23 años que tienen emprendimientos Fintech, que les va muy bien, pero no han formalizado, no pagan tributos, no tienen RUC, no tienen una cuenta bancaria. Entonces, les va bien, pero con la premisa que pueden tener contingencias legales o tributarias hasta que se junten con alguien que pueda ayudarlos a formalizarse.

Entrevista N° 2

Fintech:	Bederr
Entrevistado:	Mario Gil Fundador y CEO de Bederr
Fecha:	25 de junio de 2020

Mario, nos puedes contar sobre tu startup Bederr.

Te cuento, yo soy Mario Gil, yo soy CEO de Bederr. Nosotros somos una plataforma de *loyalty* pagos, de hecho, nuestro negocio es... o sea, tenemos dos tipos de clientes, tenemos un cliente restaurant que es al que le damos un sistema de *led loyalty* basado en *gamification* o sea le damos niveles, para que cada nivel dé recompensas. Es muy parecido a lo que hace Starbucks con *Starbucks Rewards* que, en la medida que vas consumiendo vas pasando nivel, tienes recompensas, pero todo está como englobado con tecnología de data, de marketing, de loyalty, para poder darle facilidad al negocio, este encima también tenemos un medio de pagos, donde al cliente le permitimos pagar dentro de las plataformas, este a través de una especie de *wallet*, este, y al día de hoy hemos agregado un sistema de productos y pedidos y pick up online para el cliente, no para ser Rappi o Glovo sino para que ellos mismos lo hagan, y para que el sistema de loyalty funcione de manera digital y no funcione solamente en el punto de venta. Este, de hecho, por otro lado, trabajamos con clientes grandes, que son corporativos, donde les damos ya todo el sistema entero, a bancos, aseguradoras, donde le damos de repente más adaptado a ellos. Y trabajamos en Perú, en México, de hecho, en Perú hasta antes de la pandemia trabajamos como 600 empresas, entre comercios, corporativos, este, de hecho, ahorita las empresas cerraron, y estamos un poco, un poco retomando todos, justamente con los cambios tecnológicos que hicimos. Y en México, recién abrimos operaciones hace, o sea entramos hace como seis meses, porque entramos a una aceleradora que se llama Startupbootcamp, que es enfocada en Fintech y en startups que están escalando, es una aceleradora que está en todos los continentes, hay como que, este como que va, como se dice, como oficinas en África.

1. ¿Esta aceleradora va buscando en otros países startups para acelerarlas o la propia startup la busca?

No, me refiero, por ejemplo a la que entramos nosotros es de México, se llama *Startupbootcamp Fintech Scale México*, pero también hay, por ejemplo, en Tokio, hay en Londres, hay en Melbourne, Australia, entonces cada uno busca gente de la región, en este caso era para LATAM, de hecho, bueno, yo entré porque fui a un evento de Fintech de VISA en Colombia y conocí a la directora de la aceleradora en ese evento, en este evento de VISA y bueno, nos gustamos, y bueno, me invitó a participar como que a concursar, y ganamos y entramos a México. Entonces, como hace seis meses entramos más o menos a esta aceleradora, y esto nos buscaba ser, desarrollar el negocio en México. Bueno, creamos la empresa en Estados Unidos como holding, luego creamos la de México como subsidiaria, y de hecho ya constituimos la empresa en México y ya tenemos las primeras alianzas, de hecho, hemos, este, adquirido una startup un poquito más chiquita que nosotros en Monterrey, Guadalajara y como que de una

nos da 400 clientes, como que ya tenemos 400 clientes en México, este, entonces eso nos ha permitido (no se escucha). En la visión del negocio, que es lo que estaba planeado para este semestre, es este, buscamos tener una especie tarjeta de débito de nosotros, como un poco apalancándonos de los locales que ya tenemos, para buscar el negocio ya de la tarjeta que es la parte, de repente la parte más Fintech del negocio, que es donde nosotros nos convertimos en un emisor, y esa tarjeta, lo que buscamos es que genere un sistema de *loyalty* un poco más afinado, por ejemplo si a ti te encanta Starbucks, este, y yo sé que a ti te encanta Starbucks porque ya eres Platinum en Starbucks en mi sistema, este yo puedo decir si usas mi tarjeta, tienes el doble de incentivo en ese Starbucks, entonces ya es un cruce de información, del sistema de *loyalty* y el sistema de pagos. Creo que es eso. Adicionalmente a eso te puedo decir que bueno, hemos sido parte de Startup Perú, parte de StartUp Chile, este, ahorita somos un equipo de 18 personas. De alguna manera en Latinoamérica en la industria de *loyalty* pagos, ser el grande en Latinoamérica, no existe hoy un grande, no hay un Rappi en mi categoría, nos enfocamos en ser grandes en ese lado, principalmente, de hecho, en los países de la AP, que son México, Colombia, Chile y Perú que son los mercados principales para nosotros.

2. ¿Consideras que a nivel Latinoamericano no tienes competencia? ¿Apuntas a un mercado más regional?

No es que no tengo competencia, tengo competencia en los países, pero no tengo ninguna competencia grande, o sea, es como que no sé, hace unos años poner un negocio de *delivery*, de hecho, hay un montón de empresas de *delivery*, pero no había un Rappi ni un Glovo todavía, este a eso me refiero. No había alguien que había agarrado ese mercado de una manera más masiva, más grande o en la mente de la gente como alguien referente en su rubro.

3. ¿Cuál es el panorama actual de las Fintech peruanas entre los países de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú)? ¿Cuál es tu visión, tu percepción?

O sea, yo creo que el mercado, voy a empezar con Perú, el mercado de Perú todavía tiene mucho espacio para innovar y para desarrollar en las Fintech, todavía son muy pocos. De hecho, hay una asociación de Fintech, este, de hecho, yo soy director de la Asociación de Fintech, este, las startups, dirían que (no se escucha) vertical, todavía hay mucho mercado por desarrollar, el mercado en sí todavía no está preparado, de hecho, te doy un ejemplo super simple, en países más desarrollados donde las Fintech son más fuertes. Mira, el país más fuerte en Fintech es este UK, es el que mejor ha desarrollado eso, y donde hay más Fintech vas a encontrar. Allí existe por ejemplo el *open banking*, el *open banking* es que la información que tú tienes de manera financiera, no le pertenece a la institución sino te pertenece a ti, ¿qué quiere decir?, si el día de mañana, yo abro una aplicación para ver finanzas personales, por ejemplo, y este, y, tu puedas jalar información por ejemplo del BCP, Interbank y del BBVA, así como jalas tu información de Facebook cuando te conectas con *Facebook Connect*, que jala tu información, ya imagínate que tu puedas jalar data de BCP, Interbank y BBVA en tiempo real para analizar el tema y diciendo si estas gastando mucho en cafés, o mucho en juerga o mucho en tal cosa, y un poco un sistema te ayuda a hacer. Entonces, te estoy dando un ejemplo super rápido, este, ya, eso al día de hoy no se puede, porque la data le pertenece a la entidad financiera y no le pertenece a la gente, entonces el *open banking* pertenece, que de una se abra la información y tu puedas

innovar encima para que un poco el tema un poco se desarrolle. Eso es gracias a la digitalización y al internet, de hecho, hasta hace tres meses, este, o sea, Perú no tenía una operación tan grande, pero creo que, a raíz de la pandemia, este, el lado bueno, es que de hecho va a hacer, que todo el mundo se digitalice a la fuerza, es como que si nosotros estábamos esperando que la digitalización dure diez años. Yo pienso que ahora el lado digital lo están viendo como una obligación, porque de alguna manera, este, no van a poder subsistir sino se adaptan al mundo digital y eso va a hacer que eso el tema se desarrolle de manera más amplia. El mejor ejemplo, es de repente que hayas encontrado que tu abuelita, o la abuelita de alguien empiece a usar zoom, este, entonces de alguna manera, eso no hubiera pasado en un escenario normal, porque no es necesario, entonces creo yo, que lo mismo va a hacer, para forzar ese tema, y eso va a pasar lo mismo en toda la región. Pero obviamente, México está mucho más estructurado, de hecho México tiene una asociación de Fintech super grande, o sea, diez veces más grande que la de Perú, hay una ley de Fintech que ya un poco avala y protege a las Fintech de manera un poco más grande, hay más apertura de los bancos para hacer negocios, de hecho ya hay bancos que trabajan con Fintech de manera, a la par, o sea, no lo ven como hacia abajo como que ah, es una startup, y este yo me lo voy a comer o lo voy a copiar, entonces ahí hay un respeto más amplio en el mercado, este, yo te diría que en el intermedio está Colombia y Chile, como por ejemplo, o sea, lo que pasa es tú tienes que ver no solamente el tema de regulación o el tema de apertura sino el tamaño de mercado, México es un mercado gigante, o sea, las ciudades dos y tres de México, yo te diría que pueden ser, no sé si son más grandes que Lima, pero son muy grandes, Monterrey y Guadalajara, o sea si lo comparas con Arequipa, que es la ciudad dos de Perú, se la llevan de encuentro. Todo también en infraestructura. Colombia también es un mercado muy grande y muy desarrollado, tienes un mercado donde tiene tres ciudades principales, tienes Bogotá, Medellín, Cali, Cartagena, que son ciudades grandes, mientras que Perú todavía no llegamos. Chile, de hecho es parecido a Perú, de hecho tiene, es bien centralizado hacia Santiago, yo he estado en Chile por Startup Chile, este, pero aun así, el mercado de ha crecido mucho, de hecho StartUp Chile ha ayudado mucho que al ecosistema de startups y Fintech crezca porque ellos traen 100 startups del mundo cada 6 meses, o sea, yo cuando entré a StartUp Chile, éramos 100 empresas que veníamos de todo el mundo, este, y eso hacen cada seis meses, entonces eso ha hecho ayuda un poco a que el mercado se desarrolle, de hecho apoya al ecosistema y este de alguna maneja tenga un desarrollo mucho más amplio y un poco más conectado al mundo, este, o sea, de los cuatro, Perú es el que está más atrás de todas maneras.

- 4. Sí, eso es de acuerdo a la investigación que estamos haciendo que Perú está retrasado, a pesar de que ha habido un incremento en el número de startups, pero no ha llegado a la par ni compararse con los otros mercados, o sea como tú mencionas también el tamaño, o sea, México es gigante. Y tal vez, si bien no tenemos un mercado tan grande, tal vez debamos enfocarnos a desarrollar el ecosistema.**

De hecho, te doy un dato adicional de hecho, cuando tú hablas con inversores de México, USA o de Europa, Perú no está en el radar, o sea, si tú tienes la empresa en el Perú no existes, o sea, tienes que estar como mínimo en México, entonces, pero podrían invertir en Colombia sí, y en Chile podría ser de manera más lejana, Perú imposible.

5. ¿En ese orden?

O sea, México, Colombia, Chile y Perú

6. Claro, en ese orden. ¿Tienes algún conocimiento de que existe una política de la AP que impulsa el desarrollo de servicios financieros entre los países miembros?

Sí, si había escuchado, pero no sé el detalle y, de hecho, o sea, no, no, o tal vez no me llamó la atención. O sea, de lo que entiendo, que creo que la AP permite abrir puertas en estos países eh, de hecho, sí, puede ayudar, pero ten en cuenta de que, o sea,, no solamente es la apertura del mercado, porque no es simplemente, oye, te abro el mercado, te doy facilidades para que abras la empresa en México, para que la abras en Colombia, que no es gran cosa, es más la apertura a inversores, clientes, *partners*, o sea, el mercado es mucho más grande que simplemente abrirte las puertas más legales, regulatorias en ciertas cosas, entonces por ahí, el tema deba dirigirse por ahí. O sea más funciona que las asociaciones de Fintech, un poco empiecen a abrir alianzas o conexiones entre las empresas, pero por otro lado, tu ten en cuenta de que, estos mercados desarrollados son más competitivos, es como que si tu fueras un jugador de fútbol, la puedes romper en Alianza pero si te vas a una liga más competitiva, no vas a hacer el mejor, vas a competir con gente de más nivel, entonces, no es tan fácil como abrir las puertas, es un tema de que también las startups de Perú tengan esa visión de ser algo más grande, y poder llegar a competir a la par con alguien en una región mucho más desarrollada, entonces no es tan simple como que yo creé un Fintech y la AP me abrió una puerta, creé mi empresa en México y ya está, este es un poco... de hecho, yo te diría que más, que por ahí tal vez debería ir el tema. De hecho, mucho más suma una aceleradora, que es un poco más local que ponte puede abrir las puertas de manera más directa y tal vez la AP también puede ir hacia eso, como te digo, no sé tanto.

7. ¿A partir del 2016, crees que hubo un cambio en la aparición de más startups Fintech en el país? ¿o a partir de qué año tú crees que ha habido este incremento?

2016, fácil. Sí. O sea, pero en general, en Perú yo no siento que haya habido una preferencia por las Fintech, creo que ha habido un movimiento general de startups. Creo que ha sido un tema más natural, un poco más a las necesidades del mercado, un poco, ejemplos cercanos de startups que han crecido rápido, creo que StartUp Perú ha ayudado mucho a eso, hay un poco a dar fondos en varias etapas que creo que ha ayudado también a que la empresas tenga ese impulso económico de gasolina hasta llegar a tener ingresos, yo creo que eso ha hecho que más startups y empresas se creen, este, también creo que, no sé si has leído, ha habido un tema de cambio de paradigma, o de *mindset* del empresario más tradicional con un poco ver estos concursos, como que antes era como que prefiero trabajar en un banco antes que crear una empresa. Ahora creo que es al revés, prefiero crear una empresa que trabajar en un banco. Entonces yo creo que han sido varios factores.

8. Me mencionaste que Bederr está en México y Chile, ¿la elección de los países fue por influencia solo del networking o hubo algo más que influyera en su elección al momento de internacionalizarse?

O sea, nosotros como empresa, sí, obviamente miramos a Perú porque somos de Perú. O sea, de hecho, estábamos buscando otro centro de *headquarters* porque, de hecho, o sea, Perú no lo consideramos un buen punto de emprendimiento, por lo que el ecosistema, no, no es un buen punto de partida. No sé si tú eres futbolista, es mejor que partas de Brasil que de Perú, no sé si me entiendes la analogía, porque el mercado está más desarrollado allá, acá pasa lo mismo entonces, México, Colombia son los mercados más desarrollados a diferencia del Perú, de hecho, Colombia y México nos pareció más atractivo y optamos ir por ese camino. Pero fue creo que sí, fue una seguidilla de contactos, nos abrieron las puertas, y al final, decidimos ir por ese lado. Y actualmente nuestra estrategia está buscando volver México nuestro *headquarter*, de hecho, es lo que estamos buscando ahorita en el corto plazo porque hacia todo punto de startups, México es mejor, o sea, el mercado, la cantidad de empresas, la apertura de las empresas, la cantidad de inversores, o sea todo está rodeado hacía que tu puedas crecer más rápida ahí y puedas crecer hacia otros lados desde ahí de manera más fácil.

9. Es decir, ¿la exposición que tienes allá en México te abre más puertas?

De todas maneras. No, lo que pasa es que hay más puertas, no es que te abre más puertas, es que hay muchas más puertas.

10. ¿El ecosistema mexicano es el que te proporciona más puertas?

En el Perú no hay tantas puertas. Es como que, no hay tantos inversores. Los bancos o empresas todavía no están tan abiertas. Las empresas todavía, no todas, pero dudan si trabajar con una startup o no, este, el ecosistema incluso hasta para contratar gente es más difícil.

11. Mencionaste la participación en StartUp Perú y en StartUp Chile, ¿crees que el gobierno peruano está haciendo difusión de estos programas, como StartUp Perú o los concursos de Innóvate Perú? ¿crees que llega a las Fintech? ¿cómo los percibe el sector Fintech a estos programas?

O sea, si ayuda porque es dinero gratis, es *equity free*, o sea, no te quita acciones, no es un préstamo, no tienes que devolverlo, es plata regalada, o sea de alguna manera te ayuda a crecer, te ayuda a sumar para acelerar lo que quieres. Si estas en etapa uno, te ayudará hasta que empieces a tener ingresos, si estas en la etapa dos, es para pasar a la etapa tres, y tener más ingresos, o sea de hecho sí suma, pero, creo que no están bien estructurados, no están bien comunicados, o sea de hecho, yo me entero, se entera gente de la comunidad, pero alguien que está fuera, por ejemplo, de la industria de startups, no. Creo que todavía no te dan tanto valor, a parte de la plata, creo que eso también es importante, o sea, qué más valor te puede dar StartUp Perú para crecer, no todo es plata, sino puede ser más contactos, más difusión, más apertura, hay muchas cosas que se pueden hacer. En StartUp Chile te dan muchas más cosas, te dan oficina, te dan apertura a contactos, te dan residencia chilena, te dan apertura a otras regiones, este, StartUp Chile está mucho mejor estructurado porque tal vez tiene más tiempo y tal vez esa

es la razón. Está abierto al mundo, ahorita StartUp Perú es solamente para peruanos, hicieron un experimento para extranjeros, pero muy chiquito, todavía no se han mandado hacerlo bien, entonces, creo que hay mucho por mejorar. Creo que es un buen apoyo y sí ayuda, pero creo que todavía tiene mucho por desarrollarse y mejorar para ampliar la cantidad y para mejorar también a las que ya están.

12. ¿Tú crees que debería estos programas deben de incluir más networking? O, por ejemplo, aportar educación, conocimiento a los que recién inician o los que ya están más desarrollados.

Sí, puede ser. No sé si a lo más desarrollados porque de hecho, ya estás en una etapa más avanzada como que ya viviste lo que todas, entonces como que es complicado que, o sea, sí, no te digo que no nos puedan enseñar, obviamente nos pueden enseñar pero, creo que para el Estado es más posible hacerlo a una etapa inicial y sí pueden dar mucho conocimiento de cosas generales, básicas de negocios que pueden ayudar a que cometan menos errores, al final, es un poco eso.

13. Desde tu punto de vista, de tu experiencia, ¿cuáles fueron los principales obstáculos al momento de internacionalizarse?

Puede ser el lado legal, si no tienes la asesoría o el camino correcto puede ser algo engorroso, de hecho, nosotros no solo abrimos la operación en México sino abrimos la empresa en Estados Unidos, y la empresa en Estados Unidos ahora es el holding que es dueño de la de México y la de Perú, entonces si no tienes una asesoría legal de eso, puede ser un problema, te puedes meter en un problema grande. Segundo, creo que es la red de contactos, para otros fue fácil, al entrar a una aceleradora de México y eso nos facilitó mucho la llegada a clientes, contactos, etc., creo que esa es la segunda parte. Igual México es un mercado más abierto que el peruano, cuando llegas a cierto momento en una startup, ya empiezas a hacer contactos, es una red de networking, un poco más amplia, o sea empiezas a llegar de manera un poco, el mundo de startups es una especie de tribu más global de alguna manera todos nos ayudamos, entonces eso permite más aperturas, pero si eres alguien nuevo, o sea, si yo mañana abro mi empresa y me quiero ir a Colombia, no la voy a hacer, porque no tengo la red de contacto, no conozco a nadie, este, no he entrado a una aceleradora, entonces creo que esa parte difícil, este, te la aligera una aceleradora que ya está en el mercado o simplemente el mismo mundo en el que estas metido va poco a poco alimentar ese *network* de gente. Bueno, por último, tal vez, el mercado, un poco entender el mercado de que sea parecido a lo que tú estás haciendo, hay cosas que tu asumes de que son iguales pero a veces no es así, tú dices sí a la gente le encanta el ceviche peruano, en todo el mundo, y cuando viajas te das cuenta de que no, entonces, algo parecido tienes que hacer con tu negocio, entender si lo que tú estás tratando de solucionar en Perú, igual funciona en México y en Colombia y sino no es así, cómo haces para de repente estandarizar eso.

14. Tú mencionas el beneficio de las aceleradoras, ¿crees que dentro de todo el ecosistema es el factor principal para desarrollarse?

Sí, yo creería que sí, de hecho, más en Latinoamérica porque Latinoamérica al estar todavía un poco más atrasados en todo esto, la aceleradora, por eso el nombre, te acelera en todos los

aspectos, te acelera del lado más estructural de la empresa, te acelera a nivel de contactos, te acelera a nivel de producto, a nivel de inversiones, o sea te da plata y te ayuda un poco a entender el tema de las inversiones. Yo creo que, si eres un extranjero y quieres entrar en otro país, es un buen *partner* como para que la entrada al país sea un *softlanding*, este, no es el único camino, podría simplemente, si tienes un mejor producto o sabes cómo levantar plata, podrías levantar un fondo de inversión y también en ese país y el fondo de inversión también es una buena ayuda de contactos, este, en cada región.

15. ¿Qué otras variables tu consideras que impulsa la exportación de servicios de las Fintech?

Yo creo que lo primero entender mejor el mercado, o sea. Yo primero te diría que romper el paradigma de que tienes que hacerlo en Perú, de repente no tienes que partir de Perú y podrías irte a otro lado y hacerlo, a mercados un poco más desarrollados. Te hago la analogía del futbol, si yo soy chico y juego bien futbol, yo me mudaría a los cinco años a Brasil y me vuelvo futbolista porque va a ser más fácil, acá pasa lo mismo, te doy otro ejemplo, es como que tu tengas una banda de rock y estés en Londres, muchas, no es lo mismo que este en Londres, que estés en Lima. Entonces, hay gente que lo está haciendo un poco, se está yendo a San Francisco, se está yendo a México, a España, y dicen ya voy a crear mi empresa acá, o a Inglaterra, porque de alguna manera va ser más fácil, porque es un mercado más desarrollado, más validado, a veces no siempre el camino, no, debo hacerlo en Perú, porque soy peruano, y primero mi país, no siempre es así, no necesariamente el camino ideal es el correcto, este, entonces, es también romper ese paradigma, no necesariamente tu punto de partida tiene que ser Perú, de repente, al final o sea, retomas a Perú o le das cierto valor a Perú de otra manera que puede ser más bien siendo un ejemplo fuera, puede ser contratando gente de Perú, vas desarrollando un poco el branding de startups que vienen de Perú, o sea hay diferentes caminos, o sea es un poco romper que los caminos no son lineales, no siempre es primero, Perú y de ahí Ecuador, de ahí Colombia, de ahí México.

16. Claro, podrías empezar afuera y de ahí venir a Perú.

Claro, por ejemplo, ese un paradigma que la mayoría de gente lo tiene muy marcado, entonces, o es el miedo de irte a otro lado, partir de cero, a otro país que no conoces, entonces es creo que romper esos miedos, de hecho, en Latinoamérica no existe estas tantas diferencias. Un poco viví en México y en Chile y es muy parecido y en muchas cosas, es como de alguna manera es posible. Lo otro y creo que con la pandemia se ha intensificado es que ahora todo puede ser remoto también. O sea, yo, ahorita he estado dos o tres meses en México, he ido pero no podía regresar, me quede atrapado por la cuarentena, recién he regresado la semana pasada, o hace dos semanas, y este, de hecho, no he tenido ningún problema, yo he seguido trabajando para Perú y para México, de hecho, todo mi equipo está remoto ahora y funciona y el día de mañana puedes estar en Hawái y seguir trabajando, o sea, de hecho, ese es otro paradigma que existe que tienes que estar en la oficina, que tienes que estar calentando el asiento, en un horario de tal hora a tal hora, cuando al final a mí no me importa cuántas horas estés sentado en el asiento, sino que tanto resultados das a la empresa, de hecho, hay una empresa que es muy famosa que se llama Buffer, que es una empresa de social media, donde su cultura es 100% remota, ellos son 1,000 personas, el CEO vive en Hawái, hay gente que vive en Londres, hay gente que vive

en Miami, y todos trabajan remoto, y al final los miden por resultados y tú eliges donde vives, y entonces creo que ese también es un paradigma que la gente tiene que romper y es parte un poco el miedo de salir de Perú, o se si quieres hacer algo regional, algo grande, tienes que perder el miedo de salir.

17. Me mencionaste sobre la regulación, en México ya existe una ley Fintech, acá en Perú sabes ¿cómo va ese tema de una regulación para las Fintech?

En México hay una Ley Fintech, que es un tema que regula, tanto a favor como en contra porque ayuda un poco a ordenar a las Fintech a que tengan un poco más de derechos, de oportunidades hacia el sector financiero tradicional pero también, claro, le da más restricciones, más cláusulas, más *complement* de la operación, este para evitar fraudes, lavado de dinero y muchas cosas que pueden pasar, creo, pero igual, en general, este, es algo positivo, porque al final regula un poco la industria, o por lo menos la vertical a que generes más crecimiento de las mismas pero dentro de un marco regulatorio y de orden, entonces creo que es importante para eso. Perú creo todavía está un poco lejos, creo que también por cantidad, pero también creo que porque, no estoy tan seguro, te lo digo así, percepción de lo que hablo con gente, los bancos, las empresas grandes no quieren, no quieren que esto se desarrolle, no les conviene.

18. Por cierto, algunos bancos han hecho algunas iniciativas de aplicaciones móviles, pero ¿cómo ves el desarrollo de los bancos con las Fintech, están abiertos a trabajar con las Fintech o todavía están muy cerrados?

O sea, yo te diría en general. Mira, en México, yo te diría que todas las empresas grandes tienen un Venture Capital privado, o sea, por ejemplo, lo tiene Coca Cola, lo tiene Bimbo, lo tienen los bancos, todo el mundo tiene un Venture Capital, ¿qué quiere decir que tengan un Venture Capital? Que invierten en startups, o sea, invierten un valor en startups, o sea, normalmente que estén alineadas a su negocio. ¿Cuál es el *mindset* de eso? Ya, hay alguien que está haciendo una startup de no sé, pues, de *delivery* de panes, este, y de hecho, ellos van a desarrollar esa categoría porque es su *core business*, es el corazón de su negocio, nosotros como Bimbo podríamos copiarlos y hacerlo nosotros mismos, pero al final, nosotros no vamos a desarrollar ni innovar todo el tiempo en eso porque ellos son los expertos en esa parte. Entonces, la empresa mexicana ya lo ve de esa manera, y así lo ve, de hecho, lo ve la empresa gringa, lo ve la empresa europea, que el que está creando una innovación, va a seguir innovando en esa subcategoría. En Perú todavía no lo ven así, en Perú todavía lo ven, ah, yo soy el BCP, hay gente que está haciendo transferencia de pagos, ah, ya yo hago yape, ah, están haciendo tipo de cambio, ah, entonces yo hago mi plataforma de tipo de cambio porque yo soy grande y puedo producirlo, este, entonces todavía tienen esa mentalidad de que yo soy el todo poderoso y eso corta la innovación, corta que las startups crezcan, de hecho, ellos mismos lo hacen mal, este, se me viene el ejemplo de El Comercio que está tratando de hacer *e-commerce* con varias cosas hace rato, Lumingo, y en todo le va mal, ellos ven como una categoría de su negocio que quiere que les genere plata, mientras a su costado tienes una empresa tipo, no sé, pues, Linio, que un poco ellos desarrollan el negocio por ellos mismos porque son una startup, y al final, lo compra Falabella para... Ahí está, Falabella, entiende esta parte y dice, mi Marketplace es una basura, Linio es un experto en el tema, este, lo compro, este, ellos son los que saben más del tema que nosotros, ya, esa parte

de la empresa peruana, todavía está muy lejano, todavía se sienten como los yo puedo hacer todo, y eso corta, que el mercado no se desarrolle,

19. Bien. Y, por último, ya para cerrar, ¿qué crees que las Fintech aporta, por ejemplo, el tema de la inclusión financiera en una región como Latinoamérica que hay mucha gente que no esté bancarizada o tenga acceso a los servicios financieros del sector bancario tradicional?

De hecho, más bien es una oportunidad, de hecho a diferencia de mercados como Estados Unidos, Europa, incluso Asia, no voy a tomar África que está un poco más lejos, este, de hecho es una oportunidad porque tienes un mercado que está ahí no captado, mientras que tú te vas a Estados Unidos y estás yendo a pelearte por el mercado, acá tienes un mercado no captado, tienes un mercado que tienes la oportunidad de digitalizarlo, de bancarizarlo para que de alguna manera generes negocios, entonces, sí creo que es una oportunidad donde las Fintech tienen esa posibilidad de ser un poco más ligeros, de ser un poco más adaptables, un poco a ese tipo de mercados y poder empezar a ganar oportunidades. Entonces, es una oportunidad, creo que eso va a hacer también una oportunidad para el mismo mercado para que se digitalice y mejore sus condiciones de vida, y creo que las Fintech, de hecho, ya lo hacen, si tú ves un poco ahí el panorama, las de préstamo, las de *factoring*, todas esas están buscando ayudar eso, entonces, creo que sí se va a dar, lo ideal sería que sea con apoyo de empresas más grandes para hacerlo más rápido, pero va a depender mucho del *mindset*, de la apertura, de qué tanto se pueda, pero de que es una oportunidad y se va a desarrollar, de todas maneras, de hecho, es algo que toda Fintech, toda startup, está tratando de llegar, o sea, como oportunidad de negocio, pero al final tiene un impacto social y positivo.

Entrevista N° 3

Fintech:	Alfi
Entrevistado:	Víctor Morales Benavides Fundador y CEO de Alfi
Fecha:	14 de julio de 2020

- 1. Bien, como te comenté por LinkedIn, yo ahorita estoy haciendo mi tesis y se trata sobre las startups, específicamente las Fintech y que tengan exportaciones a justamente la Alianza del Pacífico (AP).**

Ah buenísimo, ¿cómo así llegaste a nosotros?

- 2. Por LinkedIn, hice la investigación, recogiendo una data que había de las startups Fintech peruanas y poco a poco haciendo el mapeo pues buscando a gente que pueda contactar, porque necesito contrastar la información con los principales actores. Tengo que entrevistar tanto a startups como a personas expertas en este tema y bueno, a gente del sector gobierno. Eh, ¿me puedes comentar un poco sobre Alfi? Sé que es una startup reciente, que tiene pocos años pero que ha generado impacto, si me puedes comentar sobre eso, si han participado en algunos concursos, la forma en como han recogido el financiamiento.**

Buenísimo, si justo he estado en un pitch, acá tengo una PPT... nosotros somos una plataforma que nace por el tema de la exclusión financiera, el tema de analfabetismo financiero. Hay un 70% de analfabetos en Latinoamérica, la región más desigual del mundo, la exclusión financiera, los diferentes problemas que esto crea. Básicamente lo que hacemos es un *marketplace* de productos financieros que tiene como preceptos la educación financiera y la inclusión; lo que combinamos en nuestra plataforma como un instrumento es técnicas de economía conductual, gamificación, todo en un empaquetado de *series game*. Básicamente lo que hacemos es eso, a través de las personas enseñarles finanzas y luego colocarles productos financieros según su interés y su perfil y que esté más adecuado. De hecho, para que veas un poco nuestro instrumento, nosotros acá somos Alfi, de hecho, trabajamos con diferentes sectores: gobiernos multilaterales, agencias de cooperación de un lado donde nos dan los usuarios y ellos obtienen educación financiera y algunas métricas y por el otro lado, instituciones financieras que finalmente después de pasar por el flujo de Alfi, adquieren productos financieros.

- 3. Son como un enlace...**

Sí, somos un canal directo entre personas y productos financieros. Como tenemos un valor agregado fuerte que es la educación e inclusión financiera, tenemos algunos actores que trabajan con nosotros como gobiernos o multilaterales. Al final ellos buscan impacto en este sentido y nuestro modelo de negocio va mucho a la colocación de estos productos financieros, finalmente el usuario entra gratis a Alfi, aprende ciertas cosas y lo incentivamos a construir productos financieros. Estamos trabajando con BBVA Perú y México, con SURA México, con la

Fundación Microfinanzas de forma un poco más global y bueno, con el Banco Mundial (BM) que de hecho te comentaré como va eso. De hecho, con gobiernos, estamos trabajando con México, sobre todo. Estamos en tres países formalmente que es Perú, Chile y México, donde estamos más fuertes es en Chile y en México. En Perú es donde hacemos ciertos experimentos, estamos creciendo. Somos peruanos en verdad, pero de donde recibimos financiamiento y empezamos fue en Chile, con los fondos chilenos. De hecho, no tenemos ningún fondo peruano que hayamos ganado. Ganamos StartUp Chile, postulamos en StartUp Perú.

4. Me contabas entonces que son peruanos, pero han empezado en Chile y que han recogido fondos de allá...

El estado de Chile nos dio como capital semilla ochenta mil dólares finalmente y con eso hemos hecho casi todo. En México también tuvimos un fondo de un poco más de veinte mil pero también todo se ha ido en temas de operaciones. Eso nos sirvió como capital semilla para sentar operaciones en esos dos países y validar bastante cosas. En Perú recién estamos fortaleciendo la presencia con diferentes actores.

5. ¿En 2017 es cuando se crea en sí Alfi?

No, en verdad es en 2019. Nace en Chile. Estábamos validando con otro tipo de marca. Sí, en Chile-Perú nace en 2019, tuvimos dos años de validación de una versión. Luego nace en Chile una segunda versión que es básicamente la misma plataforma pero evolucionada. Es un poco eso. En nuestra ecuación tenemos a gobiernos, estamos trabajando con la Secretaría de Hacienda en México y la de Educación. En Chile estamos trabajando con el estado chileno y la Federación de Cajas y de hecho nos dan bastante aforo de usuarios. Finalmente todos esos usuarios, después de un proceso de educación financiera, llegan a alguna organización con la que trabajamos en diferentes temas. Con Perú estamos viendo algunas multilaterales, de setenta y cinco mil de la zona de la selva, el Alto Huallaga y diferentes lados de zonas rurales. Estamos trabajando con esa línea, un poco lo que es inclusión financiera. Tenemos un equipo global, en verdad está una persona en Chile, otra persona en México y el restante casi todos estamos acá en Perú, todo el equipo está acá. Es un poco el estatus que tenemos. Estamos en tres países formalmente constituidos. Con el BM lo que tenemos es que estamos validando su hipótesis de cambio del sistema financiero, lo que busca con nosotros el BM es que seamos el instrumento que valide que después de un proceso de educación financiera, el usuario se vuelve más sostenible para el mercado financiero en sí. Es un objetivo que estamos planteando y trabajando con las demás instituciones con los que trabajamos: BBVA, Microfinanzas, algunas cajas y cooperativas con las que también estamos trabajando y el objetivo es ese. Es un poco para el semestre que viene validar la hipótesis esa para tener un nuevo paradigma que hayamos validado nosotros como flujo de educación financiera exitoso.

6. Quería tu opinión sobre como tú vez a las otras Fintech peruanas en el contexto de la AP. ¿Cuál es tu visión del mercado de startups peruanas Fintech?

Creo que no está tan formado. Lo que pasa es que un gran porcentaje de Fintech peruanas son casas de cambio, entonces terminan siendo negocios muy locales, porque están sujetos a

muchas regulaciones y no se hacen escalables. Ahí tienen un tema, no llegan a innovar tanto porque tienen un tope que es básicamente no hay más que innovar dentro de ese tipo de mercados. Es un tema también muy local. Chile es un buen ejemplo de Fintech, creo que es un *hub* muy bueno, le han dado la vuelta al negocio para hacerlo más innovador y escalable; por ejemplo ese modelo es el de Cumplo que es una startup chilena que está en México, que también de hecho nosotros trabajamos con ella allá y bueno, tiene así tiene diferentes casos. Yo creo que el ecosistema en Chile está más diversificado y mejor posicionado, tal vez el problema en Chile es el tema de innovación financiera. Trayéndolo en contexto, Perú tiene casi algo similar que es StartUp Perú de Innóvate que es un símil de Chile pero creo que el sistema en que se escogen estas startups o estos fondos no reembolsables, yo creo que allá están un poco mejor estructurados porque finalmente allá hay una aceleradora que es StartUp Chile que es una de las más grandes del mundo en temas de startups. Entonces, ahí tienen cierto tema que es que nacieron primero. El ecosistema chileno está muy a la par con emprendimientos financieros porque el mercado es más digital, hay un 90% de inclusión financiera, en temas de medios de pagos, o sea la gente está más conectada entonces se presta más para que crezcan estas iniciativas y allá un mejor escenario para que aparezca una mayor diversidad de soluciones. No como en Perú que tenemos o casas de cambio, o *factoring* o *lending* y ya está. Allá hay un mayor escenario para la diversidad. Otro tema que creo es bueno en Perú, que tal vez es contraproducente, por el tema de que hay muchas casas de cambio es por la estabilidad de la moneda y es que el tema regulatorio no es tan asfixiante como Chile o México. De hecho en México hay una ley de Fintech y están mucho más regulados en ese sentido, tiene ya bastante tiempo y asfixia algunas iniciativas que en Perú están bien constituidas tal vez porque no hay una ley que los regule tanto. En Chile también, el tema de las casas de cambio no está bien visto tampoco, las casas de cambio digitales, allá es muy difícil encontrar una casa de cambio digital, en México tampoco. Creo que dentro de los cuatro países, hace poco hemos estado explorando en Colombia, uno de nuestros socios ha tenido una Fintech ahí, creo que el que está más sólido en temas Fintech es Chile, el mejor mercado obviamente es México pero finalmente las mejores Fintech de Chile migran finalmente a México, se saltan Perú y Colombia y van a México directamente. Porque el mercado mexicano es super amplio y creo que toda startup sudamericana que quiera crecer se va a México, porque es como cerrar todo el mercado, tienes a México, ya... México son cuatro Perú, es super bueno tener un mercado como ese y posicionarse bien. Tal vez, en sí el mejor lugar para crear una Fintech y tener un primer escenario de validación, yo creo que es Chile y el mejor mercado va a ser México para todo sentido, pero sobre todo igual para Fintech, porque está creciendo mucho. Uno de los mejores programas de aceleración para Fintech está en México es Startupbootcamp de Finnovista. Nosotros pasamos por ahí justamente, estuvimos ahí hace poco. México de hecho tiene estos planes de convertirse en un hub de innovación, por ejemplo, en México hay muchas startups y se ve mucha innovación, muchos fondos, pero no hay apoyo del gobierno como lo hay en Perú y en Chile, pero hay bastante de esto y es básicamente por lo que te comentaba al inicio que es México llama porque es el mejor mercado de la región, el más grande. Es el último paso antes de explotar y escalar a otras partes del mundo. Hasta que madure un poco el ecosistema yo creo que Perú está creciendo mucho, pero, entre los cuatro países, está en la última posición; tiene mucho por crecer, por la coyuntura. Ya se sabe que Colombia y Chile en

Sudamérica son los mejores, hasta más que Brasil en temas de innovación. Tal vez no tanto en Fintech, Colombia es más agro, AgroTech o temas por ahí; pero igual en temas de innovación, Colombia es uno de los mejores. Las más grandes empresas, creo que Amazon está en Colombia, están radicadas por ahí. Finalmente, yo creo que Perú es un buen escenario para crecer sin tanta formalidad, porque finalmente como no hay una ley Fintech... ya hay una especie de reglamento al crowdfunding pero no es necesariamente una ley Fintech. Hace poco se aprobó una ley creo que al *funding* que básicamente hace el símil a una ley Fintech pero no es tan asfixiante como la ley Fintech mexicana y ha dejado un poco de respiro al tema de las casas de cambio, igual, yo creo que va por ahí. Perú tiene mucho por crecer.

7. Sobre la AP, en la diapositiva leí algo que habías mencionado... ¿ustedes han tenido acercamiento sobre la política que tiene la AP para impulsar estos servicios financieros?

¿Qué? ¿Ellos tienen un programa?

8. Una política... de desarrollo de emprendimientos relacionados a servicios financieros...

Eh no, de hecho, no hemos visto nada de eso, no hemos visto mucho eso. No. Hemos visto algunos sobre startups...

9. Para el momento de la internacionalización, ustedes empezaron en Chile... vinieron a Perú porque eran peruanos o cuál fue el mecanismo que hicieron para la internacionalización.

Básicamente, sacamos una primera versión que sí validamos. Validamos acá en Perú, no se llamaba Alfi ni siquiera pero sí lo validamos acá y lo presentamos a StartUp Perú. A su vez, dentro de ese proceso en StartUp Perú y de hablar con las instituciones financieras locales que es muy tedioso y más aún, hace un par de años lo era aún más, nos contactaron los del Banco de Chile y ellos a su vez nos presentaron a StartUp Chile y nos recomendaron ahí. Entonces nos llamó un *scouting* de StartUp Chile, nos hizo un proceso de evaluación y finalmente, cuando tuvimos que decidir donde formalmente (entre comillas) empezar (después de la validación que habíamos hecho y los resultados que habíamos tenido), teníamos por un lado que StartUp Perú no nos había aceptado y los bancos estaban demorándose mucho para si quiera ver nuestra propuesta... y por otro lado teníamos que habíamos ganado StartUp Chile y que teníamos a un banco que quería validar con nosotros. Entonces, como el equipo fundador es peruano, entonces yo tuve que irme a Chile a desarrollar el proyecto por allá y desarrollar el producto también y hacer las primeras validaciones. Finalmente lo que hicimos en Chile lo logramos traer a Perú y escalar un poco porque finalmente ganamos acá el BBVA Open Talent, que es una (si no me equivoco) es el torneo Fintech, uno de los más importantes del mundo, que finalmente la final es en Madrid, que la ganamos en Perú con BBVA de Perú y eso nos abrió también el mercado de banca y de hecho, hasta ahora hemos creado una versión con ellos que estamos por validar también que va en enfoque a ese target. En Perú, hemos tenido bastante actores con los que estamos trabajando pero finalmente donde hemos puesto mayor interés nosotros es en México porque desde Chile salió la oportunidad de ir a este programa de Startupbootcamp de Finnovista que te comenté y ahí tuvimos bastante más aceleración en temas de negocio, vinieron muchos actores que se interesaron por lo que estábamos haciendo y fue mucho más rápido... porque en Perú estamos haciendo las cosas pero en México se multiplica por diez, no porque sea más

eficiente el mercado sino porque hay mucho más gente y como hay más gente hay más posibilidades para explorar, entonces tuvimos la oportunidad de hacer el softlanding con esta aceleradora, decidimos poner toda la energía en desarrollar por allá y tener por otro lado Chile que es con quien seguimos sustentando el fondo que nos dio y seguimos teniendo buenas relaciones allí, desarrollando el negocio. Finalmente, está Perú donde estoy yo y está la mayor cantidad del equipo pero finalmente va mucho más al tiempo que se imponga de forma casi orgánica a un apresuramiento que tengamos, donde estamos apresurados por sentar las bases y aprovechar las oportunidades básicamente es en México y Chile, donde tenemos igual de atracción y ventas; en Perú es de hecho mucho menor pero es donde estamos acentuados y donde estamos tratando (no tan rápido) pero sí orgánicamente de crecer y validar muchas cosas porque finalmente el impacto que deseamos es un impacto bastante social, entonces estamos buscando eso.

10. ¿Tienen oficinas en Chile y en México?

Sí, tenemos empresa constituida, oficinas y personas, sí. En Chile, México y Perú.

11. ¿Entonces crees que el networking es fundamental para empezar a salir, o sea escalar?

Sí, el softlanding, sí. Todo lo que implica el *softlanding* que es el tema de networking, de conocer el ecosistema, implica mucho... es un tema marginal que no muchos startups tienen presente pero finalmente al capitalizarse es muy caro el no saber, no conocer. De hecho lo que aprendimos en Chile, porque yo fui a Chile y ahí hicimos casi un tema de *softlanding* porque yo llegué allá y no conocía a nadie, entonces en Startup Chile hicimos el *softlanding* pero finalmente ahí, descubrimos esa experiencia y conseguimos una persona que nos represente ahí, un socio; tenemos un socio local en cada país que se encarga de entender el negocio porque yo como peruano en Chile, puedo tener *expertise* o puedo tener lo que quiera como experiencia, pero si no tengo el lenguaje local instaurado es mucho más difícil. Las culturas al momento de las negociaciones suman bastante al momento de generar confianza entonces por eso recurrimos a esa estrategia cuando llegamos a México y lo aprendimos rápido, nos fue bien con eso.

12. ¿Crees que hay un año específico donde se ha visto más la aparición de startups Fintech acá en el Perú?

Sí, yo he visto que el año pasado tal vez, el 2019... dentro del 2017-2019 creo que ha sido un auge, no tengo la data exacta de hecho, pero sí he visto que dentro del ecosistema han aparecido un montón de Fintech en el Perú. Yo estoy en la Asociación Fintech de Perú y en la de Chile, en las dos estamos y de hecho sí, entre esos años hemos visto... de hecho en la Asociación Fintech de Perú estamos desde el 2017-2018 porque desde ahí empezamos a validar y ya habíamos entrado a la asociación por un tema ahí que conocimos a la presidenta, empezamos a validar, pero ya conocíamos el ecosistema. Vimos que había un gran auge de Fintech. En Chile también, pero es un poco más conservador ese lado porque igual es un mercado más pequeño y más societario, son mucho más formales que en Perú. Creo que esos han sido buenos años para Perú, lo malo es que yo creo que este año se dieron un golpe con la coyuntura y yo creo que ha habido un fuerte golpe o rezago en ese sentido. Por lo que vemos en la Asociación tal

vez o por lo que estamos viendo en el mercado de funcionar, entonces hay un golpe ahí, de ese lado.

13. ¿Crees que el ecosistema emprendedor peruano permite que las Fintech crezcan o crees que todavía le falta mucho para eso?

Yo creo que desde hace dos años a ahora, ha crecido muchísimo, se ha abierto muchísimo. Quizá suena mal a lo mejor, pero antes era más "un grupo de amigos" y yo creo que ya se ha abierto mucho más. Creo que Innóvate ha hecho un gran trabajo, se está premiando a los mejores proyectos y ha habido una mejor selección del acompañamiento. El gobierno, Produce, Innóvate en sí ha sido más eficiente y ha ayudado muchísimo más estos dos últimos años y yo creo que hay mucho por mejorar y crecer. Como han crecido las startups en sí, en los últimos dos años, yo creo que se alimentan. En Chile, una startup similar valía millones y de hecho yo creo que acá el caso más emblemático, que puede ser el de Culqui, simplemente no tuvo la repercusión necesaria porque el ecosistema de actores privados del Perú no estaba listo para asumir algo, finalmente no se dio. Creo que en otras condiciones hubiera sido mejor. Luego está el de Joinnus y bueno, hay muchos más que finalmente son casos de un ecosistema en un país que recién está comenzando y van a haber muchos más, creo que esta coyuntura está impulsando mucho el tema de innovación abierta. Creo que las startups o los emprendimientos en sí se están dando cuenta que el banco no hace innovación abierta contigo sino tú tienes que hacer innovación abierta con los que tú quieras. Es un poco el chip que hay tal vez en Chile o México que tienen los emprendedores y tal vez es esa la mayor diferencia entre esos ecosistemas, creo que hay un mayor empoderamiento en el ecosistema chileno frente a corporativos que el peruano frente a corporativos. Se habla en Perú mucho de innovación abierta y están los gurús y todo lo que se quiere, pero finalmente no hay nada como tal y de hecho lo que debería pasar en Perú es que los emprendedores se den cuenta que tienen algo que ningún corporativo tiene ni va a poder crear en mucho tiempo y el valor que tienen, tienen que saber cómo negociarlo y empoderarse para poder negociar.

14. Más empoderamiento y darle valor al trabajo que están realizando porque realmente como tú dices, a startups dinámicas, emprendimientos super dinámicos les gana muchas veces el sector de la banca tradicional.

Sí, nosotros lo que hemos visto en México es que ya se entendió que el sistema financiero ha cambiado. En México, nosotros trabajamos con aparte de SURA, tenemos una alianza con BBVA de México y estamos empezando a hablar con otros actores relevantes que son no solo locales sino también tienen una matriz fuera. De hecho el BBVA ha puesto como base en su pilar de estrategia, de los cuatro pilares de estrategia (donde está rentabilidad), la sostenibilidad del cliente a la larga, que se traduce en un mejor usuario, mantenerlo informado y diversos temas, lo han puesto como un pilar fundamental de acá a los próximos diez años y en sí, todas las empresas financieras como BlackRock, que es el principal banco de inversiones del mundo, solamente invierten en temas de sostenibilidad... eh, las principales instituciones financieras que toman las decisiones de estado financiero global, ya han migrado hacia un lado más de sostenibilidad. De hecho, el gurú ahorita o el "Albert Einstein" de las finanzas, que es Mohamed El-Erian, de Bloomberg, ya dijo que lo peor de la crisis de 2019 fue no aprender que la

sostenibilidad iba a ser fundamental para evitar crisis futuras y entonces, la que estamos viviendo ahora (es una crisis que vamos a empezar a vivir y lo que estamos viviendo también) es producto de no darle un vuelco a la sostenibilidad y es esta la que está empezando a tomar más fuerza en todos los actores financieros globales. Creo que los locales, te hablo del BCP, Interbank, no se han dado cuenta que está pasando todavía afuera y los locales internacionales como BBVA, Scotiabank, son mucho más cerrados en compartir esa información, entonces lo que yo siento es que puede haber después que alguna startup, alguna Fintech o neo-banco, si tiene bien posicionada su estrategia de creación de valor y tiene un valor realmente fuerte, puede dar la sorpresa y finalmente romper el esquema de los bancos tradicionales; o puede pasar lo que pasó con Kodak... todos los que hablan de innovación empiezan por el caso Kodak, no se adaptó a los nuevos tiempos y murió. Creo que puede pasar que los bancos acá en Perú se creen que son muy grandes, pero finalmente en un esquema global son muy pequeños, pierdan ante competidores extranjeros que tengan ya el valor agregado, que estén jugando con el nuevo sistema que se plantea. ¿Y esto por qué? Porque no está habiendo una innovación abierta como tal y lo que es hay, por ejemplo, Credicorp que compra Krealo e invierte en startups sin ningún plan por detrás, que no las deja crecer o a muy poco precio o que buscan no sé pues, más que incentivar o buscar negocios, multiplicar sus negocios, busca tal vez sacar algún competidor que no quiera a futuro. Entonces, yo creo que, si no se expande el tema de innovación abierta por parte del corporativo, creo que puede haber algún caso, similar al de Kodak, en el sistema financiero peruano.

15. Sí porque ellos juegan porque tienen mayor participación en el mercado ¿no? pero eso quizá se pueda ir cambiando a través de las Fintech...

Sí, de hecho, en el Perú no veo alguna Fintech que ahorita pueda, pero de hecho ya lo han entendido y muchos están cambiando su modelo, están sacando nuevos productos y están aprovechando la coyuntura. Por ahí está el camino de alguna que repunte y estalle, de hecho, alguna que termine jugando por ahí. Hay muchos casos de Fintech en Perú que están cambiando su modelo hacia algo que compite.

16. Consideras que por parte del gobierno se ha hecho una buena difusión de sus programas, crees que sí, dentro del entorno del ecosistema son bastante reconocidos.

Sí, nosotros no hemos ganado un premio del estado peruano, pero sí, creo que en los dos últimos años ha habido una mejor estrategia. Creo que igual, se siguen arrastrando ciertos temas que son lascivos tal vez para el ecosistema, que también se ve en Chile... lo que pasa en Perú y Chile es que los inversionistas entre comillas o los *venture capital* va cuando el estado va o invierten su plata cuando el estado invierte ¿no? Lo que pasa en Chile, por ejemplo, el noventa por ciento (si no te digo el cien) de fondos de inversión de Chile invierten con plata del estado, entonces dicen "ya, te voy a seleccionar startups para invertir, te voy a poner cien dólares y el estado va a poner cien mil" entonces, el estado tiene ese modelo para incentivar. En México, como te comentaba, no hay ese modelo, pero en sí hay bastantes fondos de inversión porque finalmente el negocio en sí hace que ahí estén los mejores jugadores porque ahí está el último mercado. En Colombia no hay tampoco esa figura del estado, que termine colaborando porque tienen otros privilegios fiscales, pero sí es un buen lugar para la innovación, creo que es uno de los mejores

para la AP. Yo creo que, en Perú, no tanto del lado del emprendedor sino del lado del inversionista, ahí se podría afinar un poco más, tal vez dejar que la inversión ángel o los inversionistas en sí jueguen más riesgo porque finalmente se desfigura el tema de inversionista porque "si yo invierto porque el estado invierte", ya no es capital de riesgo. Si bien es una buena iniciativa para incentivar esto, no creo que sea la mejor alternativa a futuro. Creo que el lado del emprendedor en programas de Startup Perú, los nuevos programas que están saliendo en Innóvate, creo que son muy buenos y están incentivando mucho el tema de dar vuelta acá. Quizá el problema sea que son muy poco conocidos, puede ser tal vez un problema.

17. ¿Son poco conocidos fuera del entorno peruano o adentro, en el mismo ecosistema?

En sí en el Perú, creo que son muy poco conocidos en Perú, en el mismo ecosistema. Las incubadoras, las aceleradoras... no sé si estén jugando de la mejor manera para incentivar esto, creo que estas tienen mucho que hacer. Tal vez la obligación hacia las incubadoras, aceleradoras debería ser mayor del estado. Finalmente, el estado está haciendo lo mejor posible por dar fondos no reembolsables para incentivar la innovación y que este tenga un impacto en el Perú pero no sé si las aceleradoras, incubadoras tengan el mismo objetivo o estén tan bien fiscalizadas en lo que hacen porque hay muchos casos de aceleradoras que levantan millones o levantan un millón para ser aceleradoras y finalmente no les dan el dinero a los emprendimientos. De parte de los actores como aceleradoras, incubadoras, darle un mayor seguimiento para saber cómo están. El foco principal debería ser el emprendedor o la microempresa o la pyme que va a ser innovación porque finalmente van a ser ellos el ADN del ecosistema y los demás actores, que están ahí porque el estado necesita que se interesen más actores y que crezca pero son secundarios finalmente. Se debería premiar un poco más al emprendedor y hacer mayor seguimiento a los demás actores y democratizar un poco, muchas veces se ha visto o lo que se percibe dentro del ecosistema emprendedor (sobre todo el peruano) es que es muy reducido... los actores que no son emprendedores, es decir, aceleradoras, fondos de inversión, es un grupo muy reducido de gente que finalmente no toman riesgos, porque lo asume el estado. De hecho nosotros conocemos algunos emprendimientos que terminan siendo socios nuestros. Te cuento un caso, hay un emprendimiento en Ayacucho, en su momento en 2018 cuando los conocimos, era pionero en economía conductual que era una forma, desde los procesos cognitivos del consumidor financiero hacerlo ahorrar, generar un bienestar a futuro. Ellos tenían su app, todo validando, super bueno. Lo postularon a StartUp Perú y nunca ganaron, se dieron por vencidos en ese lado porque no ganaban y el proyecto era super bueno, entonces hablé con el fundador, el psicólogo que hizo esto y le ofrecí trabajar con nosotros como socio porque necesitábamos implementar eso en nuestro equipo. Pero creo que ese tipo de proyectos que son del interior... o sea si se hubiera dado en Estados Unidos creo que sería Premio Nobel. Me parece raro que no se haya premiado ese tipo de proyectos y ciertos proyectos que finalmente se pueden malentender como un tema de amiguismo, porque finalmente es el mismo grupo reducido que termina eligiendo, hay mucho de esos temas que afectan el sentir del emprendedor. Se habla mucho de resiliencia pero si nunca tienes respuesta de los que deberían responderte, la resiliencia en algún momento se acaba. Al día de hoy creo que eso ha mejorado muchísimo pero aún hay una brecha enorme por mejorar; si ese proyecto que te comentaba hubiera postulado a Startup Perú en el año 2019 a lo mejor si hubiera ganado

porque yo creo que se ha abierto mucho más y hay temas que se han clarificado mucho, pero se sigue sintiendo ese grupo muy reducido que finalmente se puede malinterpretar. Ahora, los mismos problemas hay en Chile pero en verdad, dan tanta plata que finalmente les termina cayendo a todos, es diferente, CORFO (Corporación de Fomento de la Producción) que es el Innóvate de Chile, dan tantos incentivos que finalmente nadie se queja, pero igual hay un malestar desde otro punto de vista; StartUp Chile premia mucho traer de afuera la innovación, tienen un 50/50 dentro de cada postulación, hay mucho sentimiento de xenofobia chileno sobre el porqué le están dando dinero a gente de afuera...

18. Startup Chile trae bastantes emprendimientos de afuera ¿no? a diferencia de Perú que se centran más en los peruanos, no han hecho ese experimento todavía o no lo están haciendo a gran escala... creo que han hecho un pequeño experimento de traer emprendimientos de afuera como para que se motive al mercado acá...

Como Chile es más antiguo creo que ya tienen la *expertise* de hacerlo y de hecho acá en Perú salió un fondo y lo tuvieron que cortar por la coyuntura, de atracción al talento extranjero. Finalmente, creo que varía mucho pero cada ecosistema tiene sus problemas pero disimulan, sobre todo cuando hay tanto efectivo (como en el caso chileno).

19. ¿Cuáles crees que son los principales obstáculos para que una startup empiece la internacionalización?

Tal vez un poco mentalidad o el tema de como se ha creado su producto. Hubo un mal concepto o una mala educación de estos mismos actores frente a los emprendimientos. En la etapa que me tocó ver, hacían que el emprendedor focalizara mucho su solución o el problema en sí o lo que quería hacer, con un tema muy local; ha habido una generación de startups muy locales que por más que quieran nunca van a terminar expandiéndose porque no están hechas para eso, cambia todo si quieren hacer algo más escalable. A nosotros nos fastidiaban mucho, en un inicio, porque teníamos que hacer algo más local (igual lo hicimos) pero siempre pensando en que el tema que queremos atacar un problema muy grande. Otro tema es la estrategia tal vez y el tema que no hay una cultura de negociación del emprendedor peruano frente a otros actores grandes de afuera. Va mucho este tema de cómo se empodera al emprendedor local, si uno habla con un emprendedor chileno se le siente más empoderado frente a lo que está haciendo frente a un emprendedor peruano. Finalmente creo que el peruano puede tener una mejor solución, un mejor emprendimiento, pero no le toma tanto valor como un emprendedor extranjero, de otro lado. Tienen mucho que ver los otros actores del ecosistema, un emprendedor chileno levanta una piedra y ya tiene la prensa, tiene atrás todos que le aplauden; claro, acá está muy focalizado a cierto grupo (tal vez sin querer se haya focalizado tanto) o se siente así, pero de hecho no hay tanta visibilidad. Como el caso nuestro, que tuvimos que salir para lograr algo y en lo que estamos haciendo tampoco tenemos tanta visibilidad en el ámbito local.

20. ¿Cuál considerarías que es otra variable que impulsa la exportación de servicios de las Fintech?

El estado tiene mucho que ver, CORFO tiene un fondo que va directamente para que la startup exporte sus servicios que se llama GoGlobal y te dan fondos para que vayas a Perú, México, Colombia o Miami, el público latino de Estados Unidos. El estado te da todo el softlanding a través de sus agregados en cada país, te dan todo el equipamiento, te dan el fondo para que vayas y explores. Ha habido una iniciativa de PromPerú con Innóvate de visiones peruanas al extranjero, Chile creo que va un paso más. Nosotros no hemos participado de esas misiones pero finalmente hicimos negocios allá. Como no se comunican estas iniciativas finalmente quienes terminan postulando son los que están ahí dando vueltas, no hay mucha variedad. CORFO de Chile sí tiene un fondo que son 40 mil dólares creo para que vayas a explorar y hacer tu softlanding y todos los actores relacionados... una persona del extranjero, de ese país, te ayudan, está más estructurado eso. También lo ve ProChile, así como acá lo ve PromPerú. Una de las variables es eso, focalizar mejor el apoyo del estado para la expansión de las empresas y darle un mayor seguimiento. Básicamente el estado no tiene mayor información porque las aceleradoras no están haciendo bien su trabajo ni los fondos de inversión, ni *venture capitals*, el estado peruano les está dando trabajo para que incentiven esto y no están haciendo bien su trabajo. Finalmente, lo que el estado peruano necesita es tener información para emprender cada vez más y hacer mejores políticas, por ejemplo conocer que hay una startup peruana que se llama Alfí y que está operando en México, eso no lo sabe el Estado ni Innóvate porque nunca ganamos ningún premio acá, pero estuvimos en una aceleradora y la aceleradora no le ha dicho nada a Innóvate. Entonces claro, si eso lo hubiera sabido Innóvate quizá en algún momento nos hubiera ayudado mejor (no hablo de ningún fondo) la Cámara de Comercio Peruana en México, nos hubiera dado algún apoyo para poder incentivar eso, asegurarse de que hagamos un holding en Perú... Te pongo el ejemplo de Rappi, es de Colombia, tiene sus operaciones centradas allá a pesar de que es una empresa que está en todos lados, que es un unicornio pero su holding está en Colombia y el estado se ha asegurado que esté en Colombia y darle toda la ayuda, porque es el caso de una empresa colombiana que está trayendo dinero de afuera para hacer mayor riqueza adentro. Implica una estrategia, implica que los actores que deberían darle mayor información al estado estén haciendo mejor su trabajo... deberían recoger mejor esa información para brindársela.

21. Entonces al estado peruano le falta mayor conexión con los otros actores, no están tan coordinados...

El estado peruano está haciendo su trabajo, dando el dinero y haciendo las evaluaciones, pero yo creo que como dices, los actores secundarios que terminan siendo las aseguradoras, las incubadoras, los *venture capital*, los inversionistas ángeles, deberían hacer un scouting tal vez mucho más agresivo para que hagan eso, dar mayor valor de este dinero que finalmente le está dando el estado para que hagan eso específicamente, para que alimenten de información y lo hagan crecer. Va más de ese lado, de los que deberían dar la información, que son estos privados asociados entre comillas.

22. Como emprendedor, ¿tú consideras que es necesario una educación o crees que es algo más propio de la persona?, sobre todo el tema de servicios financieros

Yo he visto muchos casos, depende de qué servicio financiero se da. Si se necesita cierta *expertise*, no la gran *expertise*, se puede encontrar *advisors*, asesores, se puede encontrar ayuda de afuera, finalmente algún socio que te pueda dar la *expertise*, que te pueda ayudar. Por ejemplo te pongo este caso de esta startup que si hubiera salido bien, sería una de las mejores startups o Fintech del ecosistema; el CEO de la idea es un psicólogo, o sea nada que ver con economía... yo soy financista pero en este caso el CEO era un psicólogo y por qué un psicólogo, porque en finanzas, en servicios financieros, muchas veces no hay que descubrir la pólvora, porque la casas de cambio no están descubriendo nada... es un mercado que ya se construyó sobre el cual se está haciendo una innovación, el CEO podría ser alguien que sepa de innovación o alguien que sepa de procesos. Muchas startups, los CEO no son directamente financistas pero sí tener a alguien en el equipo que sea de ese core, ni siquiera que sea fundador sino que sea asesor que pueda dar alguna *expertise*. Creo que los grandes equipos o las grandes Fintech dependen mucho de su equipo humano, que sepan mucho como te comentaba, los temas de negociación, porque si vemos lo que es una startup o lo que debería ser una startup que es una empresa que rompe el plan estructurado y escala, finalmente te vas a topar con grandes competidores que van a tener un equipo con veinte o treinta MBA de Harvard, de Yale y tú vas a tener tu equipito de cinco personas... si vemos desde la línea que debería verse una startup, siempre va a haber esa diferenciación frente a la competición del perfil, va a depender mucho del hambre del emprendedor, de estas cosas que no se miden pero que suman al momento de negociar o de qué tanto yo puedo plantarme a eso, en ese escenario, qué tanto puedo yo mañana hablar con Vizcarra y presentarle algo que yo estoy convencido y va mucho por el entendimiento del valor que está creando un emprendimiento. En Perú, ese tema puede ser crítico. No se tiene consciencia del ecosistema y ese es un tema que también tienen culpa las aceleradoras, los *venture capital* y todos esos actores, que es que no se le da el valor que se tiene a los emprendimientos y al valor de lo que están creando. Se premia otro tipo de cosas pero no el valor que se propone un emprendimiento.

23. Por último, para ir terminando, ¿cuáles crees que son los principales retos de la industria Fintech en Perú para aumentar su dinamismo?

Un resultado es la diversificación de las verticales que puedan haber. Un reto, en esta coyuntura, es contribuir al país. Se debería buscar, deberían tener más presencia o tomar más en cuenta cuál es el valor que están creando, más allá del tema monetario. Qué tanto pueden retribuir al país y qué tanto pueden posicionarse en una coyuntura difícil. Mucho se habla, yo he escuchado mucho este tema... hace poco estuvo la CAF, la OCDE, el BID y un actor peruano (que había sido ex ministra de inclusión o algo así) que ahora está en el Banco de la Nación, de directora, pero estaban hablando ellos de la coyuntura actual y cuál es el gran problema, que es la inclusión y la educación financiera, todos hablaban de ciertos puntos y cuando le tocó al actor peruano hablaba de "sí que vamos a crear billeteras digitales (BIM) y esto y otro para la inclusión"; entonces los de las organizaciones se reían, no dijeron nada pero entre paréntesis lo dijeron cuando les tocó hablar, dijeron "por sea caso, no podemos hablar de cosas digitales cuando hay

gente que ni siquiera tiene una cuenta, cuando el 50% de personas que tiene ahorros ya no tiene qué comer mañana". Creo que el problema no es la digitalización de los procesos o hacer un BIM o hacer un proceso de pago digital, sino es ir a la base y saber qué necesitan estas personas de productos financieros. En Chile cuando tú sacas tu DNI, te dan una cuenta; el banco de la nación de Chile que es el Banco Estado, te da una cuenta con tu DNI y haces tú cuenta de ahorros, le llaman cuenta vista; el 90% está incluido, pero el 70% es analfabeto financiero y el 60% está endeudado... son diferentes maneras de medir la inclusión y lo que hablaba de hecho la CAF es que la inclusión debe ser medida en tanto el producto financiero le sea útil a la persona. El tema principal es la data, no se tiene data de las personas... hace poco leía el tema de Interbank que hacía una reflexión sobre necesitar información del usuario final porque no saben qué está pasando con el 70% de la población peruana porque son informales o nunca tuvieron productos financieros formales, entonces no saben que producto ofrecerles. El mayor problema de las Fintech debería ser la data, que finalmente ayuda a contribuir al país a mejores políticas de inclusión y educación financiera, sobre todo inclusión que es finalmente el último ítem dentro de todo esto, cómo crear mejores instrumentos para colocar mejor los créditos, por ejemplo. Si los créditos de Reactiva no llegan al estado, no es solamente porque exista una mafia, un lobby sino porque el estado no tiene la información suficiente porque los actores financieros no han sabido cómo darle esa data al estado. El estado lo que hace es darles a los actores que conoce ciertamente y que ya ellos hagan el mejor esfuerzo por darle a las otras personas. Finalmente, no hay esta data, entonces el estado no sabe. Si los bancos no van a poderle dar ayuda a este sector que es el base, deberían ser las Fintech y ellas deberían tener la información necesaria.

Entrevista N° 4

Fintech:	Rebaja Tus Cuentas
Entrevistado:	Martín Mendoza Fundador y CTO de Rebaja Tus Cuentas
Fecha:	06 de julio de 2020

1. ¿Cuál es el panorama actual de las Fintech peruanas entre los países de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú)?

Perú es un mercado bastante pequeño para Fintech y que falta mucho por desarrollar. No hay por ejemplo, no hay una ley Fintech, que en México sí la hay. Y también, no hay, el nivel, por ejemplo, de factura electrónica que tiene México, perdón Chile, que en donde casi el 100% de las empresas tiene factura electrónica, acá todavía no llegamos. Acá hay mucho por desarrollar, hay mucho potencial que se puede crear acá, tiene muchos inconvenientes por lo que te acabo de mencionar. Pero, eso no significa que no se pueda salir a operar a otros países. Trabajando desde Perú se puede salir y abrir operaciones en otros países. No necesariamente, México, se puede ir también a Chile, Argentina, Bolivia, no sé, depende del modelo de negocio que cada uno tenga. Se puede exportar el negocio y empezar a crecer.

2. ¿Cuál crees que es la principal herramienta que necesita una startup Fintech para exportar sus servicios?

Yo creo que lo que principalmente necesita, bueno, al margen del capital, por supuesto, sería una estructura legal que le permita operar de esa forma, de manera regional, por ejemplo, si tú tienes una EIRL y eres tú solo contra el mundo, va hacer muy complicado que puedas abrir oficinas en otros sitios porque vas a necesitar capital exterior, probablemente si vas a traer un Country Manager y quieres compartir *equity* con esa persona, con la figura de EIRL no se puede, entonces, tener una estructura legal que te lo permita es importante.

3. ¿Tienes algún conocimiento sobre la política que tiene la AP para impulsar el desarrollo de servicios financieros entre los países miembros?

No en detalle, pero sé que te ayudan mucho en lo que son *softlanding* y que te ayuda mucho en constituir la empresa dentro de la AP. Te contactan con diferentes puntos de contacto en el país donde quieres operar para que el establecimiento de la empresa y todo sea mucho más sencillo que no tengas que necesitar muchísimo capital y diferentes puntos.

4. ¿A partir de qué año crees que tu hubo un cambio en la aparición de más startups Fintech en el país?

¿A partir de qué año? Me imagino que cada año, es más, pero no, no sé a partir de qué año empezó, no, no lo sé. Sé, por ejemplo, que el año pasado creció mucho el *factoring*, se vio mucho las empresas de *factoring* que salieron, también las casas de cambio, empezó a ponerse de moda, está Rextie, está Kambista, y hay otras más que han salido. Por ejemplo, en ese punto, es absurdo porque la SBS, si tú quieres tener una licencia de funcionamiento para la SBS te

pide el local donde operas, pero una casa de cambio como Kambista, ¿cuál es su local?, no existe, entonces la ley ahí tiene una contradicción.

5. Claro, es como que se tiene que adaptar a las nuevas tecnologías, las nuevas formas de hacer negocios. ¿Cuál fue tu principal influencia para internacionalizarse en los países donde están ahora?

La principal motivación para salir fue que necesitábamos un tamaño de mercado más grande si queremos lograr nuestros objetivos y Perú no lo tiene. Digamos en hipotecas, México es casi diez veces más grande que Perú, entonces no había mucha matemática, había que ir, y por qué México, hicimos un análisis de diferentes países de Latinoamérica y México era una pieza clave, entonces si íbamos, digamos a Ecuador, pero perdíamos México aún no era tan significativo el tamaño de mercado como teniendo México para nuestro modelo de negocio. En otros modelos de negocios, tal vez, factoring, otras cosas, no tenga que necesariamente ser así, en el caso del hipotecario, sí era así.

6. ¿Crees que hay cierta similitud entre el mercado mexicano y el peruano?

Sí, bastante. Muchas. En el caso de trámites legales ahí varía un poco, digamos México acaba, o recién está poniendo la verificación biométrica, lo cual es un problema porque hay mucha suplantación de identidad que acá en el Perú ya hay, y acá Registro Públicos está todo digitalizado y allá en México no. Cada localidad tiene su propio Registro Público entonces lo hace mucho más desordenado, pero fuera de eso, Perú y México se parecen bastante, en lo bueno y en lo malo.

7. ¿Crees que el ecosistema emprendedor peruano ha permitido el crecimiento de las exportaciones de las startups Fintech peruanas?

Sí, los últimos años hay mucha más información. Antes cuando querías salir a otro país, no tenías referentes o no sabías dónde buscar información. En cambio ahora, a través de la PECAP y diferentes organismos y aceleradoras ya han aprendido también cómo hacer *flip* legal para poder internacionalizarse es mucho más fácil acceder a esa información.

8. ¿Considera que el gobierno está haciendo los esfuerzos necesarios para difundir sus programas como Innóvate Perú, StartUp Perú?

Startup Perú, Innóvate tienen muchas ganas y tienen gente muy capaz tratando de apoyar estas iniciativas, pero tienen muchas trabas, no sé si viste las noticias de un economista que sale y dice que no hay que emprender, hay que ahorrar, entonces si tienes esas trabas del que viene del gobierno, por más iniciativa que tenga Startup Perú e Innóvate que son muy buenas van a tener esos, digamos, dinosaurios que los detienen. ¿Cómo pueden decir que hoy en día no hay que emprender, hay que ahorrar? Ósea es todo lo contrario.

9. Entonces, ¿tú consideras que el gobierno sí está apoyando bastante el tema de las startups?

Es igual lo que pasa con el tema de salud, está dividido. No es que el Gobierno es un *All-in* y va con todo con el emprendimiento, tiene esta área de Innóvate Perú y StartUp Perú que apoya

pero al estar fragmentado, tiene muchas otras áreas que lo detienen, ¿no?, lo de la SBS es un ejemplo, lo del economista es otro ejemplo. Las tasas tributarias, por ejemplo, son altísimas, tiene muchas otras trabas que está fragmentado, y te hacía el ejemplo con el tema de salud, por ejemplo tienes el SIS y EsSalud que funcionan separados, que dependen de dos entes separados, es algo muy parecido lo que pasa con las startups.

10. Claro, es la burocracia del mismo sistema del Gobierno que limita a estos programas. ¿Cuáles fueron los principales obstáculos al momento de internacionalizarse?

Siempre capital, siempre es un problema. Otro obstáculo, la mentalidad de cada país es distinta, se parecen pero es distinta, las normas legales, laborales también son distintas, tuvimos que aprenderlas, y aprender la cultura del país, creo que fue una de las principales trabas, no todos tienen los mismo hábitos de trabajo, la misma cantidad de feriados, la gente, por ejemplo, en México está acostumbrada a llegar a trabajar más temprano que en Perú, se queda hasta más tarde, en cambio en Perú, no, entonces hay que aprender todos esos movimientos, que es distinto en otros países.

11. ¿Qué tan distinto es el ecosistema emprendedor en los países de la AP, en México, Colombia, o Chile, en lo que tú hayas visto?

México que hemos estado más en contacto, nos llevan muchos años de ventaja, muy grande, está muy desarrollado, hay muchas conexiones con diferentes bancos, o financieras, hay eventos, hay fondos, es otro mundo, es otro mundo, estamos todavía muy, muy lejos de eso.

12. ¿Crees que la experiencia previa de los emprendedores en servicios financieros es una pieza clave para el desarrollo de los startups, crees que influye bastante?

No, no creo que sea una pieza clave. Creo, de hecho, que puede ayudar, pero no es fundamental. Hoy en día todo se puede aprender de todo. Entonces, si tú tienes la habilidad de ser autodidacta y aprender, no es fundamental, si esperas a que te digan que hacer, ahí sí va a ser fundamental.

13. ¿Qué otra variable consideras tú que está impulsando las exportaciones de servicios de las startups Fintech?

Una parte yo creo que es las ganas de los emprendedores de crecer y conquistar otros mercados porque como te decía, Perú es un mercado muy chiquito. Y otra parte, también creo que es la moda, “*Monkey see, monkey do*”, ven a otras startups creciendo y dicen ah ya yo también quiero, y se van a... Ahora se ha puesto de moda, México, todo el mundo quiere ir a México, y no necesariamente todos por las razones correctas, entonces, una parte es por ambición, y querer crecer y otra parte es porque ah, pues, si Diana lo hizo, yo también.

14. ¿Cómo ves la competencia en tu sector a nivel local y regional?

A nivel regional sí hay competidores importantes. México y Brasil, por ejemplo. En Perú, felizmente, no, no tantos, pero a nivel regional sí hay muy fuertes.

15. ¿Qué tanto crees que influye el networking, y dónde se crean que se pueden conectar estas redes, en las incubadoras, aceleradores, en eventos?

Creo que influye muchísimo, muchísimo conocer a las personas correctas, necesarias para que te abran puertas, y en todos lados. En las aceleradoras, en los eventos, en los *cocktails*, en todos lados. En todos lados, hay que estar siempre atentos a quien conoce qué, y juntarte con las personas correctas. Si te juntas con futbolistas, vas a hablar de fútbol, si te juntas con veterinarios, vas a hablar de animalitos, si te juntas con “startuperos”, van a hablar de startups.

16. ¿Qué tanto crees que están abiertos los bancos a trabajar con las startups Fintech, cómo crees que el sector privado lo está tomando?

Tienen ganas, pero son muy burocráticos, y el hecho de que sean tantas barreras burocráticas hace que sea complicado para las startups. Tienen iniciativa como el *open banking* del BBVA, donde es un *fast track* donde tú entras, ganas, y te exponen a diferentes áreas del BBVA para que puedas ser contratado. El BCP tiene Créalo donde compras startups, pero en el caso de Créalo, por ejemplo, trata de ver qué startup puede sumarlo a su vertical de negocio para sumarlo y no necesariamente que cree todo, que siga la innovación aparte. Scotiabank e Interbank están un poco más retrasados en eso. Igual todos tienen ganas pero a todos los detiene la burocracia, sino vienen por el canal, en el caso del BBVA, lo del *fast track* le cuesta mucho sacar un contrato, cuando te digo mucho pueden ser seis meses o un año, solo en sacar el contrato y Scotiabank e Interbank peor, todavía.

17. En el caso de México, por ejemplo, ¿crees que trabajan mejor o más cercanos los bancos con las Fintech?

Yo creo que los bancos en México ya están trabajando en APIS, por ejemplo, que es algo necesario para poder conectarse a los bancos y tiene mucho modelo de venta externa, entonces están mucho más familiarizado con UN vendedor externo que pueda trabajar con ellos, entonces, sea startup o no, están mucho más dispuestos a trabajar contigo, y tienen protocolos y áreas. Ese es un lado del mercado de allí que está mucho más desarrollado.

18. Mencionaste que funcionan en Perú y en México, ¿su headquarters es aquí en Perú?

Sí. Con oficinas en México y Perú. En Colombia atendemos de manera remota desde acá.

19. ¿Crees que los inversionistas ven al mercado de startups de Perú para invertir? ¿crees que ya está posicionado el Perú a nivel regional o a nivel internacional?

Sí, sí, sí. Creo que es un mercado atractivo. No es México, pero no es otro país, EL Salvador, por ejemplo. Estamos bien posicionados, la gente sí está dispuesta a invertir en el Perú cada vez más.

20. ¿Crees que ahora es mucho más fácil recoger financiamiento o cómo algunos años atrás que era difícil conseguirlo?

No, no, ahora es muchísimo más fácil. Muchísimo más fácil. Porque ya hay evidencias de startups que han levantado dinero y que están dando resultados, hay toda una estructura legal, que el capital hay, antes también lo había, solo que antes era a ver quién invierte primero y ahora hay varias personas que han invertido, varios fondos de inversión que les abren las puertas o vehículos de inversión para que otros inversionistas puedan hacerlo.

21. ¿Cuáles son los principales retos para incrementar la dinámica de la industria Fintech en el Perú?

Yo creo que las regulaciones, se necesita una ley Fintech que pueda ordenarnos y organizarnos, pero que esa ley no sea una ley que burocratice a las startups. Y otro reto, más colaboración entre las cajas y los bancos que son los grandes jugadores.

22. ¿Cuáles crees que es la principal fortaleza del ecosistema emprendedor peruano?

Que al peruano le gusta emprender, creo. El peruano nació emprendiendo, yo creo que le gusta emprender y le mete punche, yo creo que es eso. El peruano es emprendedor por naturaleza.

23. ¿Crees que el tener una idea para emprender y llegando a través de una incubadora es suficiente, o necesitas tener una educación previa?

Todo lo que sabes no te puede hacer daño, a diferencia que todo lo que no sabes, sí te puede hacer daño. Entonces mayor capacitación o preparación puedas tener es mejor. Una aceleradora sí es importante porque lamentablemente la educación formal no te enseña a hacer un negocio internacional o escalar a la velocidad que necesitas o a usar algunas metodologías que este tipo de negocios que son tan dinámicos los necesitan. Entonces, una aceleradora, sí es importante, pero si no has tenido una educación formal y llegas a una aceleradora no significa que no puedas, significa que vas a tener que leer más probablemente, meterte a más cursos, hay muchos cursos en línea hoy en día, y ahora con la pandemia se ha abierto muchísimo más la educación en línea, entonces no es una excusa decir ah, no tuve la oportunidad de tener una educación formal, no voy a poder emprender, no, no es verdad.

24. Con este tema de la pandemia, ¿cómo crees que ha afectado o ha beneficiado a las startups Fintech, algo ha ayudado?

Yo creo que ha ayudado mucho a la adaptación de la transformación digital. Lo que nos hubiera tomado, probablemente, cinco o diez años sin pandemia, nos ha tomado tres meses. Todo el mundo ahora hace, como esto, probablemente hace seis meses, me hubieras ido a buscar a la oficina para hacer una entrevista, en vez de hacerla por zoom. Entonces, si ha adelantado cinco o diez años, yo creo, la adopción de la transformación digital y no sé si has visto por ahí un meme que dice ¿qué influyó más en la transformación digital en tu empresa? El CTO, el programa, la pandemia. La pandemia.

25. En países en desarrollo como el Perú y Latinoamérica, ¿el tema de la inclusión financiera con las Fintech se debe desarrollar más?

Totalmente fundamental y hay muchas startups que están trabajando en eso para incluirlos financieramente o para darles algún servicio a este sector, son más de la mitad del país que están en esta área y es sumamente importante para el desarrollo del país. Puede tener un impacto brutal en el desarrollo del país.

Anexo 7.2. Transcripción de entrevistas a expertos en la industria Fintech

Entrevista N° 5

Entrevistado:	Javier Salinas Malaspina Director del centro Emprende UP de la Universidad del Pacífico
Fecha:	30 de junio de 2020

El panorama de Fintech dentro de la AP es muy parejo. Chile está atrás en regulación, todavía está corriendo en ese tema. En el Perú está la ley *crowdfunding*, México ya tiene una regulación Fintech, en Colombia también tienen una ley *crowdfunding*, Chile recién este año espera sacar su ley *crowdfunding*. Por tamaño de mercado. Primero está México, que está consolidado, Colombia, ya tiene un unicornio, Perú ha tenido una facturación de más de \$ 2,000 millones en el 2020 y además, está la ley *crowdfunding* y después sigue Chile.

La industria Fintech en el Perú, por volumen (cantidad de Fintech), se empezó con las casas de cambio, hay 26 en el mercado, principalmente las utilizan o su mercado son las personas naturales. Los primeros fueron Kambista y Afluenta. Después le sigue el *Lending*, préstamos, es lo más fácil para empezar a operar, de ahí viene el *factoring* y las plataformas de pago.

Los reguladores ven al Perú como el país más técnico dentro de la región. El MEF es reconocido en Latinoamérica por su labor dentro de la economía peruana. Lo que le falta es que no son proactivos. Se realizó un grupo de trabajo Fintech junto al BCRP, la SBS, la SMV y el MEF, el sector de mercados financieros, para sacar adelante la ley de *crowdfunding*. El Gobierno debe poner los rieles, la estructura para el desarrollo a largo plazo. La regulación financiera debe verse en el mediano plazo. Emprende UP realizó una consultoría para el Estado para formular la Política Nacional de Emprendimiento, se elaboró un plan de 18 meses, el Gobierno tiene buenas intenciones, pero le falta proactividad, por eso no se logran sacar adelante los proyectos. Se trabaja muy de cerca con el BID y Finnovista para temas de estudio en la región. Con PromPerú y EmprendeUP se ha trabajado para llevar una Misión a México de Fintech peruanas. También se planeó una a Colombia y a Hong Kong. Los emprendedores buscan experiencia propia a través de la participación de eventos, principalmente en el exterior, con ello realizan *networking* para hacer crecer sus emprendimientos.

Falta difusión de las Fintech, deben de busca la inclusión financiera, una educación financiera y la formalización, a través de la creación de nuevos puestos de trabajo. Se debe buscar la libertad monetaria. En El Perú hay población joven no bancarizada, eso es inclusión financiera. Después lo que se viene es el uso de inteligencia artificial, las criptomonedas. El sector privado (bancos) recién a partir del 2019 han empezado a invertir o involucrarse en la transformación digital, en el 2020 buscan cooperar con el sector Fintech. Lo que se debe buscar en el mediano es migrar al *open banking*.

Depende lo que quieres medir puedes posicionar a los países: Acceso a la tecnología: México, Chile, Colombia y Perú; Impacto en la inclusión financiera: México, Perú, Colombia, Chile; Cantidad de Fintech: México, Colombia, Chile, Perú; Regulación Fintech: México, Colombia,

Perú, Chile; Tamaño de Mercado: México, Colombia, Perú, Chile.; Talento Fintech: México, Perú, Colombia, Chile.

Entrevista N° 6

Entrevistado:	Eloy Cabellos Mentor de negocios y emprendimientos en la Universidad del Pacífico y Universidad de Piura
Fecha:	02 de julio de 2020

1. ¿Cuál es el panorama actual de las Fintech peruanas entre los países de la AP?

El ecosistema Fintech peruano, estamos rezagados. No solamente en este sino sabemos que somos un país que dentro de Sudamérica, no estamos ni a la cabeza pero tampoco en la cola, estamos a media tabla como se dice. Igual pasa en el sector Fintech, tenemos Fintech que se han desarrollado muy bien en esos últimos años en Perú. Pero igual estamos detrás de México, de Brasil, de Colombia, Chile inclusive también. A pesar de ello creo que el sistema financiero peruano ha madurado y las Fintech han empujado a ello también. Si me pides una opinión general yo creo que estamos avanzando bastante bien, creo que al ritmo al que el país lo permite.

2. ¿Qué entiende usted por servicios financieros y cómo ve el incremento de estos en Latinoamérica?

En general, vayamos al enfoque general, es cualquier servicio que brinda una entidad financiera llámese bancos, financieras, caja, e pymes, cooperativas respecto al tema de remesas, transferencia de dinero, compra venta en moneda extranjera, algún tipo de pago de servicios, pensiones. Es cualquier servicio que brinda una entidad financiera tradicional. Si llevamos ese concepto a algo más moderno, ya entraría a cualquier servicio que brinda una Fintech, entendiéndosela como una entidad que es una mezcla entre una financiera que usa o se apalanca de tecnología de manera intensiva. Cualquier movimiento de dinero respecto a una transferencia de información y justamente electrónico respecto a un usuario y una entidad que da el servicio.

3. ¿Cómo ve el incremento de estos en Latinoamérica?

Latinoamérica como región, nos está yendo bastante bien. A la cabeza está México y Brasil, sin dudarlos. Está bastante bien inclusive hace unas semanas vi unos reportes del BID indicando que Latinoamérica está siendo una especie de foco, un *hub* a nivel de toda América en general y se centraba en México como el país que permitiría que esto se exporte o se lleve más rápidamente a mercados como el de EEUU, que Fintech latinoamericanas puedan acceder a estos mercados principalmente a EEUU porque sabemos que en ese país hay mucha población latina, entonces hay focos interesantes para poder crecer pero tienen que empezar con clientes de perfil latino o de origen latino y luego empezar a abarcar un poco más respecto a ese país, por ahí veo potencial interesante.

4. En el caso del Perú, ¿por qué existe una brecha en el desarrollo de startups Fintech?

El Perú es un país bastante informal, lo sabemos. Incluso diría que es el país más informal de Latinoamérica y eso también un poco frena a una Fintech, ¿por qué? porque para que una Fintech exista tiene que haber cierta formalidad. Al estar apalancada a tecnología requiere que detrás de la Fintech haya una empresa formal, creada, ya sea a nivel jurídico o persona natural

como negocio, que exista una formalidad. Porque al uso de por medio de negocio requiere cierto nivel de confianza hacia el público y ninguna persona va a confiar en una Fintech que no tenga un respaldo, por ahí, la Fintech debe ser formal y la formalidad no es algo que sea culturalmente aceptado en Perú. Por ahí creo que existe aún un retraso porque pueden haber entidades o grupos de gente que hacen préstamos de manera informal o las juntas que es una forma muy rápida de hacer dinero, hay muchos micronegocios de pseudo Fintech que inclusive usan tecnología de manera inicial (hablamos de WhatsApp, redes sociales) o sea usan tecnología de alguna forma, pero que son informales. Es un tema cultural. Eso digamos no permite que muchas Fintech terminen de serlo porque requiere formalidad de por medio.

5. Centrándonos en los países que conforman la AP, tomando en consideración el año 2018 en México operaban... ¿Qué es lo que faltaría para que Perú logre ser un país líder en emprendimientos Fintech?

Yo diría que la cifra que tú comentas se ha duplicado inclusive. A nivel de AP tenemos a Chile, Colombia, Perú y México que está como un integrante invitado. Dentro de estos países sí ha habido un gran crecimiento económico y acompañado a ello también un desarrollo tecnológico. Respecto a ello ha habido bastante interacción y sé que hay interacción con otros países para permitir justamente que Fintech de un país miren a otros. Ejemplos conocidos tenemos a Rappi, que es una startup colombiana (no Fintech, pero vayamos al origen de la ampliación que hay de startups de un país a otro), tenemos a Rappi. De Perú hacia afuera tenemos un caso importante no es Fintech pero es una startup que conozco de cerca, es Chaski, hace envíos de documentación o de cosas pequeñas de manera rápida; la competencia de Glovo, nacida en Perú y que se expandió a Colombia y a México, a través de la AP para que puedan interactuar con algunos referentes de esos países y pueda aterrizar de una manera mucho más rápida. De las Fintech como tal, del sector educativo, se llama Alfi. Es un simulador de juegos que permite, a través de la lúdica, poder conocer un poco más del sistema financiero, de la bolsa de valores, inversión en valores, bonos y acciones. Esta Fintech hace un año maso menos se expandió a Chile, ya tiene una oficina y está operando allá. Yo diría que dentro de las Fintech no se han expandido fuera de Perú de manera masiva o no he visto una Fintech referente. Diría Alfi y Kambista, una casa de cambio digital, la primera tengo entendido formalmente registrada en la SBS acá en Perú, hace poco empezó a operar en Argentina. Si hay una exportación de Fintech muy pequeña, muy temerosa creo yo pero si la hay. Creo que falta trabajo de la AP para que pueda interactuar mejor con estos países para poder permitir la trazabilidad de servicios financieros entre países, no solamente que se vayan de acá sino que vengan Fintech a Perú para que generen competencia. Eso faltaría, más promoción, promover un poquito más la dinámica de mercados externos y creo que los 4 países que conforman la AP son muy parecidos a nivel de cultura, origen, costumbre de las personas. Creo que una Fintech que es exitosa en Colombia y creo que por ahí puede serlo en Perú o en México, porque compartimos ciertos rasgos de conductas afines. Permitiría la ubicación rápida de las Fintech.

6. ¿Considera usted a la AP como el bloque regional que más ha desarrollado el sector de servicios? Focalizándose en la regulación de la industria Fintech.

Correcto, yo diría que es el más exitoso eje regional. Por encima de la CAN, el Mercosur. La AP es el bloque regional más sólido a nivel de Latinoamérica y es por ello que ha atraído el

interés de México por ejemplo, por ahí hay unos países invitados que están sumándose porque están viendo que el bloque funciona.

7. ¿Cuáles son los principales retos para incrementar el dinamismo de la industria Fintech en el Perú?

Creo que es algo que compartimos con Latinoamérica, falta regulación. No existe regulación Fintech, salvo México. En Colombia hay un proyecto que está aprobándose. Acá el año pasado se aprobó un proyecto de ley pero únicamente regula el crowdfunding. Solo regula una pequeña parte de las Fintech. Es un avance pero es muy poco todavía. Creo que falta una regulación Fintech que englobe transferencias de dinero, cambio de divisas, préstamos, inversiones para que a través de una regulación las Fintech puedan tener un respaldo que las acredite ante el mercado. Porque una Fintech que da préstamos de repente no es muy requerida a nivel de formalidad y la gente no pregunta mucho quién es, una Fintech que cambia moneda que dice "oye abona dinero a mi cuenta yo te transfiero más tarde", o sea el hecho de depender del dinero mío sin ser una entidad financiera no regulada por la SBS, que nadie conoce me genera desconfianza y que no está avalada por ninguna ley más aún. La regulación es necesaria para que las Fintech tengan una espalda que las pueda solventar ante el mercado. Ya no solamente soy yo, entidad jurídica que opera en Perú sino que también estoy respaldada por una norma que remite lo que hago, me da parámetros de comportamiento y cuida el dinero que yo tengo y sí es que uso el dinero de la gente.

8. Entonces para usted la regulación es clave y es algo que todavía en Perú no tenemos. Ahora hablemos del ecosistema emprendedor peruano, ¿qué es lo que le permite a las startups peruanas internacionalizarse o quedarse operando en el mercado local?

Yo creo que está jugando un rol importantísimo las llamadas incubadoras de negocio, yo creo que a nivel de startup han dinamizado el mercado, si no existieran estos centros de innovación y desarrollo desde un canal académico (ya sea una universidad, un instituto) que captan emprendimientos, captan ideas, captan innovación de mercado y les dan asesorías, mentorías, potencian ideas, las testean, usan metodologías ágiles para poder desarrollar todo mucho más rápido. Son el foco principal de que el ecosistema startup en Perú. Estamos aún lejos de ser un referente latinoamericano pero creo que estamos avanzando bien y el éxito hasta la fecha, creo que se ha debido a eso. Tenemos acá en el Perú cerca de 30 incubadoras de negocios, las más reconocidas son CIDEPUCP, Emprende UP, HUB UDEP (que es de la Universidad de Piura), está UPC también. Ahí creo que han ayudado bastante, porque creo que no solamente preparan a los negocios para competir en Perú o estar en Perú, los preparan también para consolidarse a nivel regional. Muchos se están yendo a concursos fuera de Perú y se quedan fuera de Perú en el sentido que, si inscribes a una startup peruana a un concurso en el extranjero y queda entre los finalistas por ejemplo, ya lo observan y un inversionista extranjero le ha prestado atención, lo llama, lo sienta, negocian y ya, la crean. Por ahí hay un avance importante creo yo con las incubadoras de negocio.

9. ¿Qué sector considera usted que es más cercano para el desarrollo de las Fintech? Las iniciativas públicas o las privadas. En el caso de las públicas tenemos la iniciativa de Produce que es Startup Perú.

Correcto. Yo diría que es la más conocida, pero lamentablemente la única. Este concurso que hacen en Innóvate a través de StartUp Perú es muy bueno, porque permite que empresas o startups que se crean en Perú se les da un financiamiento importante, no son millones pero igual es un monto importante que permite que la startup despegue. Lamentablemente diría yo que la parte privada, porque hay muchos más actores en el entorno. En la pública como tú comentas solo es una, focalizada, pero en la parte privada tenemos muchos más, tenemos universidades, incubadoras privadas, empresas privadas que ya están invirtiendo, apostando por startups peruanas, tenemos los famosos fondos de inversión, los famosos venture capital o los capitales ángeles, que invierten en negocios nacientes con riesgo alto y que sabemos que ninguna entidad financiera les daría un sol, porque no tienen formalidad, porque alto riesgo, porque no tienen comprobantes de crédito previo, porque no existen ni siquiera en el sistema. Estas redes de inversiones ángeles o de venture capital permiten que accedan a financiamiento inicial para que se pruebe la idea, testearla y lanzarla. Eso mueve al mercado de manera importante. A pesar de que en ese ecosistema el componente de venture capital aún es muy escaso, no tenemos acá dinamizado ese segmento del mercado.

10. ¿Usted considero que tener dinamizado el segmento de venture capital es importante para el emprendimiento de Fintech?

Correcto, sobre todo en Fintech, ¿por qué? Porque Fintech es dinero. Dentro de un emprendimiento startup de otra categoría puede que sea más tecnología, más innovación. Pero en Fintech además de ello tenemos sacrificio de capital, el capital es vital. Sin capital una Fintech como tal está con los brazos cruzados, puede tener buenas ideas, una plataforma, pero sin fondos difícilmente la pueda explotar al máximo.

11. ¿Cree usted que el ecosistema emprendedor peruano ha permitido el crecimiento de las exportaciones de Fintech?

Dentro de sus posibilidades, creo que sí lo ha permitido. No es un problema del sector Fintech, es un problema de la economía peruana, que somos pequeños. La tecnología no es un eje de cambio todavía en el Perú pero dada la condición actual que tiene la economía peruana, el desarrollo que tenemos, creo que si ha permitido que Fintech peruanas empiecen a mirar a otros países como un mercado potencial.

12. Cuando menciona dentro de sus posibilidades, ¿a qué se refiere? Podría explicarlo un poco más.

Estamos limitados por como dije, la informalidad, la falta de regulación y un tema cultural creo yo. Al no existir promoción de parte del Estado, existe ese factor miedo, del inversionista o del emprendedor peruano, de poder ir a otro país. Porque dice "si aquí en el Perú, que lo conozco, no creo que me vaya tan bien. En otro país, el miedo es mayor". Ese miedo se convierte en una pared que no permite cruzar.

Entonces también serían las habilidades que tiene el emprendedor peruano.

Habilidades sobre todo, las blandas. Capacidad para negociar, una cosa es vender tu servicio financiero en Perú, otra cosa es negociar con personas de otros países, ya sea en clientes, inversionistas. Es otro nivel de negociación.

13. ¿Cuáles son las fortalezas del ecosistema emprendedor peruano?

Yo diría la imaginación, porque hay ideas bastante "locas" pero que tienen un sentido. Si uno las mira más detenidamente. Creo que la ideación y la innovación en Perú es muy buena. Segundo, la pasión por emprender es grande, a pesar de que hay un miedo de por medio, muchos lo atraviesan y empiezan, dan el gran paso.

14. ¿Usted considera que sea necesario que tanto los actores de la parte pública como la privada unan esfuerzo para el desarrollo de este ecosistema?

Existen algunos convenios, sobre todo el Ministerio de Producción (Produce) a través de Innóvate, han firmado muchos convenios con el sector privado, sobre todo el tema académico. Pero aún creo que falta el enlace con el sector privado productivo, falta el nexo con la empresa. Ahí es muy poco lo que se hace. Por el momento teníamos una incubadora de negocios, Wayra, que es de Telefónica y lamentablemente el año pasado se fue del Perú. Ahora es un eje regional a nivel latinoamericano. Faltan iniciativas como esas. Tenemos otra incubadora que es del Grupo Romero, PQS. Pero son esas dos y se acabaron ¿no? No hay más. Creo que faltan iniciativas privadas. En la parte de la academia creo que lo están haciendo bien, la Universidad del Pacífico, UPC, la Católica, trabajan duro en eso pero creo que falta la parte privada no académica, la parte privada empresa, eso es lo que falta aportar más.

15. Finalmente, para cerrar nuestra entrevista, ¿qué otra variable considera usted que impulsa la exportación de servicios de Fintech?

Si pensamos en exportación, creo que el eje natural es justamente países de la AP, porque son parecidos a nivel de comportamiento. Faltaría tener unidad respecto al mercado peruano. Aquí en Perú por ejemplo, hasta hace un mes o mes y medio, existían dos gremios de Fintech, tenías la Asociación Fintech del Perú y la que era solo Fintech Perú. Estaban fragmentados, habían dos. Una noticia muy buena, hace un mes han decidido fusionarse, hay un acuerdo de fusión ya publicado y lo están haciendo. Eso me parece fenomenal, porque si desde la casa estamos fragmentados hacer algo en otro país ya es más complicado. Entonces yo agregaría eso, la unidad de Fintech en Perú y creo que la fusión de estas dos asociaciones generaría una sinergia mucho mayor y permitiría que a través del mismo gremio ya se pueda negociar mejores condiciones para otros países. Es diferente negociar yo Kambista, yo Alfi con que vaya a negociar la Asociación Fintech del Perú, la única, es diferente.

Entrevista N° 7

Entrevistado:	José Villafuerte Mendoza Socio del Estudio Miranda & Asociados
Fecha:	03 de julio de 2020

1. Para ti, ¿cómo consideras el panorama actual de las Fintech peruanas entre los países de la Alianza del Pacífico?

Como parte de la AP en general, siento que el mercado de Fintech está bien retrasado. Formo parte de una firma de abogados que de hecho tenemos una alianza precisamente con otras firmas que están dentro de la AP y el desarrollo que nos comentan esas firmas sobre el mercado Fintech y como se ha venido diversificando en los últimos años contrasta bastante con lo que tenemos en Perú en este momento. Es cierto que se ha desarrollado, de alguna forma el mercado Fintech en el Perú pero no creo que a la misma velocidad que en países como en Colombia y en Chile donde cada vez es mayor el boom y creo que sería difícil compararnos con un país como México que tiene probablemente un mercado mucho más grande que el resto de países de la AP, México está muy adelantado. En comparación con los países que están más cerca de nosotros que son Colombia y Chile, si siento que estamos ligeramente retrasados.

2. Comparándolo con estos, a Perú qué es lo que le faltaría para poder alinearse, ¿cuáles serían los elementos?

Varias de las consultas que nos han llegado, como abogados financieros sobre el mercado Fintech, vienen relacionadas principalmente con un tema de seguridad jurídica sobre todo respecto a la poca claridad que hay en el marco regulatorio o en el futuro que va a haber para las Fintech. Primero, creo que un tipo de Fintech que son las que otorgan créditos, compran con sus propios fondos, tienen una gran limitación que es el tema de las tasas máximas de interés que no le permite ingresar a ciertos sectores a los que la banca no ingresa tampoco, entonces probablemente ahí hay un mercado al que no va a poder ingresar y en el que no se van a poder desarrollar las Fintech considerando la existencia de esas tasas máximas de interés. Al margen de ello, creo que han habido varios comentarios del regulador SBS en los últimos años sobre la necesidad de que se regule la industria Fintech, que las Fintech eventualmente van a generar un problema para el mercado y necesitamos tener un marco regulatorio adecuado y no se tiene todavía claridad de hacia dónde va a ir esa regulación. Una de las dudas que normalmente respondemos es, primero cuales son los límites que tienen para todas las Fintech en general sea cual sea el tipo que se intente constituir y la otra duda es, hacia dónde queremos nosotros que vaya la regulación en el futuro. Más o menos nos piden que tengamos una bola de cristal para tratar de saber qué se le va a ocurrir al regulador más adelante. Es algo que no lo podemos hacer por un tema de responsabilidad porque finalmente va a depender mucho de quién esté a la cabeza en la SBS al momento que se decida regular. A mí me parece que lo principal para lograr que haya un arranque para las Fintech en el Perú es darle claridad regulatoria, darles marco regulatorio claro que tienda a perdurar en el tiempo para que tengan la seguridad jurídica suficiente de iniciar los negocios.

3. Hablas de regulación, es cierto que nosotros acá en Perú no tenemos ningún tipo de regulación para las Fintech, a comparación de otros países de la AP, México sí la tiene. Nosotros lo que tenemos (corrígeme si estoy equivocada) pero nosotros hemos aprobado una normativa para el crowdfunding. Entonces, consideras clave para el desarrollo de la industria Fintech peruana la regulación. Respecto a los actores del ecosistema (de desarrollo de emprendimientos) tenemos al sector gobierno, tiene el programa StartUp Perú y en el lado privado tenemos bastantes iniciativas de universidades (aceleradoras, incubadoras, centros de innovación)... ¿podrías comentarme un poco sobre los actores? ¿consideras que el esfuerzo que se está haciendo de parte del gobierno ha sido determinante para el impulso de la industria Fintech peruana?

Yo creo que esta regulación inicial que han sacado de las crowdfunding es un buen comienzo, porque como te decía creo que dota de algún tipo de seguridad jurídica a las plataformas que quieran dedicarse a eso. Sin embargo, creo que hasta el momento hemos dependido mucho de las iniciativas privadas de aceleradoras e incubadoras de Fintech y de startups en general. No hemos tenido como una política clara a nivel gobierno de promover el desarrollo de las Fintech en general, creo que eso va principalmente por el desconocimiento del mercado y la verdad es que a estas alturas es todavía bien difícil conocer exactamente qué representan las Fintech para el mercado de un país, porque si nosotros primero queremos regular un mercado tenemos que saber por qué lo queremos regular y en este caso habría que saber qué aspectos específicos habría que regular, por ejemplo, la regulación a los bancos se efectúa porque es un mecanismo de protección a los ahorristas constitucionalmente reconocido. Hay un conjunto de ahorristas que emplean dinero a una entidad para que esta a su vez envíe créditos a terceros, entonces la protección al ahorrista es el fin de la regulación bancaria. Sin embargo, si tenemos Fintech que trabajan con recursos propios, ¿cuál sería el objetivo de la regulación? Entonces, creo que el gobierno, a través de los organismos reguladores, está viendo este tema como un "prevengamos futuros problemas" más que un "promovamos el mercado" y la diferencia en términos prácticos sería, en lugar de sacar normas que reaccionen a los avances con candados que podamos poner para que se eviten conductas antiéticas o ilícitas en los emprendedores, debería generarse un escenario donde no solamente promueva el desarrollo de estas empresas sino empiece a entender cómo funcionan y entender a fondo si es que hay algo que regular, cómo deberíamos regularlo. Entonces, la entidad regulatoria no va a poder entender qué regular ni cómo regularlo si no acompaña a todas estas Fintech en su desarrollo desde el inicio si no hay un acercamiento simplemente va a ser una regulación reactiva más que una promoción proactiva del mercado. Me parece que el error fundamental del gobierno hasta el momento ha sido esa diferencia en el enfoque que debería tener respecto al mercado. Respecto a los demás actores que son básicamente el sector privado y universidades, me parece muy importante lo que vienen haciendo, en general, me parece que han apoyado bastante a varias Fintech, de hecho organizan eventos a menudo y también sé que se han organizado rondas de inversión para varias startups en el Perú para que puedan crecer y me parece increíble que esté creciendo el mercado a pesar de que no haya mucha claridad en el futuro sobre qué va a suceder con su regulación.

4. Ahora, hablando nuevamente de la AP, ¿consideras que es el bloque regional que más ha desarrollado el sector de servicios? Focalizándose en la regulación de la industria Fintech.

No sé si es el bloque regional que más lo ha hecho, te mentiría si pudiera compararlo con otros bloques regionales en otras partes del mundo.

5. Centrándonos en Latinoamérica, por ejemplo, tenemos Mercosur también, tenemos CAN.

Sí, comparándolo con Latinoamérica probablemente seamos el bloque más exitoso en términos económicos en general. Sobre todo por temas básicamente de política macroeconómica, pero yo no vincularía el éxito o la diferencia en el desarrollo de las Fintech por un tema de decisión de los gobiernos sino más por un tema de fortaleza macroeconómica, de un efecto general en todos los mercados de una disciplina fiscal que han tenido todos los países de la AP en los últimos años.

6. ¿Cuáles serían los principales retos para incrementar el dinamismo de la industria Fintech en el Perú?

El principal reto pasaría por diseñar un programa estatal serio de promoción de estos mercados, probablemente que funcione como una especie de aceleradora, incubadora pública pero orientada a entender el mercado, entender sus necesidades y poder estar atentos ante la necesidad de regulación en algún momento.

7. ¿Consideras que StartUp Perú no cubre ellos?

No, me parece que no. Creo que está orientada a promover el crecimiento pero creo que está orientada más a un tema financiero que a un tema de regulación. Probablemente StartUp Perú esté promoviendo el crecimiento de algunas Fintech ayudándolas desde el punto de vista de manejo financiero pero yo veo a la SBS por otro lado, alejada del tema, viendo desde una distancia de regulador que tiene miedo de que alguien crezca demasiado. Creo que debería haber una agencia gubernamental que abarque a ambas cosas ¿no? que abarque el desarrollo al mercado pero también que promueva o que impulse a conocer el mercado para poder poner regulaciones serias y no sacar regulaciones simplemente por reacción a peligros que alguien vea en el futuro sin entender bien el negocio.

8. Hablando de eso, es una realidad muy lejana a la que se vive en Reino Unido ¿no? donde las Fintech sí tienen un acompañamiento cercano por parte del gobierno, incluso hay iniciativas para que se convierta en el país líder en el desarrollo de Fintech. Nosotros no tenemos ningún organismo, ninguna autoridad que hable de ello públicamente...

Sin duda, de hecho el ejemplo que pones es muy bueno. Creo que el Reino Unido tiene una agencia estatal dedicada a este tema y además que acompaña al crecimiento de las Fintech y son muy innovadores en ese tema; crean como una especie de cuna donde ven nacer las Fintech, las ven desarrollarse y a su vez las acompañan con la regulación que necesitan. Es una forma muy interesante de verlo y creo que a nosotros todavía nos falta bastante para estar ahí.

9. ¿Y el rol de los bancos cuál crees que debería ser? Muchos hablan de que las Fintech son denominadas aliadas o competencia de los grandes bancos. Entonces, hay este miedo de quererlas incluir como parte del mismo ecosistema porque pueden convertirse en competencia de grandes bancos; sin embargo es cierto que estas no cuentan con el mismo

capital que pueden tener uno de los grandes bancos y tampoco cuentan con los clientes...

¿Cuál es tu percepción? ¿Cuáles crees que debería ser el rol de los grandes bancos?

Creo que, por lo menos, los bancos más importantes han reaccionado bien, hasta el momento. De hecho el caso del Banco Continental me parece uno de los más efectivos. El Banco Continental tiene un grupo especializado en desarrollo tecnológico. De hecho tiene un banco completamente virtual en Chile, vendieron todos sus activos y tienen un banco completamente virtual. Creo que la decisión de algunos bancos va a ser la correcta, que es adecuarse a un nuevo mercado antes que pelear o utilizar la regulación para evitar competencia. Creo que por ese lado, los bancos están reaccionando de la manera que deberían o por lo menos de la manera ética que corresponde, pero de todas maneras deberíamos ser vigilantes en general a como viene esto. En términos prácticos, los bancos pueden ver amenazado su negocio, probablemente con una Fintech bastante grande, hay Fintech en el mundo que tienen muchas más espaldas financieras que un BCP, un Continental, de todas maneras. Entonces, puede haber algún miedo de que haya alguna Fintech que compita con ellos y les quite bastante mercado. Lo cierto es que probablemente este sea un proceso casi natural del mercado financiero en general y de todos los mercados en general. Creo que el desarrollo de las nuevas tecnologías está haciendo cada vez más obsoleto el derecho y la regulación en general. Por ejemplo tenemos varias consultas a menudo de compañías que tienen su sede en Singapur, en país bastante más desarrollados (en el ámbito tecnológico) que tienen un desarrollo tecnológico que quieren ofrecer en el territorio peruano pero sin abrir una oficina sola en el Perú, no tienen servidores, no tienen trabajadores en Perú... y no tienes, como órgano regulador, siendo la SBS ninguna ley que te permita regular alguien que venga del exterior y que no se encuentre en el territorio. Por lo tanto, va a llegar un momento en que las fronteras van a ser prácticamente obsoletas y el derecho tal como lo conocemos no va a poder regular todas las realidades que existen. Entonces, yo creo que la fracción de estos bancos es la correcta porque al margen de que puedan... hay bancos, personas que pueden entender esto como "oye pongamos regulaciones para que ellos también tengan el mismo costo regulatorio que nosotros, que les cueste lo que a nosotros nos cuesta realizar este negocio". Pero creo que hay otros que lo están entendiendo más a largo plazo y dicen "oye al final esto es irreversible porque si ponemos regulaciones para los locales igual puede venir alguien de Hong Kong o de Singapur a ofrecer el mismo servicio a través de un celular, igual nos va a ganar, entonces mejor nosotros transformémonos para competir en igualdad de condiciones. Me parece que esa debería ser la respuesta y creo que en mucho de los casos esa está siendo la respuesta.

10. Es cierto, hay muchas Fintech que lo que han hecho es aliarse con cajas municipales, con estas pequeñas financieras para poder brindar soluciones a través de sus herramientas tecnológicas y que sea mucho más fácil para que estas cajas y financieras puedan acelerar el proceso de atracción de clientes de manera más rápida. Quisiera que hablemos ahora del ecosistema emprendedor peruano, ¿Cuál crees que sería el factor que permite a las startups internacionalizarse o quedarse operando en el mercado local?

Probablemente conocimiento, de los mercados en general. Normalmente los mercados se abren cuando hay una compañía o un emprendedor que se atreve a cruzar la frontera y empieza a generar conocimiento para los demás. El mercado va desarrollándose e internacionalizándose

de esa forma. No veo todavía (en tamaño y conocimiento de las Fintech en Perú) en este momento que tengan esa capacidad para internacionalizarse y competir con otras Fintech en la región. Creo que va a llegar el momento pero creo que no es este el momento todavía en el que hay un desarrollo importante y tengan el tamaño suficiente como para iniciar operaciones en otros países. Entiendo que algunas plataformas de pago lo hacen, pero todavía son desarrollos incipientes en mercados que no son tan competitivos. Creo que va a llegar el momento, es un tema de conocimiento de mercado y de que algún emprendedor se atreva a cruzar la frontera y comparta el conocimiento con los demás. Al final, el mercado de las startups en general, es un mercado bien colaborativo porque siempre encuentran sinergias entre ellas, creo que eso va a permitir que en un futuro no tan lejano, el mercado de las startups peruanas puedan internacionalizarse.

11. Entonces, crees que también es importante el networking que pueda tener el emprendedor.

Sí, totalmente. Lo he visto en eventos recientes que se han organizado aquí en Lima, donde se ve claramente la actitud colaborativa entre todos los emprendedores en términos de información, de conocimiento de mercado. Me parece increíble y me parece además bien particular de las startups a diferencia de otros negocios, casi comparable con el nivel de colaboración que tienen los restaurantes de Apega (Sociedad Peruana de Gastronomía), nivel colaborativo bien interesante.

12. Nuevamente hablando del ecosistema emprendedor ¿Consideras que este ha permitido el crecimiento de las exportaciones de las startups Fintech?

Creo que el ecosistema emprendedor en general es incipiente e inestable por un problema de costo regulatorio y también un problema probablemente de desarrollo de conocimientos en términos de administración. Lo cierto es que, creo que podríamos hacer mucho más para que este mercado permita un crecimiento de los emprendedores, que a su vez les permita incrementar la exportación de otro tipo de servicios, de servicios no convencionales como los servicios tecnológicos. Creo que eso pasaría principalmente por reducir el costo regulatorio de varias cosas, sobre todo en términos tributarios o laborales, sería fundamental hacer ajustes ahí, una norma para permitir el crecimiento de este sector. Creo que estos ajustes deberían ser amplios para todo el sector emprendedor, micro y pequeña empresa y eso debería incluir de todas maneras a las Fintech o a las startups que están iniciando operaciones.

13. ¿Consideras que tiene alguna fortaleza el ecosistema emprendedor peruano?

Sí, de todas maneras, creo que hay una creatividad innata pero desarrollada por las dificultades que hemos afrontado a lo largo de nuestra historia y además una capacidad de resiliencia. Son activos intangibles que deberíamos explotar de una forma importante. La creatividad y la capacidad de resiliencia son fundamentales y creo que las tenemos como mercado emprendedor.

14. Sobre todo hay muchas Fintech que se dedican a solucionar el problema de la inclusión financiera, ¿consideras que esto es algo que se repite en otros países de Latinoamérica? ¿Hay mercados bastante similares al peruano? En el sentido de buscar estas necesidades, como por ejemplo: la inclusión financiera, la poca bancarización.

Sí mira, en eso creo que tenemos una oportunidad enorme para las Fintech en la medida que tenemos mucha menor bancarización o inclusión financiera que varios países. Sin embargo, también tenemos limitaciones importantes y en específico, en términos de inclusión financiera, me refiero a las tasas máximas de interés. Hay un sector de los consumidores a las que por la informalidad en la que realizan sus actividades la banca no va a acceder con las tasas que está dispuesta a ofrecer y a ese sector debería estar orientado las Fintech que tienen otras capacidades, por ejemplo tienen estos mecanismos no convencionales de análisis crediticio que me parece impresionante todas estos algoritmos que tienen esos programas que analizan hasta las redes sociales para darte una calificación crediticia. Utilizando todas esas capacidades sin duda ese mercado podría ser un mercado interesante para las Fintech, sobre todo para las que realizan lending, sin embargo el problema es que no pueden subir las tasas hasta el máximo de la ley con lo que, toda esa gente que podría tomar un crédito a una tasa superior a la tasa máxima permitida por el BCRP, lamentablemente tiene que recurrir al mercado informal del préstamo, préstamos usurarios, que son más cercanos a la criminalidad que al ámbito formal donde queremos que se desarrollen. Por un lado, queremos que las Fintech bancaricen pero no les dejamos que bancaricen a un sector que debe y puede pagar una tasa más alta. Uno de los grandes problemas para el desarrollo del sector Fintech es la tasa máxima de interés que está regulada desde hace muchos años, creo que genera más perjuicios que beneficios.

15. Hablando de las asociaciones Fintech, en Perú teníamos dos. Este año tanto la Asociación de Fintech del Perú como Fintech Perú, han decidido unificarse. Ahora están en el proceso de unificación ¿Consideras que este es un paso importante para el desarrollo de la industria Fintech peruana?

Sí, sin duda y por varias razones. Una por la capacidad colaborativa de la que hablábamos hace un rato y dos, porque las Fintech en su desarrollo como emprendedores van a tener sin duda, intereses en contra con lo que van a tener que lidiar y qué mejor manera de lidiar si no es consolidándose o uniéndose a través de una organización seria. Es importante que lo estén haciendo, que estén consolidando las dos asociaciones y que esto a su vez permita tener una voz un poco más fuerte al momento de exigir un apoyo estatal en el desarrollo de la industria y una regulación razonable que permita el crecimiento.

16. Por ejemplo, yo que estoy realizando la investigación, mapeando a todas las Fintech que operan en el Perú, no hay una plataforma que me permita conocer cuántas exactamente son las que operan. Está el informe de Finnovating donde indican que para 2019 se tiene 127 Fintech operando en el Perú; sin embargo, otro estudio de Vodanovic Legal indicaba que solamente son 124 y otro estudio del mismo año de la OCDE indicaban que eran 87. Entonces, al momento de hacer el descarte sobre quienes están operando y quienes no, me doy cuenta de que son mucho menos de las que Finnovating indica. Ahora, por parte del gobierno no hay ninguna plataforma que haya mapeado cuántas son las que están operando actualmente. Realmente también nos falta lo que es la sistematización de una base de datos que tenga esta información.

Estoy de acuerdo contigo, ese es el pecado original del Perú, la falta de información confiable y creo que todos los investigadores sufren exactamente el mismo problema que tú estás sufriendo en este momento. En términos de manejo de data de información de ese tipo estamos

bastante atrasados y específicamente sobre la industria Fintech, probablemente ese sea una responsabilidad del Ministerio de la Producción y el Ministerio de Economía.

17. Finalmente, para terminar con la entrevista la última pregunta que te quería hacer es ¿Qué otra variable consideras que impulsa la exportación de servicios de Fintech?

Creo que otra variable además de la que ya hemos mencionado conversando puede ser la cooperación internacional, creo que el MILA es una buena plataforma, pero no debería ser la única. Se vienen realizando conversaciones importantes en la plataforma del MILA, hay avances conjuntos importantes, incluyendo al mercado de valores. Podríamos tal vez como estado en general buscar otro tipo de alianzas, probablemente con países con un grado de desarrollo mayor en este tipo de cosas, estoy hablando de los tigres asiáticos, del Reino Unido. En general, me parece un factor importante, la cooperación internacional. Sobre todo en términos técnicos y también de búsqueda de fuentes de financiamiento baratas para el desarrollo de estos.

Entrevista N° 8

Entrevistado:	Renzo Reyes Director de Iniciativa Empresarial- StartUp UPC
Fecha:	06 de julio de 2020

- 1. Viendo tu experiencia, ahora estás como Director de StartUp UPC, y sobre todo me interesaba porque tú has estado en StartUp Perú, y has visto lo que está haciendo el Gobierno en el tema de startups y quería saber tu opinión sobre eso. Más bien, no sé si tienes alguna referencia o alguna *expertise* en el tema de Fintech específicamente.**

No, en realidad, veo desde StartUp Perú, el ecosistema en general. De hecho, también participé en la formación de la Alianza del Pacífico (AP) y todo ese tipo de cosas que tienen que ver con, bueno, cuando se comenzó hace ya cinco años, más seis años, más o menos. Y, no, no soy especialista en el sector Fintech, no te voy a mentir, pero, sí lo conozco, sí conozco Fintechs, conozco el sector RegTech, conozco de manera salpicada bastantes segmentos del ecosistema porque en realidad en el Perú no hay un ecosistema de innovación que mande, este, es un ecosistema en general que está creciendo. De hecho, sí ha habido un salto en tres años del número de startups Fintech a la fecha. Bueno, la AP viene haciendo énfasis en trabajar a nivel de, como comunidad, pero tampoco es que tengan en nosotros una búsqueda enfocada solamente en Fintech. Por eso, en este caso por el rol, uno tiene que ver de todo.

- 2. Entiendo. ¿Cuál crees que son las principales fortalezas locales del ecosistema emprendedor peruano?**

En general, ¿cierto?

Sí.

Bueno, una fortaleza importantísima es la participación del Gobierno. Si el Gobierno no participa en la creación, fortalecimiento, desarrollo de un ecosistema de innovación local, no se desarrolla. Ni siquiera en Estados Unidos funciona así. El Gobierno americano fue uno de los primeros que invirtió en el desarrollo del ecosistema en Silicon Valley, claro, en temas militares, pero fue el Gobierno. Entonces en Perú, Produce e Innóvate Perú están a la cabeza. Dos, es la predisposición para emprender del peruano, cuatro de cada diez están pensando en emprender siempre, eso lo sabes por el Global Entrepreneurship Monitor, sino me equivoco. Hay encuestas que dicen que cuatro de cada diez quieren invertir y bueno la predisposición siempre es hacia el emprendimiento. En el Perú estamos en el número 5, a nivel, me parece, Latinoamérica, en temas de voluntad para emprender y en Latinoamérica somos el país más emprendedor ahorita. Perdón, somos 5 del mundo y el número uno en Latinoamérica, entonces, con lo que te digo es que, estamos hablando, está la plata del Gobierno, está la voluntad del emprendedor que quiere arriesgar, o sea el deseo de emprender, como segunda fortaleza. Y tercera, yo diría que ahorita en el 2020, las instituciones de soporte se han desarrollado, que son incubadoras, aceleradoras, fondos de inversión, redes de ángeles, consultoras, etc. Los tres que te he mencionado son actores de un ecosistema, sin embargo, son actores que tienen una, que

han avanzado tanto que han logrado fortalecer el ecosistema en desarrollo como es el peruano. Nosotros estamos en etapa de crecimiento, recién. Somos en número de startups casi menor a cualquier ecosistema regional, en número de lo que sea casi estamos más o menos de la mitad para abajo, o sea, no está mal porque recién estamos entrando en el ecosistema latinoamericano, llamémoslo así. Entonces considero que esos son los tres puntos que, en mi opinión, son más importantes.

3. Entonces, ¿tú consideras que debe de haber una fusión entre el sector público y el privado para que se pueda fortalecer el ecosistema un poco más?

Si no es una fusión o si no es un trabajo coordinado entre público y privado no funcionan.

4. Ahorita, ¿cómo lo ves? ¿Quién está apoyando más, el público o el privado, o crees que está por ahí, a la par?

Ahorita el público, creo yo. A la par no lo creo porque el privado no te financia nada. El privado habría que verlo desde qué punto lo ves. O sea, el privado está, estuvo trabajando muy bien hasta antes de la cuarentena el tema de innovación abierta, tienes al BCP, tienes a Interbank, tenías un montón de empresas que miraban al mercado para jalar startups, para invertir en startups, Entel está haciendo mucho con esas esas cosas. Privado puede ser un inversionista ángel o un fondo de capital de riesgo que ha venido creciendo bastante también, o sea los *deals* han subido, de diez en diez, en los últimos años, pero en realidad, el que asume todo el riesgo es el público, ahorita, porque el público financia con la promesa de que algún día la startup o muy pronto genere puestos de trabajo y tributos. Y el Estado está invirtiendo millones hasta ahorita ya, tanto en fondos de inversión pública o en redes de ángeles como en startups a través de Innóvate y sus más veinte-pico de concursos que tienen para enfocarse en innovación.

5. Sí, en privado me refería sobre todo porque lo que he estado recogiendo en algunas entrevistas es que algunas empresas todavía están reacias a trabajar con startups, a comparación de otros países como México, donde las empresas están muy abiertas a trabajar con startups.

Lo que pasa es que hay algo antes de la cuarentena, después de la cuarentena. Yo tengo otra visión, yo al contrario, yo he visto que el privado está abriéndose mucho a trabajar con startups, emprendimientos. Casi todas las empresas ahorita tienen ya un laboratorio de innovación, para bien o para mal, hay una moda de tener un laboratorio de innovación, pero la gran mayoría de empresas con las que yo me he vinculado en los últimos años, Entel, Ferreyros, Saga Falabella que justo estaba lanzando un concurso antes de la cuarentena, y otras más, no recuerdo ahorita. Ya estaban comenzando a entender y a querer trabajar en colaboración con el ecosistema. Lo que ha pasado, lamentablemente es que muchos planes se han cortado, pero yo sí percibo que las empresas en el Perú están viendo ahora la innovación abierta. Ojo, se están apalancando mucho en la innovación abierta, eso es algo de que es una buena noticia, pero yo percibo que es mayor que mucho años antes. Más bien, me da pena que se haya cortado.

6. ¿En qué año crees que ha comenzado eso?

Yo diría que el 2019 a mitad de año empezó todo el movimiento un poco más fuerte porque empecé a escuchar de muchas otras empresas que nos preguntaban cosas a nosotros o a amigos que hacían cosas, pero, bueno, no hay un día, que digas este día comenzó, pero si, mitad del 2018-2019, abarcando 2020 está todavía *stand-by*. 2018-2019 son los años donde yo veo que las cosas arrancaron. Basado en innovación abierta, las empresas privadas invierten, depende de qué tipo de empresa privada, como te digo, el Fondo de Inversión es una empresa privada, Entel es una empresa privada, pero ambos invierten en distintos temas.

7. ¿Qué es lo que crees que permite que las startups se internacionalicen o que se queden en el mercado doméstico?

Eso depende mucho de su problema y la solución. Está bien. Hay startups que en el mercado nacen resolviendo problemas que ya existen en otros lados del mundo, entonces para que una startup sea escalable que es lo que lo hace es su mercado. ¿El problema es un problema local o un problema global?, es la pregunta que uno siempre se tiene que hacer. Si el problema es local, evidentemente, su escalabilidad es limitada, si el problema es global, su escalabilidad es cuestión de tiempo, si es que los *founders* hacen las cosas bien. Entonces es eso, tamaño de problema es lo que define la escalabilidad de una startup.

8. Específicamente en la AP, lo que tú has visto, ¿crees que es el bloque regional que más está desarrollando el tema de las startups, en el sector de servicios, como servicios financieros?

Sí. Mira, es el único en la región que está desarrollando un programa que a pesar de todas las dificultades, que tengan un financiamiento porque todos nos vemos con fondos propios, está trabajando bien, está impulsando una red, hay un directorio, entonces, yo considero que la AP y AceleraAP, que es la red de aceleradoras que tienen, es uno de los movimientos regionales más positivo que aún está creciendo pero que debería tender puentes de escalamiento entre los países que somos parte de la Alianza y de las aceleradoras que somos parte de ello.

9. ¿El trabajo de la AP es más Gobierno o se involucra con los demás actores del ecosistema?

Era mucho de Gobierno. Ahora yo no sé si haya presupuesto en la AP, y te lo digo así, *off the record*, por más que estás grabando esto, pero al inicio, cuando empezó la AP, las instituciones como Promperú de cada país eran los que impulsaban esto, inclusive había un Lab-4, que no sé, imagino que este año se ha suspendido, que nos juntaba a todos pero era por participación del gobierno de su lado que fomenta el turismo. Sin embargo, ahorita, yo percibo más que ya se está moviendo por el lado privado, entre aceleradoras. Ahora, es como que el Gobierno ya impulsó, ya creó, ya puso las bases y ahora le toca a nosotros y a los privados moverse. Ahora, la ventaja es que la mayoría de eventos, ahorita van a ser en línea, entonces, es un momento para que crezca. Pero, yo creo que es un trabajo compartido, en este caso de actividades como son cuatro países, hay elecciones presidenciales y todo ese tipo de cosas, no deberíamos depender mucho del Gobierno, sino de tratar que las empresas privadas y públicas que forman parte de AceleraAP se apalanquen entre sus propias actividades entre ellos.

10. ¿Qué tan distinto es el ecosistema emprendedor entre los países de la AP comparado con el Perú?

Bueno, interesante, yo creo que se está aprendiendo mucho. Se está aprendiendo mucho de Chile, yo creo que bastante de lo que hacemos acá en Perú, lo hemos aprendido viendo cómo lo hace Chile a través de StartUp Chile y la cantidad de incubadoras que tiene Chile como Chrysalis u otras de universidades importantes. Luego, creo que Colombia también nos ha enseñado bastante sobre su estilo de trabajo, Ruta N, de hecho, ha sido una de las, te digo en general, viendo el ecosistema, de Colombia cuál es la que, de la que uno más aprende. Luego, lo que hemos hecho, pues acá es aprender de esas experiencias, pero yo sí creo de los ecosistemas que están trabajando en la AceleraAP, somos el que está entrando y creciendo recién, y aprendiendo buenas prácticas de otros países como ellos.

11. ¿Crees que están bien difundidos los programas del gobierno como StartUp Perú o el programa Innóvate?

Sí, de hecho, que sí, o sea. A ver, si tú le preguntas a alguien que está metido en temas vinculados a panaderías o cadenas de restaurante, probablemente no lo conozcan. Probablemente conozca bancos o créditos bancarios o créditos pymes, cosas por el estilo. Pero, si tú le preguntas a alguien metido en ecosistemas de tecnología, que esté trabajando en innovación, de hecho que sabe de Innóvate, StartUp Perú, de hecho que sabe los concursos, porque con el segmento está bien desarrollado ahorita. Yo sí ya siento que está más difundido, sin embargo, Innóvate no es para todo el mundo, es la realidad, Innóvate y todos sus concursos son para empresas que hacen innovación que trabajan proyectos que pueden tener un nivel de innovación e innovador, en ese rubro, mi percepción es que ha mejorado mucho el posicionamiento de Innóvate Perú, todos sus concursos y StartUp Perú, ahorita es conocido a nivel local e internacional inclusive, recuerda que ya, y eso lo ves en el número de aplicantes cada día, cada generación crece, eso quiere decir que el número de emprendedores que conocen y escuchan desde los inicios sobre StartUp Perú ha crecido. El mayor indicador es el número de aplicantes, siempre en StartUp Perú ha ido creciendo desde hace muchos años.

12. ¿Cuáles crees son los principales retos para incrementar el dinamismo en la industria de startups en el Perú?

Para dinamizar. Bueno, aumentar el capital privado, ósea si bien es cierto, ya han crecido los fondos de inversión y las redes de ángeles, aún creo que tienen que apostar más por emprendimientos de base tecnológica con alto impacto, creo yo, ósea, aumentar el capital privado. Tiene que haber un mayor desarrollo de mercado, yo creo que, una tarea pendiente también es que el mercado de consumidores de productos de valor agregado que básicamente son todos los que reciben productos de startups o usan startups como fin o medio para lo que sea, tiene que seguir desarrollándose. Perú es un mercado pequeño y el número de consumidores a los cuales llegan por ejemplo, Linio, pueden llegar estos emprendimientos digitales, Chazqui, que se yo, es menor en función a la masa, entonces la tarea es la digitalización del usuario.

13. ¿Te refieres a que sea más inclusivo?

Sí, en realidad, uno son los fondos, sin plata no se desarrolla, te digo sin plata porque en realidad, el emprendimiento innovador se apalanca mucho en la plata de inversionistas, aquí y en donde sea. Dos, lo ideal como ecosistema y consumidores es iniciar la ola de transformación digital que tenemos a nivel todo, ¿me entiendes? A nivel técnico como cultural. Y tercero, yo creo que es la visión del emprendedor hacia problemas globales no solo locales. Entonces, para mí está, fondos, cultura, y estilo o características del emprendedor local. Y te digo esto porque cada vez que salen promociones de alumnos de distintas universidades, de hecho, salen pensando en emprender, entonces, la formación de las universidades, la formación, ese es el tercer punto, la formación de la universidad, la formación de la escuela es importantísimo en el emprendedor con habilidades técnicas globales, habilidades personales. Entonces, en resumen, es fondos privados, ya hay públicos, es una transformación digital del consumidor para que amplíe la base de nuevos clientes y tercero son las capacidades técnicas y habilidades del emprendedor. Yo te digo porque tú vas a Estados Unidos y la gran mayoría de egresados de Standford, Cornell y otras más están emprendiendo. Y en gran medida startups y entonces hay más la base de ingenieros de ciencias de la computación en estas universidades, allá es gigante, en Perú todavía es pequeña. Entonces la academia y la universidad es importante para el desarrollo y habilidades técnicas y humanas en el emprendedor. Esos son mis tres puntos clave con el emprendedor

14. ¿Crees que las startups que llegan a los programas como StartUp Perú, llegan con el suficiente conocimiento o se debe apoyar más en educación?

Mira, hay de todo. Hay muchos chicos que tienen mucha voluntad y van aprendiendo en el camino como hay otros que ya llegan con mayor experiencia. Cuando yo estuve liderando StartUp Perú, me di cuenta de algo que es una característica, la gran mayoría de startups que eran exitosas entre el 2000, que son ahorita inclusive muchas que son exitosas, su *founder* venía de experiencias en el extranjero, ya sea de estudiar un MBA o de haber trabajado en una empresa del mundo o haber estudiado una maestría en algún lugar de Europa o EE.UU y con esa visión, con esa experiencia venía al Perú, emprendía y lo que hacía tenía un impacto de mediano y alto rango, llamémoslo así, y se notaba la diferencia entre los CEO que lideraban startups que estaban creciendo rápidamente y otros que no. No es una regla pero es una característica entonces ahí te das cuenta de que la formación y la visión global es muy importante para el éxito de una startup sobre todo en ecosistemas jóvenes, en desarrollo como el de nosotros.

15. Claro, ahí entraría más la visión del emprendedor.

Claro, la visión, el campo, hasta dónde ves. Es muy importante.

16. ¿Cuál considera como una variable que ha impulsado la exportación de startups peruanas?

En estos momentos, ahorita, el 6 de julio de 2020. Bueno, yo lo veo como que hay algo antes del coronavirus y después del coronavirus o durante el coronavirus y pandemia. Durante el encierro ha hecho que startups como Crehana, por ejemplo, Chazqui, Linio, exploten y ya

rompan barreras porque la gente está encerrada, uno, has tenido que estudiar, dos, has tenido que movilizar cosas con Chazqui, tres, has tenido que comprar cosas en línea. Entonces, son tres productos que han crecido un montón a nivel, uno nacional, y otros a nivel internacional. De hecho, Chazqui y otras ya tiene operaciones a nivel internacional, entonces, o las han paralizado o han comenzado a explotarlas. Eso es lo que yo veo antes de la pandemia, muchas startups han crecido en función a la necesidad de este nuevo estilo de vida, durante la pandemia. Y antes de la pandemia, yo creo que es el producto y el *fit* que tenía con el mercado al cual iba. Si ese mercado era grande, pequeño o mediano. Como te comenté hace un rato, lo que para mí define el éxito de una startup es la relación tamaño del problema. Claro, te puedo decir, ciertas cosas que suman, como que hay un buen equipo de founders, que haya un buen equipo tecnológico, que tengan un buen desarrollo tecnológico además, también, pero yo creo que es eso. En un momento determinado te pones a pensar si lo que yo tengo va a un mercado global local, y qué tan hecho a la medida de los que lo necesitan está hecho mi producto, suena básico pero es que se cumple, ósea hay muchos emprendimientos que nunca salen de las cuatro paredes de su habitación. Entonces, el emprendimiento que tenga más mirada hacia la calle, más mirada, más validación de mercado, más acceso tienen.

17. ¿Crees que el networking es una variable que se puede considerar?

Sí, el networking es algo implícito diría yo, al igual como era la calidad hace, ya es ahora la calidad pero era algo que tu decías debe tener calidad, ahora, la calidad y el networking es implícito, ¿no? De hecho, el networking es una de las variables que todo emprendedor desarrolla a través de las habilidades de comunicación, las habilidades blandas, pero el networking depende de si lo aprovechas o no lo aprovechas. Yo creo que ya es algo implícito y que depende mucho de las capacidades blandas, en el desarrollo del emprendedor.

18. ¿Y la participación en estas incubadoras o aceleradoras tanto públicas como privadas forjaría más esa variable?

¿Te refieres al networking?

Sí.

Mira, estar en una aceleradora, incubadora no es mandatorio. Si es importante porque brindan en una etapa temprana al emprendedor muchos contactos, mucha seguridad, crecimiento a nivel como emprendedor. Yo creo que hay algunos emprendedores que están listos para salir a emprender, depende mucho de la complejidad del segmento del sector. Sin embargo, ahorita los que han explotado, la mayoría de startups son las ya están en el mercado años atrás, no las nuevas. Las nuevas se siguen incubando, se siguen acelerando, sin embargo, muchas de las que terminan siendo exitosas por el *timing* son las que ya pasaron hace cuatro o cinco años por aceleradoras como Wayra, como UTEC Ventures. Lo puedes ver, ósea Crehana, por ejemplo, pasó por Wayra, Joinnus estuvo en UTEC, pero ellos ya salieron de esa promoción. Ahorita, es lo que te comentaba, en estos momentos son los que han tenido buen desarrollo a nivel de producto, servicio, buen equipo de founders, los que están ahorita creciendo en Ventures, en StartUPC, USIL Ventures, de repente, no han sido beneficiadas de esta ola, entonces depende

mucho del estadio, ósea siempre va a hacer bueno una incubadora o aceleradora, toda la vida, pero eso no te garantiza el éxito

19. ¿Cuánto tiempo les tomaría a una startup fácilmente escalable frente a las otras?

Es una buena pregunta. Ahí la respuesta es, depende, porque a ver. Hace cinco años cuando el ecosistema, en el 2013, cuando el ecosistema comenzó a andar con StartUp Perú. Yo diría que con Wayra empezó todo. Ellos fueron los pioneros en inversión, ya había algo pero Wayra fue el que empezó y detonó esto del StartUp Perú y lo multiplicó. Yo creo que antes te tomaba más tiempo una startup, cinco, seis años en crecer en el mercado. Ahora los tiempos se reducen, yo diría de dos a tres años para darte cuenta de si tu startup es exitosa o no, en el mercado ya tenga una presencia importante porque ya tienes casuística, ya tienes experiencia, ya tienes más fondos, tienes personas que más van a arriesgar a pesar que no es suficiente pero si comparas de aquí hace cinco años, las entidades de soporte como mencioné hace un rato han crecido, Gobierno, universidades, fondos de inversión, entonces tus probabilidades de equivocarte, si bien es cierto siempre es alta, pero es menor que la anterior porque ya sabes qué pasó. Ya sabes qué es lo que funciona y lo que no, el ecosistema está más desarrollado, tienes un consumidor que tiene smartphone en la mano y de gama alta, entonces todas las condiciones técnicas se han dado ahorita para que tu puedas tener éxito, tomando como base las experiencias de los anteriores. A los que fueron primeros, les costó más porque no había nada con qué comparase, a los que ya están en el mercado ahorita, ya tienen con quien comparase, éxitos y fracasos, entonces, la curva ahorita se está reduciendo cada vez más, y es la idea, normalmente hay Gobierno, privados para reducir la curva y el tiempo que el emprendedor pase el “valle de la muerte”, entonces eso se está reduciendo, si antes eso era tres, cuatro años, cinco, ahora puede ser dos, tres, dependiendo mucho de que tu aproveches las oportunidades que tú tienes alrededor tuyo.

20. ¿Crees que el ecosistema emprendedor peruano de startups es atractivo a nivel internacional para los inversionistas?

Yo creo que sí, el tema es que, si nos comparamos, Perú con Ecuador, ok, sí, en Ecuador hay startups, de hecho que sí, no viven encerrados, en Perú también, ¿qué te suena más, Perú o Ecuador? Perú, sí. Entonces, depende con quién nos midamos, es la respuesta. Si yo me mido con Chile, definitivamente estoy a años luz, si yo me mido con Ecuador, yo estoy muy bien, entonces no hay una sola medida, es depende con quién.

Entrevista N° 9

Entrevistado:	Arthur Silva Vicepresidente de la Asociación Fintech del Perú
Fecha:	20 de julio de 2020

1. Bueno Arthur, en primer lugar me gustaría que me comentes un poco de la experiencia que tú tienes con el sector Fintech, cuánto tiempo llevas como vicepresidente en la Asociación Fintech del Perú

Excelente Alessandra, gracias por la oportunidad. Te comento, yo soy un profesional de estudios financieros. Desde maso menos doce, trece años que trabajo en el sector financiero y específicamente lo que es las Fintech, ya llevo casi nueve años en este mercado. La mayor parte de mi vida profesional ha sido dedicada al sector Fintech y el tema específicamente de la posición como vicepresidente de la Asociación Fintech acá en Perú, voy maso menos un año, en esta posición... eh, sin embargo antes de eso siempre he sido un miembro bastante activo, estoy como parte de los fundadores de la Asociación en Perú, desde inicios del 2017. Sin embargo, hace como te comento maso menos un año me siento mucho más activo en lo que es nuevas alianzas con universidades, con centros académicos de los más variados que permite obviamente al usuario tener una mejor experiencia por el lado de las distintas acciones que hacemos como entidades financieras. Pero más allá de eso, también para comentarte sobre los emprendimientos ¿no? Cuando los emprendedores están a punto de salir de la universidad, ya con un emprendimiento, un conocimiento mucho más profundo del sector que crece al ritmo más acelerado ¿no? Entonces, yo soy natural de Brasil, llevo maso menos unos cinco años trabajando acá en Perú, es el quinto país que yo trabajo y bueno, como te comento la mayor parte dedicado al segmento Fintech, en el caso específicamente lo que es tecnología para intermediación financiera y gestión patrimonial.

2. Bueno listo, gracias Arthur. Entonces, la siguiente pregunta tendría que ver con el panorama actual de las Fintech peruanas en el contexto de estos países que te menciono que son Chile, Colombia y México. O sea, si bien la industria en Perú se está desarrollando de manera mucho más lenta que en estos países, por ejemplo para 2018 se tenía que eran 57 las Fintech operando en Perú y para 2019 esto subió a 127. Sin embargo, los otros países cuentan con cifras mucho mayores. Yo quería saber cuál es tu percepción respecto a la industria Fintech peruana a comparación de los otros países.

Ya, excelente. O sea, mira, ni todo es verdad respecto al número de Fintech, si agarramos per cápita en comparación a México, si hay un número ciertamente interesante de Fintech en Perú y sigue creciendo a ritmo acelerado. La problemática principal, que nosotros identificamos acá, son las distintas barreras regulatorias, muchas veces inducidas por el mismo oligopolio que hay en el sector financiero del país y no solamente en Perú sino en toda la región, pero hablando específicamente en Perú, creemos que todavía falta mucho más incentivo hacia este subsegmento financiero tecnológico. Entonces, creo que algunas regulaciones más flexibles en término de capital social mínimo, de los mismos *requirements* que hace las superintendencias para poder operar desde un punto de vista de oferta pública eh, intermediación financiera con todo el visto bueno, con todas las eh las aprobaciones de la superintendencia, eso obviamente traería muchísimo más valor, valorizaciones más atractivas también para las Fintech acá del Perú y obviamente una

mejor facilidad para levantar capital inicial que les permita consolidar una expansión regional. Eh, existen algunos subsegmentos de Fintech en el país que si tienen oportunidad bastante interesante y aún poseen a Perú como mercado principal. En el tema de *payment methods*, de métodos de pagos, creo que hay oportunidad de mejora acá en Perú, realmente hoy día ya vemos las principales entidades financieras trabajando de manera bastante agresiva en eso, como Yape y el mismo BIM que acaba de salir ahora hace unos meses y pues, estas iniciativas, viniendo del mundo corporativo son bastante positivas obviamente porque permiten mayor flexibilidad sin embargo, vemos también algunas Fintechs liderando el cambio del país con estas iniciativas. Entonces, en algunos segmentos específicos creo que hay una excelente oportunidad, una excelente ventaja en Perú por ser una economía bien monetaria cuando hacemos la comparación con Colombia pero obviamente el tamaño del mercado, el *market size* de Perú muchas veces imposibilita la entrada de recursos de capital extranjero de manera tan agresiva como vemos acompañado principalmente el mercado mexicano. Entonces, por ahí creo que el mayor desafío de los emprendedores Fintech acá para equipararnos hacia los países vecinos insta sobre esta norma activa que muchas veces es como anticuada ¿no? como *old fashioned* y eso obviamente transmite barreras de crecimiento para esos micro, pequeños y medianos emprendedores. Pero, en general, o sea, el tema de la Alianza del Pacífico (AP), este, el tema del MILA, Mercado Integrado Latinoamericano, permite que, o sea, creo obliga en realidad, que esos cuatro mercados, incluido a Chile se adapten, dialoguen desde un punto de vista de normativas, de mercado de capitales, sea financiero netamente o tributarias para que puedan integrarse de manera óptima. Entonces, yo creo que de todos los países, suma un poco en términos de gobernanza corporativa, de regulaciones que están más adelantada en otro país versus por ejemplo, Chile, uno de los países que se encuentra avanzado en lo que son las políticas de mercado de capitales y creo que Perú busca utilizar esto como un ejemplo. México creo que está bastante avanzado en todo lo que son las integraciones, eh... sobre métodos de pagos y creo que también, los otros tres países buscan llegar a esos niveles de integración, de normativas más amigables. Entonces en ese aspecto creo que es sumamente positivo pero sí eh, la gran diferencia creo que está en el lado de la fuerza de ese oligopolio financiero que hay en Perú, que muchas veces imposibilita el desarrollo de esa clase de emprendedores que son menores.

- 3. Bueno, entonces, en ese sentido, tú consideras que el oligopolio, bueno... hacemos referencia a los cuatro bancos más grandes que tiene Perú y que es cierto que ellos también han sacado sus iniciativas de aplicativos, herramientas que se podrían considerar competencia para las Fintech que tienen emprendimientos similares en esas verticales ¿no? Por ejemplo Yape, Culqi, que tú mencionaste, que corresponden a BCP, Interbank. Entonces tú consideras que uno de los componentes que hace que Perú no tenga una industria a la par que estos otros países serían eso y también la cuestión regulatoria. Ahora, en regulación exactamente nosotros, como México, no tenemos una ley Fintech que ellos sí la tienen, de los cuatro países, es la única que sí lo tiene. ¿Tú consideras que por ejemplo, nosotros como Perú, tuviéramos una ley Fintech la industria podría desarrollarse mucho mejor?**

Es que esa ley Fintech no es una ley que engloba a todas las Fintechs, cada Fintech está relacionada a una problemática, entonces en cada una de estas problemáticas puede ser que existan ya leyes vigentes que deben ser adaptadas a la realidad, a la tecnología; como también pueden haber algunas leyes que todavía no existan, son inexistentes en Perú. Pero el tema de la ley Fintech, yo no estoy tan a favor de eso porque al final lo que hace es segregar a las Fintechs de un mercado que siempre

hubo, o sea, las Fintechs no son algo nuevo, las Fintechs pueden ser interpretadas como algo nuevo, pero siempre la tecnología y el sector financiero han caminado de la mano ¿no? Eh, entonces no, la misma terminología Fintech es algo que bueno, vale la pena para valorizar mejor tu compañía pero al final somos una empresa financiera tecnológica como siempre existió, desde hace cincuenta, sesenta años. Entonces yo creo que segregar no es positivo, yo creo que lo que se tiene que hacer es adaptarse a las regulaciones, a la nueva realidad. Básicamente es tecnología a ritmo más acelerado enfocado en la experiencia del usuario, creo que por ahí va maso menos el tema y nosotros, entonces.... yo creo que es sumamente positivo, iniciativas como están pasando acá en Perú que es la ley de crowdfunding, entonces esos tipos de ley si son sumamente positivas porque al final estás yendo hacia un segmento específico que podría existir una regulación, que existe una regulación pero el gobierno está adaptando una regulación vigente para fomentar ese tipo de mercado. Entonces lo que hace es, estipula el capital social mínimo, reglas de juego que está liderada por la Superintendencia de Mercado de Valores y que permite obviamente que está dentro del mercado de crowdfunding regularse ¿no?, actuar de manera correcta, hacer oferta pública, intermediación financiera y que le permite escalar dentro de un marco regulatorio. Entonces, iniciativas como esas la veo super positiva pero generalizar todas las Fintech con una ley macro Fintech, yo no la veo muy productiva porque lo que vas a hacer ahí es limitar muchísimo el crecimiento de otras verticales que ya tienen como actuar desde un punto de vista de oferta pública. Pero en general creo que Perú está caminando hacia ese lado que es lo mismo que hace Brasil, que es en lugar de crear un marco regulatorio general, lo que hace es identificar las distintas vertientes, los distintos subsegmentos Fintech y a partir de ahí ir adaptando leyes vigentes o creando leyes que permitan obviamente el desarrollo del emprendedor.

4. Sí, y es cierto también que Brasil en América del Sur, es una de las más grandes industrias de desarrollo de servicios financieros, ¿correcto?

Claro, es la número uno ¿no? Tanto en valorizaciones en cuanto a número de Fintechs. Allá hay más de 800 Fintechs, el último reporte que salió en este primer trimestre, de 2020 y obviamente hay un montón de Fintechs que tienen valorizaciones por encima de millones de dólares y también ya un gran número de bancos digitales ¿no? Entonces, con eso se hace un mercado bastante dinámico y creo que muchos de los países de la región están intentando copiar o utilizar como base este modelo de regulación por subsegmento.

5. Y es algo que por ejemplo en el caso de México, en las percepciones que se ha tenido en los últimos años respecto a la regulación se dice que ha sido una regulación que ha sobre regulado y ahora está asfixiando a aquellos emprendedores que tienen pues sus empresas relacionadas a servicios financieros ¿no? relacionadas a empresas Fintech.

Exacto, lo que hace es limitar el número de transacciones, limitar el volumen de operación que puede hacer una Fintech y obviamente que eso no es muy productivo. Entonces como el regulador dice "ya, ustedes pueden jugar acá pero hasta este nivel" ¿no? Entonces, eso para mí no es positivo. Lo interpreto como una política anti-mercado, por lo menos la regulación por subsegmento lo veo como lo correcto y es lo que se vive en los países más desarrollados, hablando fuera de los países emergentes, de Latinoamérica, exactamente eso, o sea, regular por subsegmento y de esa manera las Fintechs puedan escalar al mismo nivel de los proyectos más desarrollados en sus distintos nichos ¿no? Permite la colaboración de un grupo financiero bastante grande como, bueno, los más grandes del país, también esos grupos ya tienen brazos en todas las vertientes que podía jugar las

Fintechs ¿no? A partir que tienes regulaciones bastante promercado en cada subsegmento, en cada problemática del mercado, eso te permite realmente optimizar servicios de manera más nicho ¿no? de manera mucho más específica... Y por ahí creo que es el camino que está tomando Perú, obviamente no a un ritmo acelerado pero sí algunas iniciativas que estamos presenciando por parte del regulador, indican que es el camino que está tomando.

6. Entonces, dentro del mapeo de los actores, de los *stakeholders* de la industria Fintech peruana si consideras que el sector público está realizando una buena labor hasta ahora. ¿Qué hay del sector privado? Por ejemplo, tenemos los que son, las aceleradoras, los centros de innovación de universidades, también hay inversores ángeles, incubadoras privadas ¿no? Por ejemplo está Endeavor Perú, una de las más grandes acá... ¿Cómo ves el apoyo por esa parte?

Claro, o sea, el sector público no voy a decir que está haciendo un excelente trabajo, lo que está haciendo es seguir una tendencia y a su propio ritmo también porque son reguladores, pero sí o sea está actuando conforme a la ola ¿no? Es muy positivo. Por el lado del sector privado, podemos segregarse en dos partes ¿no? Tenemos la parte de aceleración y educación, y tenemos la otra parte que está relacionado a dos mismos creadores que es el sector corporativo. En el lado corporativo creo que muchas de ellas limitan un poco el crecimiento de las Fintechs porque ve como un competidor, ve como dos posibilidades o las compran, uno, o simplemente lo que hacen es limitar la apertura de cuentas corrientes, o sea, no da un ambiente tan flexible para el desarrollo de este negocios. Entonces lo que hacen las Fintechs es apoyarse ya de entidades financieras de menor porte ¿no? como bancos de segunda, financieras, cajas que les permitan utilizar sus servicios, productos o hasta mismo cuentas corrientes de manera... sin conflicto de intereses. Entonces por este lado, por el lado del sector corporativo financiero, yo creo que no están tan flexibles, debería estar mucho más, obviamente porque también están con varias iniciativas propias bastante agresivas y están haciendo un cambio positivo en el país, pero debería existir una mayor flexibilidad para apertura de cuentas y una ley de open banking permite un mejor diálogo tecnológico financiero con los distintos actores. En el lado de... de lo que comentas de aceleradoras y centros de educación, yo creo que están haciendo un trabajo sumamente positivo, creo que casi todas las principales empresas del país tienen su centro de investigación, más que un centro de investigación, un centro de innovación, entonces... muchas de ellas tienen centros de innovación específicos para Fintech o problemas específicos Fintech, entonces yo creo que es sumamente positivo, no voy a estar acá hablando sobre nombres de universidades pero la mayor parte de las universidades ya están de manera muy activa en eso y algunas también con programas de aceleración, no todas pero algunas sí con programas que bien sean de impacto financiero o impacto este eh.. tecnológico, de conocimiento en *mentorship*, mentoría gratis para los emprendedores y tenemos también una de las aceleradoras más internacionales, Endeavor, sería el caso de Inka Ventures, es el caso de Angel Ventures, en varias aceleradoras y fondos, si, están actuando en el país desde hace algunos años y lo que vemos también son algunos ex emprendedores que han juntado recursos y conocimiento y que están lanzando sus propios fondos de Venture Capital. Entonces, yo veo mucho dinamismo en este lado. Incluso el estado apoya las iniciativas de Venture Capital para administrar recursos del gobierno para fomentar el emprendedurismo, existen tres fondos VC que actúan gestionando esos recursos del estado para fomentar el emprendedurismo. Entonces creo sí que hay mucho positivismo por el lado de aceleradoras y fondos de VC en la

región eh... y Perú no es diferente ¿no? creo que todavía tiene mucho para crecer, nosotros mismos, o sea, yo mismo tengo mi propio fondo de venture y vemos Fintechs de Perú y de Brasil, compramos ahí participaciones minoritarias, potencial de *growth*, de crecimiento y creo que sí, es muy interesante, muy importante pero siempre y cuando tengamos esas normativas vigentes lo más pronto posible para que no se pierda en simplemente especulaciones y si tenga un impacto positivo en el mercado pero en general, si veo bastante positivismo del sector privado.

- 7. Por ejemplo también eh, una de las iniciativas que tiene el sector público es a través del Ministerio de la Producción, es StartUp Perú ¿no? que forma parte del programa innóvate, es un concurso que busca al final otorgarles financiamiento a las startups ganadoras ¿no? Tiene mucho menos años de operación que Start-Up Chile pero ¿consideras por ejemplo que este programa público es una buena iniciativa para el desarrollo de emprendimientos?**

AS: De todas maneras, no solamente por un tema financiero sino también por el mismo sello del gobierno que ayuda bastante a las compañías a escalar cuando quieren solicitar recursos de afuera ¿no? El visto bueno es bastante positivo al momento de levantar capital afuera.

- 8. Y.... comparando ambos sectores, el público y el privado, ¿crees que están a la par en el desarrollo o hay uno que está realizando más esfuerzos que el otro?**

AS: O sea, obviamente el sector privado siempre desarrolla más, es el más creativo ¿no? las ganas de emprender, las ganas de éxito y de lograr sus objetivos sin depender de nadie. Entonces, siempre el sector privado va a estar delante del sector público pero como comento, como comentas el Ministerio de Producción... son iniciativas de transformar la realidad son sumamente positivas y no están dormidos ¿no? Para nada, están parados. Pero el sector privado está de una manera más agresiva en lo que es el desarrollo del país.

- 9. Claro, perfecto. Ahora respecto a la internacionalización de startups peruanas, por ejemplo, yo estoy concentrándome en aquellas que se encuentran dentro de estos países que son México, Colombia, Chile. Entonces, startups que sean peruanas y que estén internacionalizadas, operando en estos países son solamente 11 de las 87 startups que tenemos ahora operando acá en Perú. Entonces, ¿qué crees tú que es lo que permite que puedan internacionalizarse o simplemente se queden operando en el mercado doméstico?**

Bueno, ahí siento que está relacionado a la profundidad del mercado ¿no? Entonces como te comenté, existen la mayoría de los subsegmentos Fintechs en Perú, su profundidad de mercado es muy chica, entonces pueden limitarse a estar en Perú. Sin embargo, las integraciones como te comenté dentro del mercado MILA, todavía no es un éxito ¿no? El Mercado Integrado Latinoamericano, en el papel, cuando inició todo eso, en 2014-2015 si no me equivoco, todo parecía lindo y maravilloso ¿no?, pero al momento de vivenciar de experimentar esas normativas de integraciones hemos visto que hay un montón de limitantes ¿no? Lo que sí sabemos es que los cuatro gobiernos están trabajando de manera activa en lo que son sus áreas de economía y fomentar esta integración y hacerla lo más rica posible para que puedan tomar provecho de eso. Entonces... eh, creo que la gran problemática está en que no hay tanta profundidad del mercado peruano para la mayoría de los sub segmentos Fintechs y luego, al momento de querer escalar hacia otros países, tienen tres opciones principales: o una, es por capital del propio bolsillo, la mayoría no lo tiene; la otra es generar deudas, la mayoría no tiene un récord interesante como para pedir préstamos fuertes; y la tercera es vender equity, pero el tema de vender equity es que muchas veces las compañías se diluyen en sus etapas primarias, de levantamiento de capitales cuando llegan a ser

ya de los emprendedores fundadores, tienen ya 50% o quizás menos las acciones de la compañía y eso obviamente afecta que los fondos de afuera tomen valor a las acciones de la compañía visto que su fundador tiene 5% de sus acciones no está ya motivado como para hacer la compañía crecer porque el nexo de la venta final no le va a tener un impacto significativo en términos de valorización. Entonces, por ese lado, pienso que es la principal problemática, cómo canalizar recursos hacia un país que no tiene tanta profundidad financiera.

Recuerda nuevamente que el potencial existe pero el hecho de que tenemos ahí más del 60% de participación informal demuestra que tanto iniciativas públicas como iniciativas privadas no están logrando acceder a ese sector. Entonces, toda esta creación de la profundidad del sector formal creo que por ahí está la gran problemática y por eso, como tú mencionas ahí, hay menos de 10% de las Fintechs están internacionalizadas y creo también que muchas de esas que están internacionalizadas están eh, solamente con un país más. Entonces si cuentas solamente las que están en tres o cuatro países... en más de tres países, ese número sería aún menor ¿no? Imagínate. Entonces, eh... por este lado creo que está la gran problemática ¿no? Cómo optimizar la profundidad de mercado en Perú para que inversionistas de afuera puedan apostar por el país y apostar hacia la creatividad de las Fintechs para iniciar su proceso de expansión... eh, pero bueno, eso creo que es el gran tema porque, cuando hacemos una Fintech acá en el Perú, por lo menos, conversando con más que todo los socios de Fintechs, los gerentes generales, todos tienen la intención de ingresar al mercado colombiano ¿no? esa es la ruta. Pero también hay un aspecto acá que muchas veces las Fintechs del país copian un modelo de negocio de Colombia o copian un modelo de negocio de México, entonces también está eso, es super positivo eso ¿no? ese diálogo que existe de regional, global para seguir optimizándose e ir fomentando temas de conversación de los servicios financieros de los países. Sin embargo, al ingresar a otro país, si no tiene una espalda económica, una espalda financiera significativa, su competitividad va a ser muy baja porque ya existen otros haciendo lo mismo allá y de manera aún más económica ¿no? Entonces, o mejor fondeado, mejor financiado... entonces por este lado, creo que es la gran problemática.

10. Sí, también por ejemplo podría ser que dentro de las verticales que tenemos, una de las más grandes es la de casa de cambio, por ejemplo ¿no? Y es algo que, casa de cambios digitales en Chile, en México no, no es lo mismo que como se maneja acá en Perú. Entonces también son barreras culturales que permiten que estos emprendimientos no puedan escalar a otros países porque están moldeados de manera muy local...

AS: Sí, de todas maneras. Por ejemplo, las casas de cambio digitales eh... son, son empresas que tienen que adaptarse rápidamente en lo que es crear nuevos segmentos de negocios en sus compañías. Porque los bancos nuevamente no están dormidos ¿no? los bancos distintamente realizan sus propias iniciativas de todo lo que es en tipo de cambio digital. Entonces, en un primer momento puede ser interpretado en el mercado como algo sumamente... innovador pero ya es algo que, o sea, ya existen muchísimos que están haciendo eso en Perú y los bancos están sacando sus iniciativas, ya han sacado sus iniciativas. Lo más probable es que ese mercado va a disminuir mucho su margen. Entonces, son mercados, subsegmentos Fintechs que tienen que, o sea, incrementar su repertorio ¿no? Algunas, ya estamos viendo que están haciendo eso acá pero la mayoría todavía está solamente con este mono producto y tener un mono producto es un riesgo muy fuerte porque al final estamos hablando de los grandes verdes del mercado entrando fuerte en la parte de tecnología financiera. Entonces, sí estamos fuertes en eso pero ahora la parte *front-end*

de lo que es UXCY. Entonces, en ese aspecto de aquí es una cuestión de reinventarse y sumar en el negocio para no volverse un dinosaurio que es lo que siempre hemos criticado. Los bancos son los dinosaurios pero podemos perder esa corrida, esa batalla con los bancos si es que ellos obviamente se ponen las pilas y hacen las cosas de manera mucho más agresiva. Entonces un sector que está muy bien es el sector de tipo de cambio, hacer tipo de cambio es algo relativamente sencillo eh... una vez que tienes ya el pool de clientes, creo que es lo que no les falta a los bancos locales, son la masa crítica, armar más portafolio y tener mayor interacción con los usuarios y realmente a un costo bajo.

11. Ahora, por ejemplo, yo que estoy investigando este sector me he topado con la problemática de no tener una cifra concreta, actualizada de cuántas son las Fintechs que se encuentran operando en Perú. Para el año pasado, por ejemplo, están tres estudios que he encontrado, está el de Vodanovic Legal, luego también está el de Finnovating y también está un informe que sacó la OCDE y estos tres estudios tienen cifras distintas. Vodanovic tenía que eran 124 los emprendimientos que operaban acá, las empresas Fintech; luego Finnovating tenía que era 127 y OCDE tenía que eran 87 emprendimientos. Cada una con distintas maneras de poder encontrar este número. Ahora, yo tomé como base el de Finnovating para poder hacer el contraste a 2020 ¿no? Entonces, me tomé el tiempo de verificar una por una, encontré que algunas por ejemplo no tenían información de que en algún momento han estado operando acá en Perú, eran unas empresas españolas y no había evidencia ¿no? ni en su página web, ni en LinkedIn. Por ejemplo, me encontré con algunas que ya habían dejado de operar, se encontraba en *stand by* el emprendimiento o había cerrado y otras que no tenían ni página web, ni RUC, ni nada por el estilo que pueda verificar que en serio se encuentra operando ¿no? Entonces, esta problemática por ejemplo... eh... hizo que yo misma tuviera que buscar eso... no hay ninguna página del sector público, del gobierno que haya mapeado esto. Entonces, en el caso de las Asociaciones Fintech, ¿tú crees que sí se tiene un número exacto de la cantidad de Fintechs que se encuentran operando en Perú?

Sí, sí hay. Si quieres envíame un correo con todo lo que necesitas y yo te mando detallado por nombre, nombre del fundador y el número exacto. Nosotros hacemos eso de manera semestral, entonces tengo el número hasta el 30 de junio.

12. Ahora, las operaciones con la Asociación Fintech ya se encuentran unificadas con Fintech del Perú pero tengo entendido que todavía están en el proceso de elección de un nuevo directorio y un nuevo presidente, ¿correcto?

Es correcto. Es que nosotros estuvimos ahí, primero haciendo el *on boarding* de toda la otra Fintech hacia la nuestra, pero o sea a ser una sola, perdón. Se está entre cuatro o cinco Fintechs por separar y como Registros Públicos estaba cerrado y recién abrió ahora a fines de junio, este... se envió las actas, o sea, todo el *boarding* ahí para cambiar las actas en la notaría y debería este mes, la última semana del mes, ya estar listo para llamada de elecciones. Entonces supuestamente la primera semana de septiembre ya debería estar operando con el nuevo directorio.

13. Ah perfecto, esta es una de las mejores iniciativas creo para la industria Fintech peruana porque el hecho de trabajar de manera distinta, separada, teniendo dos agendas distintas y también teniendo asociados distintos pues hacía... he tenido entrevistas con algunos de estos emprendedores y me decían que dificultaba el desarrollo de la industria, porque se encontraban separados y era mejor que se unificara y todos han tomado como una buena

iniciativa el hecho de esta unificación. Pero ¿qué fue lo que demoró que estas dos pudieran unificarse finalmente? Porque tengo entendido que Asociación Fintech se crea en 2017 y Fintech del Perú un año después.

Sí, este... han sido dos personas que han liderado eso. Yo soy una de ellas, la otra es Percy de Innovafunding, Innovafactoring perdón y estuvimos ahí liderando el diálogo entre los dos presidentes ¿no? Daniel de Kambista y María Laura, y se logró realizar esta unión por todo lo que tú mencionas ¿no? porque es lo más productivo, no hace ningún sentido tener dos asociaciones en un país tan chico en lo que son Fintechs y obviamente un mercado tan oligopolio como vivimos que si no estamos juntos, estamos fregados ¿no? Entonces, la iniciativa nace del diálogo que hemos armado de manera bastante profesional con las actas necesarias, iniciar este proceso de fusión de las dos asociaciones y ahora estamos en la etapa final ¿no? Solamente aguardando la llamada oficial de elecciones para que se puedan postular los dos grupos, de manera super democrática y de esta manera tener una voz unificada de cada regulador, de cada *stakeholder* de la industria sea sector público o sector privado y creemos que es lo más productivo.

14. Claro, ahora por ejemplo, de acuerdo a otros entrevistados ellos me comentan de que una iniciativa que se podría dar en Perú para incentivar el desarrollo de la industria Fintech sería la creación de una organización que no solamente se encargue de otorgar financiamiento como lo hace por ejemplo StartUp Perú sino también acompañar a estos pequeños emprendimientos a su escalabilidad y así también tener un mapeo de cuantas son las que operan para luego poder hablar, conociendo el mercado, entendiéndolo muy bien, de una mejor regulación para estas empresas. ¿Tú compartes esa idea de crear una organización nueva o se puede trabajar con las entidades que ya se tienen ahora?

O sea, estás hablando de crear una segunda asociación....

15. Eh no, no necesariamente una asociación sino por ejemplo podría ser una organización estatal que se encargue de realizar ello.

O sea, no, no creo que sería muy productivo. Eso debe mantenerse en el sector privado y que el sector privado tenga diálogos profesionales y frecuentes con los reguladores. Lo que sí existe por parte del estado es varias iniciativas, como tú mencionaste, tanto por el Ministerio de Producción, Produce, por el mismo Ministerio de Economía... eh... y para mí, deben moverse por este lado, que exista un diálogo bastante abierto sobre el tema Fintech con estos reguladores, yo creo que esa agenda debe ser de la mano del sector privado y el sector público, pero no creo que sería necesario armar una cámara o algo así específicamente sobre Fintech visto que la Asociación ya tiene ese rol.

16. Claro, correcto y además la Asociación si cuenta con estadística actualizada de cuántos son los que verdaderamente están operando, cuántos ya cerraron ¿correcto?

AS: Correcto. Así es.

17. Esa información, ustedes... para mapear a nuevos emprendimientos que ingresan es un poco difícil por lo mismo del dinamismo de la industria ¿verdad?

AS: Uhm, o sea, en realidad no es tan difícil en sí porque o sea, si abre una Fintech en el país eh... lo más probable es que va a entrar en contacto con la Asociación.

18. ¿Ellos son los que se contactan?

AS: Así es. Entonces, son siete etapas. Hay requisitos que tienen que cumplir para entrar a la Asociación. Entrevistas, documentaciones que tienen que enviar y algunas Fintechs tienen derecho

a voto, otras no. La diferencia siempre está en años de actividad, entonces aquellas Fintechs que tienen menos de un año de actividad no tienen derecho a voto que muchas veces son proyectos, como tú bien mencionas, tal vez hay una página web... equis... pero no hay ni localización, no hay RUC, no hay nada de eso. Entonces, no podemos caracterizar como un miembro Fintech, los consideramos como un *scale up*, o sea un proyecto que quiere tomar provecho del conocimiento de la Asociación para crecer y para eso estamos, para apoyar. Sin embargo, todavía no caracteriza como una Fintech armada.

19. Ahora, ¿Cuáles son los beneficios que tiene un emprendimiento al momento de ingresar a la Asociación? Se les otorga por ejemplo, a las que son *scale up*, se les otorga capacitaciones para que puedan desarrollar mejor su modelo de negocio...

AS: Sí, son capacitaciones, mentorías, acceso a los centros de las universidades, acceso a todo un boom de partners que tenemos que puede ser Visa, Amazon, son varias entidades del sector financiero y del sector tecnológico y obviamente una vez que estás dentro, sea como *scale up* o sea como mentor, tienes el acceso a todo este boom de información. Entonces, es bastante productivo pero al final todo depende de uno y buscar la información y participar de los eventos.

20. Claro, perfecto Arthur. Bueno, muchísimas gracias.

No, a ti.

Anexo 7.3. Transcripción de entrevistas a funcionarios públicos

Entrevista N° 10

Entrevistado:	Magali Silva Velarde-Álvarez Asesora de la Gerencia General en el Banco Central de Reserva del Perú
Fecha:	02 de julio de 2020

1. ¿Cuál es el panorama actual de las Fintech peruanas entre los países del Pacífico?

Hay que remontarse hasta antes de la pandemia ¿no? Porque con la pandemia, todo cambió. El Perú es el país de la Alianza del Pacífico (AP) que más tarde entró a desarrollar o a crear, producir Fintech. Las Fintech nacen de una necesidad del mercado de tener que abaratar los servicios financieros, los costos de los servicios financieros, es decir, unir todo este desarrollo de la tecnología que ya nos estaba inundando con abaratar costos para las empresas, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas porque no podían pagar las comisiones o las altas tasas de interés a la hora de tomar créditos o las bajas tasas de tomar ahorros, de los bancos. Entonces, el Perú entró, mira 2017 la Universidad del Pacífico organiza este foro y desde ahí creo que eso marca como el detonante para unir esfuerzos de Fintech pequeñas que habían comenzado. Hasta esa época las que destacaban eran las de pagos, la pasarela de pagos y las de tipo de cambio. Es decir, en un mercado cambiario donde tú compras y vendes moneda extranjera, lo que tratan de hacer estas Fintech es facilitarte el mejor tipo de cambio para tus operaciones, si eres un importador necesitas comprar dólares, si eres un exportador necesitas vender dólares. Entonces, estas son las dos básicamente que existen. Luego, en el año 2017-2018, México estaba haciendo su legislación; Colombia estaba entrando también a la legislación; en el caso de Chile había muchas discusiones y en el caso de Perú, como tenemos la división entre las funciones del Banco Central de Reserva (BCRP) que es sistema de pagos y supervisión que la tiene la SBS, la Superintendencia de Banca y Seguros y encima, las operaciones de crowdfunding ya estaban tomando muchos riesgos. Es decir, en México había habido un gran escándalo, se habían perdido ahorros de muchas familias... entonces, había este temor de que no se estuviera cuidando el bolsillo o la seguridad del ahorrista, por lo que en el Perú, estas conversaciones (movido un poco por la Asociación de Fintech... Amparo, creo que ella es la presidenta, ella toma un poco la iniciativa) el BCRP también realiza conversatorios, como para entrar un poco... y luego viene este cambio político en nuestro país y todo se paraliza, ahí quedó la cosa. Lo único que se llegó a regular es el tema para las crowdfunding, es decir para proteger al ahorrista. De ahí ha venido un cambio radical porque los bancos despiertan, los bancos despertaron, entonces, los cuatro grandes bancos (BCP, Interbank, BBVA...) todos despiertan y dicen "mira, empecemos a trabajar con las Fintech" y lo que terminan haciendo es incorporarlas al interior de sus sistemas. De ahí nace Yape, Tunky... Entonces, yo diría, ahora después de la pandemia, como ahora prácticamente el espacio, la participación de las herramientas digitales han ganado muchísimo espacio estos instrumentos... por eso creo que las Fintech tienen que seguir adelante y tienen que seguir haciéndole la competencia a los bancos, a mí me parece que es algo muy bueno.

2. ¿Qué entiendes por servicios financieros y cómo ves el incremento de estos en Latinoamérica?

A ver, servicios financieros se deriva de que en la economía existen excedentes por un lado de capitales, de dinero y por el otro lado hay necesidades, urgencias. Entonces, se juntan estos dos, es una especie de comercio pero de dinero, nace a partir de comercio, el primer Banco Central es el Banco Central de Suecia, luego es el Banco Central de Inglaterra que llega a regular todas las transacciones del dinero y se establece todo este tema de la legislación, de protección al ahorrista. Entonces, los servicios financieros son justamente, todo este valor agregado que le dan las instituciones financieras (sean bancos, cajas, cooperativas en su momento) que pueden hacer este negocio de darle al que necesita o pagarle una tasa de interés a aquel que decide confiarle al banco su dinero. Y bueno, vamos desde las operaciones más básicas que es ahorro y préstamos hasta lo que significa un desarrollo más grande del mercado de capitales o de un fondo de inversiones donde ya, estamos hablando de una mayor presencia de riesgo pero también una mayor rentabilidad a aquellos que invierten. El tema en América Latina, todo cambió a partir de la crisis del 2008, cuando tuvimos la crisis financiera donde comenzó en EEUU con el debacle del sistema hipotecario donde se dio una burbuja inmobiliaria y donde se dio cuenta del sistema, el Fondo Monetario Internacional, el Banco de Pagos Internacionales (que es el BIS) se dieron cuenta que tenían que poner reglas mucho más duras de manera que cuando existiera una corrida bancaria, cuando existiera este temor de haberse inflado (artificialmente) los precios de los activos, todo este debacle, no causara pues un perjuicio directo al ahorrista o a la persona natural sobre todo y menos a las empresas. Entonces, viene Basilea 1, Basilea 2, Basilea 3 y lo que se hace es seguir incrementando los requerimientos de encaje para que los bancos centrales sean aquellos que cuiden mejor el valor del dinero de las personas y de las empresas.

En América Latina lo que ha pasado es, todos estamos siguiendo estas reglas, somos conscientes de que tenemos un sistema financiero que ha penetrado poco, en América Latina no tenemos una gran inclusión financiera (en cambio eso sí se ve en Europa o en EEUU). En Perú es mucho más fácil tener un celular que tener una cuenta bancaria. Hoy en día con la pandemia esto ha cambiado, porque anteriormente te hacían ir al banco y abrir tu cuenta de ahorros de forma presencial, hoy la puedes hacer en 30 segundos a través del internet, pero esta pandemia ha tenido que pasar para que los bancos también se vuelvan mucho más digitales y se apure también este proceso de reconversión tecnológica.

3. En el caso de Perú, ¿consideras que existe una brecha en el desarrollo de startups y de Fintech?

El desarrollo de las startups es menor al de las Fintech justamente por la capacidad de, mira en primer lugar por los años que tiene la promoción del emprendimiento en el Perú. Si bien es cierto, yo trabajé como viceministra de Mype e Industria y nosotros fuimos los que lanzamos el programa de financiamiento para los emprendimientos, porque nosotros construimos sobre lo que habían hecho dos instituciones (juntamos lo que se llamaba Fincit, que era el Fondo para la Innovación, Ciencia y Tecnología y el Findecom, Fondo para la Innovación y la Competitividad), dijimos mejor hay que juntarlos. Conseguimos plata del BID y conseguimos plata del Ministerio de Economía y Finanzas para tener este fondo que trabajara, no que trabajaran las universidades por

su lado sino que trabajaran juntos y que también entraran las empresas. Entonces, esto obviamente se ha ido perfeccionando y hasta el día de hoy Produce lo sigue manejando, se hizo incluso un convenio en el año 2018 (estuvo Gonzalo Villarán Elías) se hizo un convenio con el Instituto Tecnológico de Massachusetts, MIT. En primer lugar, las startups tienen más desarrollo porque se ha construido un fondo para el emprendimiento durante (en realidad si tú lo miras en el tiempo) tiene más de quince años, quizá veinte años. Este fondo, la forma de hacerlo es tal que, abarca muchísimas actividades. A través de la innovación puedes estar buscando la solución de algún problema que tenga que ver con las cosechas de la quinua o tenga que ver con darle algún ingrediente natural a la pasta de dientes con lo cual la haces más orgánica y menos uso de químicos. En primer lugar, porque tiene mucho más tiempo. En segundo lugar, porque es multisectorial (puedes estar en cultura, pesca, minería, construcción, etc.). La tercera diferencia es porque ha habido una especie de planeamiento a través del tiempo, o sea ahí ha sido una asociación en la que el estado ordenó un poco el ecosistema y el estado siguió trabajando con el sector privado. Por ejemplo, nosotros en Produce (cuando yo estuve de viceministra) nosotros firmamos un convenio con Telefónica y esta empresa tenía, ya lo cerró el año pasado este programa de emprendimientos, Wayra y lo cerró porque no tenían fondos. Te estoy hablando del 2012-2013. Era un programa super bueno, tenían fondos españoles y nos conectábamos con muchas universidades de allá. Wayra había logrado escalar, había logrado colocar fondos. Incluso nosotros trabajamos con un emprendimiento que logró salir que es Cinemapaya, que logró levantar 1 millón de dólares en Miami, era este programa para vender entradas del cine sin tener que ir. Construimos muchísimo. Habían desarrollos particulares pero el Estado tomó cartas en el asunto y se logró trabajar con el sector privado y se hizo una alianza que finalmente ha sido muy beneficiosa para los emprendimientos en el Perú. Entonces estas son las diferencias de por qué el sector Fintech se ha desarrollado poco y por qué los emprendimientos en general se han desarrollado más.

4. ¿Por qué a nivel de América Latina la industria Fintech peruana está rezagada?

Uno es el tiempo también, entró mucho después, entró muchísimo después. Dos, creo que no ha habido un apoyo decidido de parte del sector público. O sea quién debería haber tomado el rol de fomentar el desarrollo de las Fintech, mira todos los actores: COFIDE es una banca de segundo piso; el MEF que también ve temas de regulación en lo que significa capitales; la Bolsa de Valores de Lima, la Superintendencia de Mercados y Valores; la Superintendencia de Banca y Seguros; el Banco Central de Reserva.... o sea hay tantos actores, todos son independientes.... y la Asociación de Fintech.... y entonces el BCRP tomó un poco la iniciativa, organizó estos seminarios... incluso con el CEMLA (Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos), también con el BIS... trajo expositores, tuvimos toda una semana donde nos compartieron de todas partes del mundo y la presentación está en la página web del BCRP, si tú entras a eventos, vas a ver un evento del 2018 y ahí está todo lo que significa el desarrollo de las Fintech. Tuvimos intercambios con Dinamarca, Inglaterra, Suecia, Finlandia, España, muchísimos países que participaron. Entonces, el Perú en el tema de Fintech... uno que entró tarde y dos que también que creo que trabajan muy separados ¿no? creo yo que ahora la forma de las Fintech (quizás me pueda estar equivocando) ha sido ver el tema de "yo crezco hasta cierto nivel y parecería que hay un techo por lo tanto me uno al sector privado, que en este caso es el banco y le vendo mi proyecto" ahí como desaparece la razón por la cual en primer lugar se fundaron las Fintech que era para ofrecer servicios más baratos pero los

bancos también han reaccionado porque siendo tú el que tiene el mayor porcentaje de mercado (en términos de los préstamos) los bancos no han querido perder sus clientes y se han puesto las pilas y han dicho "oye ni hablar", mejor contra el enemigo, únete.. Entonces, las han absorbido y bueno, sé que muchas han encontrado ese techo y ya no han podido seguir creciendo.

5. Quizás ahí ha faltado el fomento de más iniciativas como StartUp Perú...

Sí, en realidad la maneja Produce pero sí fue un trabajo efectivamente de varios actores con varias recomendaciones que hizo el Banco Interamericano de Desarrollo desde aquella época, o sea presentaron un informe en el 2010, o sea hace diez años...

6. Pasando a la siguiente pregunta, ¿consideras que la Alianza del Pacífico (AP) es el bloque regional que más ha desarrollado el sector de servicios? Focalizándose en la regulación de la industria Fintech

Mira la AP en general, es el bloque económico más dinámico de América Latina ¿no? Mercosur ha estado parado durante varias décadas, todavía no encuentra su salida, tenemos problemas en Brasil, tenemos problemas en Argentina. Entonces, en el 2010 cuando a Alan García se le ocurre esta idea de crear la AP finalmente la deja, cuando él se va en el año 2011 y nosotros la trabajamos, trascendió varios gobiernos. Hoy en día diría yo que ha bajado su dinamismo por los problemas particulares en cada uno de los países ¿no? En la mayoría de los países hubo cambio de gobierno y cuando hay cambio de gobierno a veces las prioridades también se modifican, entonces México tiene sus propios problemas... entiendo que ahora para el 2020-2021 (porque ahora es poco lo que se va a hacer) pero para el 2021 creo que la AP puede ser una gran oportunidad. Entonces, como bloque económico, como bloque comercial es el más dinámico; creo yo que las Fintech en México son muchísimas y es una economía tan grande que además podemos aprender mucho de ellas. En Colombia hay muchísimo dinamismo de lo que significa toda la revolución tecnológica, de Medellín ha salido lo que se conoce como la "Ruta N" que ha sido como el farol o la luz que ha alumbrado todo el desarrollo tecnológico de Colombia y si las Fintech han sido muy dinámicas. En el Perú nosotros tenemos también Tunky, esta pasarela de pagos, después tenemos a Gonzalo Begazo que está haciendo el tema del delivery ¿no? O sea Gonzalo ha logrado levantar capitales hasta en la India, porque tiene un sistema de reparto muy muy ágil, él tiene a sus motos conectadas por todos lados y está en el tema del delivery o sea no es una Fintech pero sí ha salido con el tema del delivery muy muy rápido. Luego Chile, también tienen bastantes desarrollos, incluso hay muchas Fintech peruanas que se han unido con chilenas. Sí creo que la AP es un lugar extraordinario para motivar el desarrollo y el crecimiento de las Fintech.

7. Te había hecho esta pregunta porque yo también he entrevistado a emprendedores de Fintech peruanas y les había hecho la pregunta de si es que conocían las políticas que tiene la AP para el desarrollo de servicios financieros y me comentaban que no, que ellos no sabían de la existencia de estas políticas, entonces quizá todavía falta que este bloque regional mejoren la difusión de estos objetivos que tienen, también porque al momento de visualizar en su página web sus programas, documentos y publicaciones, su trabajo no está claro... es decir, cómo materializan estos objetivos que tienen, no se encuentra.

Tienes toda la razón, mira, ¿sabes cuál es el problema en la AP? la AP no tiene una burocracia montada como para tú exigirle a, digamos "una secretaría permanente". La AP se rige de acuerdo a la Presidencia Pro Tempore (PPT) de cada país, entonces, si el país al que le toca la PPT tiene problemas, como los que ha tenido el Perú, el Perú ha estado inverso en sus temas de distanciamiento ejecutivo con congreso, un congreso cerrado... y bueno, lamentablemente todas esas funciones fueron dejados de lado. Eso es a mi modo de ver porque yo sí creo y creo firmemente en el poder de la información. Entonces cuando tú entras a una página web y está con información pues de hace dos años, tres años, no hay forma... y la otra es la poca convocatoria que tienen porque la convocatoria tiene que hacerse a través de los privados ¿no? Los privados son los que tienen que estar permanentemente en contacto con el sector público y si los privados no vienen a ellos, es el sector público el que los tiene que ir a buscar. El otro tema es la informalidad que existe en el Perú, o sea no hay una asociación de Fintech donde todas se encuentren y digan: yo soy Fintech a partir del 31 de julio y asociación Fintech aquí tienes mi nombre, mi RUC, aquí tienes mis datos, yo voy a facturar tanto... no existe esa información. El *e-commerce* ha crecido tremendamente y no tienes un lugar donde puedas buscar cuáles son las empresas de *e-commerce*. Ese es el grave problema del Perú porque no tienes quién haga esta tarea. El Instituto Nacional de Estadística está perdido en grandes números y no hay forma de tener esa data actualizada, entonces PromPerú que es el que organiza el Peru Service Summit (que ya tiene como diez años) ahí por ejemplo, nosotros cuando estuvimos desarrollamos lo que le llamamos el APP4, que era la exportación de servicios, era justamente todo lo que eran las startups, Fintech... trabajamos muchísimos campos, pero la verdad es que si no hay el apoyo político del más alto nivel, todas estas iniciativas se van quedando en el camino. Yo diría que habría que retomar, porque te digo, es una pepita de oro que la han refundido por ahí y no le están sacando el brillo que merece.

8. Pasando a la siguiente pregunta, ¿cuáles son los principales retos para incrementar el dinamismo de la industria Fintech en el Perú? Justo estamos comentando que se necesita de las iniciativas privadas, pero también de los actores públicos que tenemos, que podrían pues ayudar ¿no?

Claro, necesitamos sabes qué cosa, una institución (no sé si privada o pública) pero que lidere los esfuerzos de unión, cada uno por su lado, la verdad que no funciona. Cuando tú te juntas y empiezas a conversar, las diferentes necesidades, requerimientos, aportes (de cada uno de ellos) empiezas a encontrar un hilo conductor y dices, bueno, como grupo estamos formando esto y es lo que va a permitir el crecimiento del ecosistema; pero si no lo hacemos, o sea, si el privado le echa la culpa al estado y el estado le echa la culpa al privado... siempre dicen "no me llaman", oye pero anda tú pues, preséntate y di "oye señores Promperú, yo existo". Pero no lo hacen... y el estado dice "yo lo llamo pero no me contestan el teléfono" oye pero quizás ha cambiado de teléfono... "ah ya, voy a ver". O sea, así es pues ¿no? Es complicado. Para mí, alguien tiene que liderar. Necesitamos data. Los directorios son sumamente importantes, no queremos ser un fiscalizador, ni Sunat, ni Sunafil, no queremos perseguir a las empresas y cobrarles el mantenimiento de la organización. Lo que necesitamos es por lo menos, tener una plataforma de información, en donde podamos todos cruzar información y ver en dónde estamos.

9. Es verdad, como te comento, yo estoy haciendo esta investigación centrándome en las Fintech, entonces hay distintos documentos, distintas entidades que realizan un mapeo a nivel Latinoamérica y para el Perú, está por ejemplo Finnovista y por ejemplo ellos indican que son 127 que están operando en Perú; sin embargo también vi un documento de OCDE y ellos indicaban que son 87 las que están operando en Perú. Ellos tenían como su fuente a esta asociación Fintech Perú, porque en Perú hay dos asociaciones: Fintech Perú y Asociación de Fintech del Perú, son dos organizaciones que no trabajan juntas. Lo último que sé es que ya se han unificado y tienen un directorio conjunto pero todavía no están funcionando, en su último comunicado dicen que están poniendo de acuerdo para el proceso de integración. Entonces, tienes mucha razón cuando indicas que no hay data unificada, estructurada. Es muy difícil así poder aseverar algo respecto a nuestro mercado porque no se tiene la información.

Claro, mira y eso pasa en todo. Yo he sido, como te digo, viceministra de Mype e Industria y las pymes, era una cosa pero... o sea, el CODEMYPE que es el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, si a esta gente tú le das un arma, se hubieran matado entre ellos. Qué terrible para pelearse, no hay esa educación de respeto por el otro. Así no se puede.

10. **Pasando a hablar del ecosistema emprendedor peruano, ¿qué es lo que permite que las startups se internacionalicen o se queden operando en el mercado doméstico?**

Ahí creo que es una combinación, en primer lugar, del producto que ofrecen y en segundo lugar, de la gestión que tienen. El producto si es exitoso.

Uno sin el otro no puede ir. La internacionalización viene, además de producto y gestión, debes tener un networking adecuado para poder llegar a la internacionalización.

11. **Entonces consideras la red de contactos para que puedan internacionalizarse...**

Importantísimo.

12. **¿Qué sector consideras que más permite el desarrollo de estas startups? Tenemos iniciativas privadas y públicas...**

En realidad depende de cada caso, si es que nos vamos a Estados Unidos, allá sin duda han sido las universidades, tipo MIT que empiezan a trabajar con estos genios de la tecnología, como Steve Jobs, Zuckerberg, Bill Gates... estos genios. En verdad, son las universidades las que están empujando. También, en Estados Unidos hay fondos públicos y también son de muy fácil acceso. Es algo que aquí en Perú, cuando estuve en el Ministerio de la Producción luché muchísimo porque sí pienso que nosotros como Estado tenemos que hacer algo para facilitarle la vida a las personas que están postulando a un fondo del estado, los requerimientos, la cantidad de papeleo y de burocracia que exigen, es demasiado para mí. Entonces ahí tenemos una gran tarea pendiente, los fondos del estado tienen que ser repensados, tienen que ser y deben tener otra manera de funcionar. Por ejemplo, el trabajo con las universidades tiene que ser avalado con una universidad... si tus profesores han trabajado contigo 5 años y saben que eres una persona correcta, que pagas tus deudas, que además te preocupas por cumplir con las normas, o sea este aval de la academia, para mi es fundamental. Entonces, por ejemplo Alessandra ya no es cualquier persona, UPC y

Alessandra concursan para fondos del Estado; en tu caso debe haber un fast track por el cual pases y accedas rápidamente a los fondos, esto tiene que ser un cambio radical, porque te exigen una guía telefónica de requisitos y cuando los terminas ya no necesitas la plata, tu invento ya alguien se lo copió. Esto es lo que falta, mayor rapidez y obviamente, ajustarse a las condiciones del mercado. En Corea, que es un país por excelencia donde se han trabajado todos estos temas de la innovación o en el mismo Japón o China, son las empresas en Corea (LG viene y pone la universidad dentro de la empresa o al revés, se va a la universidad y monta una empresa ahí). Eso nos falta a nosotros, ese trabajo conjunto, rápido y decidido entre universidad, empresa y Estado.

13. Consideras clave el trabajo de las universidades. Muchas ya tienen, incluso San Marcos ya tiene su incubadora, 1551...

Exacto, San Marcos tiene eso, pero mira, por ejemplo con el tema de los ventiladores ¿no? Hemos dado muchísimas vueltas, hemos perdido mucho tiempo y la verdad es que cuando uno lee las redes sociales, cuando el proyecto es exitoso, todos se quieren subir a la celebración, pero los chicos que estaban buscando el apoyo de CONCYTEC, no lo consiguieron ahí, tuvieron que irse al sector privado y cuando el laboratorio le da la plata, cuando ya veía CONCYTEC que bueno, iba a ser un proyecto exitoso, el sector privado le da 380 mil soles y CONCYTEC le da 185 mil, pero ¿quién sale a la presa a hacer el barullo, como si hubiera sido digamos el principal financista? No sale el sector privado, sale CONCYTEC.

14. Lo mismo pasa con StartUp Perú, no logran ser seleccionados aquí y buscan oportunidades por ejemplo, en StartUp Chile, que tiene mucho tiempo funcionando, ya hay más de 20 generaciones... y hay iniciativas peruanas que logran entrar allá y logran ganar, que no lo logran acá.

Porque las condiciones son muy difíciles, muy difíciles.

15. Magali, ¿consideras que el ecosistema emprendedor peruano ha permitido el crecimiento de las exportaciones de startups Fintech?

Yo diría que es una combinación de dos factores, de hecho es importante el apoyo del estado pero si tú no tuvieras un emprendedor, digamos luchador, innovador, que no se rinde ante la adversidad, eso no se hubiera dado.

16. Consideras también importante las habilidades del emprendedor...

Así es. Lo que pienso es que las personas... no sé pues, por ejemplo, si yo fuera de Huánuco, en Huánuco a mí me hubiera gustado que desde el colegio me digan cuáles son los problemas, yo salir y verlos, crecer con esta necesidad de encontrar soluciones a los problemas más agravantes de mi propia comunidad, entonces creo también que la educación en el Perú tiene que ser mucho más focalizada y orientada a mejorar las condiciones de nuestra localidad.

17. ¿Cuáles son las fortalezas del ecosistema emprendedor peruano?

Creo que las fortalezas son, en primer lugar, tener un programa... cuando tienes un programa, este trasciende los gobiernos, es decir, las personas lo conocen, hay una rendición de cuentas y digamos, ese programa existe. Entonces, para los emprendedores es sumamente útil contar con un

portal web, contar con fondos del estado y tener un programa que saben que no va a desaparecer cuando se cambie de gobierno. Pero como te digo, ese programa tiene que ser reformulado, tiene que ser actualizado. Como te decía hace un rato los requisitos son demasiado exigentes y que muchas veces vas a perder a ese potencial en el camino porque los requisitos son demasiado engorrosos.

18. Eso es en el lado de las iniciativas públicas, ¿y en el lado de las iniciativas privadas?

Bueno, que también es cierto que las universidades han hecho muy buen papel, la Universidad del Pacífico tiene EmprendeUP; ISIL tiene su propio fondo; San Marcos tiene uno, la UNI también tiene, la UPC me parece que tiene un programa, ESAN también tiene un programa. Es decir, creo que las universidades están cumpliendo su rol, pero sí creo que ha llegado el momento de unir esfuerzos y de no trabajar tanto en compartimientos. Es bueno que cada uno tenga su *mindcraft*, pero a nivel internacional es el Perú el que debe estar saliendo y buscar esta internacionalización.

19. Finalmente, ¿tienes alguna otra variable en mente que impulsa la exportación de servicios de Fintech?

La data, para mí la información es básica. Es necesario tener data, es necesario partir de una línea de base y es necesario medir los impactos. Es decir, no sé si StartUp Perú iba a tener una línea para Fintech pero sí creo que la data es urgente y que sea disponible para todo el mundo y alguien la tiene que manejar o alguien la tiene que alimentar. No sé si es el sector privado o el sector público pero hoy en día la data y la información es un elemento sumamente importante en la toma de decisiones de cualquier negocio.

Entrevista N° 11

Entrevistado:	Diego Castillo Hartung Subdirector para la Alianza del Pacífico de Cancillería del Perú
Fecha:	08 de julio de 2020

1. Diego, en primer lugar tengo entendido que tú eres Primer Secretario y te desempeñas como Subdirector para la Alianza del Pacífico de Cancillería. Quisiera saber desde qué año estás involucrado con la Alianza del Pacífico y cómo ha sido el proceso de llegada a ser subdirector.

Yo me vinculé por primera vez a la AP relativamente al inicio de mi carrera, en el año 2014, yo formo parte del servicio diplomático desde el año 2012. En 2014 soy designado en Colombia y ahí me encargo de los temas económicos y comerciales, siendo Colombia un país miembro de la AP, es un tema que trabajamos junto con la Cancillería Colombiana. No obstante, digamos que la AP tiene un funcionamiento, de alguna manera hermética, nosotros tenemos instancias ya bien establecidas que va desde los encuentros presidenciales y baja hasta las reuniones de los Grupos Técnicos, desde la embajada hemos apoyado sobre todo, en un tema de promoción y aprovechamiento de la AP como una herramienta para facilitar y promover negocios. Entonces, de esa manera me vinculo, de alguna manera a la AP, desde el año 2014. Retorno a Lima en el año 2019, ahí formo parte de la Dirección de Asuntos Económicos de la Cancillería que tiene a cargo la coordinación nacional por parte de la cancillería de la AP, la Coordinación Nacional y casi todas las instancias están establecidas por dos representantes: uno del Ministerio de Comercio Exterior y otro de Cancillería. Entonces, por parte de Cancillería es la Dirección de Asuntos Económicos, es la que tiene a cargo la coordinación nacional, ahí hay una Dirección de Integración, que ve todos los procesos de integración y de Agencia Económica Regional, es decir, Comunidad Andina, Mercosur, ALADI, etc. y, dentro de esa dirección hay una subdirección, que es la que me asignaron a inicio de este año.

2. Entonces, la siguiente pregunta es, que me puedas comentar un poco respecto a los Grupos de Trabajo de la AP, específicamente aquellos que se encuentran focalizados al comercio de servicios, comercio electrónico y el desarrollo de los servicios financieros. Yo he encontrado tres, que son, primero el Subgrupo Agenda Digital, el Grupo Técnico de Servicios y Capitales y el Grupo Técnico de Integración Financiera, me podrías comentar cómo es la dinámica de trabajo de estos grupos.

Ahí, si hay digamos, algunas precisiones que hacer porque toda la estructura organizacional de la AP no es que sea compleja pero si tiene algunas especificaciones que son importante tener en cuenta. Como te mencioné, nosotros tenemos varias instancias, básicamente, a grandes rasgos tenemos los encuentros presidenciales, que establecen mandatos, que son nuestro norte, nuestras misiones a cumplir maso menos, el periodo de un año (de lo que dure una PPT, Presidencia Pro Tempore); de ahí tenemos el Consejo de Ministros de la AP, que reúne tanto a los ministros de relaciones exteriores como a los ministros de comercio exterior; tenemos al Grupo de Alto Nivel, que reúne a los mismos sectores pero a nivel de viceministros; tenemos las Coordinaciones Nacionales y por último, tenemos los Grupos Técnicos. Eso es, maso menos, la estructura orgánica de la AP como está establecido o nace del Acuerdo Marco. De alguna manera, paralela, el

Protocolo Adicional al Acuerdo Marco (PAAM), es el "Acuerdo de Libre Comercio" de la AP (para denominarlo de alguna manera), también crea una institucionalidad. Ahí es donde tú vas a encontrar algunos comités y subcomités o Grupos de Trabajo, estos grupos de trabajo son diferentes a los Grupos Técnicos y eso es importante a tener en cuenta, o sea, como te digo, la estructura o la institucionalidad del PAAM es básicamente la Comisión de Libre Comercio (CLC), que reúne solamente al sector comercio, los ministros y de esa CLC parten los comités, subcomités y grupos de trabajo. Esta institucionalidad tiene como único mandato velar por el cumplimiento y mejor aprovechamiento del PAAM, ellos ven todo lo que es lo comercial. Los Grupos Técnicos, que como te dije, de alguna manera se derivan del Acuerdo Marco, ellos ya ven los temas de alguna manera, más transversales, amplios y no solamente de corte comercial. Actualmente hay 25 Grupos Técnicos, que también ven temas como educación, cultura, estrategia comunicacional, etc. Entonces, son temas que no necesariamente son de índole comercial. Ahora, tú mencionas que hay un Subgrupo de Agenda Digital, ahí si es importante hacer la precisión, es un Grupo Técnico de Agenda Digital. El Grupo Técnico, por parte del Perú, participa la Cancillería y esta de alguna manera coordina con las demás entidades peruanas que digamos, tienen cierta competencia, en la temática de Agenda Digital, que es PCM, es PRODUCE, es MTC y también el MINCETUR. Ahora, este Grupo Técnico, también tiene un origen y es que, antes de que tengamos el Acuerdo Comercial de la AP, el mandato fue avanzar algunos temas que ya sabían que se querían abordar del marco de la AP, incluyendo los temas de Agenda Digital. Entonces, se creó este Grupo Técnico, porque no se podía ningún comité ni nada porque no existía el aparato jurídico, para la creación de un comité. Entonces se creó el GT, se adoptó el PAAM y dentro de este hay básicamente dos capítulos que caerían dentro del gran paraguas de Agenda Digital, que es Comercio Electrónico y Telecomunicaciones. Sin embargo, esos dos capítulos no han conformado una instancia propia, por lo cual, sus temas se siguen viendo desde el GTAD. Actualmente, nosotros estamos en un proceso justamente sobre cómo nosotros podemos optimizar el trabajo, porque somos conscientes que hay muchas especificidades técnicas que debemos tener en cuenta, cómo logramos crear (y eso es un caso excepcional) dos instancias que vean los temas de Agenda Digital: una que vea los temas que correspondan al PAAM, entonces ahí estamos viendo si vamos a crear un comité o un subcomité y qué temas se quedan en el GTAD. Eso es algo novedoso, porque vas a tener dos instancias que van a ver en teoría temas muy similares pero la diferencia es que se cree comité o subcomité para ver los temas de Agenda Digital va a tener competencia únicamente sobre la implementación del PAAM, mientras que el GT va a seguir viendo temas un poquito más amplio, como puede ser talento digital, cuarta revolución industrial, gobernanza digital, etc., todos aquellos temas que no están regulados en el PAAM, los debería ver el GT y el comité o subcomité que estamos por crear va a ver a todo lo que se refiere estos dos capítulos que mencionamos, comercio electrónico y telecomunicaciones.

Yo había mencionado lo de subgrupo agenda digital porque lo he encontrado en la página web de la AP, de ahí he sacado, por ejemplo, los documentos que son Hoja de Ruta; en la pestaña de Agenda Digital, me mostraba este documento y mencionaba "Subgrupo Agenda Digital", los objetivos y las miras de trabajo.

Sí, y esto tiene una razón de ser. Lo que ha habido en la AP, es un trabajo dinámico, las instancias de las diferentes áreas de creación tienen una cierta dinámica que se encuentra en permanente evaluación. Entonces, a través de una decisión de ministros hace dos años (aproximadamente) se

eliminaron y se crearon algunos Grupos Técnicos y en ese contexto, el Subgrupo de Agenda Digital se elevó a ser un Grupo Técnico, por eso todavía tienes en algunos documentos la denominación subgrupo, lo que tenemos actualmente es el Grupo Técnico.

- 3. Me queda bastante claro, entonces, yo entendería que en este comité que se va a constituir se trabajarían los objetivos, por ejemplo, de acelerar el crecimiento de comercio electrónico y digital.**

Por ejemplo, ese sería un objetivo porque calza perfectamente con los objetivos del PAAM.

- 4. Y hablando del Grupo Técnico de Servicios y Capitales, por ejemplo, tienen como objetivo incentivar el comercio de servicios, entonces dentro de comercio de servicios se puede hablar de startups, de empresas que exporten servicios. En ese sentido, este grupo trabaja directamente con estos o son coordinaciones con organizaciones públicas que me comentaste, PCM, PRODUCE...**

Te lo comento en términos generales, porque como te digo, tenemos una repartición de algunos de los Grupos Técnicos y ahorita estamos en un proceso de transformación, de eliminar algunos GT y confirmar los comités, salvo en el tema específico de Agenda Digital donde van a coexistir dos instancias. Servicios y Capitales es un tema que va a ver específicamente el Comité y por ende, el Mincetur. Entonces, justamente estamos haciendo este traspase, esa organización interna. Pero, si te puedo decir que, una de las grandes virtudes de la AP es la sinergia que hace con el sector privado. Existe un Consejo Empresarial de la AP que nos da varios insumos, bastante importantes. Entonces la labor y yo creo que todas las instancias de la AP, no se limita a coordinaciones de gobierno a gobierno sino hay una amplia participación del sector privado, no solamente de manera de insumos y de expresión de algunas necesidades o posibilidades que ellos ven, sino también en el sentido de que para nosotros, para poder hacer bien nuestro trabajo y poder avanzar en este camino de integración, necesitamos también ir de la mano de las empresas. Entonces, hay muchas iniciativas y muchas acciones que se toman en el marco de la AP que van desde macrorruedas de negocios hasta capacitaciones, concursos, etc., en la que participan activamente las empresas y lo que es, servicios y capitales, ahí va de la mano, tanto como para promover su vocación exportadora, que es uno de los grandes objetivos de la AP como para hacerlo partícipe de diálogos públicos, privados, etc. Entonces, en términos generales, sí te puedo decir que hay una participación del sector privado, de las pequeñas, medianas empresas. Obviamente es un énfasis nuestro y no solamente de nivel gobierno.

- 5. Lo mismo me imagino que pasa en el Grupo Técnico de Integración Financiera, tengo entendido que lo ve el Consejo de Ministros de Finanzas y bueno, fue para mi sorpresa encontrar que existe un subgrupo Fintech ¿no? que se encargan de desarrollar esta industria** Sí, ahí también hay una labor y todo esto te comento para que también tengas una visión de cómo la organización interna de la dinámica de la AP es algo donde nosotros estamos abocados y donde dirigimos varios de nuestros esfuerzos porque debemos velar que la AP funcione de la mejor manera posible. Entonces, en algún momento se identificó una necesidad de trabajar algunos temas cuya competencia está en los Ministerios de Economía o de Hacienda de los países de la AP y se creó de alguna manera, paralela, el Consejo de Ministros de la AP, no es propiamente un consejo, muchas veces se utiliza ese término, porque jurídicamente no está conformado este consejo, pero existe, no hay aparato jurídico que te diga que existe el Consejo de Ministros de Economía como sí dice que existe un Consejo de Ministros de la AP. Pero, en la práctica existe, en la práctica se

reúnen y en la práctica también tenemos ciertas coordinaciones con ellos, ¿por qué? o sea, ellos se crean a parte y debes tener en cuenta que la AP reúne esos cuatro países que tienen además un mismo modelo económico y una misma visión de gobierno. Entonces, era lógico que nos apoyemos teniendo un brazo que reúna a los ministros de economía y finanzas de los países, y es en ese contexto donde ellos se han organizado también con grupos técnicos, con algunos mecanismos o vehículos financieros, fondos, por ejemplo para infraestructura, etc... ahí es donde se constituyen esas instancias que tú mencionas. La misma dinámica va a tener el Consejo Empresarial de la AP, que también tienen instancias propias, existe el consejo, sabemos por quienes están conformados, pero ellos también son autónomos. Como te mencioné, el Consejo de Ministros, ellos también se organizan en temas como medio ambiente "creemos un grupo porque vemos una necesidad del crecimiento verde o economía circular" y ellos crean instancias. Entonces, los casos que tú mencionas, fue por iniciativa de estos ministerios, que se reunieron, crearon su consejo y crearon estas instancias de trabajo y de coordinación.

6. Ahora, pasando a lo que es, la intención que tiene la AP por impulsar el desarrollo el sector Fintech, he encontrado antecedentes importantes, como lo es la declaración de Cali, en julio de 2017. Por ejemplo ahí hay una declaración del Consejo de Ministros de Finanzas de la AP donde ellos alientan a compartir mejores prácticas del sector Fintech de cada país. Desde esa fecha a la actualidad, ¿hay algún otro trabajo importante realizado por el Consejo?

Tendría que revisar en la información que nos comparten los Ministerios de Economía, eso sí tengo pendiente, porque no sé la respuesta. Yo pensaría que sí, ellos tienen una dinámica de trabajo muy positivo pero de alguna manera son autónomos, ven sus temas; o sea, tenemos algunas coordinaciones, ellos nos informan sobre algunos avances que han tenido, etc., pero los detalles específicos no los conozco, pero te los podría averiguar.

7. Pero si, ellos se reúnen periódicamente y empiezan a analizar los temas que tienen en su mesa de trabajo. Ahora, tengo entendido que realizan reuniones virtuales...

Sí, obviamente por la situación toda la AP está funcionando de manera virtual. Sí sé que hay una periodicidad en sus reuniones y así también tienen delegados y grupos de trabajo en el que digamos hay un contacto permanente de los cuatro países.

8. Lo mismo me imagino que pasa con la regulación ¿no? Yo he encontrado un documento que se elaboró en la Presidencia Pro Témprore de Colombia 2017-2018, donde crean los principios orientadores para la regulación Fintech en la AP. Tengo entendido que ese es uno de los objetivos, establecer una regulación que sea flexible y aplicable a los cuatro países. En temas de regulación Fintech, como Perú, no tenemos una ley específica que regule a esta industria, la única que la tiene es México. Aquí lo único que tenemos es aprobada una normativa que regula a los crowdfunding. Entonces, yo sé que existe una intención de establecer una regulación, lo menciona bastante claro el documento, pero quería saber si ya existe un avance completo respecto a esto.

Es un tema demasiado específico para que yo te pueda dar la información pero sí te doy un poquito de contexto. Por todas las virtudes de la AP y todas las facilidades que está dando para la libre movilidad de servicios y capitales, hay una necesidad de alguna regulación que facilite esta circulación dentro de los cuatro países. En algún momento se habló de homologar iniciativas, lo cual es un proceso bastante complejo. Después se habló de armonizar y ahora lo que muchas veces se está haciendo es, en temas no regulados, se está intercambiando información, se están creando

proyectos. Hay muchas discusiones técnicas para generar cierta afinidad en alternativas entre los cuatro países. Yo me imagino que en ese contexto si ha habido algún intercambio, ha habido en otros sectores, casos exitosos donde nosotros hemos podido implementar legislaciones muy similares. Es otro sector, diferente al que estás analizando, pero por ejemplo nuestro programa de Obras por Impuesto, Colombia hizo un *copy-paste* porque lo vio tan exitoso que nosotros compartimos todas nuestras experiencias en la aplicación, la elaboración de la ley y Colombia se nutrió de eso. Entonces, para esos temas que son de alguna manera novedosos y que están por regularse, tiene que haber un intercambio muy similar. De todas maneras sería muy en el espíritu que nosotros queremos. Nos sirve que haya por lo menos esa compatibilidad normativa entre los cuatro países para temas en el que básicamente quieres que haya esa facilidad de movilidad de capitales y de servicios financieros.

9. Muchos autores escriben de cómo la AP se veía como la esperanza de que exista una integración por parte de esos cuatro países, económicamente porque estos convergen en la mirada sociopolítica. Sé que existe un avance importante que es el MILA, que es una iniciativa privada, pero que la AP lo tuvo bastante presente.

Sí, efectivamente, eso otra vez está relacionado a lo que te menciono. Esa gran compenetración que existe en la AP que acompaña las fuerzas del sector privado. De hecho, el MILA es un antecedente a la AP, el último en unirse fue México, pero ahí se vio un gran potencial y a medida que ha ido creciendo la AP, también ha crecido ese mercado de capitales entre los cuatro países y ahora son iniciativas que de alguna manera se acompañan y también están esos diálogos que son tan importantes de ver qué necesidades tiene el sector privado que de alguna manera nosotros podemos adoptar y trabajar a nivel gobierno. Ahora, en términos generales, la integración existe en muchos ámbitos, no es nada abstracto sino algo bastante concreto. Obviamente no hemos llegado a una integración en todos los sectores como muchos se imaginan, como a veces es nuestro deseo pero también somos conscientes que también hay sensibilidades en todos los países y vamos poco a poco, los países tienen que adecuarse a una integración. En el caso peruano, nosotros, de los cuatro países, nuestro mercado es bastante más chico que el de México y eso viene con retos y desafíos, pero la integración... yo pensaría que en muchos aspectos, incluyendo en el ámbito comercial y el de inversiones, es una realidad porque ahí tenemos una herramienta vigente muy clara que es el PAAM, que genera liberación de los aranceles de 92% que ahorita estamos en un 95% y vamos a llegar a 100%. Pero también, en otros objetivos que fundaron la AP como lo es la libre circulación de personas, hemos tenido avances en la recepción de visas, etc., entonces pensaría que la integración se ha dado en muchos aspectos.

10. Respecto a las Presidencias Pro Témpores, la dinámica que se tiene al momento de trabajar es ¿cada país al momento de tomar la presidencia tiene sus objetivos, tiene su manera de trabajar?

Como países, tenemos diferentes instrumentos que nos dan un norte de cuál es el trabajo de la AP. Tienes el insumo anual que nos proveen las declaraciones presidenciales, no solamente es un recuento de lo que se ha hecho sino también marca algunas pautas y las instancias inferiores lo que hacen es un seguimiento a estos mandatos. Eso es un trabajo constante en la AP, nosotros acabamos de tener el tres de julio una reunión, ahí uno de los temas en agenda fue el estado de cumplimiento de los mandatos de la declaración de Lima. Ahí hay un ejercicio muy claro en el que nos dicen, esto se ha hecho, esto queremos hacer y un año después los presidentes nos toman

una prueba de qué se ha hecho y no se ha hecho. Eso no quita de que nosotros, a lo largo de un ejercicio de PPT nosotros podamos llegar con nuevas iniciativas. El Perú lo hizo durante su reciente PPT, nosotros por ejemplo iniciamos con el Foro de Cooperación de la AP que tuvo mucho éxito y Chile lo quiere continuar este año, nosotros impulsamos una declaración en gestión de plásticos, era un tema novedoso en la AP que ahora se ha aterrizado en una hoja de ruta que va a ser un trabajo a cinco años. Entonces, está el norte que otorgan los presidentes una vez al año, está la libertad de cada PPT de proponer nuevos temas. De hecho la PPT chilena hizo un ejercicio inédito pero me pareció bastante interesante y la intención de Colombia es replicarlo, que al inicio de su PPT el presidente Piñera envió una carta a los otros presidentes de la AP como diciendo esta es mi hoja de ruta, que establece nuevos matices al trabajo de la AP o pone nuevos temas en agenda, por ejemplo una mejora de gestión de la AP, eso es un tema que no está en los mandatos pero la PPT lo quiere proponer y lo vamos a trabajar entre los cuatro países, siempre y cuando haya un consenso. Todas las decisiones se toman bajo un consenso. Adicionalmente, también tenemos una visión 2030 y con un poco conocido plan de trabajo. Entonces eso también establece unos temas de trabajo a largo plazo hacia dónde quiere ir la AP y eso alimenta nuestro trabajo. Otra de las virtudes que tiene la AP como mecanismo de integración es la poca burocracia que existe y que muchas de las decisiones y los avances se toman en estas reuniones periódicas que tenemos de los Consejos de Ministros, del Grupo de Alto Nivel de coordinadores nacionales es que nos podemos adecuar fácilmente también a los temas, incluyendo al MEF. Es uno de los temas que nosotros tratamos en la última presencial de Lima, en marzo y desde ahí se ha elaborado y se viene trabajando en una agenda ad-hoc de pandemia, de cómo podemos juntos los cuatro países podemos ayudar a mitigar los efectos del COVID-19 sobre las economías. Entonces, tienes los mandatos, tienes esa facultad que tiene cada PPT de iniciativas nuevas, tienes una visión 2030 que alinea el trabajo en la gestión.

11. Respecto a la difusión que tienen las políticas de trabajo, por ejemplo, en el tema que estoy investigando, que es la industria Fintech, he entrevistado a personas que se encuentran involucradas en esta industria y les pregunto si ellos conocen respecto a las políticas que se tienen en la AP y honestamente son muy pocos los que aunque sea conocen qué cosa es la AP. En ese sentido, ¿qué estrategia debería desarrollar la AP para revertir esta situación? ¿Esta problemática está siendo abordada?

Sí, es una deficiencia que nosotros conocemos, somos conscientes y de hecho como parte de lo que estamos proponiendo para el Grupo de Estrategia comunicacional es hacer un plan de comunicación a largo plazo, que se identifique los diferentes stakeholders de la AP incluyendo emprendimientos de los diferentes sectores. Lo que sí tenemos ahí un gap de comunicación. Ahora, yo creo que eso no se debe porque la AP esté haciendo una mala gestión en temas de comunicación, sino que yo creo que esto tiene un trasfondo. Que muchas veces hay un divorcio entre el sector privado y las empresas gubernamentales. Entonces, el sector privado y las pequeñas y medianas empresas no necesariamente saben cómo aprovechar estos beneficios y oportunidades que se generan desde el gobierno. A mi opinión es el trasfondo de todo eso. Yo creo que en la AP sí se hacen esfuerzos interesantes por difundir, ahora, ¿se puede mejorar eso? en muchísimo. Digo que se está haciendo un trabajo interesante porque actividades como LAB4+, es una actividad anual que reúne un grupo bastante importante de empresas, igual que las macrorruedas. Ahorita por ejemplo sacamos un concurso, Innova COVID, que era justamente sobre emprendimientos,

innovación que beneficien en este aspecto y participó un número de más de 350 empresas en una convocatoria que creo duró menos de un mes. Entonces yo creo que de alguna manera, a las empresas que están abiertas a explorar qué beneficios generan estos cuatro gobiernos, sí han tenido un contacto directo con la AP y han tenido beneficios directos, pero como te digo hay un trasfondo, un potencial enorme por mejorar.

12. Ese contacto directo que mencionas que establecen con las empresas, ¿lo establecen a través de otras instituciones? ¿Cómo realizan el contacto?

Depende de la temática, a veces son convocatorias abiertas. Tenemos algunos aliados importantes como es el BID que tiene una base de datos importantes; las agendas de promoción que en su día a día, tienen contacto con las empresas, son aliados importantes para difundir, el consejo empresarial de la AP que en el caso del Perú reúne a ADEX, a la Sociedad Nacional de Industria, a la CONFIEP, Cámara de Comercio de Lima. Todos ellos tienen grupos, instancias de trabajo. A través de ellos hacemos difusión pero también la retroalimentación y el contacto que necesitamos. Por eso justamente, la importancia de trabajar de la mano con el sector privado y los beneficios que tenemos a través de la constitución del consejo empresarial de la AP.

Entrevista N° 12

Entrevistado:	Karina Tejada Castro Coordinadora de Comercio de Servicios en la Dirección de Asuntos Multilaterales del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
Fecha:	14 de julio de 2020

Lo que si te puedo comentar es que nosotros hemos participado en el análisis de un proyecto de ley Fintech que lo propuso la SMV el año pasado. No llegó a aprobarse la ley, pero el proyecto entiendo que tiene varias versiones y es siempre muy similar. El proyecto yo tengo entendido que es público, o sea en la base del Congreso puedes encontrar los expedientes del proyecto, o sea vas a encontrar varias versiones del proyecto, pero como te digo son muy similares. Nosotros lo que sí observamos a ese proyecto fue que lo que querían hacer los de la SMV era que las Fintech tuvieran que estar establecidas acá en Perú sino me equivoco era uno de los requisitos y eso sería violatorio para los acuerdos comerciales porque nosotros no le imponemos, o sea nosotros podemos ponerlas, pero nunca hemos puesto una excepción para poder obligarle a una empresa que esté establecida acá. La SMV lo hace por un tema de como medida de poder vigilar las operaciones de las empresas.

1. Desde tu percepción, ¿cómo ves el panorama actual de las startups Fintech peruanas entre los países de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú)?

Mira, esa pregunta por ejemplo yo siento que nosotros no hemos mucho trabajo en materia Fintech en el grupo de servicios y capital. En el grupo de Agenda Digital tampoco se ha hecho un trabajo del mercado Fintech todavía, si se quería diseñar proyectos, pero no hay algo específico para Fintech ya diseñado y tampoco encaminado. Si te puedo mencionar que se está pensando dividir un poco el grupo de Agenda Digital con un nuevo comité ¿por qué? porque el grupo de Agenda Digital aparentemente debería solamente ver temas de buen gobierno electrónico y el nuevo comité ya vería lo que son temas comerciales y dentro de eso probablemente, Fintech y otras cosas, porque recuerda que en la Alianza del Pacífico no solamente están sus grupos sino que también tienes a los ministros de finanzas y los ministros de finanzas también trabajan en esos temas. Entonces ellos también pueden estar trabajando en algo relacionado a Fintech.

2. Estos comités me dices todavía no se han creado, se están evaluando...

Se están evaluando pero lo que sí existe ahorita es el grupo de ministros de finanzas y cuando han discutido en materia Fintech en la AP ellos, ahí es que muchos han comenzado a tener una línea casi común para lo que era regulación de la Fintech.

3. Si, si vi eso que han creado unos principios para una regulación entre los cuatro países, pero todavía acá en Perú no hay en cambio en México si me parece que ya han lanzado una ley Fintech.

Me parece que todos ya tienen, en Chile ya está por salir. En Perú la verdad no tengo idea de cuando llegarán a sacar la norma porque los únicos que los observamos fuimos nosotros e hicimos unos cambios y acordamos entre ministerios y con eso podía salir el proyecto, pero no sé por qué no lo han sacado la verdad.

4. ¿Considera que la Alianza del Pacífico (AP) es el bloque regional que más ha desarrollado el sector de servicios, focalizándose en la regulación de la industria Fintech?

Ahí, salvo que nuevamente la persona de finanzas te diga lo contrario, creo que no necesariamente es un sector de servicios que más ha desarrollado el bloque ah. Siento que la AP ha trabajado... quizás en telecomunicaciones es lo que más han estado desarrollando, un poco de servicios profesionales, pero Fintech la verdad es que yo siento que no es en lo que más se ha avanzado en los temas que se ha trabajado. De repente la percepción del bloque puede ser otro ¿no? la impresión del grupo puede ser otra.

5. Pero en tu percepción, tú crees que más se ha enfocado en otros tipos de servicios

Sí porque lo que pasa es que la industria Fintech es relativamente nuevo entonces tampoco hay un trabajo como bloque en eso, recién yo creo que se va a comenzar a diseñar ideas interesantes.

6. “El Protocolo Adicional de la AP ha permitido la articulación de Grupos y Subgrupos de Trabajo como instancias técnicas. Cada subgrupo de trabajo elabora una Hoja de Ruta como punto de partida para mapear y poner sobre la mesa aspectos relevantes que permitan el alcance de los objetivos planteados en el Acuerdo Marco.” ¿Qué esfuerzos realiza el subgrupo de agenda digital para lograr el objetivo de acelerar el crecimiento del comercio electrónico y digital?

Tengo entendido que los grupos y subgrupos iban a permitir articular, entonces nuestra pregunta era más sobre cómo lo hacían y en qué estado está ¿no? porque la información que ponen en la página es relativamente pasada, no está actualizada.

En el grupo de Agenda Digital, en general en la AP, el sector privado está súper preocupado por tratar que ellos de participar en los grupos porque ellos, yo concuerdo completamente con ellos, ellos tienen la visión de lo que se necesita en comercio. Entonces en el grupo de Agenda Digital, específicamente, ellos solicitaron tener, que se instituya una especie de diálogo entre el sector privado y los funcionarios del grupo de Agenda Digital. No se ha llegado a instituir como tal, pero sí se creó y casi se ha institucionalizado un diálogo público privado que se supone que se va a celebrar una vez al año o dos veces al año. Es una oportunidad para que el sector privado comunique todas sus preocupaciones relativas al aspecto digital, todo lo que es referido al grupo de Agenda Digital. Entonces, ese es el acercamiento quizás más claro que tienen con el sector privado directamente. Ahora el grupo de Agenda Digital, bueno, puedes llamarla “hoja de ruta”, pero tiene una matriz con varios temas que han identificado hasta ahora como necesarios para trabajar dentro de la AP, dentro de sus temas está también el tema de Fintech pero también otros temas como por ejemplo, talento digital, ciberseguridad, diversos temas. Entonces todos, bueno algunos, uno o dos de esos temas están encaminados, pero en realidad no hay grandes proyectos encaminados.

7. Una consulta, el sector público dices que hace acercamientos a través de asociaciones o las mismas empresas, o sea cómo se da ese acercamiento...

El CCAP¹ creo que es la conexión entre ellos, como van a coordinar lo que quiere el sector privado, el CEAP², con lo que quiere la AP o con lo que puede trabajar la AP.

8. Ah entonces a través de esos organismos son los que ellos hacen el acercamiento

Ahorita estamos centrados en el CEAP. Ahora, obviamente que eso no es un limitante, si un grupo quiere hablar con otras empresas del sector privado, aparte del CEAP, puede hacerlo. Pero

¹ Comité del Consejo Empresarial de la AP

² Consejo Empresarial de la AP

acuérdate que en el diálogo público-privado del CEAP es lo más tangible ahorita para temas de Agenda Digital, eso sí, ya ha empezado, se está llevando a cabo.

9. Luego, me dijiste que incentivaban el comercio, me dijiste que sí pero no necesariamente en lo que es Fintech sino más en otro tipo de servicios...

¿Cómo es el trabajo del Mincetur con los Grupos Técnicos de la AP, específicamente el Grupo Técnico de Servicios y Capitales y el Grupo Técnico de Integración Financiera?

¿Trabajan conjuntamente con las startups para incentivar el comercio de servicios? ¿cuál es la política de desarrollo para las startups Fintech

En el caso del grupo de Servicios y Capitales, lamentablemente no hay una conformación activa ahorita con ellos. El grupo de Integración Financiera... bueno o sea yo no sé exactamente cuáles son los grupos, todos los grupos que hay en la AP... ¿este es netamente de comercio o está más relacionado a finanzas?

10. Me parece que va más para finanzas pero quería saber si es que tenía una conexión con comercio

Sí o sea definitivamente nosotros en el grupo de Servicios y Capitales podría trabajar el tema Fintech, como startups, como bien lo pones, sin embargo, ahorita no hay ningún proyecto propiamente, pero por temas políticos sobre todo porque no es el Perú el que ha presentado tantas observaciones digamos a trabajar en tema Fintech al contrario, sino por un tema, coyuntural, político no hemos tenido el apoyo para trabajar estos temas, de parte sobre todo de México, Colombia. Entonces, no se ha trabajado muchísimo en los últimos tiempos en temas que podrían representar más discusión política. Ahora el tema específicamente Fintech como está muy relacionado a finanzas, más bien, nuevamente, muchas veces se podría referir que se trate de Servicios y Capitales, pero bajo la atención de los ministerios de finanzas. De ahí, nuevamente, ya hay nuevos trabajos, ahí te pueda ayudar la SMV. La SMV participa en esos grupos.

11. Lo que quería saber si es que en la AP, en estos grupos, ven el tema de startups en general, emprendimientos, no necesariamente en Fintech pero sí de emprendimientos.

Sí, eso sí y sobre todo mucho se enfocan en las empresas que son más chiquitas porque son las que más tenemos los países de la AP, son a las que más se ayuda con los subgrupos. Hay un grupo de pymes y en ese grupo también hay un, no sé si te interesa contactar. Ahí el que trabaja en ese grupo es una persona del MINCETUR y de repente ahí le preguntamos si ve algo relacionado al tema Fintech y bueno él si te puede contar lo que están haciendo en materia de startups.

12. Y de PromPerú, ellos promocionan, porque sé que han realizado como giras/ruedas de negocios ligado a startups, también de Fintech.

Sí ellos siempre hacen, PromPerú siempre saca a las empresas peruanas para el exterior, en ferias, así como para promocionarlas. Además, en la AP, dentro de la AP hay un grupo de agencias de promoción, en ese participa PromPerú y ahí también, si tienes el contacto de PromPerú te pueden contar específicamente que están viendo ellos. De repente incluso puedes tener contacto con la coordinadora de la AP, que es la que coordina dentro del ministerio la AP, porque ella debería tener los mandatos identificados de cada grupo.

13. Ella es la coordinadora de AP del Perú, del Mincetur...

Ella coordina para el Mincetur, no te vayas a confundir con coordinadora porque ella coordina para el ministerio, pero eso no es lo mismo que el coordinador nacional. El coordinador nacional

ya es un cargo alto. Los coordinadores son uno del ministerio de relaciones exteriores y uno de Mincetur. Pero ella coordina en la práctica para la AP, como coordinadora, es su cargo.

14. Sobre todo, por las funciones que ella realiza.

Sí.

15. ¿Cree usted que las políticas adoptadas en la AP, en el Marco del Protocolo Adicional, ha permitido el crecimiento de las exportaciones de las startups Fintech peruanas?

Y del Protocolo propiamente, bueno salvo que la gente de pymes te diga otra cosa... bueno Fintech es servicios ¿no? Entonces, la verdad es que dentro del capítulo propiamente de servicios. Tenemos un capítulo de servicios y un capítulo de comercio electrónico, ambos son muy importantes para una Fintech, en todo caso. Probablemente el capítulo de comercio electrónico... ah y también tenemos el capítulo de servicios financieros, verdad. Ya, el capítulo de comercio electrónico es importante para un negocio como las Fintech porque el capítulo de comercio electrónico en cualquier acuerdo comercial, incluyendo el bloque, lo que está haciendo ahorita es evitar que las normas que emiten ahora los ministerios, incluido el MEF por ejemplo, sean demasiado proteccionistas e impidan desarrollar los negocios porque si tú revisas el capítulo tiene disposiciones como "libre flujo de información" o "libre circulación de servidores" si la Fintech necesita trasladar información de un país a otro sin que se lo impidan... este capítulo es importante ¿no?. Eso evita que el Perú se vuelva un país y todos los países de la AP ¿no? que se vuelvan restrictivos en materia de comercio electrónico en la AP. Después, el capítulo de servicios financieros, por ejemplo, en el caso del proyecto que yo te comentaba, ha evitado que la regulación interna requiera obligatoriamente que las empresas startups que al brindar servicios Fintech se encuentren establecidos en el Perú. Bueno, pero ahí ya estamos hablando de una Fintech que quiere brindar servicios fuera de Perú, hacia el Perú. Creo que tú estás analizando más las que se encuentran acá, desde el Perú y brindan el servicio aquí, pero bueno, el capítulo de servicios financieros les aplicaría a las Fintech que vienen sus servicios desde afuera, en todo caso entiendo que, yo entendería que si estás viendo también startups, o sea a las startups les interesa no solo recibir inversión Fintech desde acá, ósea de Fintech peruanas ¿no? sino también desde el exterior, porque así digamos diversificaría la oferta que tienen para empezar sus negocios. Entendería que es importante.

16. Ya hemos entrevistado a algunas startups que ahorita están operando ya en México, lo que nos dicen que es un país con un mercado grande y lo tienen como su primera opción pero algunos también están en Colombia, Chile y eso es lo que se está buscando en la investigación, estas startups, que parten de acá de Perú pero se están internacionalizando. ¿Qué tanto había influido la AP, si había algún acercamiento, si desde acá se está impulsando esto?

O sea, específicamente ahí lo que yo creo que te podría servir mencionar dentro de la AP es que tenemos este capítulo de servicios financieros y el de comercio electrónico para que nuestras empresas peruanas puedan salir y brinden servicios al exterior. No solamente hay el protocolo, porque claro, las empresas peruanas van a poder salir dentro de los países de la AP para brindar sus servicios en función a lo que diga el protocolo; pero además lo mismo o casi lo mismo con el capítulo de servicios financieros y de comercio electrónico está también en el TPP, por ejemplo, claro, que todavía nosotros no lo hemos ratificado, pero una vez ratificado eso nos permite salir

incluso de una zona más amplia, o sea nos asegura un poco más la apertura del mercado donde podemos operar.

17. Bueno la siguiente pregunta era sobre la regulación (¿existe alguna regulación concreta para las Fintech? ¿cuándo sería su implementación?) y me comentaste que todavía no se ha hecho la implementación...

Todavía no hay la implementación pero el proyecto ya está. Yo, como te digo, nos sorprendimos de que no lo llegaran a sacar, no sé por qué no lo llegaron a sacar, no sé cuál habrá sido el problema, tal vez sea político pero ya estaba.

18. Esto viene impulsado por el trabajo que realizaban, era más que todo por su propio lado...

Este proyecto, lo que nos dijo en ese momento la SMV es que ese proyecto lo habían diseñado teniendo en cuenta el impulso que trataba de dar el grupo de Finanzas de la AP para la regulación de las Fintech. Eso fue lo que nos mencionaron. Probablemente la SMV te pueda dar un panorama más completo.

19. Para el desarrollo de startups, el apoyo financiero es esencial al inicio del emprendimiento, pero también lo son los incentivos fiscales, la infraestructura, el conocimiento y desarrollo de habilidades empresariales. ¿Cuáles consideras que son las fortalezas locales del ecosistema emprendedor peruano?

Si eso más que todo era por el ecosistema emprendedor que tanto el sector público a través de otros programas como Innóvate Perú realizaban el desarrollo de emprendimientos, pero no sé si tengan alguna vinculación al momento de realizar la exportación o al momento de realizar la internacionalización, no sé si entre ministerios hacen grupos de trabajo.

Bueno, ahorita, en el grupo propiamente de Servicios y Capitales no hemos tenido algo así, pero no me sorprendería, que pyme lo tenga, de repente, el grupo pyme de la AP lo tiene. Aunque sí, efectivamente, ya lo has mencionado, hay programas que tratan de hacer que se mejoren las habilidades empresariales para exportar, en Produce, sobre todo.

Sí, claro, ahorita, está bajo ese Ministerio (Produce), por el desarrollo productivo, relacionado a las startups, no solo Fintech, pero que enmarca todos esos emprendimientos que ahora son más digitales, que buscan la transformación digital.

Claro, tienes que tomar esos ejemplos porque algo focalizado solo en Fintech no vamos a encontrar. Ahorita el Ministerio de Comercio Exterior estamos haciendo una consultoría con el BID y justo íbamos a tener una reunión y uno de los sectores que van a analizar bastante para ver cómo mejorar la política para el desarrollo de estos sectores específicamente es Fintech, eso te hace entender que recién estamos empezando a trabajar en esos temas.

Claro. Recién están empezando a focalizarse en ese sector, tal vez.

Exacto. Porque después todas las políticas han sido más transversales.

Bueno, sobre todo, según mi investigación, este sector impulsaría mucho lo que es la inclusión financiera en países en desarrollo, como el Perú, porque todavía hay mucha gente que no está bancarizada, o solo recibe servicios de la banca tradicional, y son los que tienen la cuota de mercado más alta, las Fintech están tratando de impulsar eso, que todavía es emergente pero que tiene un potencial bastante amplio para beneficio de la población.

Exacto, por eso es que nosotros por ejemplo, observamos ese requisito que quería imponer la SMV a las Fintech que brinden servicios por temas de seguridad, puede que con eso se asegure temas de

seguridad a las startups, pero requerirle que esté establecido acá en el Perú para brindar el servicio elimina la posibilidad de que las empresas chiquitas, las startups puedan recibir financiamiento también de Fintech del exterior. Entonces hay que mirarlo por varios frentes.

20. Y sobre la ley, tú que la has revisado, ¿traba mucho? porque ahora cuando se trata de regular, se ponen un poco más burocráticos y eso también disminuye que las empresas estén dispuestas a ingresar a eso y reduce la innovación. Al momento que llega el Estado tratando de hacer una regulación, ¿tú crees que esto impediría, ¿cuál es tu visión de lo que han trabajado?

Mira, la observación que nosotros les hicimos iba precisamente por esa preocupación, bueno además que violaría los acuerdos comerciales, definitivamente, desincentivaría cualquier servicio que pueda requerir de afuera pero ahora, técnicamente, los requisitos específicos financieros que piden a cada Fintech, eso también sería válido discutirlo propiamente con alguien de la SMV.

21. ¿Qué sector considera que es más cercano para beneficio de las Fintech, el sector público o el privado? Tú me dices que están igual.

Sí, o sea, los dos yo creo que es un tema nuevo para todos. O sea, todos estamos igual y estamos empezando a trabajar ese tema. No hay un estudio profundo y no creo que haya una iniciativa realmente fuerte. De repente sí proyectos, ahí es más propiamente del sector finanzas

22. Bueno, de ahí venía más que todo lo que era la implementación, que es lo que hace que esta se internacionalice o se queden en el mercado local. (¿Qué es lo que permite que las startups se internacionalicen o que se queden en el mercado doméstico?)

Pero, cuando ustedes hablan de internacionalizarse están hablando de brindar el servicio incluso de manera transfronteriza o solamente si hacen una inversión afuera.

Eh no, si es que realizan el servicio afuera, o sea si van y realizan el servicio afuera.

Ya porque si tú estás analizando que haya una inversión fuera, eso se sabe, cualquier empresa peruana, su principal limitante ahí es el financiamiento de la inversión, porque irse afuera es realmente un costo alto. Entonces, la mayoría de las empresas son chiquitas y eso sucede en todos los sectores, no importa si es Fintech o lo que sea. Ahora, nosotros como ministerio de comercio también consideramos internacionalización cuando la empresa es capaz de brindar los servicios desde el Perú, no necesariamente haya hecho una inversión afuera, pero brindan los servicios estando acá en Perú hacia afuera, y los brinda por comercio electrónico. No sé si haya mucho la verdad, en Fintech, no creo, pero, más bien, sería interesante saber con qué velocidad crece ese número de empresas que se internacionalizan así, porque eso sí yo creo que va a crecer, que comiencen a brindar los servicios por comercio electrónico, yo creo que sí va a crecer.

23. Una pregunta más bien, la data que ustedes manejan en cuanto a servicios, exportaciones, ¿tienen esa data?

¿A estadística te refieres? En estadística lamentablemente el Perú no tiene buenas estadísticas en servicios. Las estadísticas básicas que tenemos, las maneja el BCR y son demasiado básicas, no hay nada de Fintech para comenzar, imposible, pero lo que puedes hacer es tratar de buscar, me parece que la OCDE, o sea lo que puedes tratar de ver son estadística espejo. Lo que nosotros usamos son estadísticas espejo porque no hay buen análisis de estadística acá en el Perú. Quien tiene mejores estadísticas dentro de la AP es Colombia, pero solo vas a encontrar Perú-Colombia, Colombia-Perú. De repente en la página de la OCDE también puedes revisar estadísticas, pero todas van a ser estadísticas espejo, ninguna va a ser con estadísticas peruanas.

24. Bueno y la última pregunta es, ¿alguna variable que consideres que haya impulsado la exportación de servicios?

Yo creo que lo que puede impulsar la exportación de servicios de las Fintech, yo no me basaría que salgan e inviertan afuera. Me interesaría más que aprendan, ósea un tema de creación de capacidades, para aprender a exportar sus servicios desde aquí por comercio electrónico. Yo creo que la variable capacitación para que aprovechen el comercio electrónico es la más importante.

Entrevista N° 13

Entrevistado:	Carlos Rodrich Portugal Coordinador Adjunto del Programa Innóvate Perú
Fecha:	18 de julio de 2020

1. ¿Cuáles consideras que son las fortalezas locales del ecosistema emprendedor peruano?

En el lado de las fortalezas locales del ecosistema peruano han sido potenciadas por concursos desde hace diez o doce años sino más, se ha comenzado ya a trabajar los últimos cinco años en regiones, entonces la mejor prueba ha sido justamente el Programa de Competitividad y Productividad a nivel nacional - Innóvate Perú, que ha sido parte fundamental para el desarrollo de innovación y emprendimiento en las regiones. Inicialmente se potenció el ecosistema de la capital, en Lima, con las incubadoras y aceleradoras, pero paulatinamente esos concursos han ido potenciando las regiones y ya al día de hoy tenemos más incubadoras de las cuales ya están dispersas por diferentes regiones como Piura, Moquegua, Tacna, Arequipa, Cajamarca, Trujillo, y la mayor fortaleza es eso, que se viene avanzando rápidamente. Hay un despegue en este caso de innovación y bueno, ahora por la coyuntura se ha visto un poco detenido, pero la idea es retomar el mismo camino.

2. También, quería saber, porque tú has sido anterior director del Hub UDEP y ahora trabajando en el sector del Estado, quería saber tu opinión sobre ¿si está articulado tanto el sector privado como el público? ¿cuáles son los desafíos que crees se van a desarrollar?

Es bastante positivo porque inicialmente cuando se comenzó a desarrollar este Programa de innovación y emprendimiento era escaso todavía la articulación, había mucho enfoque sobre todo entre el público con la academia, y el privado con la academia, pero todavía no había esa triangulación, ahora le llaman las cuatro o cinco hélices, pero poco a poco se han ido desarrollando los diferentes espejos antes solo habían academias que tenían algún centro de emprendimiento que luego migraron a ser incubadoras, después ha habido algunas ofertas como aceleradoras, luego llegaron los primeros inversionistas ángeles, el año pasado tenemos el primer *Venture capital* y ya han comenzado los programas de innovación abierta que son justamente articular con la academia y ahora estamos en una fase muy potente entre público con las startups, el primer ejemplo es compras públicas de innovación, se está trabajando en esos programas o en esos instrumentos, en los instrumentos que se van a trabajar entre el Estado con el sector privado, sobre todo con las startups, ya empezaron a trabajar en estas articulaciones, si bien, previamente ya había un trabajo entre el privado y la pyme, ahora, la pyme no tenía esperada la información privilegiada de parte del mercado. Creo que ahora la articulación bajo esos programas ya empezó a darse, falta muchísimo, pero al menos ya se empezó, el panorama es positivo.

3. ¿Cómo ves el ecosistema emprendedor peruano frente a otros de la región? ¿crees que incentiva las exportaciones de startups?

La realidad es que no somos los primeros de la región, si es que hablamos obviamente en Sudamérica, porque a nivel de América, Estados Unidos lidera, pero dentro de la región, si bien Brasil no se analiza dentro de este grupo porque Brasil ya está entre los tops, estamos siguiéndole los pasos en todo caso a Chile y a Colombia que son los que ahí llevan unos buenos años de ventaja.

Pero eso también da un punto positivo, aprendemos muchos de los errores que ellos puedan tener y eso es casi un mérito y eso es un aprendizaje mirando como van ellos en el camino. Ahora sí tenemos un papel a nivel país dentro de la región, obviamente estamos mucho mejor que otros países porque justamente las políticas de CTI han sido buenas tanto por el Concytec, por Innóvate, parecería que se crearía una sola agencia nacional de innovación o un ministerio de innovación y tecnología pero está bien, yo creo que como ecosistema se ha fortalecido y eso ha generado también que en los últimos años comencemos a tener startups exportables tipo Crehana, tipo Joinnus, tipo Cinepapaya que también fue vendida, o RedBus también y otras que ya van por la misma senda Manzana Verde que ya está en México, Restaurant que también está en Perú y en Chile. Entonces ya comenzaron las primeras, no tenemos aún un unicornio, o una próxima a unicornio, pero hoy día se habla no tanto de los unicornios sino más de las startups, estas que son las camello, que son las que van a paso lento pero tienen un tanque ahí que soporta y te da menos sostenibilidad y hoy se valora más la sostenibilidad que una startup de mil millones que al final por algún cambio se quiebra rápidamente, entonces yo creo que bajo esta coyuntura, de hoy en adelante, creo que sí se van a ser favorecidas las startups peruanas porque tienen harta resiliencia y es un factor determinante bajo este concepto.

4. ¿Cuál crees que es el actor principal dentro del ecosistema emprendedor peruano?

Bueno, más que el ecosistema peruano, creo que todo ecosistema siempre el actor principal es el emprendedor y la emprendedora, ósea, los emprendedores son los que verdaderamente son el foco, las instituciones que están alrededor del emprendedor soportan al emprendedor, en el público con los marcos regulatorios, las normas jurídicas, los programas de financiamiento como los que tenemos en Innóvate, la academia formándolos y creando también a veces las incubadoras, aceleradoras, bueno, las redes ángeles para todo lo que es financiamiento, y bueno, y entre todo esto en el medio de todo esto siempre tiene que estar el emprendedor, siempre es el jugador, el *player* principal, por ellos son los que tenemos que trabajar articuladamente para que ellos sean los que se beneficien.

5. En esta investigación se han entrevistado a emprendedores y CEO de startups, si bien mencionan que conocen de estos programas de Innóvate y han participado de ellos, también consideran que no solo se debe dar el financiamiento si no también un acompañamiento integral de los emprendimientos, y una mayor difusión, ¿estas problemáticas las han tomado en cuenta, las han abordado? ¿tienen alguna estrategia para implementar mejoras en el Programa Innóvate Perú?

Sí, yo creería que más que sea más difundido o tenga más alcance. Todo programa siempre tiene algo por mejorar, Innóvate cada vez está generando una mayor difusión, ya entró a una etapa de herramientas de difusión, con herramientas más modernas como *neurohacking*, como usar varias de estas redes sociales, no solamente Facebook, sino Instagram, LinkedIn, Twitter, entonces en ese sentido se va avanzado, pero ahí sin contradecir lo que puedan decir los CEO, los emprendedores, si uno ha estado emprendiendo o ha estado del otro lado, y analiza cuáles son los emprendimientos más exitosos, no solo peruanos sino a nivel mundial, son los que justamente, tienen la tarea de investigar y ser más proactivos, yo creo que ahí es una tarea de ambos, yo creo que los que se han beneficiado de los mayores fondos, hablando de startups, son justamente las personas que han hecho la tarea, ese doble esfuerzo de averiguar, entonces ahí pongo un ejemplo

de Joinnus una vez fue a darnos una charla a Piura y ellos habían postulado a un fondo que casi ninguna startup postula que es de validación empresarial innovador, y es porque ellos mismos decían, es que no han ido a preguntar, no han ido a investigar que hay este fondo que también aplica para startups y hay un desconocimiento, pero yo creo que es ambos lados, tanto la institución pública que tiene que generar esa difusión pero también es una responsabilidad de un buen emprendedor, una buena emprendedora que tiene que hacer la tarea de consultar y preguntar.

6. Un tema importante también es el acceso a información estadística. En ese sentido, a veces las estadísticas por parte del Estado no son muy buenas, pero esa información es necesaria para incentivar la investigación en este sector de startups, ¿sabes cómo ustedes manejan las estadísticas, si llevan un mapeo de todas las startups que han sido beneficiadas, les hacen un seguimiento? ¿ese tipo de información la tienen?

Sí, esa información es clave, toda institución o todo emprendimiento, todo proyecto tiene que manejar data muy, muy concreta, más en estos tiempos, donde la data, ya hace a partir de algunos años, es el *commodity* más valioso que el mismo petróleo, ya, la data comienza a ser lo que va a ser valorado en el futuro, por eso es que tenemos que las compañías más valiosas, ya no son las que producen carros o las que producen cosas más físicas, sino las que manejan data como Facebook, Google, como Spotify, etc. Entonces, en este contexto, es importante entenderlo, porque eso es lo que estamos trabajando ahora en el Programa, no solamente saber datos, hemos financiado más de 500 startups, o hemos desembolsado mil millones de soles, 60% es de Innóvate y 40% de la contrapartida, sino que ya estamos yendo a analizar a algo más macro y más micro, que nos pueda dar más *insights*, el mejor ejercicio que hicimos fue para el Reto-Covid porque alimentamos nuestra base de datos, accedimos a los concursos, a información del Concytec, y analizamos todas las startups que teníamos en el portafolio para poder determinar las que podrían estar ligadas a esta coyuntura, y en base a esa data comenzamos a analizar cuáles podrían ser las startups que podamos darles ese pivoteo, ese direccionamiento en esta coyuntura. La data es super clave y la buena noticia es que toda la data duerme en nuestros sistemas de Innóvate, lo que ahora estamos haciendo es analizarla, revisarla sobre todo, y más que analizarla, lo interesante de la data es que esta producción, o qué respuesta o qué vamos a ejecutar con esa data, cuál es no solo el diagnóstico sino la receta, entonces eso es lo que se está implantando y ahí se está trabajando justamente en los tres procesos funcionales de Innóvate, que es la evaluación y selección, el área de desarrollo y el área de monitoreo para poder justamente tener indicadores que sean de un lenguaje común en las tres áreas funcionales y que estas puedan justamente botar estos outputs de data que se puedan medir, y se pueda evaluar el desempeño de una manera más óptima.

Claro, y también facilitaría para futuras investigaciones, el tema de startups es muy amplio y hay poca data.

También, y hay reto ahí que está pendiente, que le debemos al ecosistema, es que ellos quieren acceder a esta data, y nuestra data no debe ser solamente exclusiva para la gente de Innóvate sino abierta, *open source* al ecosistema.

7. Dentro del ecosistema de startups, hay varias industrias, entre ellas el de servicios financieros, denominados Fintech. ¿Conoces este sector? ¿cuál es tu percepción o panorama de la industria Fintech peruana?

Sí, estoy un poco enterado del tema de Fintech, la verdad es que el tema Fintech es uno de los temas que le está costando muchísimo al Perú y a la región, sobre todo en el tema del sistema regulatorio, justamente ha habido un análisis que ha hecho el BID con la Alianza del Pacífico, donde hay un estudio de todas las investigaciones regulatorias para los emprendimientos de alto impacto en los países de la Alianza del Pacífico, y cada país tiene sus trabas. En el caso del Perú, específicamente el tema del *crowdfunding*, era un tema que está costando muchísimo, ya justamente se iba a liberar pero con el cambio del Congreso parece que se detuvo un poco, pero ahí el Estado viene haciendo esfuerzos, hay ciertas limitaciones, obstáculos para el tema de personas extranjeras, régimen tributario, permisos para operar comercialmente, el tema de propiedad intelectual, entonces ahí hay un trabajo de por medio, y por suerte hay personas que se han tomado la bandera de liderar estos temas de Fintech, ahí se ha generado, en principio se ha generado dos asociaciones, que entre comillas parecería que estuvieran compitiendo, pero ahora ya, la buena noticia este año han tomado la decisión de unirse, hay una sola presidencia, y ahí está el secreto para cualquier sector, no solamente para el Fintech, es que cuando ya se tiene un ecosistema de trabajo ganar-ganar y es un trabajo colaborativo donde no hay un actor que sea el único que destaque, las cosas van avanzando y se van destrabando de la manera correcta y ahí lo que se aconseja es que no sea confrontacional, que no es como si yo discuto contigo y tú no estás de acuerdo conmigo y los dos entramos en un sinsentido de que cada uno quiere tener la razón, nunca vamos a llegar a un escenario que los dos ganemos, entonces es muy importante ahí, el diálogo alturado, el diálogo con la crítica constructiva, no destructiva, y eso es lo que hace que uno pueda avanzar, entonces el tema de Fintech es un sector relevante, en la región, creo que es el top, de ahí sigue el Agrotech, el Foodtech, también, pero ahora con esta coyuntura, no hay vuelta para atrás, o sea, dentro de este contexto del Covid, las cosas buenas que ha traído es que ha acelerado estos procesos, y hay una masa increíble de personas hoy en día, que a la fuerza ya están usando el tema del pago digital, y en Innóvate nosotros también hemos apoyado un montón, hasta en el Reto-Covid tenemos una startup Paga Bus que es un pago más, como un pago digital. Sí, yo creo que hay mucho por trabajar, pero es bueno que una Alianza del Pacífico pueda generar estos espacios para que la gente dialogue y sobre todo supere los obstáculos.

Claro. Además, el sector Fintech se basa en la inclusión financiera, sobre todo en países en desarrollo donde hay un sector de la población no bancarizado. Como tú dices el Perú, dentro de la Alianza del Pacífico, es que pueda desarrollar más, a comparación de México, que ya tiene una ley Fintech.

Yo creo que cada país tiene sus ventajas y desventajas. México es un monstruo en temas de Fintech, ha avanzado muchísimo, pero también tiene sus desventajas, ahora le han cerrado todos los programas que apoyan a la innovación, ahí ha habido una política de reestructuración, en nuestro caso es al revés pero si bien todos los programas de innovación van avanzando bien pero ahí ha habido una traba, sobre todo con el tema de las plataformas de financiamiento participativo que son las *crowdfunding*, porque no ha habido una regulación netamente determinada y ahí tiene que ser supervisada por la SMV, la SBS, pero bueno, lo importante es que no se detenga, sobre todo porque ya hay una visión más que futurista, lo que ya se viene trabajando a nivel global es ya una más brava todavía, que es una moneda global, y ahí ya entra el *criptocurrency*, el *blockchain* para que sea de una manera más segura de trabajar, entonces eso está avanzando velozmente, si todavía

no podemos destrabar las primeras fases, ahí nos vamos a quedar tremendamente para insertarnos en una economía, que pinta que todo va a ser de manera super digital.

8. ¿Qué es lo que permite que las startups se internacionalicen o que se queden en el mercado local?

Yo creo que todo se centra mucho en la persona, lo que quiero decir con lo que se centra mucho en la persona, que al final después de analizar algunas startups que son exitosas, generalmente son las que más reviso aunque seguramente también sería bueno revisar las que fallan y porqué, pero ya por un tema de tiempo las que he analizado son las exitosas y lo que veo mucho es que el primer componente es el timing, el timing hoy en día es el equivalente al Covid-19, que estés seguro que en el momento más oportuno debes de lanzar tu startup y debes medir las variables y el contexto de la realidad, etc., el segundo es el equipo y de ahí ya después viene el modelo del negocio y después el tema del financiamiento, etc., pero en el equipo es super importante quién lo lidera. Para internacionalizar es, a los que he visto que les ha ido bien, es determinante la persona o las personas que lo lideran porque es romper el chip, me ha tocado ver startups que su marco o su techo es solamente la ciudad, y después abren un poco más la mente o es como si subieran una escalera y dicen, uy, también podemos todo el Perú, y después tienen que romper ese techo y decir uy, subo un poco más, ya no es Perú sino también México es parecido al Perú o Colombia o Chile. Creo que es un poco de la mentalidad, la ambición que pueda tener una persona y eso tiene que ir acompañado también obviamente de una buena institución y de una buena idea, entonces ahí hay un tema, si tu startup no está bien diseñada desde el inicio, no has testeado, no has hecho el trabajo, o sea primero que no has identificado que es el timing correcto, para saber el momento de lanzar el prototipo, y luego cuando ya tienes el prototipo de la idea ya es capaz de una metodología pretender al consumidor, hay startups que son más de *consumers*, o sea no te detienes mucho, ya entiendes a tu consumidor, a tu mercado y no puedes avanzar a la siguiente etapa de incubación, es difícil pensar en una etapa de internacionalización, entonces yo creo que para internacionalizarte es entender rápidamente que tu idea sea buena, quemar tu idea si crees que es mala o pivotarla, porque hay startups que llevan años en la misma idea y no salen, no crecen, pero ahí está el reto. Pero para mí, siempre es un tema de personas porque las que he visto que han salido son las que tienen la idea clara, saben en qué momento ya están creciendo y ven que hay una escalabilidad de por medio, ahí también ya te acompaña el financiamiento, pero también hay que tener ahí las agallas de decir me voy a otro país, solo, y armaré un equipo allá, es difícil, tipo Manzana Verde, Larissa se fue, dejó a su enamorado Carlos en Lima y se fue a Ciudad DF, y se dio cuenta Ciudad DF estaba difícil pero encontró dos ciudades cerca que si estaban pegando y ahí está. Entonces, hay mucha resiliencia, mucho del gen del emprendedor para poder liderar este tipo de emprendimientos escalables, y una startup sino sale de un país, la verdad no sé si deba llamarse startup porque las startups tienen un componente mucho de internacionalización, o sea el mercado de origen es solamente un piloto, entonces el escalamiento es fundamental en una startup.

9. Entonces sería como una regla que toda startup sí o sí debería tener, buscar ser escalable a nivel internacional

Bueno, también el contexto porque una startup está en Brasil, pucha, ya con el mercado de Brasil es más que suficiente, pero una startup que está en Chile o en Israel, con una población, no sé

Israel de cinco o seis millones, ellos deben de estar pensando en qué momento me disparo al extranjero, entonces creo que también hay que analizar la variable según tu contexto.

10. Bueno, esta investigación también se centra específicamente en la Alianza del Pacífico, por ser un bloque regional que está desarrollando temas de innovación. ¿Tienes conocimiento de si la AP realiza algún trabajo articulado con el Ministerio de la Producción sobre startups o emprendimientos?

Sí, la Alianza del Pacífico está muy unida no solamente al Ministerio de la Producción, sino a muchos ministerios tengo entendido el Mincetur y PromPerú ha participado de mucha de estas mesas que nos han convocado para ver el desarrollo de acuerdos marco, temas de regulación y de apoyo, y en Perú se firmó, hace, sino me equivoco, dos años, la agencia de todas las agencias innovadoras de la región, el *relay* y ahora la está liderando Colombia la impulsa, y que seguramente cada año va cambiando de presidencia. Y esta agencia, justamente se lanzó en Lima, hace muy poco, creo que fue el año pasado, sino me equivoco, y ahí hemos participado, estamos en reuniones, y yo particularmente tuve la experiencia de cuando estaba en la incubadora HUB UDEP fue parte de esta red de incubadoras y aceleradoras de la Alianza del Pacífico, y es bueno porque primero porque ponían un estándar super alto para que sea tipo nivel, ahí había muchas incubadoras de Chile, de México, de Perú también, había unas seis son me equivoco y la idea es que encontrarán sinergias, colaboraran, lanzamos, me acuerdo, un primer programa de *softlanding*, si bien tuvo sus, ahí cosas por mejorar y todo, lo importante es que se va probando nuevas cosas, testear, siempre ha sido bueno con el acompañamiento del BID entonces es lo bueno porque genera lazos y genera buenas relaciones y contactos ahí, se veía muchas sinergias de otros países, creo que es una alianza que debería seguir potenciándose pero si me parece que si hubiera ahí que se pudiera aportar sería que también tenga mucha voz ahí los emprendedores y emprendedoras que son los que conocen mucho la cancha. Como sugerencia, yo creo que ahí se sentaría en la mesa también, no sé, a los CEO también.

11. En StartUp Chile se trabaja con convocatorias abiertas a startups de todo el mundo para participar de sus concursos y financiamiento porque ayuda a desarrollar el ecosistema emprendedor del país, ¿acá en Perú, con StartUp Perú han visto factible a abrir este tipo de convocatorias?

Sí, se empezó, se ha empezado ya a trabajar con startups internacionales, esto nació hace un par de años. Se convocó por referencia lo que aporta una empresa internacional a un ecosistema y se tomó como ejemplo una empresa internacional, una startup muy famosa que llegó al Perú, que fue Groupon, bueno que ahora, es una cuponera de descuentos, de servicios, de todo tipo de productos que podías comprar, ahora creo que ya no sigue en Perú pero sigue todavía funcionando a nivel mundial, y bajo esa premisa, ese estudio de lo que dinamiza, porque no solamente la startup te dinamiza, en sí te protege el ecosistema que genera más empleo y trabajo sino que forma capital, te desarrolla bajo esos lineamientos la transformación digital, hizo mucho bien esta empresa, esta startup porque generó una cantidad de personas interesantes perfiles interesantes que luego crearon, fueron como una semilla para el ecosistema de esa época, de ahí salieron muchos CEO de startups o que manejan empresas de innovación, etc. Desde ahí se partió, se hizo un análisis,

un estudio, y justamente se creó el año pasado, el primer programa de softlanding de Innóvate Perú, entonces ahí participaron, primero se hizo una convocatoria a las incubadoras y aceleradoras, y de todo este ecosistema quedaron, sino me equivoco, seis, cinco incubadoras, aceleradoras por Lima y una de Piura, que fue HUB, y en ese sentido, hubo una primera generación de startups, creo que fueron poco menos de diez, que finalmente aterrizaron al país, y hubo de todo, algunas Fintech que creo llegaron de la Pacífico, una que todavía sigue por ahí, que la veo muy activa que es Charlie Ayllu que es una que te ayuda a convocatorias de concursos a valorizar tu startup también llegó con la Pacífico, con el HUB llegó una de drones para la agroindustria, llegó una de tecnología para la pesca, que está en cuatro países y otras más que seguramente por ahí están, pero íbamos a sacar, hace muy poco, la softlanding 2.0, pero hubo todo este tema y se tuvo que limitar, poner en *stand-by* porque ahorita no es un momento como para traer startups del extranjero al Perú por un tema de obviamente las razones del Covid no lo permite, entonces sí hay, ya se empezó y esperemos que siga porque lo que ha pasado en Chile es un buen ejemplo de un ecosistema debe ser abierto al aprendizaje justamente de otras culturas, otras naciones.

12. ¿Cómo ves el ecosistema en regiones, casi todo se centra en Lima, como ves el panorama en temas de innovación de las regiones?

Es interesante, el despegue que se está dando en los últimos años, al menos, antes era muy limpio, no se veía temas de innovación o emprendimiento, era más investigación aplicada que se generaban en las academias, en las universidades, pero ahora ya, gracias a esto, las incubadoras, aceleradoras y universidades que comienzan a generar programas que dan apertura de temas de innovación y emprendimiento ya se comenzó a acelerar y a generar una atracción, entonces, como ecosistemas generales de innovación y emprendimiento, hay un instrumento que se llama el DER que es el Dinamismo de Ecosistemas Regionales en innovación y emprendimiento, que justamente, es un programa dentro de Innóvate, y ya tiene una primera promoción, se puede decir, que es de la Libertad, que lo lidera Trujillo, también Piura, lo lidera la Universidad de Piura, y está el de San Martín, entonces muy pronto vamos a tener la nueva generación de tres o cuatro regiones más que se van a ir sumando, entonces como ecosistema yo diría que está avanzando muy bien sobre todo en La Libertad, Piura. La Libertad ha creado un ecosistema muy articulado, mediante el CREA que ahí hay una gran cantidad de actores, y en Piura también se ha generado una articulación muy potente con la universidad, el gobierno regional, la municipalidad de Piura, la cámara de comercio, la otra universidad nacional también, entonces es muy bueno como ecosistema. Y a nivel, un poco de actores individuales en temas de innovación, yo diría que está super bien porque Trujillo ya tiene dos incubadoras, Arequipa tiene dos más, ya tenemos una por primera vez en Moquegua, otra, por primera vez, en Tacna, en Cajamarca, y bueno, Piura también tiene una, que ha tenido también buenos emprendimientos han salido de ahí y me imagino que seguirán potenciándose en los próximos años.

13. ¿Cuál es su percepción respecto a los ecosistemas de innovación de Chile, México y Colombia? ¿En qué posición se encuentra el ecosistema peruano comparado con estos?

Yo creo que depende de la perspectiva de cómo lo mires, pero si es un poco quién mueve la aguja en general en innovación, me parecería que Chile es el que está más posicionado de los cuatro, diría que en México, en números es más brutal porque, claro, compara el tamaño de México con

Chile o Perú, solamente Ciudad DF es del tamaño de todo el Perú, o sea la población de toda Ciudad de México, claro, en los números México podría sorprender, pero me parecería que a nivel innovación o instrumentos, creo que Chile está a la delantera, CORFO tiene ya casi 60 años, entonces es una gran ventaja si comparamos ecosistemas con menos experiencia como Perú y como Colombia, Perú, Innóvate que tiene 13 años sino me equivoco, y bueno Impulsa tampoco no es de los más antiguos pero está ahí. Entonces, yo diría que más que Perú podrá estar último, o penúltimo, yo diría que cada uno tiene una ventaja, yo creo que Perú es el primer país que hace un instrumento de innovación abierta en la región, bueno, ahí gracias también con asesoramiento del BID es importante, y eso no hemos visto en otros lados, entonces eso es algo super bueno que resaltar, creo que a nivel de instrumentos estamos super actuales, si bien faltan algunos todavía que se van a ir dando en mucho contexto, no sé instrumentos de inteligencia artificial, o ciberseguridad, etc., creo que a nivel general sí ha empezado super bueno, ya empezó con los temas del softlanding, también StartUp Perú es muy reconocido, pero hay muchísimo camino ahí que aprender. Más bien, creo que como comparamos Colombia, Chile, Perú y México a nivel global es más el camino todavía, si comparamos el ecosistema como Israel, países nórdicos, que más que las comparaciones, como dicen, son odiosas, yo creo que ahí lo importante es rescatar qué es lo que se viene haciendo y sobre todo ahondar, la curva de aprendizaje se da rápida, creo que eso me parecería básico, más rápido, ves lo que están haciendo los demás y eso te ayudaría avanzar mucho más rápido para poder tratar de nivelarnos.

14. Un poco para resumir, ¿Crees que el ecosistema emprendedor peruano permite el crecimiento de las exportaciones de las startups peruanas?

Yo creo que el ecosistema peruano más que te permita que te internacionalices, son estas alianzas que se están creando, que te abren las puertas también te limpian la cancha, te limpian los marcos regulatorios, las maneras de que puedas trabajar y viajar a otro país y cumplas los permisos de trabajo, las alianzas están sumando mucho, porque decir que el ecosistema peruano es el que hace que se exporten es un poco complicado, pero ahí se viene trabajando de la mano, porque estamos en una transición. Por ejemplo, PromPerú por primera vez, sus acciones están enfocadas en startups, hace dos años viajamos justamente con gente de incubadoras, de startups Fintech, Noruega, a Oslo, y es interesante, porque fue organizado por PromPerú, es más nos acompañaron un representante de PromPerú París, y es increíble ver esa transición, o las pymes se vuelven innovadoras y digitales o trabajamos también con las startups. Entonces, esta transición que está viviendo no solamente el Perú, en verdad todo el mundo está viviendo esta revolución digital, las startups y todo esto. El mensaje yo creo que es super positivo, o sea, hay demasiadas cosas que hacer en ese sentido porque las startups se van adaptando, el lado público ya está entrando con el tema de innovación también, de esa manera estructural fuerte y se va a seguir trabajando, se está buscando esfuerzos para unificar, más que con separar los programas, se hagan una sola base de datos, repositorios, unos cuantos programas que manejen el tema de innovación, por otro lado, estas alianzas que van ayudando a limpiar un poco la cancha, la Alianza del Pacífico es una de estas pero hay más trabajos articulados que se están dando en la región. Pero finalmente, yo creo que si uno mira y dice por qué esta startup ya está en el extranjero y es peruana y todavía no está desarrollado tan bien el marco regulatorio o el Estado todavía no tiene todos los servicios totalmente digitales o la Alianza del Pacífico todavía no ha despegado como quisiéramos así a un

nivel super ya avanzado, entonces, es interesante porque tú dices, por qué ellos sí y nosotros no, nuevamente, como te dije en algún momento de la entrevista es un tema también de las personas, hay personas que cuando dicen yo llegó acá, no les interesa si el mercado o el tema regulatorio ya avanzó un montón sino que ellos llegan como tiene que llegar, o sea son muy decididos, obviamente si tu idea todavía no está para internacionalizarse, obviamente que cambias, o sea pivoteas un problema rápidamente, tienen los mejores equipos, piensan de manera global, hay muchas startups que lo que hacen es contratar a nivel global, trabajan remotamente ya hace años, antes de que entrara el tema del Covid, y eso es, creo la actitud, la resiliencia, para mí es, yo diría más importante, el equipo que ejecuta un emprendimiento, sea Fintech, sea agro, sea salud, creo que ese sería el factor determinante, el equipo que conforma las habilidades, el razonamiento, y por ejemplo, quieres entrar a un mercado internacional y no sabes inglés, entonces es complicado, no vas a hacer mucho o algunos dicen yo quiero tener una base en Estados Unidos o abrir mercado para valorizarse más, entonces tienes que saber todo el proceso regulatorio, tienes que registrar tu startup en Delaware, o sea tienes que conocer, y ahí veo que hay un gran trabajo, yo creo que te diría es que, la mitad puede ser actitud o sudor y la otra mitad también es capacitación porque se ha visto muchos equipos que son muy proactivos, muy aguerridos pero tampoco se capacitan, entonces la parte intelectual, de conocimiento, de métrica, de metodología es un balance, yo te diría las dos cosas pero me baso mucho en la actitud y la fortaleza que puede tener un equipo.

15. ¿Qué otra variable considera que impulsa la exportación de servicios de startups en el Perú, como el networking?

Bueno, yo creería que sería como lo más importante, el tema de colaboración es fundamental, involucra el tema de la confianza, entonces para trabajar en la confianza no es de la noche a la mañana es un proceso donde uno tiene que dar más que recibir al inicio, no es tan fácil como parece, y ahí tampoco le das tanto la importancia porque suena como cliché, ya pues colaboremos y trabajemos de la mano, pero en verdad ahí está el secreto, si me preguntan cuál es la clave del éxito y esto, va por el tema de la colaboración. Entonces, estas startups, definitivamente tiene en común eso, si tu analizas todas las que han logrado éxito, hasta ahora las que yo he revisado no he encontrado alguna que ha trabajado autónomamente o se ha aislado o que bueno, haga todo sin colaborar. Entonces, la red es fundamental y la confianza que generas, porque no solamente es tener una red, sino porque yo te puedo decir en LinkedIn yo tengo 5000 contactos, pero de los 5,000 ninguno tengo la confianza fuerte, entonces, eso es super importante. Para terminar, te doy un ejemplo real de la coyuntura del Covid, una startup que verdaderamente ha despegado en esta coyuntura, a pesar de que todas han tenido ciertos problemas y dificultades, es por ejemplo Smart Doctor, es una startup que ha ganado la categoría salud del Reto Covid, en plataformas de tele salud, y su fórmula la ha validado en la misma coyuntura tanto en Lima como en región, y en las dos uso la misma estrategia que es, el CEO es un doctor, de Chiclayo que se llama Cristian Rivero, lo que hizo fue ofrecer gratuitamente su plataforma a EsSalud por 90 días, y comenzó a generar esa relación con EsSalud, la fortaleció, como que se hizo conocido, y vieron la efectividad que funcionaba verdaderamente la tele salud porque bueno, comenzaba a salir las reproducciones de que se podía replicar a nivel nacional, y una vez que logró eso, generó mayor difusión, prensa, y esa prensa lo llevó a que se hiciera más conocido, postuló al Reto Innova Covid, ganó el fondo super potente que ha tenido y nuevamente la misma estrategia la usó en Piura, porque hubo un

problema en un caserío de Piura, en una zona muy humilde, donde hay 1,500 familias y había una familia infectada, y nuevamente lo contactaron y él puso su plataforma gratuitamente por dos semanas para que ayudara a diagnosticar a todas las familias en esa zona vulnerable, y fue muy interesante, ahí está nuevamente lo mismo colaboró, luego ya lo otro cae por sí solo, y ganó el concurso de Telefónica y HUB UDEP de startups y otra vez le han dado plata, y lo que te quiero decir que la fórmula que ha usado es justamente la de trabajar juntos y enfocarse más en el problema que en la solución.

Entrevista N° 14

Entrevistado:	Daniel García López Intendente General de Estudios Económicos de la Superintendencia del Mercado de Valores
Fecha:	18 de julio de 2020

- 1. Primero quisiera empezar...que me cuentes un poco sobre tu experiencia, ¿no? en la SMV, ¿cuánto tiempo ves este tipo de temas? Tengo entendido que tú eres intendente general y realizas investigaciones, estudios de carácter económico-financiero, evalúas las propuestas, propones pautas, lineamientos. En general, a ver, coméntame un poco.**

Sí. A ver... sobre mi experiencia en la SMV ya estoy casi diez años. Me voy por la década, casi. Sí, efectivamente yo tengo bajo mi cargo la intendencia general de estudios económicos. Eh, que básicamente yo creo que son tres actividades o tres... y que delinear el trabajo más importante: que es el tema de regulación. Yo por formación, soy economista. Si hablo como abogado es porque el 60%, 70% de mi tiempo estoy encargado y estoy viendo temas de regulación. No solo en el diseño de la regulación, sino en el soporte y el sustento, qué hay detrás un poco de la letra. Luego tenemos el tema estadístico, la SMV, digamos, reproduce de manera periódica diversos reportes, diversos recopilatorios estadísticos que se pone a disposición del público con los principales indicadores del mercado de valores, eso también está a mi cargo. Y una tercera parte, que son básicamente todo lo que tenga que ver otro tipo de proyectos, análisis y relaciones, no sé, temas tanto con entidades locales como internacionales, estudios, en fin; cualquier otro de los temas que puedan ir saliendo en el día a día. Eso es básicamente lo que tenemos ¿no? Y, bueno, desde que ya la SBS asumió el encargo de regular y supervisar esta actividad dentro del organigrama de la SMV el cual se va a tener que modificar y ajustar para reconocer estas nuevas funciones. En principio, va a estar a mi cargo, bueno a cargo de la Superintendencia Adjunta de Investigación y Desarrollo, que es un poco el órgano del cual dependo y dentro de ese órgano, en principio, ese cargo lo voy a asumir en la Intendencia de Estudios, o Estudios e Innovación, como pasaría a llamarse en su momento. Y es por eso un poco que estoy al tanto del tema, porque como te digo, lo hemos venido trabajando incluso desde... a ver, el primer proyecto, mira, el primer proyecto que nosotros enviamos al MEF fue en marzo de 2016. Incluso está todavía como Superintendente la doctora Lilian Roja, y de esa fecha a entonces, mucha agua ha pasado abajo del río. Pero básicamente lo que nos ha permitido es estudiar, analizar, conocer otras experiencias. Te puedo decir que el primer informe que elaboramos internamente sobre el tema de crowdfunding fue en el 2014. A partir de ese momento, digamos, el tema lo empezamos a conocer, a analizar, y es un poco lo que nos ha permitido ir formando conceptos, conocimientos y en el proceso nos ha servido un poco para elaborar, digamos, contribuir a elaborar la norma, ¿no? Y ahora, actualmente, con mi equipo de trabajo, venimos trabajando en el diseño de la normativa secundaria. Porque este decreto sale en enero de 2013... Este...

Enero de 2020.

Ah... 22 de enero de 2020, ¿no? El título IV, es el de crowdfunding, entró en vigencia el 22 de abril. Y a partir de la entrada en vigencia el acuerdo a la norma, la SMV tiene 180 días para aprobar

la regulación secundaria respectiva. Que en principio sería hasta octubre, aunque, bueno, ahorita hay algunas interpretaciones legales que con todo este problema de la pandemia y la ampliación y suspensión de procesos administrativos, digamos, tenemos un poquito más de tiempo, pero igual la idea es tener la norma secundaria, la regulación, tenerla aprobada hacia fin de año, hacia antes de fin de año. Esa norma, evidentemente, tiene algunos temas importantes que también nos pueden generar tiempo, ¿no? Va a ser sometida a consulta ciudadana como todas las normas que sacamos, y además hay otro tema importante, que es el proceso de análisis de la Comisión de Calidad Regulatoria de la PCM. Todas las normas que emiten los pliegos que generan nuevos procedimientos administrativos tienen que... ese procedimiento tiene que pasar por evaluación de calidad regulatoria. Eso también puede generar retrasos, pero la idea es estar hacia fin de año ya con la norma aprobada. Entonces... Bueno, como te digo, mis funciones como gerente son básicamente eso y ahora, pues, asumiendo también el encargo de esta parte de Innovación, del "crowdfundismo", del financiamiento participativo.

2. Perfecto, gracias. Bueno, la siguiente pregunta sería... le pediría que... me definas, en tus palabras, la industria Fintech peruana, a la actualidad. ¿Cómo definirías la industria Fintech peruana?

A ver, de lo que un poco he podido conocer, como te digo, le he dado un mapeado, hemos venido trabajando en general sobre todo los avances Fintech pero nuestro foco ha sido la plataforma, el financiamiento participativo, porque ese es un poco el encargo que tenemos. En general, pero igual, solo he tenido conversaciones con los gremios, con gente allegada, por ejemplo, gente de la Pacífico, que es muy activa a esos temas. Gente de los gremios de Fintech, de estudios de abogados. Y creo que es una industria que ha ido creciendo de manera importante, sobre todo el tema de las industrias de pago tipo Culqi, PayU, cosas así, las casas de divisas, hay un montón. Yo, por ejemplo, uso una casa de cambio, Rextie, no es que le quiera hacer marketing, pero yo uso eso. Y... es algo que... lo vengo usando hace un año, año y medio atrás. Tú preguntabas hace tres, te decía no, yo iba a una casa de cambio que estaba en San Isidro y hacía el cambio ahí, ¿no? Pero ahora lo hago online. Eso, yo creo, lo que un poco ejemplifica y sobre todo, puede contribuir una industria Fintech desarrollada, consistente, en el cambio de algunos patrones de conducta en la población. Yo sí creo...y mira, cómo es, todo esta coyuntura que nos toca vivir, muy compleja; y muy compleja por diversos aspectos, no solo económicos, sino que creo que hay aspectos sociales y políticos que creo que enredan todo el tema. Pero si nos vamos un poco a algunos aspectos muy puntuales, por ejemplo:

Salió este bono universal, a las familias, a las personas. Pero claro, la mayoría de gente tuvo que ir a hacer su cola en los bancos. ¿Por qué? Porque la penetración de cuentas bancarias, de tarjetas bancarias, de uso del sistema financiero formal acá es muy bajo. Debe estar en 40, 50% de la población. ¿Cuánta gente tiene acceso a Internet? No es la mayoría. Entonces, son condiciones que también se deben tener en cuenta. Claro, una empresa Fintech sí puede funcionar, pero la idea es que se vayan escalando en el tiempo. Entonces hay otras consideraciones más bien estructurales que también es importante considerarlas. Pero como industria, sí creo que pueden cumplir un rol importantísimo en el tema de la inclusión financiera. Y ¿qué es inclusión financiera? Lo podemos discutir, y puedes encontrar quinientas cosas. Pero para mí se define tan fácil como decir "oye, es

el acceso a productos y servicios financieros de buena calidad y accesible, de fácil acceso, que la mayoría de gente pueda acceder. Productos accesibles y de buena calidad. Y creo que las Fintech pueden ayudar a eso, pueden contribuir a eso. Creo que hay un entorno favorable, siempre y cuando haya un crecimiento ordenado, haya un crecimiento consistente que definitivamente va a ser un proceso paulatino, porque como te digo hay que cambiar patrones de conducta. Creo que acá, todavía en el país hay mucha gente que le gusta ofrecer y tener su plata en la mano, gente que guarda la plata debajo del colchón y creo que eso es lo natural producto de los descalabros que hemos tenido en años anteriores, de años atrás. Pero, tal vez esta coyuntura que acabamos de pasar ayude y yo creo que va a generar cambios de patrones de conducta, para cualquiera, ¿no? Digo, ¿quién estaba acostumbrado a hacer sus compras por delivery? Tan sencillo como eso. Entonces, sí creo que sí puede contribuir, creo que se pueden buscar sinergias, eso es importante. Y un tema muy importante también es que se tenga que invertir o se deba tener siempre un foco en el tema de los cuidados. Estamos hablando de sistemas, estamos hablando de computadoras, estamos hablando de PC, y tú sabes que por ahí, los robos cibernéticos, los fraudes cibernéticos están a la orden del día y ahí también hay un gran reto, ese, para mí es un gran reto. Otro gran reto es el lavado de activos, financiamiento de terrorismo, creo que se tiene que hacer un gran esfuerzo para tener sistemas de control y cumplimiento adecuados que te permitan saber quién es tu cliente, a quién le estás dando un servicio, de dónde provienen esos fondos y a dónde se dirigen, porque estamos hablando de una computadora. La interacción es con una computadora, entonces yo creo eso. ¿Creo que reúne las condiciones para contribuir con una mayor inclusión financiera? Definitivamente. Creo que son servicios que se han venido para generar...este...competitividad, generar competencia, yo creo que también. Estamos en un sistema, en general, un sistema financiero muy centralizado, muy poco atomizado, entonces yo creo que las Fintech pueden ayudar a eso. Es un proceso muy paulatino, pero yo sí creo que pueden contribuir y creo que en parte tienen que aprovechar un poco la coyuntura, estas nuevas tendencias, ¿no? Entonces sí creo que los servicios Fintech, en particular acá en el Perú, puede ser un catalizador de descentralización, si quieres, de los servicios financieros.

3. Correcto. Perfecto. Ahora pasemos a hablar respecto de la regulación Fintech. Al comienzo de la entrevista me adelantaste un poco de la perspectiva que se tiene respecto de una regulación para las Fintech. Es muy difícil realizar una para todas las Fintech respecto a las diversas verticales que existen, ¿no? Pero ¿por qué es importante contar con una normativa para las crowdfunding?

DGL: A ver, cómo te digo, más que una opinión, un poco lo que en algún momento se conversó y es por eso que no se tiene. Ahora, como una opinión personal, no... Como una opinión personal, también te digo que no veo viable una norma paraguas Fintech porque ya hay verticales o ya hay modalidades que ya tienen su propia regulación. Entonces por lo menos para mí, personalmente no es viable. Y ¿por qué es importante el tema crowdfunding? Bueno, se... la importancia es porque... y creo que eso está bien detalladito en los considerandos y en... se me va el nombre, en el sustento de la norma. ¿Por qué se priorizó avanzar con una normativa de las plataformas, del financiamiento participativo? Porque era básicamente una de las verticales que venía teniendo más desarrollo a nivel global y acá también ya habían, como te digo, algunas plataformas que estaban operando, básicamente por el lado de préstamo. Entonces, sí se consideró, primero, ese punto. El

segundo punto ¿por qué? Porque creo que es necesario y es importante generar mecanismos alternativos de financiamiento. Y estos mecanismos online, estas plataformas innovadoras han demostrado en diversos países del mundo, Reino Unido, China, Singapur, Estados Unidos, España, en general en los países más desarrollados que ya tienen un poco más de pre-record con estas plataformas, han demostrado que estas plataformas están sirviendo como fuente de financiamiento, como mecanismos alternativos de financiamiento al sistema financiero tradicional y a los sistemas o a los esquemas de financiamiento que hay en el mercado capital. Hay un gráfico interesante que te habla, que te pone una línea de tiempo de una empresa y en esa línea de tiempo, te marcan en las etapas de crecimiento de la empresa cuáles son las fuentes de financiamiento que debería tener. Primero pueden ser los fondos propios, los conocidos, inversionistas ángeles, fondos de capital de riesgo, fondos de inversión, mercado en bancos y mercado en capital. Más o menos, es así. Si tú te das cuenta, nuestra escala empresarial, y hablemos de las formales. Acá siempre hay que marcar un poco la cancha porque el Perú informal es el 70% de la economía, lamentablemente. Y con los estimados, digamos, con uno de los efectos que va a tener la pandemia en algunos casos indica que esa informalidad del 70% va a saltar otra vez al 76%, 77% que teníamos hace diez años atrás u once años atrás. Entonces lamentablemente acá tenemos que hablar del mundo formal. ¿Y por qué te digo eso? ¿tú te imaginas a una empresa formal que no declara impuestos, que no audita sus estados financieros, yendo a pedir financiamiento al banco, o peor aún, de emitir un papel comercial en el mercado de valores? No... no es viable, no es posible. Entonces, lo que aquí tenemos es un sistema bancario, como te digo, bastante concentrado, que tiene sus propios canales, que atiende a diversos segmentos del sector empresarial pero tampoco es muy masivo que digamos. Hay costos asociados a ello, y hay costos altos. A una microempresa definitivamente le resulta caro prestarse. No te hablo de Telefónica, Telefónica no tiene ningún problema. Pero de los dos millones, o de los poco más de dos millones de empresas formales que hay acá, el 98.5% son micro o pequeñas y medianas empresas. La gran mayoría de nuestra escala empresarial es un triángulo, en el que la gran base son las micro, pequeñas y medianas empresas. Las micro, sobre todo. Entre la corporativa y la mediana creo que es el 1%, el 99% es micro y pequeña empresa. Y esas micro y pequeñas empresas, la gran mayoría tiene dificultades para acceder al financiamiento en la oferta tradicional, les resulta caro.

Y ni te digo del mercado de capital, porque el mercado de capitales también tiene sus propios mecanismos, tiene algunos costos fijos que puede generarle, pues, algunos problemas para acceder. Además, por ejemplo, ir al mercado de capitales, una microempresa, tú sabes que el financiamiento está en relación directa al nivel de venta, al nivel de actividad. Mientras más ganas, necesito apalancarme más. Si mi actividad es pequeña, no tanto. Entonces, una empresa pequeña que de repente vende un millón de soles al año, o medio millón de soles al año; una microempresa, un negocio, ¿tú te imaginas yéndose a financiar al mercado de capitales donde la mayoría... los principales inversionistas son... los institucionales? Hay un descalce, pues, entre la necesidad de financiamiento y lo que te puedo ofrecer. Entonces, si te das cuenta, la gran mayoría o la gran proporción de esa escala empresarial formal en nuestro país tiene limitadas fuentes de financiamiento, entonces hay que buscarle, hay que crearle alternativas. En el mercado de capitales, nosotros hace algunos años, creamos el MAV³. El MAV, que está dirigido a empresas

³ Mercado Alternativo de Valores (MAV)

no corporativas con ingresos no mayores a los 350 millones de soles. No les pusimos un límite inferior, puede ser de 0 a 350. Yo creo que... yo alguna vez hice un estudio sobre el MAV y me parece que ha servido, porque al final hay empresas que se han financiado, empresas que con ventas de cinco millones hacia arriba. Pero, volvemos al punto, la gran mayoría ni siquiera llega al millón de ventas, todavía están hacia abajo. Entonces, ¿cómo se financian ellos? Probablemente se van a una pyme, a una caja rural, a una caja municipal, no lo sé, por ahí, si es que acceden a una banca pyme de un banco, pero les va a resultar costoso igual. Entonces, digamos, dentro de las alternativas de financiamiento que se venían generando, que se vienen generando a nivel mundial están estas, las plataformas, que en otros países están demostrando que pueden ser una fuente de financiamiento interesante para cierto tipo de empresas. Pero, evidentemente, los parámetros, las condiciones no pueden ser iguales. Entonces el nivel de regulación no puede ser igual que un esquema clásico de oferta pública, porque si no básicamente le estás adhiriendo más costos al esquema.

4. ¿Cuáles deberían ser entonces esos pilares, los pilares que estructuren una regulación así?

A ver, yo creo que son básicamente los pilares sobre los que se ha construido este decreto de urgencia y puntualmente, el título IV de la regulación de plataformas. Y que de repente esto te puede servir: justo estuve en esta reunión, fue en junio de 2018, a mediados de ese año dentro del marco de la Alianza del Pacífico se aprobaron unos principios orientadores para la regulación de Fintech en la Alianza del Pacífico.

Correcto. Por 2018 fue, por el Consejo de Ministros de Finanzas.

Correcto. Creo que fue en julio. Porque en junio estuve en México en una reunión de la Alianza del Pacífico, donde se definieron y se hicieron algunas precisiones a ese documento. ¿Cuáles son los principios? Básicamente esos, ¿no? Una regulación flexible, dinámica, por actividades, ¿verdad? Este... creo que el tema de actividades es lo más importante. Volvemos al punto; si nosotros volvemos al típico principio de regulación por entidades en un entorno Fintech las matamos. Porque una misma empresa, una misma entidad a través de la plataforma puede desarrollar diversos tipos de modalidades. Y si yo me voy a regular a la entidad, la voy a matar, porque le voy a poner requisitos por A, por B, por C, por D, cuando de repente no justifica y hace actividades que, digamos, para su escala de negocios son reducidas. Creo que lo más importante y lo más, si quieres, innovador dentro de esta norma es el tema de la actividad. Es una norma buena, que sea flexible. Nosotros, los reguladores, y en general y seguramente si has revisado el caso de México vas a encontrar por ahí alguna crítica.

Pero creo que México... yo creo que la norma... a ver, la ley que sacaron, aunque es una ley bastante porosa, bastante amplia, la verdad... eh... no es tan *encorsetada* pero creo que lo que ha complicado es la regulación. La regulación es un poco la que se ha sobre excedido, ha sobre regulado, pero ¿cuál es la ventaja? Que lo puedo modificar. Y eso es lo que hace cuando creas una ley flexible. ¿Por qué? Por ejemplo, te pongo un claro ejemplo, el tema de capital. En la norma de plataformas se establece que a estas entidades, a estas plataformas, a las sociedades administradoras que gestionen plataformas van a deber tener un capital pero en la ley no se ha puesto el número. El número lo vamos a poner nosotros en la regulación. Y ¿por qué eso es importante? Tú debes

conocer muy bien, tú debes saber muy bien que acá antes de... para un proceso de cambiar alguna ley, de cambiar alguna norma de rango legal, acá en el Perú pueden pasar años y no se logran cambios. Entonces, ¿qué pasa con eso? Y más en una industria tan dinámica y tan rápidamente cambiante como una norma vinculada a tecnología financiera. El regulador tiene que ser dinámico y tiene que saber responde rápidamente a los cambios y a las necesidades del mercado, y su herramienta es la regulación. Entonces, si yo tuviera una ley que fuera un corsé, en la cual casi no me puedo ni mover, voy muerto. Entonces, yo creo que esta norma, y esto es un poco lo que nos ha ayudado a que... digamos, dentro del marco no solo dentro de la Alianza del Pacífico, sino en general de la región, sacando Chile, somos uno de los últimos países que hemos sacado una regulación respecto a financiamiento porque ya la tiene México, ya la tiene Brasil, ya la tiene Argentina; por decirte un poco los países más representativos de la región. Entonces, yo creo que esta ley, los principios que orientan esta ley, los principios que enmarcan el diseño de esta norma son los adecuados: es una norma flexible, es una norma que te permite ser dinámico, que te permite ajustar en regulación secundaria aquellos temas que pudieran estar afectando o inhibiendo el desarrollo de mercado. Y principalmente parte de una regulación por actividad, que creo que es una tendencia en línea con los mejores estándares internacionales de regulación; el regular por actividad y no por entidad.

5. Entonces, en ese sentido, el sector público, al menos para la regulación de este tipo de entidades, lo que está haciendo es se fija cuál es el impacto que tiene la actividad que realizan en el mercado peruano para recién establecer una regulación. Es así como lo hicieron, por ejemplo, con las crowdfunding, ¿correcto?

A ver, lo que pasa es que... no sé si tu duda, tu consulta vaya por ahí. Yo soy un convencido y creo que eso siempre tiene que estar ahí: una regulación no crea un mercado. Definitivamente.

A ver... ¿cuál es el sentido de la regulación? Y no solo para Fintech, sino en general. Porque esto también se aplica cuando regulamos temas del mercado de valores. ¿Cuándo interviene el Estado? ¿cuándo un Gobierno interviene en un mercado? Regulando, estableciendo algunos parámetros de actuación. Cuando hay un interés público que cautelar. Esa es, creo yo, la premisa. Cuando hay un interés público por cautelar, es que el Estado debe intervenir para establecer algunos parámetros que permitan disminuir las asimetrías propias del mercado, las propias fallas del mercado como se le denomina en la teoría económica, y tratar de propender a un crecimiento ordenado. Pero en ese proceso, evidentemente, y a todos nos ha pasado, muchas veces nos podemos equivocar porque sobre regulamos o regulamos sin... estando un poco de espaldas a la necesidad del mercado. Entonces yo creo que esa es, un poco, la clave. ¿Por qué se regula finalmente, por qué el Estado interviene en algún segmento, en algo? Es cuando hay un interés público que cautelar. Y evidentemente, acá, en esta actividad, es una actividad financiera finalmente en la que va a haber... eh... público... inversionistas al cual se debe proteger. La regulación del mercado de valores está diseñada bajo el principio de transparencia y protección al inversionista. Esa es nuestra meta. O sea como regulador, nuestra primera línea, nuestro objetivo central es la de proteger al inversionista. Y ¿cómo lo protejo? con información. No es que yo voy a estar tutelándolo y diciéndole "no inviertas acá". Esa no es mi labor. Mi labor es protegerlo otorgándole todas las herramientas posibles para que sus decisiones de inversión sean adecuadas y correctamente

informadas. Esa es mi labor como regulador. Como el Estado, si quieres. Hay que tutelar un interés público, hay que cautelar un interés público. Y eso creo que es la premisa en general.

6. Entonces, bueno... en iniciativas concretas que tenemos acá en el Perú, está el Decreto de Urgencia 13-2020, y también está recientemente en julio, a través de una resolución, se aprobó la Directiva para la gestión de facturas negociables en INDECOPI, que tiene mucho que ver con lo que es el factoring, ¿no? Directamente. Esos son dos avances que se tienen, pero solamente se han concentrado en dos de las verticales que tiene la industria Fintech. ¿Cuál es tu opinión al respecto?

Lo que pasa es que... A ver, no conozco mayores detalles de lo que ha sacado INDECOPI, porque el tema de facturas ya viene regulado de tiempo atrás por la ley de facturas negociables, el reglamento respectivo de facturas negociables, PRODUCE ha sacado normativas al respecto que es el marco legal que es donde, digamos, operan estas facturas. Este D.U. ajusta algunas normas, recorta el plazo para el reconocimiento de las facturas, si mal no recuerdo. Es más, hace poco se cambió también en un decreto de urgencia, se modificó el reglamento del fondo CRECER, para que las empresas de factoring puedan ser beneficiarias del fondo CRECER, para favorecer un poco su actividad. Yo creo que todos los temas de factoring o *crowdfactoring*, si quieres, se haga o no por intermedio de una plataforma tecnológica, ya es bastante dinámico si ya vienen operando por ahí. El tema de casas de cambio, por ejemplo, casas de divisas digitales, también hay diversas casas de cambio digitales que básicamente tienen que cumplir la normativa de lavado de activos, ¿no? Y bueno, nosotros que venimos trabajando en el tema de las plataformas de financiamiento. Sacamos una regulación en abril para, justamente, posibilitar y permitir que las empresas que venían operando a través de la modalidad de préstamos continúen operando en este proceso de transición o en este proceso de diseño de la regulación secundaria. Entonces, yo creo que... digamos... finalmente, eh, a ver... siempre... siempre aprendí de algo que los abogados decían: Lo que la ley no prohíbe, está permitido. Entonces, yo me haría la pregunta...¿qué otras actividades Fintech no se hacen acá en el país y que no se hacen porque la ley no lo permite o porque una norma no lo permite?

7. No, ninguna.

Ninguna. Entonces, digamos, las normas que se han sacado, entiendo, al menos lo que es la plataforma. No te podría hablar de toda la industria Fintech porque no está dentro de mi ámbito. Pero al menos, cuáles fueron las consideraciones y los por qué se avanzó con hacer esta norma y que creo que ha sido bien recibida. ¿Por qué? Porque lo que busca la norma no es el delimitar... no es el de poner un tope al desarrollo. Es propender a un desarrollo ordenado, ¿no? Acompañar el desarrollo de esta norma, y la verdad que ha sido bien recibida por el mercado.

El tema facturas creo que va caminando... Ahí hay un amplio espectro para crecer. Creo que es una alternativa interesante para financiar. Evidentemente, al ser una actividad que básicamente descuenta facturas... para descontar facturas es que el servicio se dio. Y en un contexto como en el que hemos estado, probablemente muchos servicios no se han dado. Es parte de la coyuntura, pero está ahí. Las casas de cambio digitales funcionan, como te digo, las uso y creo que lo hacen bien. Esquemas y temas de pagos, los propios bancos han implementado y medios de pago

electrónicos; YAPE, entonces lo que hace ahí es darte cuenta es que hay necesidades. Ahora la clave es, digamos, yo creo que el punto es... "oye, ¿por qué no se regulan otras actividades?" Y yo te diría "¿Para qué vamos... se va a regular otras actividades? ...no es que se venga desarrollando, no hay nada que hacer porque finalmente no se hace... De repente tú me dirás, oye y... Tú me dirás de pronto "¿por qué no?... no sé si esa era tu pregunta pero ¿por qué no regulas criptoactivos? Empezando porque habría que definir a quién le correspondería regular si es que se regulan criptoactivos. Veamos qué es un criptoactivo, la criptomoneda. Yo al menos, la defino como un acto de fe. Porque, a ver, detrás de eso no hay nada, ¿no? Es algo que tú compras porque consideras, más bien, que va a subir y que los demás van a comprar, comprar, comprar. Pero... no hay ningún tipo de respaldo, ¿no? No es como un billete, un dinero que lo respalda, pues, una emisión, de un Banco Central. No es como un valor mobiliario que está respaldado por un emisor que está detrás de ese valor mobiliario, ¿no? Entonces es un tema que se va a discutir, probablemente. Que va a venir en las próximas discusiones, creo yo. Las siguientes discusiones probablemente van a girar sobre "oye, ¿qué hacemos con los criptoactivos?" si es que esto empieza a aparecer de una manera importante; pero hoy no, hoy creo que no. Entonces, como te digo, yo creo que la regulación que hay es la que hoy corresponde que haya. De repente pueden ir apareciendo otro tipo de actividades Fintech, pero ahí hay un tema bien interesante... Tampoco es que toda actividad Fintech tenga que ser regulada, porque, por ejemplo, hay lo que son la gestión de cobranzas. Por ejemplo, una plataforma. Yo te hablo en borrador porque esto lo presentaré cuando tenga que hacer la norma. Estas plataformas, estas sociedades administradoras, el servicio que van a ofrecer es su plataforma para intermediar receptores y solicitantes de... perdón, receptores e inversionistas, ¿verdad? Y ¿qué impediría que alguna de estas plataformas pueda brindar un servicio de cobranza, una agencia de cobranzas? De repente, ¿no? Porque es un servicio asociado. Es más, el decreto de urgencia me permite regularlo como otras actividades que lo hagan. Y podrían hacerlo a través de sus plataformas de mecanismos digitales. ¿Es una actividad Fintech? Sí. ¿Necesita una regulación ad hoc? No. Entonces... no necesariamente a todo hay que regular.

¿Sabes cuál es la clave de un regulador? Tienes que mantenerte siempre en un equilibrio. Y... ¿cómo consigues ese balance? Tienes que ver como tú promueves tu mercado, como haces que se incorporen más emisores, más inversionistas, te hablo desde el punto de vista de la SMV, como haces que tu mercado crezca, ¿no?, incorporando más emisores, más inversionistas, promoviendo. Y una de las alternativas para hacerlo es a veces flexibilizando algunos requisitos de tu normativa. Un claro ejemplo fue el MAV. El MAV respecto al Régimen General de Oferta Pública tiene menos requisitos. Se flexibilizaron requisitos para tratar de atraer a estas no corporativas. Esa es una cara de la moneda. Pero la otra cara... "oye, pero tú no te olvides que tu labor principal es la de defender al inversionista" entonces... tienes que estar siempre en ese equilibrio, en promover sin descuidar la protección. Tienes que acercarte, de alguna otra forma tienes que acercarte y mantener eso. Y en ese camino, tienes que evitar la sobre-regulación. Así como la regulación per se no es mala, la sobre-regulación per se es mala. De repente hay algunas otras actividades que con el tiempo se generarán porque yo creo que van a haber sinergias. Yo creo que el tema de las sinergias dentro de las plataformas es importante. Pueden haber otras actividades, pero no necesariamente se tenga o necesiten tener una regulación ad hoc. No sé, temas de... seguros, venta

de seguros online, de repente los mismos seguros ya lo hacen. El Fintech, finalmente, es el uso... o la aplicación de la tecnología para los servicios financieros.

Entonces, puede haber espacio para hacerlo dentro de los marcos normativos actuales, de las diversas actividades que haya. La financiera, la bancaria, la de seguros, pensiones, mercado de valores... y por ahí, hayan actividades que sí ameriten una regulación per se dada las características y condiciones de la actividad, como fue el caso de las plataformas de financiamiento colectivo.

- 8. Quisiera nuevamente retomar lo que me comentaste de los primeros informes que se realizaban respecto a crowdfunding, que fue en 2014, y luego también en 2016, también se realizaban informes respecto a las Fintech, específicamente estas verticales. Por ejemplo, en el BCRP en 2017 se realizaron seminarios donde se informaba respecto a la industria Fintech. Se invitó a personas del sector privado para que puedan compartir su opinión, y también dentro de esos estaba el estudio Vodanovic Legal y también fue un representante de Emprende UP, que es el Centro de Innovación de la Pacífico; y ellos también hablaban de la necesidad de una regulación. Entonces, en el BCR en 2017 se hablaba de Fintech bastante fuerte. Desde la SMV, ¿se realizan actividades similares, de difusión, de información, respecto a la industria Fintech?**

Volvemos al punto; nosotros a lo que estamos abocados es lo de las plataformas, es decir, al financiamiento participativo. Hemos venido participando... Es más, el proyecto es producto de un trabajo conjunto con el BCR y la SBS y el MEF. Ya el tema lo veníamos estudiando tiempo atrás. Nosotros tenemos una participación bastante activa a través de los diversos organismos multilaterales con los cuales nosotros tenemos relación. Por ejemplo, IOSCO, que es la Organización Internacional de Comisión de Valores. IOSCO tiene un Fintech *network* en el cual nosotros participamos y ha hecho algunas actividades al respecto. Por ejemplo, hace poco acaba de emitir un *draft* que está en consulta sobre el tema avances y aplicaciones de inteligencia artificial y *matching learning* en intermediarios y gestores de patrimonio. Y normalmente, para eso ellos suelen enviar encuestas y todos los reguladores participan. Nosotros, por eso lado, somos bastante activos y participamos. Con el Instituto Iberoamericano de Mercado de Valores hemos participado de manera activa. Por ejemplo, ellos han habilitado en su portal una parte sobre temas de Fintech, sobre temas vinculados a la tecnología financiera. Y nosotros participamos de manera activa en seminarios, en charlas, en eventos... Yo en alguna ocasión he viajado y he formado parte de jornadas de Fintech. No sé si este año la realicen, pero si la realizan este año ya sería la cuarta, quinta jornada que realizan vinculado al tema Fintech, donde van los reguladores del mercado de Iberoamérica y presentan los avances de su industria. Entonces, también por ahí estamos activos. Con el BID, con el Banco Mundial, es más... el Banco Mundial hoy mismo nos está realizando una asistencia técnica en el marco de regulación de este decreto. Con el BID... nos hizo una asistencia técnica ya hace tres o cuatro años atrás, en el que se abordó el tema de plataformas, de crowdfunding, y nosotros lo que hemos hecho ahora con esto es que en nuestro portal hemos generado una sección específica particular de financiamiento participativo donde se ha colgado el decreto, la resolución que emitimos en abril, un comunicado bastante educativo porque básicamente explica el decreto, lo qué hace el decreto y un documento de preguntas frecuentes, tratando de poner a disposición del público sobre todo aquellos temas más recurrentes que hemos

recibido como consulta a partir de la emisión del decreto y de la resolución. Eso está en nuestro portal y creo que es un poco la parte de orientación y educación que nosotros queremos exponer hacia afuera.

Y... además participamos continuamente y tenemos continuamente relación no solo con la SBS, con el Banco Central, sino también con la industria, tenemos una buena relación y una conversación bastante activa con el gremio Fintech hasta el año... hasta hace poco habían dos gremios Fintech, o dos gremios reconocidos, y eso ha funcionado. Nos avisaron que ya se han fusionado y para nosotros la verdad que eso es muy bueno. Nosotros como Superintendencia, ya tiempo atrás, incluso hemos impulsado la creación del Consejo Consultivo para el mercado de capitales porque, para nosotros es muy importante tener comunicación con el mercado. El regulador siempre tiene que ser dinámico y tiene que responder a la necesidad del mercado. Y la única forma de hacerlo no es solo siguiendo al mercado, sino teniendo canales de comunicación permanentes con los participantes del mercado. Que el participante pueda llegar a ti y te diga "se necesita esto, te propongo esto..." y obviamente yo tengo que evaluarlo. Porque tampoco es que a todo le puedo decir que sí...

Entonces hay canales de comunicación formales y creo que nosotros hemos tenido una labor muy activa para acercar al mercado y para que el mercado se acerque a nosotros para que pueda... conversar con nosotros. Y el que haya un solo gremio de Fintech es muy favorable para que puedan acercarse a nosotros y poder conversar. Con Ljubica Vodanovic, que ahora está en EY, también tenemos bastante cercanía. Es más, el día de ayer hemos tenido un audio con ella en el que nos quería contar las preocupaciones que podía tener. Entonces, creo que tenemos un diálogo permanente y creo que esto nos va a ayudar mucho en todo este proceso de regulación. Y además, como te digo, todas nuestras normas, por política ya de la SMV, todas nuestras normas se publican en un período de consulta ciudadana y es que es, donde buscamos que las personas partícipes y público en general puedan enviarnos las consultas. Y tratamos de que este período de consultas sea en un período prolongado. Es más, han habido ocasiones en que las normas las hemos vuelto a publicar en dos períodos de consulta ciudadana, justamente tratando de buscar mayores comentarios, mayores aportes del mercado y los partícipes.

- 9. Perfecto, se entiende bastante bien. Ahora, por ejemplo, en mi investigación ya he realizado anteriores entrevistas de esta industria en particular y también a funcionarios públicos y algunos mencionaron la necesidad de crear una entidad que se encargue exclusivamente de otorgar financiamiento a los emprendimientos, realizar un proceso de acompañamiento que permita mantener el mercado mapeado y comprender a este mercado, que es bastante dinámico a fin de que se puedan tomar mejores decisiones para una futura regulación Fintech en Perú. ¿Compartes esta idea de crear una nueva organización o se podría trabajar con las entidades que ya tenemos?**

Bueno, habría que entender a qué tipo de organización se refieren las personas que tienen esa idea. Porque, si tú me dices "crear una organización pública" la primera idea que se me viene a la cabeza es "burocracia". Y yo trabajo en sector público... A veces, el crear más organismos puede generar burocracia. Eso siempre hay que analizar cuando se habla de crear nuevos estamentos públicos,

siempre hay que hacer esa evaluación. Lo que yo creo que... sí estoy leyendo bien un poco de la idea, sin prejuicio de quién la haya dicho, es el de tener una "incubadora" en el negocio.

10. Claro, pero también que se aporte información respecto a esta industria, ¿no? Porque, por ejemplo, al momento de yo realizar el mapeo de las startups Fintech que funcionan en Perú y querer conocer cuántas de éstas son peruanas, cuántas son extranjeras, cuántas se dedican a tal o a otra vertical... no se cuenta con información actualizada ni del sector público ni de otras organizaciones privadas. Entonces, por ejemplo, esta problemática se la comentaba a mis anteriores entrevistados, y ellos mencionaban la problemática de que no existe información, de que este mercado no está mapeado por el sector público en su totalidad.

Claro. Lo que pasa es que... volvemos al punto. Ahí hay un tema, para mí Fintech no es un mercado, no es una sola cosa. Fintech es una industria, pero con diversas modalidades, con diversos segmentos. Entonces... no me haría mucho sentido que bajo esa definición se haga el Ministerio Fintech, una cosa así. Además, por lo que te digo, podrías generar mucha burocracia, ¿no? Pero sí coincido que todavía hay demasiada información por procesar y por ordenar, y que podría servir para infinidad de análisis. Pero yo creo que ahí quienes pueden ayudar mucho es el gremio Fintech. Porque finalmente el gremio es quien agrupa a los principales jugadores de esta industria, y que podría poner información al alcance del público. De repente, no información totalmente abierta, pero algún tipo de información podría ser. Hay quienes lo podrían hacer. Evidentemente en lo que corresponde a nosotros, en su momento, procesaremos información, procesaremos estadística... pondremos al público, habrá un registro de ello, ¿no? Ahora, la norma lo que nos dice es que nosotros supervisamos a las sociedades administradoras, pero en cuanto a los proyectos y a las ofertas, no. Lo cual, ahí también hay salvedades. Entonces... sí, coincido que hay un tema de falta de información, creo que EMPRENDE UP, Vodanovic, Ljubica y su estudio hizo un mapeo de la industria Fintech, creo que el último lo hizo hace un año...

Sí. Actualizado a junio de 2019.

Claro. Yo creo que ha sido un esfuerzo importante, pero, como te digo, yo creo que ahorita bajo las actuales condiciones y los jugadores; yo creo que el gremio Fintech podría hacer el esfuerzo de poner alguna información importante a la mano. Así, como de repente lo hacen otros gremios, como por ejemplo la Sociedad Nacional de Industrias, la Cámara de Comercio pone algún tipo de información de sus agremiados... Entonces, de repente podría ser una alternativa, podría ser algo para que lo evalúen. Pero si tú me preguntas que sea un organismo público que se cree para esto, tendríamos que conversar más a fondo sobre eso y ver qué cosas, ¿no? Pero la primera palabra que se me viene a la cabeza cuando me hablan de crear organismos públicos es burocracia.

11. Perfecto. Por ejemplo, en ese sentido, es destacable la labor que realiza el Ministerio de la Producción a través de Startup Perú que forma parte del programa Innóvate que ellos tienen. Sin embargo, está esta problemática que te comento, el no tener información estadística de acceso público actualizada de los emprendimientos que se encuentran activos. Porque muchos de estos luego pasan a estar suspendidos, en stand-by, luego cierran y no se sabe más de ellos. Y no solamente estos emprendimientos, sino están las incubadoras, las aceleradoras, entre otros. Y ahora, tú me comentabas que una solución podría ser el gremio,

la asociación Fintech del Perú. Que hace poco eran dos, estaba Fintech Perú y Asociación Fintech del Perú y se han unido, han terminado sus negociaciones y han hecho pública su unión; sin embargo aún no están en operaciones, todavía están en evaluación del directorio, de elegir al nuevo presidente. Y cada una manejaba distintos grupos de emprendimiento, cada una tenía alianzas estratégicas diferentes y por ejemplo, se realizó un informe con OCDE con una de estas asociaciones, que fue Fintech Perú. Entonces OCDE sacó su informe del mapeo de la industria Fintech peruana y tenía que, para junio de 2019, eran 87 los emprendimientos activos en Perú. Sin embargo, a la par también estaba el estudio Vodanovic Legal, y ellos indicaban que eran 124 emprendimientos, y también para noviembre de 2019 se tenía otro mapeo de Finnovating, que es una empresa internacional que opera en México principalmente, y ellos tenían que para noviembre de 2019, eran 129. Entonces se tiene estos distintos números, distintas maneras de ver. Entonces tenemos el hecho de que no existe una información consolidada, verificada y actualizada.

No... o sea, comparto contigo, yo creo que hay un tema de opacidad de la información. Nosotros también en algún momento, cuando hemos querido buscar lo mejor es... si pones un cuadro, pones la fuente. De acuerdo a esa fuente, es eso. Pero también hay otra fuente que te puede decir lo contrario. Pero eso pasa, no solo con Fintech, eso pasa en general con todo. Yo creo que ahí va más atrás, un el tema del proyecto de gobierno digital y de arcas abiertas, que es tratar de consolidar toda la información que maneja el sector público. Estamos hablando de entidades o de emprendimientos, como le llamas, Fintech de diversas ramas, de diversos tipos, pero que no necesariamente todas están en un ámbito de supervisión, todas están reguladas o todas tienen a quién reportarle. Por eso te digo que bajo el actual esquema, ya habiendo un solo gremio, podría ser favorable, podría ser un avance que este gremio diga "somos el nuevo gremio y tenemos cien, doscientos en tal vertical" Eso podría ser, que es un poco lo que ha hecho Vodanovic, Emprande UP también. Han partido información de lo que tenían los gremios, de lo que tenía la industria. Entonces, por eso es que así, marcar la cancha, creo que el gremio Fintech podría hacer algo. Están ahorita todavía tratando de...terminar de ordenarse pero ya el hecho que hayan dado el primer paso con intención de fusionarse me parece correcto.

12. Correcto. Ya para finalizar la entrevista... la última pregunta que quisiera hacerle es que me comente el trabajo que realiza la SMV con el Consejo de Ministros de Finanzas de la Alianza del Pacífico. Más o menos, usted me adelantó que sí participa en los grupos de trabajo del Consejo de Ministros pero si pudiera comentar más a profundidad.

DGL: A ver, lo que pasa es que nosotros como SMV somos una entidad, un pliego del Ministerio de Economía y Finanzas. Entonces, digamos la Alianza del Pacífico tiene su subgrupo de trabajos, El Consejo de Ministros tiene un grupo de trabajo, y hay un subgrupo de trabajo de mercado de capitales. En ese subgrupo de mercado de capitales, participamos con la Comisión de Mercado Financiero de Chile, con la Superintendencia de Colombia y la Comisión de México porque ese es nuestro subgrupo. En su momento, que nos invitaron a este evento sobre Fintech, que es donde se discutió el entregable final que luego fue aprobado por el Consejo de Ministros en julio de 2018. Claro, participamos, pero ¿por qué? Porque nos llegó la invitación por intermedio del MEF. Porque nosotros, como te digo, somos un pliego del MEF, entonces por ahí es que es nuestra participación

y cada vez que nos han pedido que vayamos en algún tema que nos compete. Porque evidentemente nuestra participación se restringe a nuestro ámbito de acción, que es el mercado de valores y ahora el tema de plataformas de financiamiento participativo financiero, ¿no? Me parece que ahora, dentro de poco, creo que en Chile, iba a haber un evento en Chile de la Alianza del Pacífico, creo que iba a ser en marzo pero obviamente se postergó y ahora se va a realizar de manera virtual, que también nos ha llegado la invitación y van a hablar un tema de Fintech y se van a presentar los reguladores. Pero como te digo, nuestro canal es a través del MEF. Hay en el MEF... quién veía temas de la Alianza del Pacífico hasta hace poco era Franklin Thompson. No sé si lo has entrevistado a él, pero...

Lo he contactado.

Ah ya. Él es un poco, el que más maneja el tema de la Alianza del Pacífico del MEF. Entonces, a partir de ese canal de comunicación es que nosotros participamos en los foros, en los eventos, en las reuniones que nos competen. Donde tenemos una participación activa es en el subgrupo de trabajo del mercado de capitales, porque ese es nuestro ámbito de acción y evidentemente, el Consejo de Ministros de la Alianza del Pacífico es el último peldaño donde ya se van escalando las cosas para que se aprueben ahí como fue el caso de estos principios orientadores de Fintech.

13. En ese sentido, junto con las otras entidades de países de México, Chile y Colombia, comparando con Perú, ¿cómo ve usted el desarrollo de los servicios financieros en esos países? ¿cree que el mercado peruano todavía está en desarrollo, está a la par de esos países?

De repente te voy a dar una respuesta políticamente incorrecta, pero no, definitivamente todavía no estamos a la par. De los cuatro mercados, somos el mercado más chico. Pero eso tiene su ventaja, porque finalmente puedes buscar escalas y sinergias. A ver, yo creo que la Alianza del Pacífico es una gran posibilidad. Siempre se ha dicho que las cuatro economías juntas están dentro de la octava economía más grande del mundo. Y por ejemplo, en mercado de capitales... discúlpame que te hable del mercado de capitales pero es lo que yo trabajo.

Por ejemplo, en términos de capitalización bursátil, si... digamos... tú sabes el concepto de capitalización. El mercado más grande por capitalización bursátil es el de Brasil. Brasil es un monstruo. Pero si nosotros sumamos la capitalización de Colombia, México, Perú y Chile pasaríamos a ser más grandes que Brasil. En montos negociados, Brasil es cien veces más que los otros países. Sumados, ya no es cien veces más; ya la diferencia se acorta. Y en números de emisores, en números de empresas listadas, somos también más grandes que Brasil. Entonces, si tú lo ves por números, si quieres por magnitudes; creo que es favorable, y además hay una diversificación de sectores. Chile tiene sobre todo un tema de sector minero, México más es el de comunicaciones, acá en Perú puede ser minero y servicios o agrario, Colombia es servicios, ¿no? Entonces hay una suerte de diversificación de sectores. Creo que puede ser favorable, sí; pero cuando ya hablamos de servicios financieros, estamos hablando de cuatro países, que si bien es cierto compartimos más/menos políticas económicas, aunque... México un poco que se ha alejado, ¿no? Y cada quien tiene sus particularidades y sus problemas que creo que ha hecho que la Alianza del Pacífico un poco que se debilite, ¿verdad? Pero ya cuando hablamos de servicios financieros, cada país tiene sus particularidades. Al menos, nuestros servicios, los servicios que hay acá en el

Perú, o el sistema, el sector financiero en el Perú es bastante concentrado, bastante cerrado, dominado por cuatro grandes bancos o cuatro grandes entidades financieras. Y que además, no solo dominan los bancos, dominan bancos, seguros, pensiones... dominan todo el sistema financiero. Entonces, evidentemente eso genera menor competitividad, en temas de costo. Chile, Colombia, México; no conozco al detalle pero tampoco es que sean tan diversificados en sus sistemas. Lo que sí creo es que habría que ver la forma de cómo se generan oportunidades de mejora, oportunidades de negocio, oportunidades de trabajo conjunto en el marco de la Alianza del Pacífico que permita evidenciar y aterrizar este potencial que tiene la Alianza del Pacífico. En particular, en los servicios financieros, ¿no? En algún momento, por ejemplo, se hablaba en el marco de la Alianza del Pacífico, ya hace un tiempo, no sé si todavía se seguirá hablando o habrá quedado ya en olvido, la libre... poder llevarte tu pensión, tu fondo de pensiones. Si yo me iba a trabajar y jubilar en Chile, que mi fondo de pensiones de acá pueda valer allá, que pueda seguir aportando, que pueda seguir... como... afiliado aquí. No tener que dejar acá... En fin, la libre transferencia. Tratar de buscar sinergias, actuar como un mercado conjunto.

Ahora, sí creo que hay un tema detrás de ello que tiene que ver con el propio diseño del acuerdo comercial, del acuerdo que sustenta la Alianza del Pacífico. Ahí hay una terminología que yo no manejo tanto, ¿no? pero... pero que también son temas a analizar y ver hasta dónde podemos ir, hasta qué nivel de integración vamos a poder llegar. Porque puede ser una integración así como la que tenemos ahora en la que de repente, al menos en lo que es en mercado de capitales, tenemos un mercado integrado, el MILA, ¿no? Pero finalmente cada bolsa de valores sigue operando en su propio sistema. La integración es que los intermediadores de afuera se pueden conectar al sistema de acá. Ese es un nivel de integración. Otro nivel de integración sería tener una sola plataforma para todos los cuatro países. Ese es como un segundo paso. Y un tercer paso sería, además, que no solo tengas una misma plataforma, sino un mismo reglamento para todos.

Entonces, todavía no estamos en ese nivel, ¿no? Son temas que se podrían evaluar, que podrían ser interesantes. Pero, ahora, yo no las veo en el corto plazo. Creo que todavía da para más, y además, como te digo, se está en un momento medio complicado. Al menos, por parte de México, con el perfil de AMLO, pareciera que no le interesa mucho los temas de integración. Yo creo que, finalmente, y si te tengo que dejar una idea, es que toda iniciativa de integración para nuestros mercados, lo que debería priorizar y ayudar es a generar competencia. A mayor oferta, mejores oportunidades. Si yo sé que mañana, más tarde, yo como peruano puedo invertir o abrir un depósito, ya no solo en Perú, sino que lo puedo hacer en Colombia, en Chile o en México y con las salvedades y las condiciones que correspondan, y a mí me conviene; probablemente generaré algo de valor y generaré competencia. A que solo estar yéndome a un depósito que solo brinda 2 o 3% al año. Habría que preguntarse por qué te paga 3% el depósito, y por qué cuando pides un crédito, te cobran 15%, ¿no? Ese tipo de cosas son cositas que se pueden soltar para discutir, pero dentro del marco de la Alianza del Pacífico es un proceso de integración lo que debería, creo, que tratar de ver, justamente, de mejorar y buscar sinergias a partir de esa integración. Y de esas sinergias, mejora el servicio, el costo de transacción, eficiencias de uso de recursos, eficiencia de asignación de recursos. Creo que todo ese tipo de cosas son favorables... Yo sí creo que es favorable un proceso de integración pero... bueno, el tema de la Alianza del Pacífico da para

discutirlo, muy amplio y probablemente no sea yo la persona adecuada. Probablemente Franklin te pueda dar mayores alcances sobre eso.

Entrevista N° 15

Entrevistado:	Franklin Thompson Loyola Coordinador Nacional de Perú en el Consejo de Ministros de Finanzas de la Alianza del Pacífico
Fecha:	22 de julio de 2020

1. Franklin, buenas noches. En primer lugar me gustaría que te presentes, conocer tu trayectoria profesional y el tiempo que llevas viendo los temas de la Alianza del Pacífico (AP).

Perfecto, muchas gracias, buenas noches. Mi nombre es Franklin Thompson Loyola, actualmente trabajo en el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), en la Dirección General de Asuntos de Economía Internacional, soy especialista en Economía Internacional. Me encargo de los temas de aduanas, política comercial y procesos de integración económica, tales como Alianza del Pacífico y APEC, APEC es el foro de cooperación Asia-Pacífico. Eh, en cuanto al tema de Alianza del Pacífico yo me desempeño en el cargo de Coordinador Nacional de Perú en el Consejo de Ministros de Finanzas (CMF), es decir, dentro de cada país existe un coordinador que facilita eh, los trabajos de los grupos de trabajo, que en un momento te voy a explicar, que tenga el CMF y, estos trabajos se los entrega de una forma más eh... estructurada a los ministros en los momentos que tienen sus reuniones.

Entonces, bueno yo vengo desempeñando esta labor desde la creación del CMF desde el 2015... agosto de 2015, para ser exactos. Pero vengo trabajando en el Ministerio de Economía y Finanzas desde noviembre de 2013, entonces, maso menos tengo 6 años y medio en el ministerio. Eh, por ejemplo me he dedicado, desde antes de la Alianza del Pacífico a otros procesos de integración como te decía, APEC, eh tanto en el tema de APEC como de Alianza del Pacífico, he viajado a diferentes partes a representar al país en foros internacionales. Entonces, sí tengo experiencia en esas materias y en específicamente, en Alianza del Pacífico, al tener ese rol de coordinador nacional, tengo que coordinar con las diferentes direcciones generales del MEF porque dentro del CMF tenemos diferentes grupos de trabajo, tenemos cuatro: el tema de integración financiera, el tema de manejo de riesgos catastróficos, el tema de inversión e infraestructura y el tema de integración financiera. Entonces, esos temas los tengo que coordinar con cada dirección general que ven esos temas. Básicamente uso mi rol de coordinador, de coordinación y de cómo te decía, estructuración de resultados para entregárselos a los ministros.

2. Perfecto, gracias. Eh, pasamos a la siguiente pregunta. Quisiera saber tu opinión respecto a las políticas adoptadas de la Alianza del Pacífico en el marco del Protocolo Adicional. ¿Tú crees que ha permitido el crecimiento de las exportaciones de servicios financieros?

El Protocolo Adicional de la Alianza del Pacífico eh, en otras palabras es el "acuerdo comercial", el TLC que tenemos entre los cuatro países. En realidad, ha sido bastante beneficioso para los cuatro países, ha ayudado a liberalizar los mercados de bienes en gran medida igual que el tema de servicios e inversiones. Servicios financieros también ha sido bastante desarrollado en base a este Protocolo Adicional. No obstante, quisiera ahí comentar que, sin perjuicio de este capítulo de servicios financieros que se incluye dentro del Protocolo Adicional, el tema del CMF abarca otras temáticas. Nosotros por ejemplo, en ese momento que salió el Protocolo Adicional no existía el CMF. Entonces, más bien, después de la emisión del Protocolo Adicional, nosotros como CMF

hemos venido trabajando en otras temáticas ya un poco más profundas, con el fin de buscar la integración tanto económica y financiera en estos países.

Tal vez ahí si sería bueno hacer una distinción, en la AP existen dos consejos de ministros: un consejo de ministros, tal cual, así, solo Consejo de Ministros, es su nombre, incluye a los ministros de Comercio Exterior y a los Cancilleres. Eso, como su propio nombre lo dice, incluye a los Ministerios de Comercio Exterior y a los Ministerios de Relaciones Exteriores de los cuatro países. Dentro de esa estructura que fue la primera que fue creada dentro de la AP, se instituyó el Acuerdo Marco, el Acuerdo Marco es básicamente la "partida de nacimiento" de la AP. Allí se instruye este Consejo de Ministros, se instruye de que este Consejo de Ministros haya un Grupo de Alto Nivel, que es el GAN, que no sé si lo habrás tal vez leído, que está conformado los viceministros de esas carteras y luego debajo de eso hay una estructura de coordinadores nacionales y debajo de eso hay unos Grupos Técnicos. Ahí en ese caso, en ese Consejo de Ministros, se llaman Grupos Técnicos. Posteriormente, como te comentaba, en el 2015 recién se creó el CMF, es un consejo de ministros separado, no depende de este otro Consejo de Ministros, en el cual, como te decía también, tiene una estructura también que es: ministros, coordinadores nacionales y luego Grupos de Trabajo, aquí se llaman Grupos de Trabajo. Entonces, el tema del Protocolo Adicional, si bien ha sido bastante beneficioso para la región, nosotros como CMF no lo hemos trabajado, digamos, ni hemos buscado su implementación. Los temas que buscamos son más prácticos, son de políticas específicas. Tú sabes que el tema de un acuerdo comercial en general es la apertura de mercados. Es básicamente, lo que se conoce mucho en el ambiente del comercio exterior como "barreras en la frontera y más allá de la frontera". Un acuerdo comercial, mayormente trata de barreras en la frontera, es decir básicamente temas de acceso que te permitan de que se muevan los servicios financieros entre un país y otro. En cambio, eso no quita que en barreras más allá de la fronteras, más sea la frontera, es decir, la misma estructura de cómo están formados los mercados, tanto financieros como mercados de capitales en cada uno de estos países. Ahí es que nosotros, como CMF hemos venido trabajando.

3. Perfecto. Ahora...gracias por la aclaración. Quisiera que pasemos a la siguiente pregunta, que tiene que ver con el Consejo de Ministros, yo quisiera que me comentes sobre el trabajo articulado que realiza el Ministerio de Economía y Finanzas con este Consejo para establecer avances en materia de exportación de servicios financieros.

Sí. Nosotros como MEF somos el punto focal de Perú para el CMF. Específicamente, la Dirección General de Asuntos de Economía Internacional, la dirección donde pertenezco; y coordinador nacional y yo específicamente, me encargo de ese rol.

Entonces, venimos participando constantemente a través de bueno, de coordinador nacional, así como las direcciones generales. Son cuatro las direcciones generales que participan: la Dirección General de Políticas de Ingresos Públicos, para ver el tema del tratamiento tributario; la Dirección General de Mercados Financieros y Previsional Privado, para ver todo el tema de integración financiera; la Dirección General de Tesoro Público, para ver el tema de manejo de riesgo; y la Dirección General de Política y Promoción de la Inversión Privada, para ver el tema de inversión e infraestructura. Entonces, esa ha sido nuestra participación. Hemos participado desde su creación del CMF, en agosto de 2015 a través de la Declaración de Paracas, que fue firmada aquí en Perú. Ahí se dio inicio a ese CMF, hemos venido trabajando en estos cuatro grupos de trabajo y alrededor de todos los años que ya tenemos trabajando, hemos logrado diferentes avances. Sin perjuicio de

los temas específicamente financieros, por ejemplo hemos emitido en el 2018 un bono catastrófico. Un bono conjunto catastrófico para terremotos, el cual ha sido el primero de su especie a nivel mundial, lo que nos ha hecho ganar un reconocimiento del Banco Mundial por esta emisión que ha sido muy exitosa y que les permite a los países de la AP tener un seguro en caso de que ocurra un terremoto. En el caso de Perú hemos sido el único país que lo ha utilizado hasta el momento por el terremoto que ocurrió ya hace un año atrás, que fue en la Amazonía y lo pudimos usar. Después también, otros avances que hemos tenido es por ejemplo, la firma de la Convención Multilateral para la Modificación de los Tratados de Doble Imposición, que es básicamente un tratado tributario que busca darles preferencias a los fondos de pensiones e incluirlos dentro de sus acuerdos para evitar, o convenios para evitar la doble imposición y de esta forma, tratar de evitar que reciban la imposición de tributos en dos partes. Es decir, tanto en el país de origen como en el país donde ejercen arrendo. Luego también, otros avances que hemos tenido es la emisión de los Principios Fintech, que en un momento ya lo voy a profundizar, que lo hicimos durante la Presidencia de Colombia, luego hemos emitido unos Principios de acciones público-privadas, hemos también trabajado para sacar un documento de Guía de buenas prácticas para la elaboración de bases de datos para riesgos, hemos tratado de sacar también una Guía de buenas prácticas para otorgar financiamiento a las PYMES. Todos esos documentos, los últimos que te he mencionado, el de PYMES, el de APP, los hemos sacado durante la Presidencia de Perú.

Como tú ya sabes, todos los años las presidencias van rotando. Actualmente la Presidencia Pro Témpace (PPT) la tiene Chile, desde julio del año pasado y debido al contexto se va a extender hasta diciembre de este año, pero antes de la PPT de Chile, la tuvo Perú y ahí por ejemplo hemos tenido estos entregables. Entonces, hemos trabajado en diferentes aspectos, en realidad. Ha sido bastante variado nuestro trabajo. Lo que buscamos como CMF en conjunto con los demás ministerios de finanzas de los otros países es tratar de reducir las divergencias en nuestras regulaciones con el fin de justamente facilitar los servicios financieros. Entonces, estamos en dos lados, primero quisiéramos simplificar, es nuestra primera labor; y luego de alguna forma, igualarnos, nuestra regulación, de la mejor manera posible. Tal vez no va a llegar a ser completamente similar pero en lo que se pueda hacer trataremos de avanzar, con el objetivo de si es que una empresa financiera o una empresa de mercado de capitales peruana quisiera entrar a otro país, lo va a tener mucho más fácil.

Uno de los problemas que por ejemplo hemos visto y que básicamente es la razón por la que hemos sacado toda esta regulación es que normalmente, las regulaciones al ser diferentes hacen de que las mismas empresas financieras tengan miedo de ingresar a otro país, porque no saben qué les va a picar. Entonces, eso es lo que te podría estar contando por ejemplo de resultados y de avances que como MEF hemos estado participando en el CMF.

- 4. Tocando ese tema, respecto a la regulación. En la PPT de Colombia, que fue 2017-2018, como comentaste, se logra publicar el documento "Principios Orientadores para la regulación Fintech en la Alianza del Pacífico". Ahí pues, se materializa esa necesidad del bloque de tener una regulación para los cuatro países, pero que sea flexible ¿no? y también se hace la aclaración de que siempre y cuando los países pues tengan la voluntad de tener la regulación. Esto fue durante la PPT de Colombia pero a la actualidad, ¿hay algún avance concreto para la implementación de una regulación? Hablando específicamente de Perú, por ejemplo,**

porque el avance en regulación, México ya lo tuvo, México ya tiene su ley Fintech. Es la única de los cuatro países que ha logrado tener una regulación.

Sí, a ver, en primer lugar, sobre estos principios orientadores en la regulación Fintech en los países de la AP, ese documento como tú bien dices fue elaborado durante la Presidencia de Colombia. Lo que hace esta regulación es sentar una base hacia la cual, incentivamos que los países de la AP tomen en cuenta al momento de elaborar su regulación Fintech. Cuando sacamos estos principios que fueron aprobados en julio de 2019, si mal no me equivoco, 2018 disculpa, en julio de 2018. Lo que hicimos era básicamente tomar la experiencia de México. México sacó su ley a finales de 2018, disculpa, 2017 sobre este tema. Entonces, lo que aquí buscamos es, bueno, ya los países de la AP están adoptando una regulación Fintech, porque el avance de esta industria es inevitable y sabemos de qué si bien tiene muchos beneficios, también podría crear tal vez alguno que otro problema en el sistema financiero. Entonces, tenemos que buscar una armonía entre flexibilidad, innovación, pero al mismo tiempo buscar la estabilidad del sistema financiero y con eso en mente se creó esta base.

Ahora, como hemos avanzado los países de la AP, como tú bien dices México ya tiene esta ley Fintech desde hace unos años atrás. Perú, en realidad sí ha avanzado en ese aspecto, de no Fintech, la normativa que tenemos no es Fintech como tal, pero sí es de crowdfunding. En enero de este año, el 21 de enero si no me equivoco, se sacó un Decreto de Urgencia por el cual se reguló el tema del financiamiento participativo, que en otras palabras es el crowdfunding, esa es nuestra normativa Fintech que tenemos hasta el momento. También Colombia, previamente había sacado regulación sobre crowdfunding. De los cuatro países, en realidad el que no tiene ningún tipo de regulación Fintech o es muy ligera, porque está mencionada en otra normativa, no una específica para el tema Fintech, es Chile; pero la más completa, si es que queremos decirlo así, es la de México, porque por ejemplo además de cubrir el tema de crowdfunding como tal, también cubre el tema de criptomonedas, un tema que por ejemplo nosotros necesariamente estamos viendo aquí para desarrollarlo.

Entonces, sí, hemos tenido avances pero ahora como AP que estamos tratando de trabajar. Dado que la situación cuando sacamos estos Principios orientadores ha cambiado, porque en ese momento lo que buscábamos era "okay, vamos a hacer un avance con lo cual nuestros países van a sacar regulación". Ahora ya dos países adicionales han sacado regulación. El hecho que ya tengamos regulación, cada uno de ellos, también dificulta un poco que podamos necesariamente tener la misma regulación entre los cuatro países, pero sí nos permite entre otras cosas, tratar de informar a las empresas Fintech sobre esta regulación. Como tú bien dices, si justamente es el objetivo de tu propuesta de tesis: ¿cómo se exportarían estos servicios si una empresa Fintech quisiera ingresar en otro mercado? Entonces, lo que estamos haciendo... durante la Presidencia de Perú en realidad, no avanzamos mucho en ese tema, toda vez de que recién en ese momento Colombia y Perú estaban sacando su regulación, con lo cual preferimos primero sacarla antes de poder discutir este tema.

Originalmente, nuestra norma de Fintech, que era ahora es un Decreto de Urgencia, iba a salir con una ley del Congreso, pero como te enterarás, por lo que ocurrió el año pasado no pudimos sacarlo por ese medio. Entonces, dado que incluía temas de congreso al igual que en Colombia, dijimos nosotros "sería complicado que nos comprometamos en algo si después tal vez el Congreso aprueba otra cosa". Por eso, en la Presidencia de Perú, lo dejamos en stand-by. No obstante, ahora

que ya tenemos nuestra regulación, durante la Presidencia de Chile lo que estamos buscando actualmente y eso lo hemos puesto en la Declaración de Lima del año pasado, que se firmó justo al finalizar la Presidencia de Perú... uno de los entregables que se puso Chile es crear una Guía Informativa sobre las regulaciones Fintech de los cuatro países. Entonces, eso es lo que estamos haciendo, ahorita estamos elaborando esta Guía Informativa, básicamente es describiendo las regulaciones en los diferentes tipos de industria que pueden haber dentro del mundo Fintech, porque en realidad crowdfunding es solo una de ellas, que es lo que hemos elaborado nosotros, pero igual hay otras que Perú en verdad también las está regulando pero por diferentes dispositivos normativos, no una específico del tema Fintech.

Entonces, lo que buscamos es que en un documento, que fuese como un *brouchure*, una infografía, le demos a conocer al público en general qué regulaciones al fin y al cabo tienen los países, con el objetivo de que así sea más sencillo para ellos poder conocer, en caso quieran optar por ingresar en alguno de los otros mercados. Es decir, si es que alguien quisiera... una Fintech mexicana, que ahora están mucho más desarrollados, quisiera entrar a Perú, saber qué regulación específica le va a aplicar. Entonces, ese es el objetivo de esta Guía Informativa, eso es lo que hemos estado trabajando hasta el momento.

5. **En el caso de la regulación, ¿el Estado peruano tiene una posición de realizar una regulación como la tiene México? Que es una... se podría llamar una regulación paraguas porque lo que ha hecho es una regulación para todas las Fintech, en el caso de Perú, nosotros tenemos un primer avance que es la normativa con el crowdfunding, pero sin embargo también hay otra tendencia que se tiene en Sudamérica ¿no? Por ejemplo Brasil lo que hace es regular por verticales. Entonces, yo por ejemplo cuando conversé con una persona de la Superintendencia de Mercado de Valores me indicó que esa es la tendencia que en Perú se quiere optar, que es la regulación por verticales, porque por ejemplo, y es cierto, en el Lima Fintech Forum que lo realiza la Universidad del Pacífico, hubo una conversación respecto a la regulación tienen los países de la AP en la industria Fintech ¿no? Entonces, se invitaron a dos personas de México y estas personas indicaron que, pues si bien México es la única que cuenta con una ley Fintech, esta ley ya en su segunda normativa, si no me equivoco, ese es el término, pues ya ha llegado a sobre regular la industria y está asfixiando a aquellas empresas que, no solamente operan en una vertical sino en varias ¿no?, porque ese es el dinamismo que tienen este tipo de empresas, no solamente pueden operar en una sola vertical sino también pueden estar en otras. Entonces, en ese sentido, retomando nuevamente como inicié la pregunta, el Estado peruano está optando más por una regulación por verticales...**

Sí, realmente, estamos optando por una regulación por actividades. Si ves el documento de Principios orientadores dentro de la regulación Fintech, justamente uno de los principios es regulación por actividades. Ese lo hemos tomado en cuenta y por eso la normativa que tenemos hasta el momento es el crowdfunding y si es que sacamos diferentes normativas en el futuro va a ser considerando actividades específicas, toda vez de que cada uno tiene un espectro particular que haría complicado que los regulemos a la vez y que tal vez ha sido una de las consecuencias de lo que ha ocurrido con México, el tratar de regular desde un momento todo ha sido difícil.

Ese tema por sea caso te lo comento de esta manera porque ya lo he conversado con la Dirección General de Mercados Financieros del ministerio, que es la que es competente en los temas en general financieros y dado que mi rol de coordinador me hace hablar mucho con ellos, te puedo

comunicar eso. Por eso, no hay problema. No obstante, entenderás que en otros puntos tal vez más específicos, técnicos, de temas financieros tal vez no te las pueda, digamos compartir porque son confidenciales o porque son muy específicos.

6. **Sí, no hay problema en ese sentido. Ahora, mencionaste que ya se está elaborando una guía informativa para que se tome en cuenta al momento de querer ingresar a alguno de los mercados de la AP, cuál es la normativa específica que tiene hasta el momento ese país. Sin embargo, pues hay otros Grupos Técnicos dentro de la AP que yo logré identificar que de alguna u otra manera se encuentran involucrados en el desarrollo de estas empresas que ofrecen servicios financieros, porque yo básicamente lo que veo son las startups, startups son emprendimientos. Entonces, en la industria Fintech pueden haber empresas ya consolidadas como también pueden haber startups. Entonces, está el Grupo Técnico de Innovación, que tiene sus redes Inversión Ángel, su red de innovación, tiene un Fondo Empresarial... entonces, quisiera saber por ejemplo, si este grupo articula con el CMF y tienen políticas de desarrollo para este tipo de emprendimientos que ofrecen servicios financieros y no solamente ese grupo técnico, también está el Grupo Técnico de Servicios y Capitales y el Grupo de Agenda Digital y todos de alguna manera se encuentran pues desarrollando políticas, desarrollando trabajo que permitiría el desarrollo de esta industria.**

Sí, efectivamente como bien lo dices hay varios Grupos Técnicos del otro Consejo de Ministros que están desarrollando estos temas más en enfoque de emprendimientos y pequeñas empresas. No hemos tenido hasta el momento coordinaciones con ellos específicamente en el tema Fintech. En algún momento en el 2018 hubo conversaciones para iniciar los trabajos, no obstante desde ese momento no hemos vuelto a retomarlos, también por lo que te contaba, dentro de la Presidencia de Perú por ejemplo hemos tratado de evitar desarrollar el tema Fintech porque estábamos sacando nuestra propia normativa. Ahora, durante la Presidencia de Chile, que también nos hace que un poco menos controlemos la agenda, porque entenderás que cuando uno tiene la Presidencia es mucho más fácil determinar qué temas se van a discutir, ya les correspondería a ellos ver si es necesario coordinar con estos Grupos Técnicos para esos temas específicos, es decir, Fintech ya no vistas como un todo sino vistas como un emprendimiento, pequeñas empresas que buscan entrar a otros mercados. No lo hemos hecho hasta el momento, no obstante siempre hemos tratado de estar abiertos a ellos en cualquier propuesta que ellos tengan para trabajar.

7. **Ahora quisiera hacer una aclaración que bueno, Diego me orientó un poco pero todavía no termino de entenderlo bien que es pues, yo al principio para conocer de los Grupos Técnicos empecé a leer la documentación que se tiene en la página web de la AP. Entonces, ahí como uno de los Grupos Técnicos aparece pues el que es de Integración Financiera pero este GT a la cabeza está el CMF, es la que ve este GT y bueno, lo que yo pude obtener con mi anterior entrevista fue que el CMF opera de alguna manera autónoma, entonces tiene las reuniones y lo que se hacen es, se informa a través de reuniones al bloque ¿no? cuales son los avances, cuáles son las políticas que se van trabajando. En ese sentido, pues, este GT estaría separado de los demás de los demás GT porque lo ve otro consejo de ministros.**

Sí, exactamente. Como te explicaba, tenemos dos consejos de ministros: el de cancilleres y comercio exterior y el de finanzas. Cada uno tiene su estructura propia y hacia abajo, mientras que en el otro consejo de ministros se llaman a estos grupos, grupos técnicos. En nuestro caso se llama Grupos de Trabajo, o sea el nombre es diferente. Pero sin perjuicio de esto y que estemos en dos

Consejos de Ministros separados, siempre hay una forma de coordinar y siempre estamos comunicados entre nosotros. En realidad tal vez el término correcto no es tanto que nosotros informamos al otro consejo de ministros sino más bien nosotros intercambiamos información con ellos, porque ellos también nos dan información. Los dos estamos al mismo nivel y somos independientes en cada uno de los aspectos pero cuando vemos puntos en común, claro, los trabajamos y ya lo hemos hecho en el pasado para otras temáticas. Por ejemplo, en ese tema específico de Fintech lo podemos hacer... pero sí, es verdad, digamos, la agenda de Finanzas sigue una línea, es por eso que nuestras reuniones son en diferentes momentos del año que las reuniones de todos los otros Grupos Técnicos que están bajo el ámbito del GAN, el Grupo de Alto Nivel. Por ejemplo ellos se reúnen en cuatro fechas al año, nosotros, por nuestro lado no nos hemos reunido físicamente a nivel de Grupos de Trabajo, salvo que sea necesario. Todas las coordinaciones son virtuales, pero sí tenemos mayor cantidad de reuniones de ministros de finanzas, mayormente nos reunimos, en un contexto normal, nos reunimos cuatro veces al año, mientras que ellos, normalmente son dos. Entonces, son diferentes dinámicas las que tenemos.

- 8. Claro, perfecto. Bueno y pues este grupo tiene un subgrupo que es Fintech y al momento yo de empezar a realizar mi investigación ,me di cuenta que tienen ese subgrupo Fintech y pues los avances que se tienen son más de carácter de publicación de documentos, ahora que se está elaborando esta guía para que se puedan orientar mucho mejor las empresas... ¿algún otro tipo de iniciativa que se tenga? Quizás, que sea de manera más directa, con estos actores que son los empresarios, los emprendedores que tienen sus negocios relacionados a servicios financieros. ¿Hay algún acercamiento a ellos?**

No, en realidad no tenemos una iniciativa específica para estos emprendimientos, los pequeños emprendimientos, esos startups como tú bien dices. Todos las propuestas que tenemos o los entregables que hemos tenido en cuanto a Fintech han sido a nivel de toda la industria, en su conjunto, como un todo. Es por eso que los Principios orientadores, como un todo y así también esa Guía Informativa nos ha mostrado toda la normativa que tenemos Fintech. Otras actividades que hemos hecho o que estamos haciendo dentro del ámbito de Fintech es por ejemplo talleres, pero talleres a niveles de funcionarios públicos a fin de mejorar las capacidades Fintech y tener mejores regulaciones, para eso invitamos a también a expertos de diferentes partes del mundo para que nos puedan transmitir un poco las mejores prácticas internacionales y así también nosotros poder replicarlo en nuestros países; pero no, no hemos tenido ningún acercamiento con esas empresas startups. Mayormente y como bien lo he mencionado anteriormente, estos acercamientos con startups más se dan con el otro consejo de ministros dado que tienen justamente esa estructura de grupo de MYPES, Agenda Digital, ellos normalmente son los que se juntan con estas iniciativas.

- 9. Ahora quisiera que nos orientemos más a tu labor como funcionario público para conocer tu opinión respecto a la siguiente pregunta que te voy a hacer. Vamos a tomar como ejemplo al gobierno del Reino Unido, a través de su Secretaría Económica de Tesorería ellos impulsan el desarrollo de la industria Fintech, por ejemplo realizan apoyo de créditos alternativos, también realizan la difusión de este tipo de emprendimientos para que lleguen a más consumidores. Entonces, hay todo un esfuerzo que es de conocimiento público para el desarrollo de esta industria y ha dado frutos, sin duda. Por ejemplo el Reino Unido es uno de los países está muy bien desarrollada, está mucho más desarrollada que en países como el**

nuestro. Entonces, ¿cuál es la percepción que tienes sobre la posición que tiene el Estado peruano sobre la industria Fintech? ¿Se tiene el conocimiento suficiente para incentivar mejores políticas?

Actualmente el tema Fintech en realidad es de interés de varias instituciones. Tanto del MEF, como la Superintendencia de Banca y Seguros, como la Superintendencia de Mercado de Valores y el Banco Central de Reserva del Perú. Las cuatro instituciones están constantemente revisando las regulaciones, más bien, revisando qué regulaciones podrían generarse en estos mercados con el fin de justamente, como te decía, ver el tema de estabilidad financiera pero a la vez, tratar de ser bastante flexibles para poder fomentar la competencia, la innovación... y en ese sentido, se han estado sacando estas políticas. No obstante, lo que sí quería comentarte es que esos trabajos, como te digo, son estas instituciones específicas y ya estarían excediendo el trabajo de la AP.

En la AP si no hemos avanzado en los puntos en los cuales te he comentado, tal vez en el futuro podríamos avanzar un poco más, pero hasta el momento eso es lo que tenemos. Y esos temas al ser específicos, directamente yo no los veo, los ve otra dirección dentro de mi ministerio que es la Dirección General de Mercados Financieros y Previsional Privado. Entonces, en ese sentido, no me sentiría suficientemente, digamos, confiado de poder darte una respuesta específica sobre la materia ya que a mí no me correspondería... yo, como mi labor, no está digamos determinar siguientes pasos o una posición sobre temas de Fintech, sino más bien, ver cómo esto se aplica en el marco de la AP y como te digo, más allá de eso y más aún relacionado a esos emprendimientos, no hemos trabajado. Así que disculpa en ese sentido pero no te podría dar una respuesta sobre eso.

10. Claro, no hay problema, pero de todas maneras sí es cierto que nuestras entidades sí tienen conocimiento de qué es una Fintech, cómo funciona, cómo poder regularla mejor. Entonces, en ese sentido sí se tiene el conocimiento y también me comentas que sí existe un trabajo articulado entre las otras entidades que tienen que ver con esta industria, que tiene que ver más para el sentido de otorgar mejores regulaciones, no tanto...

Identificar las regulaciones que permitan justamente encontrar este equilibrio entre estabilidad financiera pero a la vez promover innovación, porque justamente ese es el objetivo y eso te lo puedo comentar porque en la AP sucedió esa discusión. Cuál fue... ¿por qué estamos regulando la industria Fintech? Muchos decían "mejor no regularla para que así siga creciendo", pero justamente hay este riesgo en tanto a protección al consumidor, el consumidor a veces no sabe a lo que está exponiéndose al ingresar a estas empresas Fintech; y segundo, el tema de estabilidad financiera porque de todas formas podrían captar gran cantidad de dinero, recursos, de diferentes partes que podrían crear riesgos macro fiscales. En ese sentido, ahí es donde interviene el Estado y ve cómo lo regula. También fomentarlo, como te digo, porque también sabemos que este es uno de los medios en los cuales se puede innovar la inclusión financiera; si no hubiera esta industria Fintech muchos usuarios no podrían tener acceso a recursos para poder financiarse. Entonces, en ese sentido, este es el objetivo de las regulaciones. No necesariamente regular por regular, porque queremos digamos exigir y porque queremos dar normas que restrinjan cosas, más bien tratar de cuidar el país en su conjunto, de tanto los consumidores como en temas macroeconómicos.

11. Claro. Pasemos a la siguiente pregunta, como te comenté al inicio de nuestra conversación, pues yo he identificado que solamente tenemos 11 startups que se encuentran operando en otros países que sean integrantes de la AP ¿no? Entonces, he recogido las opiniones de algunos de estos emprendedores y coinciden en que Perú es un mercado bastante pequeño

para el desarrollo de la industria Fintech y ellos, haciendo una ponderación de estos cuatro países, posicionan a nuestro país como el último en lo que es desarrollo de Fintech, porque, por ejemplo si hablamos de regulación, es cierto que Chile no tiene ningún avance concreto como sí lo tenemos nosotros y los otros países pero sí tienen una industria de servicios financieros bastante desarrollada ¿no? Entonces, en ese sentido por ejemplo, es una diferencia con nosotros. ¿Compartes esta opinión que los emprendedores me han dado? ¿Cuál de los cuatro países para ti tendría un mejor desarrollo en ese tipo de industria y por qué?

En general, coincido con la idea de que Chile es el país entre los cuatro que tiene mayor desarrollo financiero y también en mercado de capitales. Me refiero a financiero, me refiero más al tema banca. Entonces, en un tema financiero y de mercado de capitales, Chile en verdad es el primero de los cuatro; y en realidad se debe a distintas políticas que han tenido de apertura comercial, de apertura económica desde mucho antes que tal vez Perú lo tuviera. En ese sentido, ellos saben muy bien atraer capitales e inversiones. Entonces, en ese sentido, ese mismo desarrollo que ellos tienen, sin perjuicio al tema Fintech, en general, el desarrollo financiero que tienen hace que también, el desarrollo de otras plataformas alternativas como en este caso Fintech, como innovaciones tecnológicas, sean mucho más fáciles poder distribuirlos.

Entonces, yo creo que más bien, a mi opinión, que sería un tema más estructural. No necesariamente porque nosotros, o regulemos... con esta regulación que hemos sacado haya sido demasiado fuerte, que esté impidiendo el desarrollo de la industria Fintech o es de que no nos hemos preocupado en desarrollarlas sino más bien de que Chile tiene condiciones estructurales, que en este caso es que su esquema financiero ya de por sí era desarrollado que las Fintech se posicionen en él. Entonces sí, que a Perú le falta mucho que avanzar, sí; que Perú está entre los últimos países en cantidad de empresas Fintech y más aún, empresas Fintech peruanas que ingresan a otros países de la AP, sí, es verdad. Es justamente este uno de los retos que tenemos como sector público.

12. Y ya para finalizar nuestra entrevista, la última pregunta que te quisiera hacer, no es tanto pregunta sino más conocer tu opinión, cuál es tu percepción de lo que te voy a decir, es que, estos emprendedores con los que yo hablé, les pregunté si tenían algún conocimiento respecto al bloque ¿no? al bloque regional AP y si sabían que existen pues políticas que fomentan el desarrollo de su industria, quizá no tanto en la parte de CMF pero por ejemplo ¿no? que existen estas políticas de redes, de innovación, que tienen un fondo empresarial... entonces, que existen todas estas políticas y también que existe pues un CMF donde se ve el tema específico de Fintech, que existe un subgrupo Fintech y lamentablemente ninguno de ellos me dio una respuesta positiva, ninguno conocía el trabajo que realiza el trabajo de la AP pero sí pues, tienen conocimiento de que existe un bloque regional, que lo conforman estos países y nada más. Entonces, quisiera saber si es que desde AP, específicamente desde CMF que es donde tú estás involucrado, se tiene mapeada esta problemática que quizás la difusión de las políticas que se desarrollan, del trabajo que se viene realizando pues no llega a ser de conocimiento a estos emprendedores, a estos actores que ustedes quisieran llegar ¿no? para fomentar estos avances que realizan, porque sería pues sumamente beneficioso para estos emprendedores que tengan conocimiento por ejemplo de que existen unos Principios orientadores, de que estos países como bloque se encuentran muy positivos de que exista una

regulación para cada uno de los países y no tienen esta información, ¿se aborda esta problemática?

Sí, realmente ha sido un punto que ha sido de bastante interés de nosotros, poder desarrollarlo y poder solucionarlo. Por ejemplo la PPT de Perú lo puso en su agenda. Específicamente yo estoy bastante detrás de poder abarcarlo. Antes de la PPT de Perú, me refiero antes de... el final de la PPT de Perú, fue en julio del año pasado no estamos el CMF dentro de la página web, porque esa página web, como te digo o más bien, como te decía el trabajo siempre se ha centrado más en el otro consejo de ministros, con lo cual, esa página específicamente de los Grupos Técnicos, del GAN... más bien yo coordiné con el otro consejo de ministros para poder poner la sección de finanzas entonces, no sé si tú te has enterado en base a esa sección justamente de finanzas que has visto en la página web. Entonces, eso me da gusto, al menos eso me alegra, de que gracias a esto se da a conocer un poco más. Eso han sido uno de los primeros pasos que hemos tenido, hacer esta sección, poner el organigrama de cómo funcionamos porque nosotros sabemos que como hemos nacido después que el otro consejo de ministros y además que el otro consejo de ministros tiene este beneficio porque al tratar temas tan variados, porque dentro del GAN existen temas de trabajo, de servicios de capitales, de acceso a mercado, de inversión. Entonces, es bastante amplio. Además de tener el Protocolo Adicional que es el TLC y siempre el TLC es un mecanismo muy publicitario hace que este Consejo de Ministros sea conocido, en cambio nosotros no tanto. Entonces, la página web creo que ha sido un buen medio para serlo, para publicitar qué somos, nuestro organigrama pero a la vez publicar nuestros comunicados de prensa. Los entregables que tenemos en cada una de las declaraciones y qué documentos sacamos en cada uno de los Grupos de Trabajo, es ahí donde por ejemplo puedes encontrar los Principios orientadores.

Esto por ejemplo sí nos hemos interesado y esto durante la Presidencia de Perú lo hicimos y por fin lo logramos en julio del año pasado, salió ya esta sección. Después de eso, también siempre hemos tratado de coordinar con el sector privado, entonces hemos tenido coordinaciones siempre con el Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico, que es el CEAP, sobre este tema, tanto para nutrir nuestra agenda pero también para poder entregarles y darles de conocimiento los resultados que tenemos; porque al final nosotros siempre decimos "ustedes son los que van a utilizar estas plataformas, ya nosotros los regulamos pero al final los actores son ustedes. Entonces, quisiéramos conocer su opinión y también ustedes que lo utilicen".

No obstante como tú bien dices y coincido contigo plenamente, nos queda mucho trabajo por hacer. Tal vez los grandes actores de los países conocen o pueden ya estar conociendo el tema del CMF, no lo conocen los pequeños; y ese es un tema que sí creo, y es mi opinión, sin perjuicio que como te decía hace un rato, nosotros ya no tenemos la PPT, es un tema que creo que deberíamos concentrarnos como bloque, específicamente como ministerios de finanzas para trabajar con el otro Consejo de Ministros. Yo creo que un trabajo en colaboración no es malo, trabajar en tratar de publicitar a estos pequeños, porque al final ellos creo que podrían atender bastante y beneficiarse de estos beneficios, más que un grande. Si, coincido contigo, tenemos mucho que hacer.

- 13. Sí totalmente y justo, yo pensaba que sí se tenía una noción porque se internacionalizaron en estos países ¿no? y al momento de conocer cómo fue, como llegaron a operar ahí, pues fue netamente por contactos, por su networking, porque postularon a un concurso, ganaron, obtuvieron financiamiento y pudieron quedarse en ese país operando y así poco a poco lo**

fueron conociendo ¿no?; pero sin duda sería fundamental que ellos también tuvieran un acceso mucho más fácil, mucho más a su alcance para que se informen de ello y quizás puedan tomar mejores decisiones al momento de internacionalizarse, que yo creo que sería sumamente beneficioso el intercambio de comercio entre estos 4 países, se desarrollaría aún más ¿no?

Sí, perfecto; y además, algo quisiera resaltar de lo que tú ya has mencionado. Como tú bien dices, lamentablemente ellos no conocían sobre la AP, lo que hemos avanzado pero eso no ha impedido de que ellos ingresen a un país de la AP, lo cual demuestra que en realidad, nuestros países de por sí, naturalmente, están integrados; ya sea porque son mercados que están creciendo más que otros países de la región o ya sea porque tenemos políticas muy similares o porque tenemos climas de negocios muy estables; pero la cosa es de que eso también fortalece la idea de que como AP si tiene un sentido de ser y justamente estamos integrándonos poco a poco, pero sí, coincido contigo en eso.

Entrevista N° 16

Entrevistados:	Lorena Miranda Coordinadora de Mincetur en la Alianza del Pacífico Lizandro Gutiérrez Coordinador Nacional de Perú en el Grupo Técnico de PYME de la Alianza del Pacífico
Fecha:	24 de julio de 2020

Buenas tardes, Lizandro y Lorena. Quisiera que, por favor, empecemos la entrevista con una pequeña introducción suya. Que, por favor, cada uno de ustedes pueda presentarse, comentar un poco de su trayectoria profesional así como también cuánto tiempo llevan viendo los temas de la Alianza del Pacífico. Empezaríamos con Lorena...

LM: Gracias, Alessandra. Mi nombre es Lorena Miranda. Soy asistente en temas de Alianza del Pacífico y me encargo de coordinar todos los temas de Alianza en el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Llevo viendo los temas de Alianza, ya van poquito más de dos años, y soy parte de la Coordinación Nacional de la Alianza en Perú.

Perfecto. Lizandro, por favor...

LG: Mi nombre es Lizandro Gutiérrez Neyra. Soy coordinador del área de PYME, Emprendimiento e Innovación del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Veo temas de la Alianza del Pacífico desde el 2013, en el cual participo en el grupo técnico de PYMES, y desde el año pasado en el grupo técnico de Innovación.

- 1. Perfecto. Lizandro, me gustaría empezar contigo para la siguiente pregunta. Quisiera que por favor me comentes sobre el trabajo articulado que se realiza desde el MINCETUR con el grupo técnico de PYMES, y también si pudieras, con el grupo técnico de Innovación para establecer avances en materia de exportación de servicios.**

LG: En cuanto al tema de grupo técnico de PYMES, nosotros venimos trabajando de la mano con el Ministerio de la Producción, que es el ente rector en PYMES a nivel nacional. Somos, con quienes interactuamos en las diversas acciones que se proyectan dentro del grupo PYMES de la Alianza del Pacífico. A través de ello, lo que se viene trabajando en materia de servicios es de qué manera podemos potenciar que las PYMES hagan uso de, o mejor dicho, dejen ciertas prácticas y usen de mejor manera la posibilidad que tienen de usar servicios en el foro regional y de cara a otros países. Para ello, hemos venido trabajando algunos proyectos tanto con BID, con CAF para poder identificar algunas actuaciones en las cuales se podría ir. Hasta el momento, básicamente, nos hemos restringido al área de lo que son servicios culturales. Estamos ejerciendo exploraciones para poder entrar a trabajar en esta líneas.

En cuanto al grupo técnico de Innovación tiene otro tipo de naturaleza. En este caso, básicamente estamos trabajando con servidores de tecnología, start-ups, scale-ups, desarrolladores de tecnología también. Y en esos casos, la relación que se tiene... un plan para potenciar el ecosistema de emprendimiento e innovación de la Alianza del Pacífico. Para ello, se contó con el apoyo del MIDIS, y se desarrollaron unas redes de los diversos sectores que componen este ecosistema.

Tenemos las redes de inversionistas ángeles, la red de incubadoras y aceleradoras, las redes de agencias de promoción de la innovación nacionales, y la red de transferencia tecnológica. Estamos por crear una quinta red, que estamos trabajando, que es la de emprendimiento corporativo. Digamos que estas son las cinco redes que conformarían el ecosistema de emprendimiento e innovación de la Alianza para hacer toda esta dinámica en el plano nacional.

Nosotros trabajamos de la mano con el Ministerio de la Producción y con CONCYTEC, que son los entes rectores en esta materia, y a su vez, con una red de universidades y los sectores nacionales que se van colocando en cada una de las redes.

Lizandro, yo también tengo entendido que una de las herramientas que se crean en este grupo técnico es el fondo empresarial...

LM: El fondo de capital emprendedor. Ese es el grupo técnico de PYME.

2. Exacto. ¿Ese fondo también se emplea para este grupo técnico o no? ¿solamente para PYMES?

LM: Lo que pasa es que dentro de las acciones que desarrolla el grupo PYME desde los primeros momentos fue justamente hacer un cambio disruptivo en el financiamiento de las PYMES. Las PYMES, de la región en general, están muy acostumbradas al método de financiamiento tradicional, el cual suele ser muy caro para las PYMES. Entonces empezamos a plantear diversas estrategias de financiamiento alternativas. Una de ellas fue justamente la colocación de sistemas que permitiesen fondar las empresas de otra forma. Y para ello, se empezó un fondo de capital de riesgo, un fondo de capital emprendedor que está conformado con fondos nacionales tanto de México, Colombia, el BIP FOMIN y ha recibido financiamiento también de un fondo de inversiones de Corea del Sur y otros pequeños particulares.

Este fondo de capital emprendedor lo que buscó fue básicamente trabajar en proyectos en los cuales los inversionistas que he mencionado, los fondos de inversión dicen que fuese importante invertir. Entonces se contó, se ha recaudado aproximadamente unos 42 millones de dólares, de los cuales ya se han comprometido esos 42 millones, en realidad, en diversos proyectos en la región. Muchos de ellos son de servicios, de servicios tecnológicos, start-ups que trabajan en la región con la tesis de financiamiento de justamente... potenciar aquellos negocios que están existentes en algunos de los países de la región, o si quieren compartir con otros países de la región, o desde los países de la región Alianza del Pacífico hacia un tercer país. El fondo ya tiene todo su capital ya comprometido, ¿no?

No es un préstamo, son inversiones que se hacen hacia las empresas. Entonces también requiere un tipo de empresa que esté dispuesta a aceptar socios. Ese ha sido un problema en el caso nacional, donde las empresas, como mencionaba, están muy acostumbradas al financiamiento tradicional, y el hecho de conseguir o aceptar inversionistas en su esquema de negocios es algo que no manejan muy bien y en el caso del fondo que tenemos, muchas empresas o proyectos peruanos fueron seleccionados y llegaron a la última etapa pero justamente al momento de hacer la fase de inversión y firma de contratos es cuando ellos ven que... digamos... el fondo va a invertir en ellos, es plata

que van a prestarles y van a tener un socio más... ahí es justamente donde se produce un quiebre donde las empresas nacionales no están muy dispuestas a aceptar esto.

Entonces, es un tema de trabajo cultural que tenemos que desarrollar y en realidad es un trabajo cultural que tenemos que desarrollar fuertemente porque a nivel internacional los grandes proyectos de inversión, los grandes casos disyuntivos de empresas que han podido integraron de casos que ellos han recibido inversionistas, socios que invirtieron, se la jugaron por ese proyecto empresarial y compartieron tanto los beneficios o pérdidas, en caso se den. Pero digamos, el empresario nacional no está muy dispuesto a eso, y es un tema que tenemos que cambiarlo, ¿no?

3. Sí, perfecto, Lizandro. Y quisiera saber ¿si tienes conocimiento de la exportación de servicios financieros, específicamente? Porque como comenté, estoy realizando la investigación sobre las start-ups en la industria Fintech.

L.G: En el caso de las Fintech, es uno de los temas que se ve dentro de las diversas redes empresariales que tenemos en el ecosistema de emprendimiento e innovación. De hecho, alguna de las Fintech que participa... Hay dos proyectos de Fintech que han trabajado a través del fondo de capital emprendedor, una mexicana y otra de Colombia, que han sido financiadas por el fondo. Entonces, se les da ese tratamiento igualmente.

El fondo fue creado por grupos PYMES pero el mayor usuario ha sido las empresas que conforman las diversas redes del grupo de innovación.

Y, efectivamente, como los servicios financieros, a través de herramientas digitales, que son las Fintech actualmente, están en proceso de actualización, y para ello también se ha estado trabajando justamente en la regulación interna de los países, porque hasta hace muy poco tiempo, muchas de las regulaciones que de alguna u otra manera regula la participación de las empresas Fintech y diversos mecanismos que eran inexistentes en nuestros países. Entonces se ha tenido que trabajar en los últimos dos, tres años en mejorar esa normatividad que permitiese efectivamente hacer a nuestros mercados atractivos y permitiese regular la participación de estos esquemas de financiamiento, porque hasta hace poco era muy complicado hacer ello. Entonces se ha trabajado mucho en la parte de regulación, todavía se sigue trabajando porque todavía hay algunos temas que se tienen que solventar pero digamos que eso es algo que ya está en avance, corriendo para poder hacer más atractivo nuestros mercados, y más competitivos nuestros mercados.

4. Claro que sí. Lorena, ¿podrías agregar algo respecto a la pregunta que era sobre el trabajo articulado del MINCETUR con los grupos técnicos de la Alianza del Pacífico para establecer avances en materia de exportación de servicios?

LM: Sí, como ha mencionado Lizandro, hay un trabajo muy articulado de cada uno de los grupos técnicos y los representantes de Perú con las entidades competentes en la materia del grupo técnico de innovación, de PYMES, y ahora es en realidad un comité de servicios.

Desde marzo se han activado los comités y subcomités del protocolo de la Alianza del Pacífico, y en el caso del grupo técnico de servicios han pasado a ser subcomité de servicios del comité conjunto de Servicios e Inversiones. Como grupo técnico de servicios tenían un mandato de julio del 2019 en la declaración de Lima, donde se les dice que tienen que diseñar estrategias que

permitan fortalecer la exportación de servicios basados en conocimiento a través de medios electrónicos. Ellos vienen trabajando actualmente en temas de cooperación. No sé si has logrado hablar con Karina Tejada, tal vez ella te ha podido comentar más al fondo de lo que vienen trabajando, no entiendo qué trabajo esté desarrollando. Pero ya tenemos ahí un objetivo claro hacia donde se está yendo, en materia de exportación de servicios basados en conocimiento.

Luego de eso, quizá solamente hay que mencionar que en los temas de Alianza del Pacífico, ya de forma general, tanto MINCETUR como Cancillería, ambos sectores son los que pertenecemos a la coordinación nacional. Cancillería por un lado es coordinador del grupo técnico de agenda nacional, MINCETUR sí coordina los grupos técnicos de PYMES, de Innovación, el subcomité de servicios. Creo que esos son los que están más alineados con la tesis. Pero creo que eso es lo que te quería mencionar.

5. **Perfecto, Lorena. Quiero comentarte que sí contactamos a Karina Tejada, y ella nos comunicó que todavía las labores del grupo técnico, ahora subcomité, se encontraban en stand by, que todavía no se estaban realizando proyectos grandes en este subcomité. La siguiente pregunta que me gustaría realizar es en el caso del grupo técnico de Innovación, que durante la tercera cumbre empresarial, que fue llevada a cabo en Chile en 2016, se trabajó junto al Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico, instrumentos muy positivos, que fueron los que ha comentado Lizandro, que fueron Acelera AP, Ángeles AP, Innova AP, y también el fondo de capital del emprendedor que está relacionado al grupo técnico de PYMES, y que en 2018 recién inicia sus operaciones. Lizandro, comentaste que respecto a este fondo se ha logrado que start-ups de Fintech de México y Colombia puedan acceder a ello. Pero, en el caso de las peruanas, ¿todavía no hay un impacto que se haya demostrado de estos instrumentos para estas start-ups?**

LG: Lo que pasa es que como mencionaba, el problema que hemos tenido sobre todo en el caso de Perú y Chile es que la regulación interna no era muy favorable para el tema de instrumentos financieros.

Con decirte un caso, por ejemplo las leyes para el crowdfunding, en Perú recién salió el año pasado a finales, y Chile está a la espera de que sea promulgada. Entonces tú no puedes tener muchas de las herramientas de financiamiento que sí se pueda tener en el caso de México o Colombia porque la regulación en el caso peruano y chileno todavía es muy reciente. Entonces, justamente, por eso también en gran medida el tema de las Fintech, que comenzamos a desarrollar solo para el lado de estos dos países que he mencionado antes, en el caso de Perú y Chile, no tanto así.

Y son legislaciones nuevas, la idea es justamente es hacer más atractivo el mercado para las inversiones y el financiamiento. Y, mejor dicho, trabajar con estos fondos de capitales semilla, generadoras, y de hecho todavía hay muchas limitaciones que de alguna u otra manera paran o no fomentan el desarrollo del emprendimiento en tanto impacto en los países de la Alianza. En realidad, hemos hecho, justamente... hemos ya culminado de hacer un estudio en los cuatro países que identifica cuáles son este tipo de limitaciones. Todavía está por presentarse, de hecho todavía se ha presentado esto a finales de agosto. Es un resumen donde se ha hecho todas las limitaciones que impiden de diversas áreas, aspectos de inversión y financiamiento, aspectos laborales y

migratorios, regímenes societarios, la propiedad intelectual, régimen tributario, el sector salud. Entonces, se han identificado barreras en cada una de esas áreas que limitan de gran manera el desarrollo de estos emprendimientos de alto impacto y que obviamente hemos planteado una hoja de ruta que vamos a presentar a finales de agosto para poder ir solventando estas limitaciones y que obviamente hagan competitivo el mercado porque actualmente el mercado de la innovación, de start-ups de la Alianza del Pacífico es muy limitado básicamente en temas de cerca a México, por tener mucha cercanía con Estados Unidos, pero si estuviese geográficamente más cercano a nosotros, tendría exactamente los mismos problemas, entonces tenemos que hacerlo mucho más competitivo, en varios aspectos en general. Como te digo, se han identificado en este estudio y la idea es presentar una hoja de ruta tanto nacional como regional para poder destrabar esto y poder hacer más flexible y más atractivo nuestro mercado.

- 6. Correcto. Respecto a regulación, es cierto lo que comentas. Recién para enero de este año se sacó el decreto de urgencia 013-2020, en el cual en el título IV se precisaba respecto a la normativa para la regulación y supervisión que se encuentra a cargo de la Superintendencia del Mercado de Valores, respecto a las plataformas de financiamiento participativo financiero, también conocido como crowdfunding. Entonces ese es un primer avance concreto que tenemos respecto a regulación para Fintech. Y logré comunicarme con una persona de la Superintendencia del Mercado de Valores y la visión que se tiene respecto a la regulación para Perú es realizar una regulación por actividades, que es algo que se encuentra también en los principios orientadores que se publicaron durante la Presidencia Pro Témporte de Colombia, para los principios orientadores para la regulación de la industria Fintech en la Alianza del Pacífico, donde se buscaba que se realice una regulación por actividad para tener mayor flexibilidad en la regulación que permita también el desarrollo de esta industria. Sin embargo, Lizandro, tú consideras que si la regulación es clave en ese sentido para que pueda desarrollarse de mejor manera la industria Fintech.**

LG: Por nuestra parte, desde la coordinación nacional, damos un seguimiento a cada uno de los trabajos de estos grupos, dándoles apoyo a las coordinaciones con los demás países, y también tratamos de promover todo lo que es desarrollo de los emprendimientos.

No sé si Lizandro lo ha comentado pero tenemos un evento que se llama LAB 4 que lo desarrolla el Grupo Técnico de Agencias de Promoción con el Grupo Técnico de Innovación. Se desarrolla todos los años y básicamente tratan de promover el tema de las start-ups, es un evento muy bueno y ahí también se trata de promover los emprendimientos en diferentes áreas.

El año pasado Perú estuvo a cargo de la organización, se hizo en San Francisco este LAB 4, no estoy segura si el tema de Fintech estuvo priorizado pero sí creo que priorizaron hablar de salud, de educación y básicamente trataban de conectar a los integrantes del ecosistema emprendedor y de innovación de la Alianza para que puedan desarrollar proyectos conjuntos, aprovechar inversionistas, aprovechar las redes que existen entre el Grupo Técnico de Innovación.

Creo que nuestro trabajo ahora es enfocarnos en enlazar esas redes que ya existen, tratar de generar un mejor ecosistema, estamos trabajando en generar una mayor gobernanza en este ecosistema, hay bastantes retos para que las empresas puedan conocer más de los beneficios de la Alianza, y

desde la Coordinación estamos tratando de mejorar estos puntos. Es un reto bastante grande, creo que los temas de emprendimiento e innovación en la Alianza sí tienen un papel importante. Como te comentaba tienen un evento ícono que es el LAB 4, y tenemos bastantes grupos que trabajan de manera transversal.

- 7. Sí, Lorena. Bueno, pasaríamos a la siguiente pregunta hasta que Lizandro pueda conectarse nuevamente. En este caso tendría que ver con el marco de Protocolo Adicional. Quisiera saber tu opinión, si es que tú consideras que las políticas adoptadas en la Alianza del Pacífico en el marco del Protocolo Adicional han permitido el crecimiento de las exportaciones de servicios, específicamente concentrándonos en servicios financieros.**

LM: Aún no tenemos... como un estudio del impacto del protocolo, es bastante reciente.

En el caso del protocolo de la Alianza del Pacífico aún no se tienen estudios del impacto que tendría en las exportaciones. En el caso de las exportaciones de servicios es bastante complicado también definir cuál es el impacto del Protocolo.

En el caso de bienes es un poquito más fácil, pero aun así, ahora mismo nos encontramos desarrollando un estudio para saber cuál es el comercio intra-Alianza y es un poco complicado definir por qué canal va.

Y no sé si por la parte de servicios, si quieres te lo comento, estamos trabajando en un tema de estadísticas de servicios para poder tener esa medición en los países de la Alianza de manera conjunta. Yo creo que el Protocolo, de todas maneras, es un buen elemento para mejorar la parte de los servicios.

Tenemos un capítulo de los servicios financieros que trata de acordar con las empresas jurídicas para todos los que son inversionistas y los prestadores de servicios en los cuatro países. Entonces me parece que igual es un buen elemento para continuar trabajando.

Para poder establecer avances, ¿correcto?

LM: Sí, exacto. Pero es un poquito difícil definir cuál es el impacto real. Igual, yo creo que como cualquier otro Tratado de Libre Comercio, o acuerdo siempre apoyan bastante en crear esa certeza jurídica, al menos, para que de ahí se pueda mejorar todo el ecosistema en general, y es el resultado del proceso de cuatro países.

- 8. Sí. Gracias, Lorena. Lizandro, habíamos estado hablando del Fondo de Capital Emprendedor. Específicamente, me comentabas que Chile y Perú eran los que no habían podido sacarle mayor provecho a ello, debido a un tema de regulación. En el caso de Perú te comentaba que los primeros avances, como bien lo explicaste, son respecto a una normativa para crowdfunding, que fue publicada como Decreto de Urgencia 13-2020, en enero. Y en este decreto, se encarga a la Superintendencia del Mercado de Valores para que sea el ente supervisor para la actividad, porque en la normativa se especifica que se regula y se supervisa la actividad. En ese sentido te comentaba que había conversado con una persona de la Superintendencia y me comunicaba que la tendencia se tiene en Perú para regulación en la industria Fintech, va a ser por actividad, que es una tendencia que también la tiene**

Brasil y otros países en Europa, para que de esta manera se fomente el desarrollo a través de la flexibilidad que también se encuentra también enmarcado en los principios orientadores que publicó el Consejo de Ministros de Finanzas en la Presidencia Pro Témcore de Colombia 2017-2018. En ese sentido, ¿tú consideras que de todas maneras tenemos que seguir desarrollando más iniciativas en la parte de regulación para que se pueda fomentar mucho mejor el desarrollo de emprendimientos e innovación en general?

LG: Sí. La idea es seguir trabajando en ello. Dentro del estudio de limitaciones que hemos desarrollado justamente se muestra este nuevo sector. Todavía no tenemos a nivel nacional una política estructurada que ofrezca un adecuado incentivo en desarrollo de empresas dedicadas a canalizar esta oferta de capitales semilla. No existe estos incentivos que en otros países o en otras regiones se encuentran para acelerar los emprendimientos, acelerar este tipo de mecanismos financieros y de esa manera sembrar en el país el tema de las empresas nacionales, entonces sí, todavía se necesitan plantear varias normas.

Como te mencionaba, estuvimos trabajando fuertemente en el pasado para el tema de crowdfunding, que finalmente tuvo luz verde en diciembre y ya en enero se aprobó pero faltan muchas cosas más, más regulación que permita, por ejemplo, que sea atractivo, que vengan grandes capitales, grandes agentes que son inversionistas, se establezcan acá o establezcan filiales acá y que permitan justamente fondear a las empresas. Pero también tenemos que ver la otra cara, necesitamos también empresas que estén dispuestas a ser financiadas por este tipo de mecanismos que no son la banca tradicional.

En ese sentido, la empresa peruana es muy tradicional y le cuesta mucho salir de ese esquema. Entonces, se valen básicamente de préstamos familiares o de dudoso proceder que después les puede generar más problemas, o recurren a la banca tradicional, en la cual la banca tradicional tiene unos intereses muy altos aún.

Entonces ellos también deben tener suficientemente flujo de proyectos que sean atractivos para que los inversionistas se instalen a nivel nacional, pero también tienen que haber incentivos por parte del lado del gobierno que permiten a estos inversionistas colocarse en el mercado.

9. Claro, Lizandro, sin duda es cierto lo que dices. Lorena, quisiera saber tu opinión respecto a esto. En la Alianza del Pacífico, ¿en qué grado afecta en el avance de nuevas iniciativas los intereses individuales que tengan los países miembros? Por ejemplo, durante, como lo comenté, la presidencia Pro Témcore de Colombia, se elabora este documento de Principios orientadores para la regulación Fintech, y se manifiesta la intención de tener una regulación que abarque a los cuatro países. Sin embargo, México fue la única que logró promulgar su ley Fintech, en marzo de 2018. Los otros tres países no la tienen. Entonces, cuando se cambia a presidencia Pro Témcore, cada país que toma la presidencia tiene una agenda y no necesariamente va a seguir con la misma intensidad los esfuerzos que realizó la anterior presidencia. En ese caso, ¿cuál es tu visión o percepción respecto a ello?

LM: Respecto a eso, la Alianza del Pacífico tiene, desde que nació, hace 9 años, se basa en consenso. Es el consenso de los cuatro países. Cada año, se llevan a cabo las cumbres presidenciales y se firma una declaración presidencial con los mandatos que se van a desarrollar

para el siguiente período y esos mandatos nacen del consenso de los cuatro países, y son las prioridades que trabajamos en conjunto, como bloque. Por ese lado, no debería haber intereses particulares. En realidad, si a un país le interesa desarrollar algún tema, lo propone y se llega a un consenso para poder desarrollarlo en ese caso. Y todo eso, se desarrolla en las cumbres presidenciales, donde salen los temas a desarrollar. Y también puedes ver que hay una determinada... no estoy segura si hay temas Fintech, pero sí hay temas con innovación, con emprendimiento, con PYMES. Tratamos de ser más ciudadana, más global, más mercado y todo eso está basado en el consenso de los cuatro países.

10. Te comentaba esto porque para julio de este año, se presentó la noticia de que en México se han recortado los fondos para el Foro Científico Tecnológico, y ha quedado completamente sin fondos. En la noticia, uno puede conocer que prácticamente este foro científico y tecnológico va a cerrar sus actividades hasta que nuevamente pueda obtener financiamiento por parte del gobierno. Entonces esto es una evidencia de que en el gobierno de México actualmente no se tiene mucho interés por el desarrollo de innovación, de emprendimientos. Y al ser un país miembro de la Alianza del Pacífico, y que en este bloque regional se toque mucho el tema de la innovación, de los emprendimientos, pues hay un contraste en ese sentido.

LM: Sí. Como mencionas también, si bien todo es por consenso, no estamos libres de los temas políticos que tiene cada país. Es algo que le puede pasar a todos, tenemos diferentes gobiernos. México siempre ha mencionado que su compromiso con la Alianza sigue estando presente, no solamente creo que es por el tema de innovación y tecnología, sino con las agencias de promoción. Han tenido bastantes cambios, creo que a la Alianza nos ha tocado adaptarnos. Lizandro también ha estado participando en grupos, seguramente han tenido que ver algunos cambios. Pero como te menciono, la parte política es un elemento adicional que también hay que considerar en la Alianza del Pacífico. Lo bueno es que tenemos una visión hacia el 2030, unos mandatos que son compromisos ya asumidos y esperamos mantener esa amplitud de consenso que siempre hemos tenido y al menos hasta ahora los países siempre han manifestado su compromiso con el bloque.

11. Claro. Lizandro, quisiera saber tu opinión como funcionario público, pero también como persona que ve temas de la Alianza del Pacífico, respecto a si es que consideras que existe una brecha en los esfuerzos que se realizan por parte del sector público en comparación al sector privado para desarrollar el ecosistema emprendedor.

LG: Lo que pasa es de que, en el caso del ecosistema emprendedor, en realidad lo que no se dice mucho es que no podría haber Silicon Valley si el gobierno de los Estados Unidos no activara diversos tipos de convocatoria que son de manera mensual, y muy activadas por varios sectores en particular. Y eso alimenta el ecosistema de emprendimiento, de innovación que tiene Estados Unidos. Lo mismo sucede en Tel Aviv. El gobierno israelí, a través de ciertas áreas específicas, activa recursos que mueven a las empresas que son justamente las que cooperan en el ecosistema.

Entonces, el gran tema acá es que nosotros como países en la región, como Alianza del Pacífico, también ya se identificó eso y tenemos que activar recursos que permitan justamente activar el ecosistema. Se necesita dos partes, en realidad. Una parte es la del sector gobierno, moviendo,

incentivando la innovación abierta en determinadas líneas que le interesan a nuestros países, y por otro lado la demanda de la gran empresa que active también, a su vez, en la investigación. Entonces, por eso es que te decía que nosotros también estamos buscando la creación de una quinta red, que es la red de emprendimiento corporativo. Toca a la gran empresa que sea el gran tractor que mueva en cierta medida al ecosistema.

Entonces, ¿qué sucede? Si no vamos todos de la mano, por más que haga el Estado más o haga más el sector privado, no va a funcionar. Tienen que ir ambos bien alineados para mover esto. Es el caso de los dos más grandes sistemas de ecosistemas de emprendimiento e innovación que se tiene. Justamente Estados Unidos e Israel.

Tú puedes ver el caso de la Unión Europea, donde no se ha podido, a pesar de que existe de lejos un mejor sistema, un mejor ecosistema de emprendimiento e innovación que el que tenemos en la región, sin embargo, no es tan fuerte como el de Estados Unidos o como puede serlo el de Israel, a nivel del número de empresas que generan este tipo de emprendimientos, y a nivel de grandes núcleos de capitales que quieren fondear a estas empresas.

Entonces se necesita justamente que haya este padrino, si quieres decirlo así, tanto del Estado como de la gran empresa, para que el ecosistema se active y se mueva, y realmente funcione. Y con sus diferentes partes, que son las partes tanto de los desarrolladores de tecnología pública y privada, los agentes y agencias de innovación, y las universidades, las mismas empresas que han generado esto e investigadores independientes. Pero esto obedece a que tenga que haber una demanda real de área, tanto del Estado como del sector privado. Porque si no, simplemente tendremos inventores que generan un tipo de proyecto y de repente nunca van a ver la luz esos proyectos.

12. Claro, Lizandro. Y en ese sentido va mi siguiente pregunta. Por ejemplo, tomemos el caso del Reino Unido, específicamente para lo que es la industria Fintech. El Reino Unido a través de su Secretaría Económica de Tesorería, impulsa el desarrollo de esta industria. Por ejemplo, ¿cómo lo hacen? Ellos realizan apoyo a través de créditos alternativos, otorgan créditos alternativos y también se realiza la difusión de estos emprendimientos para que puedan llegar a más consumidores potenciales. Entonces, realmente ha dado frutos. Reino Unido es uno de los países con la industria Fintech más desarrollada a nivel mundial. En ese sentido, ¿cuál es tu percepción respecto al Estado peruano sobre esta industria Fintech? Me refiero a ¿el Estado peruano tiene conocimiento suficiente para incentivar mejores políticas?

LG: Actualmente y como lo he señalado anteriormente, el problema es que hay muchas regulaciones que van contra el desarrollo de una industria Fintech. En el tema de transacciones financieras, el tema de medios de pago, el tema de pasarelas de pago tenemos legislación, en algunos casos, desactualizada. Por ejemplo, en el tema de pasarelas o medios de pago es muy restrictiva, porque cuando se desarrolló para evitar el tema de narcotráfico, elusión y evasión tributaria, consideró ciertos medios de pago como los oficiales y cualquier cosa que se salga de ello es no-oficial. Entonces, ¿qué sucede? Cuando se hizo eso, no había todos los diversos sistemas de medios de pago o quizá de pasarelas de pago que se tienen actualmente. Entonces todo eso nuevo se tiene que actualizar en la regulación. Se exigen ciertos controles para evitar justamente

temas de lavado de activos, como son las visitas que desarrolla la Unidad de Inteligencia Financiera al MEF, que tienen que hacer visitas periódicas a los locales donde se generan transacciones financieras, dígame los bancos, dígame las cajas. Pero en las transacciones financieras, ahora... se tienen mecanismos donde no existe una dirección física como tal, entonces esto no hace posible que se pueda cumplir con la ley. Entonces automáticamente los nuevos mecanismos financieros quedan fuera de juego. Entonces se necesitan todavía hacer algunos cambios.

Y así como en Perú, los demás también. No es que los demás estén en una condición muy por encima de Perú entonces se tienen que hacer estos cambios para ajustar la regulación que tenemos en nuestros países, que también han tenido una regulación especial, porque nosotros también hemos tenido casos muy fuertes de narcotráfico, todos... los cuatro países. Entonces, hemos tenido durante el desarrollo de los ochentas y noventas, una regulación muy fuerte por el tema del control de evasión y lavado de activos. Entonces, eso por otro lado, eso también ha perjudicado esta industria, porque al tener una regulación tan fuerte hay peligro de que se generen este tipo de mecanismos y ahora tenemos que de alguna u otra manera aligerar la regulación, modernizar la regulación y que obviamente esto pueda permitir. Porque, actualmente los capitales que se tienen activados para fomentar esta industria pues no... si bien es cierto, están ahí, pero no ayudan porque el mercado como tal no es atractivo.

Y si el mercado como tal no es atractivo, por más esfuerzo que tú hagas como gobierno activando recursos y más, no va a hacerlo atractivo para que tú inviertas en tu mercado, porque no puedes cumplir simplemente la regulación.

13. Sí, Lizandro... Y en ese sentido, hablemos del ecosistema emprendedor peruano y de la comparación de éste con el de los otros tres países integrantes de la Alianza del Pacífico. ¿Cuál es tu percepción del ecosistema emprendedor peruano?

LG: En definitiva, el ecosistema nuestro es el más retrasado de los cuatro. Eso definitivamente.

La institucionalidad en el caso de México, Colombia y Chile es más avanzada. Ellos nos llevan una cierta ventaja en tiempo, en cuanto a la creación de este ecosistema. Y eso les ha permitido ir construyendo un ecosistema más potente, más fuerte, más institucional.

Nosotros estamos recorriendo ese camino, recién en corto tiempo. No se tenía como tal el sistema, justamente I+D+I que se tiene en el Perú es... complejo, complicado por lo mismo de que no se tiene una... la autoridad está compartida en dos instituciones, ¿no? A su vez, existen muchos actores de gobierno que intervienen en este sistema y no se ha tenido mucho apoyo a fomentar esta parte de la creación del desarrollo...ni de la empresa, que no tenía mucho interés en hacerlo, ni de la academia, que no ha tenido los estímulos para hacerlo.

Recién esto ha estado cambiando en los últimos cinco años, donde obviamente en el lado de... con la nueva ley universitaria, con los cambios que se hicieron en la formalización y en los impulsos que se dieron, permitieron que ya las universidades fijen como valor crear investigaciones, tener áreas de desarrollo de investigación. Ya la ley las obliga a ello, antes no era así, entonces el foco de la universidad no estaba en crear esa investigación.

Ahora ya hay eso, entonces tenemos ahora centros de desarrollo de investigación en todas las universidades, unas más que otras, pero están generándose, están trayendo personal, capacitando personal para atenderlo. También no teníamos los incentivos para traer la materia gris de otro lado tanto de peruanos que habían migrado como de otros profesionales que pudiésemos captar, eso ya se ha cambiado felizmente, y se está generando esa parte que es la parte de generación de conocimiento.

Es la parte del sector empresarial en donde estamos retrasados, porque las empresas nacionales no son empresas que demanden mucha tecnología. Son muy pocas las que realmente están continuamente incentivando internamente el desarrollo tecnológico de innovación, y queriendo buscar el cambio, y generando gente en función a ello. Recién está entrando esto a las empresas del sector privado.

También la regulación nacional ha permitido que la red tanto de incubadoras, que básicamente están en las universidades, también sean un área que está creándose y potenciándose continuamente, y la parte de las aceleradoras, que eran privadas y recibían fondos para poder crearse a través de Innóvate. Eso también es algo reciente, estamos hablando de hace cuatro o cinco años, nada más. Lo cual, todavía no permite mostrar grandes resultados. Entonces, eso todavía está en crecimiento.

Y lo otro es la parte central, que es el comando del sistema, que si bien es cierto lo tiene CONCYTEC a través del SINACYT. A su vez, CONCYTEC depende de PRODUCE, que también lanza ciertas líneas de política pública y ahí no se tiene muy claro el tema, y ahora justamente se ha anunciado la creación de una nueva agencia de promoción de negociación emprendedora, que está viéndose cómo basarse. Entonces, todavía no se tiene claro el comando central, que debería ser lo más importante que se debería tener. Y en la región también sufrió algunos cambios. Porque en el caso de Colombia, ellos han creado el Ministerio de la Ciencia, porque ellos también tenían esta duplicidad entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia y también tenían Impulsa Colombia, que era una unidad que dependía de la PCM de Colombia, pero ahora tienen el Ministerio de la Ciencia. Y el año pasado también recientemente, hacia septiembre u octubre, en Chile también han creado el Ministerio de la Ciencia, porque ven que deben tener un ente nacional más fuerte para poder dar cobertura a todo este proceso. Entonces, quizá es el momento de pensar y ver de qué manera a nivel nacional le damos más fuerza y más importancia a este tema, porque consideramos que este es un tema clave para el desarrollo nacional.

Sí, Lizandro. Efectivamente. Lorena, no sé si quisieras agregar, añadir algo a lo que Lizandro acaba de mencionar.

LM: No, nada más. Creo que Lizandro ha dado una gran perspectiva respecto al ecosistema. Creo que no tengo nada más que agregar.

14. Entonces, pasemos a la última pregunta. Como les comenté, ustedes ya saben el tema de mi investigación. Entonces en ese sentido yo he entrevistado a emprendedores que han logrado internacionalizarse a otros países de la Alianza del Pacífico. Encontré que solamente son once las startups Fintech peruanas que han podido ingresar a otros mercados, del total de startups Fintech peruanas que operan al día de hoy, que son 89, 87. Entonces, a ellos también

les hice la pregunta, si es que tienen conocimiento de las políticas que se impulsan a través de la Alianza del Pacífico, específicamente estas iniciativas como lo son estas iniciativas como las redes de innovación, las redes de capital ángel, así como también del Fondo de Capital Emprendedor, y no tuve una respuesta positiva por parte de ellos. Lo que sí, conocen es el nombre del bloque, quiénes lo conforman, pero más allá de eso, no. Entonces yo identifiqué ahí una problemática que es la difusión de la Alianza del Pacífico para este tipo de herramientas que son muy buenas, que incentivan mucho el desarrollo de innovación, de emprendimientos, pero lamentablemente no se ha llegado, pues, a los actores principales, a los actores por los cuales estas herramientas se han creado. Para que ellos, a través de sus negocios, puedan incentivar el comercio de sus países y poder exportar estos servicios que brindan a los otros países y se formen sinergias que sean en beneficio de los cuatro países que al final es lo que se busca. En ese sentido, ¿qué estrategia debería desarrollar la Alianza del Pacífico para revertir esta situación, Lorena? ¿esta problemática está siendo abordada?

LM: Como te comentaba anteriormente, sí estamos viendo cómo llegar más o hacer más cercanos a la ciudadanía, no solamente en los temas del emprendimiento, sino en diversos temas. Por la parte de los temas de emprendimiento, de innovación creo que las redes son una buena herramienta. Quizás Lizandro pueda complementar mejor mi respuesta, porque él participa en coordinación con cada una de las redes, pero aún nos falta mucho para llegar a ser más cercanos a la gente, a las empresas. Estamos tratando de, con la visión 2030, involucrarnos más en actividades a través de las redes sociales, de los eventos, de las ruedas de negocios y siempre abiertos a nuevas oportunidades para llegar a cumplir el objetivo de la Alianza que es dar libre movilidad de bienes, servicios, capitales y personas, y a la vez favorecer a todos los ciudadanos del bloque. No sé si Lizandro quiera comentar algo más específico sobre las redes que es lo que ve también en el día a día.

Sí, Lizandro, por favor.

LG: Bueno, en realidad... siempre, en general, nunca va a ser suficiente el esfuerzo que se haga del lado del gobierno para hacer de conocimiento de la ciudadanía todas las herramientas que pueda crear en cualquier materia. Cualquier gobierno del mundo... siempre la crítica que se le va a hacer es que no todo el mundo conoce las herramientas. Sin embargo, aún sin saber necesariamente que existan... por ejemplo, el evento de promoción más grande que se tiene en la región Alianza del Pacífico, y en realidad el evento de promoción de startups a nivel latinoamericano, el LAB4+, que es el evento de promoción de innovación y emprendimiento que se tiene en la Alianza del Pacífico. Este evento tiene más de seis ediciones y es el evento más grande de Latinoamérica, y participan más de cien startups por cada país. Entonces en materia de participación, muchas de estas empresas participan realmente, pero no siempre identifican la actividad con los gobiernos, o no necesariamente identifican la actividad con la Alianza del Pacífico. Igualmente, en las redes de incubadoras y aceleradoras, están en el caso nacional, todas las incubadoras y aceleradoras porque es la red más completa que existe, todas a su vez trabajan con las empresas. Entonces, de alguna u otra manera, están participando con la red de incubadoras de la Alianza, pero no directamente con la Alianza, pero con la red que es parte de la Alianza. Entonces se está haciendo uso, está llegándose a ella, pero no se está poniendo como *sticker* que

esto es Alianza del Pacífico, esto es generado por la Alianza del Pacífico. Mucho tiene que ver el hecho de que cuando hemos hecho alianzas tanto para PYMES como para innovación y otros grupos, la Alianza ha servido para poder ver internamente nuestras falencias como países y como bloque. Y en este proceso, estamos tratando de ir poco a poco limpiando estas trabas que tenemos interna y regionalmente. Y esto toma tiempo, porque hay que cambiar regulaciones, leyes, etc. Me gustaría que fuese más rápido el proceso, pero no es tan rápido como quisiéramos que fuese. Entonces muchas veces tenemos que pasar tres o cuatro años de limpiar estas trabas para poder recién dar a luz una herramienta que va a demorar un par de años en dar los beneficios. Entonces... en este caso en particular, en el tema de los emprendimientos, de las Fintech y demás, todavía estamos en la fase de limpiar estas trabas. Por ejemplo, ya se han ido limpiando esas trabas que se identificaron puntualmente que eran ciertas en particular, por ejemplo, en el tema del crowdfunding, cómo se hizo el tema del mercado integral iberoamericano para temas financieros, pero todavía faltan muchas más. Y el estudio que estamos por presentar ha identificado muchas más de estas que todavía hay que destrabarlas. Entonces todavía falta un período de tiempo en el cual podamos limpiar todas esas trabas para poder hacer uso de las herramientas y para que obviamente se haga algo más atractivo, y para que las empresas también se sientan de alguna u otra manera beneficiadas por la Alianza del Pacífico. Entonces, son varios aspectos para ir analizando. Porque obviamente no estamos llegando a todos lados, sino estamos llegando de una manera presencial perfecta, pero de alguna u otra manera estamos llegando con todas las start-ups de la región. Tampoco no son tantas. Entonces es más fácil identificar, es más fácil trabajar con ellas. Y a través de las redes, consideramos que estamos cubriendo gran parte de ellas.