



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**Fintech en el Perú: Retos y oportunidades para el financiamiento  
de las mipymes en el comercio internacional, Lima – 2022**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Licenciado en Negocios Internacionales**

**AUTOR:**

Molero Fuentes, Jean Pierre (orcid.org/0000-0001-5383-5042)

**ASESORA:**

Dra. Navarro Soto, Fabiola Cruz (orcid.org/0000-0003-2123-8416)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Sistema Financiero Internacional

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2022

### **Dedicatoria**

La presente investigación se lo dedico a Dios, por guiarme y bendecirme para completar mi meta anhelada. A mis padres, mi mamama, mis hermanos y mi pareja, por ser mis guías incondicionales y soporte en este camino.

### **Agradecimiento**

En primer lugar, agradezco a Dios, por haberme iluminado y fortalecido en mi fe, a la Dra. Fabiola Navarro por guiarme a lo largo de la presente investigación.

## Índice de contenidos

Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento.....	iii
Presentación.....	iv
Índice de contenidos.....	v
Índice de tablas.....	vi
Índice de figuras .....	vii
Índice de anexos.....	viii
Resumen .....	ix
Abstract .....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO .....	5
III. METODOLOGÍA.....	24
<b>3.1 Tipo y diseño de investigación.....</b>	<b>25</b>
<b>3.3 Escenario de estudio .....</b>	<b>27</b>
<b>3.4 Participantes.....</b>	<b>27</b>
<b>3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....</b>	<b>27</b>
<b>3.6 Procedimientos .....</b>	<b>28</b>
<b>3.7 Rigor Científico.....</b>	<b>30</b>
<b>3.8 Método de análisis de información .....</b>	<b>31</b>
<b>3.9 Aspectos Éticos .....</b>	<b>31</b>
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	33
V. CONCLUSIONES.....	54
VI. RECOMENDACIONES.....	56
REFERENCIAS .....	59
ANEXOS.....	66

## Índice de tablas

Tabla 1 <i>Diferencias TechFin vs. Fintech</i> .....	14
Tabla 2 <i>Regulacion de Fintech a nivel internacional a Mayo 2021</i> .....	16
Tabla 3 <i>Categorias de Fintech</i> .....	16
Tabla 4 <i>Fuentes de financiamiento antes de las Fintech</i> .....	21
Tabla 5 <i>Clasificacion de las fuentes de financiamiento</i> .....	21
Tabla 6 <i>Categorias, subcategorias y criterios</i> .....	26
Tabla 7 <i>Resumen de criterios de busqueda</i> .....	29
Tabla 8 <i>Respuestas a la pregunta 1</i> .....	37
Tabla 9 <i>Respuestas a la pregunta 2</i> .....	38
Tabla 10 <i>Respuestas a la pregunta 3</i> .....	40
Tabla 11 <i>Respuestas a la pregunta 4</i> .....	41
Tabla 12 <i>Respuestas a la pregunta 5</i> .....	43
Tabla 13 <i>Respuestas a la pregunta 6</i> .....	44
Tabla 14 <i>Respuestas a la pregunta 7</i> .....	45
Tabla 15 <i>Respuestas a la pregunta 8</i> .....	46
Tabla 16 <i>Respuestas a la pregunta 9</i> .....	47
Tabla 17 <i>Entrevista a Vicente Chupan Torpoco</i> .....	49

## Índice de figuras

Figura 1. Evolucion de las TechFin vs. Fintech .....	14
Figura 2. Menciones por categoria.....	36

## Resumen

El problema de investigación fueron detallar los retos y oportunidades de las Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2022. El objetivo de la investigación fue analizar los retos y oportunidades de las Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2022. El tipo de investigación fue aplicada, con enfoque cualitativo, el diseño de la investigación fue fenomenológico orientado a las experiencias de los usuarios para describir, explorar y comprender la experiencia compartida, se entrevistó a los participantes mediante una guía de entrevista semiestructurada. Como resultado se determinó que el principal reto para las Fintech es la falta de un marco regulatorio, generando oportunidades de financiar a las mipymes para el ingreso nuevos mercados internacionales. Como conclusión se obtuvo que el reto principal de las Fintech es cambiar el patrón de evaluación que poseen actualmente la banca tradicional por inteligencia artificial y un análisis financiero distinto. Se recomienda para investigaciones futuras tomar informes internacionales, incluyendo estadísticas y comportamiento de las mipymes en los países de la región con mayor indicador de Fintech.

**Palabras clave:** comercio internacional, finanzas y comercio, pequeñas empresas, tecnología.

## **Abstract**

The research problem was to detail the challenges and opportunities of Fintech for financing MSMEs in international trade in Lima, 2022. The objective of the research was to analyze the challenges and opportunities of Fintech for financing MSMEs in international trade in Lima, 2022. The type of research was applied, with qualitative approach, the research design was phenomenological oriented to the experiences of users to describe, explore and understand the shared experience, participants were interviewed through a semi-structured interview guide. As a result, it was determined that the main challenge for Fintechs is the lack of a regulatory framework, generating opportunities to finance MSMEs to enter new international markets. As a conclusion, it was obtained that the main challenge for Fintechs is to change the evaluation pattern that traditional banks currently have by artificial intelligence and a different financial analysis. It is recommended for future research to take international reports, including statistics and behavior of MSMEs in the countries of the region with the highest Fintech indicators.

**Keywords:** International trade, finance and commerce, small businesses, Technology.



# **I. INTRODUCCIÓN**

El surgimiento de la economía digital en el Perú, impacto en la forma de interacción de las pequeñas y medianas empresas con el acceso de créditos monetarios, replanteando las políticas económicas del país y las oportunidades y retos que estas conllevan. De acuerdo con el fundador del Foro Económico Mundial (WEF). Klaus Schwab definió la tecnología digital como "tecnología basada en computadoras, software y redes de comunicación" (WEF, 2016). Ante lo mencionado, se basa en los nuevos servicios digitales, siendo accesible por distintos tipos de consumidores, haciendo que este tipo de servicios, sean más ágiles, económicos y confiables.

Con el avance de los servicios financieros electrónicos, surgieron nuevas empresas en el mercado que utilizaron la tecnología como herramienta innovadora, rompiendo los paradigmas existentes (Ryu, 2018).

De esta manera surgieron las Fintech, significan (tecnología financiera), son organizaciones emergentes que en base a la tecnología se dedican al campo financiero. El surgimiento de las Fintech se relacionó a partir de la crisis financiera del año 2008 y la incertidumbre que generó, en este contexto, surgen una evolución en las innovaciones financieras y herramientas tecnológicas (Gimpel, Rau y Röglinger, 2016).

De acuerdo a Anne-Laure (2019) definió a las Fintech en términos generales como una innovación tecnológica en donde las empresas buscan mejorar sus procesos, uso de recursos financieros y servicios. Así mismo según lo explicado por Rincón (2019) señaló que las Fintech surgen en un entorno en el que las tecnologías de la información y comunicaciones son usadas para ofrecer y prestar servicios financieros directamente al cliente final.

En tal sentido, la presente investigación busco informar a las mipymes la existencia de las Fintech como alternativa de financiamiento, en la misma línea Bahamonde (2019) mencionó que las Fintech van dirigidas principalmente a clientes que no son atendidos o son parcialmente atendidos por el sector financiero tradicional, sean personas naturales o negocios pequeños. Cárdenas y Vásquez (2021) destacaron al Crowdfunding como un mecanismo de financiamiento para la ejecución de informes bastante exitosos. La carencia de estudios de la Fintech inclinan al usuario optar como única posibilidad de financiamiento al sector financiero tradicional, muchas mipymes quedarían imposibilitadas de acceder al financiamiento necesario para expandir su negocio

e ingresar en el mercado internacional como exportadores o importadores directos, el sector Fintech en el Perú aún se encuentra en proceso de exploración y desarrollo que le permitan expandir sus beneficios, adicionalmente no cuenta con un marco regulatorio en el Perú que avalen su funcionamiento.

A continuación, se detalla la justificación de la investigación, partiendo del análisis de las oportunidades y retos que presentan las mipymes en el comercio internacional.

Las justificaciones conllevaron a explicar las razones del por qué se realiza la presente investigación, agrupándolos por justificaciones sociales, económicas, tecnológicas y teóricas. (Paitán *et al.*, 2014, p.164).

Como justificación teórica, expresaron que debe colmar un conocimiento que se encuentra vacío y de qué manera se relaciona las variables que esta conlleva (Hernández, Sampieri y Mendoza, 2018, p. 44). Por otro lado, señalaron lo importante del desarrollo de un problema de investigación y la teoría científica que este aporta. (Paitán *et al.*, 2014, p.164).

Así mismo, las justificaciones sociales se basaron en favorecer la conducta de los usuarios a través del sistema social, logrando aclarar las dudas que puedan surgir. (Paitán *et al.*, 2014, p.162). Por otro lado, se enfocaron en solucionar un problema que daña a un grupo social en específico. (Paitán *et al.*, 2014, p.165).

Concluyendo con la justificación económica, adujeron si una investigación podrá reponerse del gasto monetario que conlleva el informe durante su proceso (Baena, 2017). Así mismo, se hace referencia al rendimiento económico que puede producir una investigación, sea de carácter público o privado, estas pueden distribuirse y generar un bien monetario. (Bedoya, 2020).

Sobre la base de la realidad problemática presentada se plantearon el problema general y los problemas específicos de la investigación. El problema general de la investigación fue: ¿Cuáles son los retos y oportunidades de las Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2022?

Los problemas específicos de la investigación fueron los siguientes:

- **PE1:** ¿Cuáles son los retos para las Fintech en el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2022?

- **PE2:** ¿Cuáles son las oportunidades para las Fintech el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2022?
- **PE3:** ¿De qué manera las Fintech apoyan la internacionalización de mipymes en el Perú?

Sobre la base presentada, el objetivo general fue analizar los retos y oportunidades de las Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2022. Por ende, los objetivos específicos fueron los siguientes:

- **OE1:** Identificar los retos de las Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2022.
- **OE2:** Identificar las oportunidades de las Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2022.
- **OE3:** Determinar cómo las Fintech apoyan la internacionalización de las mipymes en el Perú.

## **II. MARCO TEÓRICO**

Mediante el presente capítulo, se recopilaron las investigaciones referentes a los métodos de financiamiento a través de Fintech, herramientas, factores destacables y características de acceso al financiamiento para las mipymes, así mismo a través de los artículos seleccionados, se destacaron teorías relacionadas a las variables del estudio.

Dentro de esta etapa pre exploratoria se ejecutaron la revisión bibliográfica de investigaciones empíricas, permitiendo delimitar la problemática actual y los objetivos de la investigación.

Posterior a la revisión de literatura, se verificó la escasez de estudios acerca de financiamiento en las mipymes a través de este nuevo método de emprendimiento Fintech. En este punto, se realizaron investigaciones aproximadas a las Fintech como herramienta de financiamiento para las mipymes. En este contexto, como parte de los antecedentes se torna a partir de la crisis económica suscitada en el 2008, generando una retracción en los créditos, generando un fuerte impacto negativo a nivel mundial, este suceso afectó principalmente a las pequeñas y medianas empresas, viéndose limitada el acceso a un financiamiento. Adicionalmente se verifico las verticales de negocios que existen al día de hoy.

Con respecto, Phimolsathien (2021) estudio la conducta respecto al uso de las tecnologías de finanzas (Fintech) y las causas que incurren la generación Y, mediante un estudio cualitativo encontraron que los conductos en mención promueven el uso de tecnología para las transacciones financieras de la Generación Y e incluyen a educar al usuario con el fin de promover el uso de la tecnología. Como resultado Phimolsathien (2021) concluyó que rara vez los usuarios utilizan las transacciones financieras en inversión y financiación. Por lo tanto, los organismos relacionados debieron promover y comunicar las actividades o informes relacionados con la inversión financiera más ampliamente. Como recomendación, Phimolsathien (2021) afirmó que se deberían promover y educar más sobre la inversión en línea, como las relaciones públicas y las actividades de marketing, la publicidad presentada para atraer a más usuarios.

Barbu, *et al.* (2021) estudiaron la experiencia del cliente (CX) en el sector de las Fintech. Para ello, Barbu, *et al.* (2021) utilizaron la modelización de ecuaciones por mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM), comprobando una serie de hipótesis y validaron el modelo propuesto. Los resultados mostraron que el valor percibido, el apoyo al cliente, la garantía, la rapidez y la percepción de la innovación de la empresa están positivamente relacionados con la experiencia del cliente en Fintech. Barbu, *et al.* (2021), recomendaron desde una perspectiva de gestión deben integrar la experiencia del cliente en sus modelos de negocio.

Sadana (2021) considero en su estudio la evolución de la Fintech y la relación sinergia RegTech y Fintech, los antecedentes y el impacto de ambos conceptos en una línea de tiempo. Sadana (2021) concluyó que la proliferación de tecnología ha generado equivalentes digitales a los negocios analógicos que dominaban gran parte del comercio. RegTech, Fintech y todos sus contemporáneos son espejos de sus contrapartes tradicionales. Así mismo, Sadana (2021) recomendó que para hacer realidad la visión de negocios que son verdaderamente representativos del paradigma de la tecnología, tanto las firmas de RegTech como las firmas de Fintech tendrán que trabajar mano a mano para forjar un nuevo camino hacia el establecimiento de compañías más nuevas y emocionantes que se construyan con tecnología en su ADN.

Jianli, *et al.* (2021) indicaron que los factores que afectan a la aceptación de los servicios Fintech por parte de los individuos, especialmente en las plataformas de gestión de la riqueza en Internet. Estudiaron los datos que se recopilaron de una empresa de encuestas establecida. Para Jianli, *et al.* (2021) concluyeron que la complejidad del consumo de Fintech y la separación de tiempo y espacio aumenta la percepción de riesgo de las personas, disminuyendo así intención de adopción, en este punto Jianli, *et al.* (2021) recomendaron que las empresas Fintech pueden mejorar el valor percibido de las personas y plataformas de gestión patrimonial de Internet mejorando la facilidad de uso y la utilidad de sus plataformas.

Dospinescu y Agheorghiesei (2021) analizaron el impacto del sector Fintech sobre la inclusión financiera de la sociedad, definida como el modelo del 1% de personas que tienen una cuenta bancaria y el modelo 2 -% de personas con acceso a banca por Internet. Adicionalmente, analizaron los datos del FMI

(Financial Access Survey), ECB (Statistical Data Warehouse), Eurostat, BIS, ESMA bases de datos, como resultado del estudio determinaron que las tecnologías utilizadas en el sector financiero tienen un impacto significativo en la inclusión de la sociedad, definida tanto como el % de personas que tienen una cuenta bancaria, como el acceso a la banca por Internet. En este punto, Dospinescu y Agheorghiesei (2021) recomendaron para estudios futuros se verifiquen otros factores que afecten la inclusión financiera tecnológica en otros países.

Hornuf, Klus, Lohwasser y Schwienbacher (2021) en su artículo examinaron qué bancos suelen colaborar con las Fintech, con qué intensidad lo realizan y en qué forma de alianza lo prefieren, utilizando como datos recopilados de los bancos más grandes de Canadá, Francia, Alemania, y el Reino Unido, proporcionando pruebas detalladas sobre las diferentes formas de alianzas que se dan en la práctica. Como resultado, Hornuf, Klus, Lohwasser y Schwienbacher (2021) muestran que los bancos tienen muchas más probabilidades de formar alianzas con Fintech cuando persiguen un bien definido, estrategia digital y / o contratar a un director digital. Además, complementando la investigación se pudo explorar la perspectiva de la tecnología financiera con incentivos de las startups para colaborar con los bancos.

De acuerdo con Hollanders (2020), tuvo como objetivo estudiar los informes *PAFI* analizando las implicaciones de Fin Tecnología sobre la provisión, acceso y uso de cuentas de transacciones y el informe *Pay Aspects* de inclusión financiera en la era Fintech. Hollanders (2020), concluyó que el artículo muestra que la Fintech ofrece oportunidades para avanzar el acceso financiero y uso de transferencias de servicio. Sin embargo, la inclusión financiera y estrategias que buscan aprovechar los beneficios de Fintech también debe abordar los riesgos asociados. Además, Hollanders (2020) recomendó que se debe prestar mayor atención en promover la innovación y no excluir los segmentos desfavorecidos de la población, fomentando diseños que sean adaptados específicamente a las necesidades de estos sectores.

Benito, Pérez y Ramos (2020) tuvieron como objetivo caracterizar los factores importantes para el crecimiento de las Fintech, pertenecientes al segmento con mayor probabilidad de crecimiento en Lima, se tomaron como



muestra entrevistas realizadas a co-fundadores y ceos de las principales Fintech en Perú, sistematizando la información para un mejor análisis y precisión de resultados. Benito, Pérez y Ramos (2020) concluyeron que las Fintech se encuentran en etapa de crecimiento y son de factor transversal, con perfil del emprendedor, seguridad, condiciones de mercado y acceso de capital, por otro lado es importante mencionar la banca tradicional, el estado y el soporte que los regula, se muestran indiferentes para el crecimiento de las Fintech en Lima, Así mismo, Benito, Pérez y Ramos (2020) recomendaron para futuros estudios estudiar de manera cuantitativa los factores claves para el crecimiento de las Fintech en el Perú,

Shin (2019), tuvo como objetivo estudiar la situación del mercado, los productos y herramientas financieras complejos para la economía, así mismo, Shin (2019) basó su estudio a través de los inversionistas, como manejan la complejidad a través del financiamiento que estos brindaron ofreciendo poco o muchos productos en el mercado. Como resultado del estudio, Shin (2019) concluyó que es importante entender cómo se forman las creencias de los inversores para diseñar y aplicar. Así mismo, Shin (2019), recomendó un mayor enfoque en los inversores y un estudio profundo en el mercado para una mejor propuesta.

Hazik y Hassnian (2019) en su estudio sobre las Fintech, lo detallaron como una nueva herramienta digital con potencial de elevar la industria bancaria y financiera tradicional al ofrecer servicios centrados en el cliente y mejorar el diseño de los productos y servicios financieros. Hazik y Hassnian (2019) concluyeron tras realizar un análisis de más de 200 estudios académicos de los últimos cuarenta años, creen que este nuevo término puede asociarse a las empresas de nueva creación y a las compañías que ofrecen servicios o productos financieros altamente innovadores y pioneros con la combinación de empresas que permiten la tecnología de la información (TI) o utilizando la última tecnología disponible.

Chen, Wu y Yang (2019) tuvieron como objetivo de su investigación desarrollar una definición y clasificación objetiva y basada en datos de Fintech Innovation. Tuvieron como muestra una recolección de datos de sus propias patentes, añadiendo algoritmos que detectan innovaciones de Fintech, Chen,

Wu y Yang (2019) concluyeron que los efectos de esta industria son más negativos cuando una innovación proviene de una joven empresa no financiera y genera tecnología disruptiva. Así mismo recomendaron en una investigación futura pueda estudiar la cuestión muy importante de qué impactos sociales que la innovación Fintech tendrá en el futuro.

Magnuson (2018) tuvo como objetivo estudiar la evolución y las perspectivas de Fintech y considera las implicaciones regulatorias de su crecimiento, utilizando un análisis evolutivo más amplio, siendo necesario para comprender su estado actual y posible desarrollo a futuro, como resultado de este estudio Magnuson (2018) concluyó que el desarrollo del sector Fintech está atrayendo el interés de los reguladores que actualmente están evaluando las mejores formas de Apoyar la evolución del mercado garantizando al mismo tiempo el desarrollo del sector. contribuye a, y no amenaza. Por ende, Magnuson (2018) recomendó resolver la tensión entre tener un marco flexible y con visión de futuro que promueva la innovación, y que el marco sea lo suficientemente claro para mantener confianza del mercado, el consumidor y el inversor.

Gomber, *et al.* (2018) tuvieron como objetivo estudiar los puntos principales relacionados con cómo se desarrollará el sector Fintech con el tiempo y qué pueden hacer los investigadores de sí para para contribuir con nuevos conocimientos en esta vibrante área de innovación tecnológica, proceso disrupción y transformación de servicios, esta información se recopiló a través del estudio de las Fintech en la línea de tiempo y los aportes principales. Como resultado del estudio Gomber, *et al.* (2018) concluyeron que existe una probabilidad que el sector de las Fintech experimente un ajuste y una evolución significativos a medida que pasa el tiempo y madura en un sector industrial típico, a diferencia de uno de los más nuevos entre ellos. En el futuro, Gomber, *et al.* (2018) recomendaron estudiar los problemas asociados con la revolución Fintech, en los años futuros será más efectiva cuando los investigadores deseen emplear diseños de investigación interdisciplinarios, teoría y pensamiento, y metodologías.

Guercio, Martínez y Vigier, (2017) plantearon como objetivo analizar el grado de intensidad tecnológica relacionado a las mipymes hacia el acceso a un financiamiento, utilizando un modelo Logit, considerando adicionalmente como

variables la antigüedad y tamaño de la empresa, capacidad de exportación y su intención tecnológica en su sector. Ante lo mencionado, Guercio, Martínez y Vigier, (2017) obtuvieron como resultado la intención tecnológica de la empresa es la variable con mayor impacto de probabilidad a financiar en el sector bancario, de esta manera concluyen que las empresas mipymes no cuentan con un instrumento alternativo para financiamiento bancario que se adapten a su medida.

Finalmente, para Knight (2017) examinó en su artículo la evolución de los préstamos en el mercado, la transmisión de dinero, y ventas en línea de valores en un intento de identificar situaciones en lo que puede justificarse una mayor federalización de las normas. También considera una situación en la que el gobierno federal debería abstenerse de intervenir, incluso si tiene derecho a hacerlo, sin bien el estudio demuestra conclusiones beneficiosas, el sujeto de estudio no comparte similares aspectos con la presente investigación, no utilizándose propiamente para los objetivos del presente informe.

De acuerdo a lo comentado, se procederá a ahondar las teorías principales de Finanzas digitales, Tecnología digital, Fintech, TechFin, categorías de Fintech, regulación Fintech, mipymes (pequeña y mediana empresa) y comercio internacional.

## **Fintech**

Wójcik (2021) definió a Fintech como un conjunto de innovaciones y un sector económico que se enfoca sobre la aplicación de tecnología digital desarrollada recientemente hacia a los servicios financieros, que surgieron en torno a la época de la crisis financiera mundial de 2007–8 (Wójcik, 2020). Dada la corta edad de Fintech, y que aún no se ha probado en un ciclo económico (Claessens *et al.*, 2018), es difícil de evaluar los impactos en sus usuarios, no para mencionar la economía y la sociedad en general. (p. 1)

Por otro lado, Wójcik (2021) comento que la Junta de Estabilidad Financiera define la Fintech como tecnología de innovación habilitada en los servicios financieros. Arene *et al.* (2022) se refirieron a las Fintech como el uso de tecnología para ofrecer soluciones financieras. Ellos distinguieron dos eras del desarrollo de Fintech. La era de las finanzas analógicas comenzó con el

telégrafo transatlántico trasatlántico en la década de 1860. El segundo, con las primeras computadoras, cajeros automáticos y sistemas de pago electrónico surgiendo en la década de 1960, inició un cambio gradual a las finanzas digitales. (p.2)

Así mismo, Gai, Qiu & Sun (2018). mencionaron como término técnico emergente, que las Fintech ha sido considerada como una taxonomía distintiva que describe principalmente los sectores de tecnología financiera en una amplia gama de operaciones para empresas u organizaciones, que aborda principalmente la mejora de la calidad del servicio mediante el uso de aplicaciones de tecnología de la información (TI). Un crecimiento continuo de la inversión ha estado impulsando el desarrollo de Fintech para avanzar en avances tecnológicos en múltiples áreas, como las redes móviles, big data, gestión de confianza, nube informática y técnica de análisis de datos.

Phadke (2020) manifestó que las Fintech es la historia de la tecnología que perturba las finanzas tradicionales, de la moneda al Bitcoin, del billete a la nube y de los viejos bancos a la inteligencia artificial, desde la perspectiva de sí ayuda a hacer del mundo un lugar mejor.

### **Retos de las Fintech**

De acuerdo con Suryono, Budi y Purwandari (2020) expresaron que las transformaciones digitales han creado retos en todas las industrias y sectores, esto ha desencadenado el surgimiento de las iniciativas Fintech, los desafíos y retos que surgen para el desarrollo de las Fintech inicia por la determinación de un marco Fintech, incluyendo los modelos comerciales y los modelos apropiados para la cultura de cada país, afectando directamente en las regulaciones y políticas hechas por el gobierno.

Por otro lado, Kijkasiwat (2021) comento los factores críticos como los sistemas de innovación y la regulación financiera como parte de los retos que posee las Fintech, la interacción entre varias empresas, las percepciones en los círculos financieros sobre como los productos y servicios financieros pueden ser convenientes para la gente y el apoyo de herramientas digitales.

## **Oportunidades de las Fintech**

De acuerdo con Das (2019) menciona a partir de la creación de las Fintech se crean dos grandes áreas de oportunidad y desarrollo: la primera se refiere a la mejora en accesibilidad de las plataformas financieras mediante el uso de las Fintech; y la segunda consiste en que permite analizar los riesgos potenciales que puedan surgir en adopción de una Fintech, así mismo como oportunidad detecta el diseño de los productos financieros adecuados que atienden las necesidades específicas de la población financieramente excluida, la incorporación digital y el impulso de la cantidad de inversiones como logro objetivo.

Kijkasiwat (2021) expreso que las Fintech ha generado oportunidades de cooperación entre las nuevas empresas Fintech y los bancos corporativos, la innovación y la tecnología financiera digital crean efectos positivos tanto para el rendimiento de la banca como para las Fintech, así mismo, las cooperaciones entre empresas de diferentes entidades permiten a las mipymes reducir costes y gastos, así como aumentar los ingresos y beneficios.

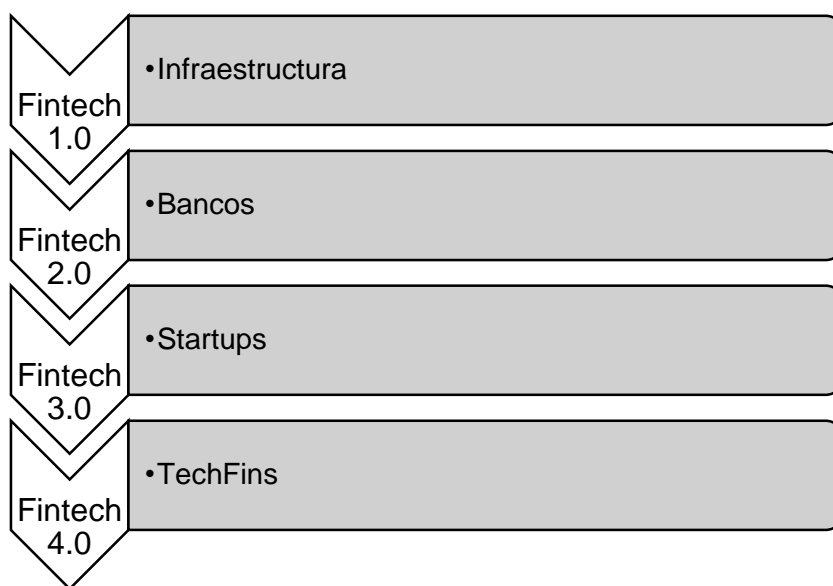
## **TechFin**

Según Vohra (2020) manifestó que las TechFin es una combinación de dos palabras: tecnología y finanzas. Las TechFin son empresas que producen tecnología como su negocio principal, así mismo utilizan sus tecnologías para prestar servicios financieros.

A diferencia de las Fintech, tienen capital, suficiente experiencia y base de clientes. Además, los vastos datos de los clientes y la capacidad de analizar estos datos les dan una gran ventaja sobre las Fintech y las instituciones financieras. Aunque existen muchas TechFin en el sector, las mayores TechFin se denominan GAFA (Google, Apple, Facebook y Amazon).

La aparición de las tecnológicas en el mundo financiero no sólo es una amenaza para las instituciones financieras tradicionales, sino que también supone una amenaza para las Fintech.

**Figura 1.**  
Evolución de las TechFin y Fintech



*Nota:* Los pasos seguidos por las Fintech y TechFin en su proceso de desarrollo histórico. Fuente: Fintech vs TechFin: una nueva forma de competición: una comparación detallada entre empresas de tecnología financiera (2020).

Por otro lado, Vohra (2020) manifestó que las TechFin han colaborado con los bancos. Dado que las TechFin son naturalmente rivales de la banca minorista, los bancos con los que colaboran son bancos de inversión. Sin embargo, como la debilidad de las TechFin; ya que estas organizaciones se centran fuertemente en la experiencia del cliente, no tienen suficiente conocimiento financiero sobre productos financieros innovadores. Por lo tanto, necesitan establecer alguna cooperación con bancos o Fintech

**Tabla 1**  
*Diferencias TechFin vs. Fintech*

TechFin	Fintech
Primer enfoque del proceso	La tecnología primero es el enfoque.
Participan generalmente grandes bancos	Las start-ups, suelen participar
Mejorar el proceso existente	Seguir la transformación en el proceso

TechFin	Fintech
No asumir el riesgo	No dudar en perturbar el proceso existente.
Los clientes prefieren el legado y la confianza	Los jóvenes, los millennials y los profesionales los aprecian.
Aumentar la competencia del personal para mejorar el proceso utilizando tecnología	Elimina al millennial para una experiencia más rápida y superior.
Enormes riesgos crediticios	Limitaciones de privacidad, seguridad y reguladores.

*Nota.* Datos tomados de la revista Pearson Journal Of Social Sciences & Humanities.

### Regulación Fintech

De acuerdo con la Superintendencia de Banca y Seguros (2018) estos nuevos modelos de negocio digitales y financieros surgieron riesgos que es necesario moderar como el lavado de activos, ciberseguridad, estafas y otras clases de fraudes, es por ello que es necesario encontrar un punto medio entre la protección al consumidor y riesgos, y la flexibilidad obligatoria para que las nuevas innovaciones financieras puedan surgir.

La filosofía de la SBS es ser tecnológicamente neutral y se esforzó por no limitar el crecimiento de las innovaciones a ninguna tecnología en particular. Después del análisis que ha realizado la entidad, se proyectó a que no todas las actividades Fintech requieren regulación; y, cada cuando sea necesario, aduce que debe ser selectivo y tener en cuenta el grado de madurez de cada una de ella y la medida en que puedan dañar el interés público.

**Tabla 2**  
*Regulación de Fintech a nivel internacional a mayo 2021*

	Brasil	México	Colombia	Argentina	Chile	Perú
N° Fintech	771	512	279	276	179	132
Asociación Fintech	AB Fintech	Asociación Fintech México	Colombia Fintech	Cámara Argentina de Fintech	Asociación de empresas de Innovación Financiera	Asociación Fintech Perú
Regulación Fintech	X	Proyecto de ley Fintech	Consulta	Ley de Emprendedores	Proyecto de Ley	x
Grupos de trabajo (Fintech + Regulador)	X	✓	✓	✓	X	X
Sandbox regulatorio	X	X	X	X	X	X

*Nota.* Elaboración propia.

### Categorías Fintech

Chen, Wu y Yang (2019) manifestaron con la premisa de que la Fintech forma parte de un conjunto de tecnologías de computación digital, las cuales han sido aplicadas en desarrollos recientes o que probablemente se aplicará en el futuro a los servicios financieros. A partir de ello, basado en una lectura general de varios artículos e informes, formulamos una tipología amplia de Fintech que comprende siete categorías: ciberseguridad, transacciones móviles, análisis de datos, Blockchain, Peer-to-peer (P2P), robo-advising e LoT. proporciona breves definiciones de estas categorías de Fintech y enumera tecnologías clave y ejemplos del mundo real asociados con cada categoría. (p. 2067)

**Tabla 3**  
*Categorías de Fintech*

Definición de categoría	Tecnologías clave	Ejemplos del mundo real
Ciberseguridad: Hardware o software utilizado para proteger las finanzas privacidad o protección contra robo o fraude electrónico	Cifrado, tokenización, autenticación, biometría	Cajero automático de escaneo de iris Diebold, Tarjeta Biométrica MasterCard, USA inicio de sesión de reconocimiento facial, Experian Credit Lock



<b>Definición de categoría</b>	<b>Tecnologías clave</b>	<b>Ejemplos del mundo real</b>
Análisis de datos: tecnologías y algoritmos que facilitan la análisis de datos de transacciones o datos financieros del consumidor	Big data, computación en la nube, inteligencia artificial, máquina aprendiendo	Crédito de neuro decisión de equifax puntuación, Contrato JPMorgan Inteligencia (COiN), Bloomberg, análisis de sentimiento social
Blockchain: libro mayor distribuido tecnologías con una aplicación a los servicios financieros	Criptomoneda, prueba de trabajo, contratos inteligentes, acíclico dirigido gráficas	Bitcoin, red de pago de ondulación, Visa B2B Connect, Nasdaq Linq Plataforma de negociación de activos
Peer-to-peer (P2P): software, sistemas o plataformas que facilitan financiero de consumidor a consumidor actas.	Crowdfunding, préstamos P2P ,pagos de cliente a cliente	Confunde, Kickstarter, Préstamos Club, Prosper Marketplace, Zell
Robo-asesoramiento: sistemas informáticos programas que proporcionan asesoramiento de inversión a clientes o administradores de cartera	Inteligencia artificial, big data, aprendizaje automático	Mejoramiento, E-Trade Core Carteras, Schwab Intelligent Carteras, Vanguard Personal Servicios de asesoría
Internet de las cosas (IoT): Tecnologías relacionadas con Smart dispositivos que recopilan datos en tiempo real y comunicarse a través de Internet	Dispositivos inteligentes, campo cercano comunicación, sensor inalámbrico redes, actuadores	UnitedHealth are Motion FIT rastreador, Smart Ride nacional telemática, Seguro de Viajero sensores inteligentes para el hogar

*Nota.* ¿Qué valor tiene la innovación Fintech?

## **Finanzas digitales**

Pavlidis (2021) menciona que en las Finanzas digitales se utilizaron los desarrollos tecnológicos de los últimos 10 años, como blockchain y la inteligencia artificial, lo que permitió a las empresas desarrollar una gama cada vez mayor de servicios digitales para consumidores e inversores de todo el mundo, difuminando la línea entre el mundo real y el espacio digital. Servicios financieros digitales, como pagos digitales, cripto activos, bancos solo digitales y plataformas de préstamos digitales, tienen la potencia para reducir la necesidad de contacto físico durante las transacciones, reducir los costos de transacción y mejorar la seguridad, la transparencia y las finanzas.

No obstante, Pavlidis (2021) especifico que la digitalización de las finanzas también puede ser disruptiva y dar lugar a la deslocalización de actividades económicas, cambios en el empleo estructural y desigualdades digitales. Es necesario desarrollar políticas integrales con la intención de contrarrestar los costos de tales interrupciones, sin sofocar la innovación digital o resistir la transformación del estatus quo en mercados financieros. La Unión Europea (UE) se ha dedicado a lograr este equilibrio y desarrollar un entorno regulatorio favorable a la innovación para mantenerse al día la acelerada transición global hacia las finanzas basadas en datos, así como abordar la crítica recurrente de que va a la saga de los Estados Unidos en el área de la innovación digital.

Así mismo, Ma, *et al.* (2021) comentaron que, en los últimos años, las finanzas digitales han marcado la tendencia actual. Finanzas digitales se refiere al nuevo modelo de negocio financiero bajo que las instituciones financieras tradicionales e Internet, las empresas realizan financiamiento, pago e inversión con la ayuda de la tecnología digital. Pago móvil, crédito online, y el crowdfunding son formas populares de financiación digital. Debido al uso extensivo de Internet, mucha información relacionada con las operaciones de la empresa se ha acumulado en línea. Durante la aprobación del crédito y la toma de decisiones, las instituciones necesitan aplicar big data y otras técnicas para extraer la información no financiera relacionada con la operación de la empresa y evaluar el estado de operación y el riesgo de incumplimiento de las empresas. Es la práctica podría reducir en gran medida la asimetría de información en el mercado crediticio. (p.4)

### **Tecnología Digital**

De acuerdo con Abad, *et al.* (2018) manifestaron que la tecnología digital está definida como la aplicación de métodos para desarrollar sistemas que se expresan en números o datos, permite automatizar algunos procesos, además de comprimir grandes cantidades de información en pequeños dispositivos de almacenamiento. (p.51,52). En este orden, la transformación digital incorpora tecnología en todos los aspectos y requiere, por ejemplo, cambios en los campos de tecnología, cultura y operaciones. Acto seguido, para aprovechar las emergentes tecnologías y la expansión de las actividades humanas, las

organizaciones necesitan reinventarse y transformar todos sus procesos. Por esta razón, requiere un cambio de enfoque e implica innovar en tecnología, además a modificar la cultura institucional para asegurar su desarrollo (p.55-56).

Por otro lado, Abad, *et al.* (2018) detallaron que la transformación digital se contempla como la cuarta revolución industrial, ya que este cambio es tecnológico e implica la adopción de nuevas habilidades por parte de los individuos, además de la reinención de Instituciones. Además, también se considera la tercera fase de la adopción de las tecnologías digitales, después de la competencia digital y el uso digital (p.57-58).

### **Mipymes**

Ganji y Joshi (2021) señalaron que las pequeñas y medianas empresas enfrentan muchos problemas debido a su naturaleza y características especiales. En comparación con las grandes empresas. Este tipo de empresas necesitan menos capital para comenzar y operar en comparación con grandes empresas y en términos de tipo y campo de actividad tienen la capacidad de ser muy eficaces en el desarrollo del ambiente de negocios. Por lo tanto, en diferentes países, métodos especiales de desarrollo de este tipo se consideran empresas. (p.3862)

Así mismo, Ganji y Joshi (2021) sostuvieron que el sector privado, que incluye gremios, pequeñas, medianas y grandes empresas, es reconocido en economías de los países como un elemento importante del desarrollo socioeconómico. Estas empresas son particularmente importantes en la creación de puestos de trabajo, contribuyendo al desarrollo económico, la innovación de productos y creando métodos creativos de producción y empleo. Una mirada al sistema socioeconómico en muchos países en desarrollo muestra que el apoyo a las pequeñas, medianas y grandes empresas es una de las principales prioridades en los programas de desarrollo económico de estos países. Aunque estas empresas requieren menos inversión, son más eficaces y son partícipes de un papel muy importante en la invención de nuevos puestos laborales. (p.3863)

Ganji y Joshi (2021) afirmaron que el apoyo a las políticas nacionales se refiere a la protección de determinadas actividades dentro de los países contra

competidores, a través de los cuales se impide la entrada al país de mercancías extranjeras o mediante la imposición de los aranceles sobre bienes importados en relación con bienes nacionales similares, son más comercializados. A diferencia de, se espera que los productores apoyados gasten los beneficios del apoyo recibido en interés del país.

### **Financiamiento en las Mipymes**

De acuerdo con Babajide *et al.* (2020) expresaron el importante papel estratégico que desempeñan las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) en la consecución de un desarrollo sostenible en cualquier economía, sin embargo, la dificultad para acceder a la financiación de las instituciones financieras formales sigue siendo el mayor problema para el desarrollo y la supervivencia de las mipymes.

Adicionalmente Babajide *et al.* (2020) manifestaron que en los últimos años habido un crecimiento constante en el acceso a los servicios financieros y a los préstamos asequibles por partes de las mipymes, de esta manera se ha obtenido efectos positivos para la economía, sin embargo, la causa de exclusión de muchas mipymes del sector financiero se caracteriza por factores como el elevado costes de préstamos, el alto costes de transacciones entre otras preferencias por parte de las instituciones financieras.

Lerma *et al.* (2007) comentaron que, para las mipymes en el Perú, el acceso a un crédito no ha sido una actividad fácil, a pesar de ello, se puede obtener accesos a distintas fuentes de financiamiento a elección de la micro y pequeña empresa, cada una de ellas presenta ventajas y desventajas en su aplicación.

**Tabla 4**  
*Fuentes de financiamiento antes de las Fintech*

<b>Fuentes</b>	<b>Tipo</b>	<b>Categoría</b>
Fuentes de Financiamiento	Internas	Reinversión de utilidades
		Venta de activos
		Incremento de capital
		Otros
	Externas	Microcréditos
		Crédito bancario
		Emisión de acciones, bonos y otros títulos financieros
		Emisión de bonos
		Cuentas por pagar
		Otras

*Nota.* Liderazgo emprendedor. Cómo ser un emprendedor de éxito y no morir en el intento. (2007)

Así mismo Lerma *et al*, (2007) comentaron que las diversas fuentes de financiamientos que se observan, están reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) así también como las que aún no posee una regulación, a continuación, se presenta la clasificación de cada una de ellas.

**Tabla 5**  
*Clasificación de las fuentes de financiamiento*

<b>Clase</b>	<b>Entidades</b>	<b>Tipos</b>
Formal	Bancos	Bancos comerciales, de consumo
	Entidades no bancarias	CRAC, CMAC, EDMYPE, Cooperativas de Ahorro y Crédito ONG, Cámara de Comercio
	Privado	Casa Comercial, Camal, Agroindustrias, Empresas Comercializadoras
	Publico	Ministerio de Agricultura (MINAG)

<b>Clase</b>	<b>Entidades</b>	<b>Tipos</b>
No Formal	Informal	Transportista Mayorista, Proveedor, Otro Comerciante, Habilitador Informal, Tienda o Bodega, Familiar, Amigo o Vecino, Prestamistas, etc.

*Nota.* Elaboración propia.

### **Internacionalización de mipymes**

De acuerdo con Zen y Faizin (2021) manifestaron "La digitalización se identifica como un recurso que desplaza el proceso de internacionalización convencional y algunos modelos de internacionalización evolucionan a partir del modelo original" (p. 195). Adicionalmente, comentan "Las mipymes para expandir su mercado interno hacia un mercado internacional está cada vez más desarrollado, en base a ello, la transformación digital tiene la oportunidad de contribuirá la innovación del modelo de negocio, los productos y crearen los clientes y nuevos canales de distribución, la transformación digital acelera el ingreso de las mipymes en el proceso de internacionalización" (p. 195).

Por otro lado, Hervé, Schmitt y Baldegger (2020) expresaron que "La internacionalización es una estrategia empresarial para la supervivencia de las MIPYMES y el crecimiento a largo plazo. La mayor parte de la bibliografía y los resultados de las investigaciones han constatado que las empresas que se enfrentan a la competencia en el mercado internacional, suelen tener mejores resultados que empresas que sólo operan en el mercado nacional" (p. 196). Así mismo, la internacionalización de la mipymes es un proceso largo que se desarrolla gradualmente asumiendo que el conocimiento de internacionalización se obtiene a partir de la experiencia.

### **Comercio Internacional**

Rodríguez (2018) mencionó que "El comercio internacional está definido como una mezcla de transacciones y acuerdos ejecutados entre entidades privadas en diferentes países, este tipo de transacciones se ejecutan entre operadores comerciales en distintas partes del mundo, con políticas económicas, sociales y jurídicas diversas" (p. 14).

Así mismo, de acuerdo con Ceballos (2019) menciono que “El comercio internacional hace referencia a todo tipo de actividad de transacción entre bienes y servicios de todos los países y los mercados que corresponde, se ejecuta utilizando divisas y sujeto a regulaciones por entidades que establecen normas para el correcto desarrollo de las importaciones y exportaciones, además de la regulación interna de cada nación” (p. 2).

### **III. METODOLOGÍA**



Poder definir el diseño metodológico es de suma importancia, dado que brinda el marco sobre el cual se ejecutará la investigación, de esta manera, el diseño metodológico debe definir el tipo y diseño de la investigación, categorización y matriz apriorística.

### **3.1 Tipo y diseño de investigación**

El tipo de investigación que se desarrolló fue aplicado, con un enfoque cualitativo. De acuerdo con Relat (2010) lo señalo como una investigación práctica y empírica. Se destaca por buscar la utilización o aplicación de conocimientos adquiridos en el estudio, este tipo de investigación depende de los avances y resultados de la investigación básica, dicho de otra manera, la investigación aplicada es necesario un marco teórico, aunque lo fundamental son los resultados prácticos.

Por otro lado, Nieto (2018) nos manifiesto que la investigación aplicada o tecnológica se encuentra proyectada a resolver problemas en procesos de distribución, circulación y producción. Así mismo el estudio es aplicado, porque en base a la investigación pura se formulan las hipótesis y problemas de trabajo para dar solución a los conflictos de la vida productiva de la sociedad.

En base a los objetivos del presente informe, y a los mencionados retos y oportunidades del estudio, el tipo de investigación pura permitió generar conocimientos de esta nueva herramienta financiera digital en un mercado muy poco explorado, el estudio apporto teorías y conocimientos a futuro.

El diseño que se aplicó fue cualitativo fenomenológico, en la cual tuvo como propósito describir, explorar y comprender experiencias de los participantes, con el principal enfoque de la experiencia compartida. Este diseño con efectos didácticos permitió al investigador detallar de manera estricta y coherente el análisis de las dimensiones éticas y prácticas.

### **3.2 Categorías, subcategorías y matriz de categorización apriorística**

De acuerdo con Chávez (2005) indico que las categorías son palabras, o genéricas expresiones, que, a su vez, encierra otras subcategorías convirtiéndolas en teorías con la intención de perfeccionar y clarificar el

concepto, en la operatividad, las subcategorías permiten profundizar el objeto de estudio.

**Tabla 6**  
*Categorías, subcategorías y criterios*

<b>N°</b>	<b>Categoría</b>	<b>Subcategoría</b>	<b>Criterio 1</b>	<b>Criterio 2</b>
1	Fintech	Servicios financieros tecnológicos (Wójcik, 2021, p. 2)	Redes móviles (Gai, Qiu & Sun, 2018, p. 14)	Big data (Gai, Qiu & Sun, 2018, p. 14)
		Pequeña empresa (Knight, 2017, p. 16)	Capital propio (Knight, 2017, p. 18)	Acceso a créditos Fintech (Knight, 2017, p. 37)
2	Mipymes	Mediana empresa (Knight, 2017, p. 16)	Capital externo (Knight, 2017, p. 18)	Implementación de herramientas tecnológicas. (Chicaiza y Aguagallo, 2019, p. 368)
		Transacciones móviles (Chen, Wu y Yang, 2019, p. 2067)	Transacciones financieras (Phimolsathien, 2021, p. 172)	Inversión (Phimolsathien, 2021, p. 172)
3	Finanzas Tecnológicas	Líneas de crédito online (Ma, et al, 2021, p. 5)	Financiación digital (Ma, et al, 2021, p. 5)	Crowdfunding (Ma, et al, 2021, p. 5)
		Acuerdos públicos y privados. (Rodríguez, 2018, p. 14)	Transacciones de bienes y servicios. (Ceballos, 2019,p. 2)	

*Nota.* Base de datos utilizados para la búsqueda / elaboración propia.

### **3.3 Escenario de estudio**

La presente investigación, se ejecutaron a través de las plataformas digitales específicamente en la red de videoconferencia Zoom y a través de la entrevista en campo. Los usuarios aportaron información con la finalidad de desarrollar el informe de investigación, a través del aporte se pudieron obtener una mayor perspectiva del tema del estudio.

### **3.4 Participantes**

En el desarrollo del presente informe, se utilizó como herramienta la entrevista a un grupo determinado de participantes en el campo Fintech y mipymes que permitieron analizar los retos y oportunidades desde la perspectiva de su puesto de labores y expertos. La muestra estuvo compuesta por cuatro personas con puesto de alto mando relacionados en el tema Fintech y una mipyme exportadora.

### **3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

La técnica utilizada fue la entrevista a profundidad. Según Taylor y Bogdan (2008) se refieren “Las entrevistas cualitativas a profundidad se comprende cómo consecutivos encuentros frente a frente entre el investigador y el entrevistado, dichos encuentros están dirigidos para comprender la óptica que tienen los entrevistados frente a sus experiencias y situaciones expresadas por sus propias palabras” (p. 194). Por lo tanto, “La entrevista en profundidad generará nuevos enfoques conceptuales y metodológicos” (Carmona y Flores, 2007, p. 2)

Cárdenas, Rendón, et al (2017) precisaron “se construyen a través de preguntas, escuchar y recopilar las respuestas, para que posteriormente, realizar otras preguntas que permitan ampliar el tema de investigación, en base a la experiencia y percepción de los entrevistados (p. 458). En consecuencia, “Pretende obtener una enseñanza a través de acontecimientos y la experiencia que no se puede observar directamente” (Cadena, *et al.*, 2017, p. 459).

El instrumento fue la guía de entrevista, la cual fue validada por tres expertos en la materia. Para poder recabar la información de la presente investigación. Sordini (2019) expresa “La confiabilidad de la guía de entrevista asegura que el instrumento responda a los objetivos propuestos de la manera

idónea” (p. 78). Por otro lado, Wright (2017) precisa “El objetivo de la guía de entrevistas se enfoca en capturar el argumento que el entrevistado está haciendo. Comprender el argumento brindara la arquitectura para la propia entrevista y para el análisis posterior” (p.52).

### **3.6 Procedimientos**

Para la presente investigación se procedieron a recopilar artículos de revistas indexadas, artículos científicos, libros, capítulos de libro, investigaciones de base de datos como, EBSCO, ProQuest, Scopus, Google Académico, investigaciones de Fintech en el Perú, mipymes, comercio internacional, etc.; para ello se usaron palabras clave en inglés cómo Fintech, Technological Finance, MSMEs, International Trade, entre otras; las cuales se plasmaron en una plantilla de búsqueda. De igual manera se aplicó la ficha de registro de datos, donde se realizó un muestreo de documentos enfocando la búsqueda en investigaciones no mayor a 5 años, priorizando la búsqueda en idioma ingles para una mayor apertura de información.

Así mismo, se recopilaron también artículos sobre la metodología en la que se basó la investigación, referidos al tipo y diseño de investigación, técnica e instrumento, rigor científico y aspectos éticos, excluyendo aquellos que se trataban de investigaciones cuantitativas.

Por otro lado, se llevó a cabo las entrevistas a los 5 usuarios expertos en temas Fintech y dirección de una mipyme, la información otorgada sirvió para analizar y sintetizar los aspectos más relevantes de la presente investigación mediante el software Atlas Ti 9.

Finalmente, con la información recopilada se llevó a cabo la triangulación de la información de los participantes entrevistados y los productos de investigación, tomándolo en cuenta para la elaboración de los resultados de la investigación.

**Tabla 7**  
*Resumen de criterios de búsqueda*

<b>Tipo de documento</b>	<b>Documentos referidos a</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Palabras clave de búsqueda</b>	<b>Criterios de inclusión</b>	<b>Criterios de exclusión</b>
Artículos Científicos, Artículos de investigación	Fintech	40	Financial technology, Digital technology	Banking industry, Customer experience, Financial markets, Other Depository Credit Intermediation	Quantitative research
Artículos Científicos, Artículos de investigación	Mipymes	5	MSMEs, Mipymes	small and medium business, emerging companies	Quantitative research
Artículos Científicos, Artículos de investigación	Comercio Internacional	6	International Trade, economic development	International Trade Financing, Export,	Quantitative research
Artículos científicos	Tipo y diseños de investigación	2	applied, qualitative approach, qualitative phenomenological data collection technique and instrument of qualitative research scientific rigor, qualitative research, dependency, credibility, transfer, confirmation	Qualitative research	Quantitative research
Artículos científicos y libro	Técnica e instrumento de recolección de datos	2		Qualitative research	Quantitative research
Artículos científicos	Rigor científico y aspectos éticos	8		Qualitative research	Quantitative research

*Nota.* Elaboración propia.

### **3.7 Rigor Científico**

#### **Dependencia**

Referente a ello, Noreña, *et al*, (2012) mencionan que “La dependencia, también conocida como replicabilidad, hace alusión a la estabilidad de datos (..) el investigador debe de brindar una estabilidad en los datos y la información que recoge el objetivo y naturalidad de la investigación” (p.267).

Por otro lado, Cárdenas (2016) citó a Morse, Barret y Mayan (2002) donde expresaron “la dependencia o confiabilidad son modelos de rigor científico independientes, teniendo como objetivo fundamental encontrar resultados creíbles para contribuir en la investigación” (p.24). Por ello la presente investigación ejecutó una recopilación de información y datos de base de alta índole.

#### **Credibilidad**

Suarez (2006) mencionaron que “(...) conlleva a valorar las circunstancias mediante el cual permite que la investigación pueda ser comprobado como creíble (...) apoyados por la valoración de jueces expertos en la materia” (p.647).

Así mismo, Castillo y Vásquez (2003) mencionaron que “la credibilidad en una investigación se obtiene, cuando a través de comentarios y conversaciones extensas con los partícipes del estudio, recopilar información que produce un descubrimiento, lo cual es reconocido por el informante como una aproximación de lo que realmente piensan y sienten” (p.165). Por ello la investigación presente se apoyó en fuentes y en estudios comprobados que provienen de fuentes, EBSCO, Proquest, Scopus, Google Académico, etc. Todas ellas citadas, debido a que se tomaron conceptos de diversos autores para complementarse unos con otros.

#### **Transferencia**

De acuerdo con Rada (2007) mencionó “la transferencia o transferibilidad brinda la posibilidad de incrementar los resultados de la investigación hacia otras poblaciones” (p. 8). Salgado (2007) detallo lo siguiente “la transferencia se enfoca a la posibilidad de transferir los resultados de la investigación hacia otros rubros del estudio. (...) por ende, el nivel de transferibilidad es una característica directa a la similitud de un estudio” (p. 74).

Por ende, la presente investigación proporcionó un análisis documental a profundidad, para que los lectores evalúen con adecuados y transferibles con sus propios estudios.

### **Confirmación**

Jiménez (2011) mencionó “también llamada confortabilidad, se entiende como la posibilidad en que una misma información recopilada, distintos investigadores lleguen a una conclusión similar” (p.126). Domínguez y Rodríguez (2013) mencionaron:

También llamada auditabilidad, se denota como la destreza de otro investigador de continuar la ruta de lo que el investigador original ha realizado. (...) Esta estrategia permite que otros estudiosos examinen los datos brindados y pueda llegar a resultados o conclusiones similares al estudio raíz, esto se cumple siempre y cuando haya circunstancias similares” (p.120).

Por ello, la presente investigación aplicó distintas definiciones brindadas por otros autores y no opiniones propias del autor del presente informe.

### **3.8 Método de análisis de información**

Para el análisis de la data cualitativa, se recopiló valiosa información a través de las entrevistas ejecutadas a Fintech y mipymes estudiadas, de esta manera se trianguló la información, para ello se utilizó el software Atlas ti versión 9.0 para categorizar dicha información, permitiendo generar relación entre las categorías en las etapas de entrevistas.

### **3.9 Aspectos Éticos**

El presente informe se orientó en los siguientes principios que se muestran en el Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo (2020), siendo algunos de ellos: a) Competencia profesional y científica, b) Probidad, c) Respeto de la propiedad intelectual, d) Responsabilidad, e) Transparencia, entre otros (p. 5). Adicionalmente en el Artículo 9°. De la política anti-plagio se señaló:

El plagio es el delito por el cual se hace pasar como propio un trabajo, obra o idea ajena, sea de modo parcial o total. Para evitarlo, los investigadores deben citar en su obra correctamente las fuentes de consulta, citándose a los

estándares de publicación internacional, o como lo exige la Universidad César Vallejo. (p. 9)

Para ello, para la presente investigación se utilizó fuentes de confianza como, EBSCO, Proquest, Scopus, Google académico, entre otros, de esta manera se respeta la autoría de cada investigación donde se usó el estilo APA (7ma edición) para citar cada uno de ellos.

Por último, como código fundamental de ética en la investigación, el desarrollo de entrevistas se llevó a cabo con las autorización y consentimiento informado de los sujetos investigados. (Rodríguez, *et al*, 2020, p.264)



## **IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

En el capítulo presente se expresaron los resultados que responden a los objetivos propuestos en la investigación a través de un análisis mediante la triangulación, en la cual se comparó los estudios adquiridos a través de las entrevistas, antecedentes, metodologías utilizadas y teorías.

Se ejecutaron entrevistas a cuatro Fintech y a una mipyme exportadora e importadora para estudiar desde cada perspectiva los retos y oportunidades para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional, en el periodo comprendido entre julio del 2021 y julio del 2022.

Los entrevistados por parte del sector Fintech tuvieron el cargo de CEO, co-founder y analista Fintech, con una edad promedio de 48 años. Los CEO y co-founder, desarrollaron modelos de Fintech que permitieron a las mipymes acceder a créditos de inversión, la analista de Fintech, identificó y analizó a ejecutivos de startups Fintech en Perú y América Latina, dirigieron y promovieron la inclusión financiera de las Fintech de manera eficiente. El 100% de los entrevistados presentaban estudios superiores y tenían desarrollado habilidades financieras tecnológicas.

Así mismo, los entrevistados por partes del sector mipymes tuvieron el cargo de gerente general con una edad de 51 años, los ejecutivos tuvieron el objetivo de exportar sus productos a nuevos mercados y diversificar el mercado interno a través de la importación. El entrevistado no presentaba estudios superiores contando con secundaria completa y las habilidades de emprendedor las desarrollaron en el campo laboral.

De acuerdo al objetivo general propuesto en la investigación fue analizar los retos y oportunidades de las Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2022. Se obtuvo como resultado que el principal reto para las Fintech es el marco regulatorio incompleto, generando limitantes en la gestión de nuevos servicios, ante la demora en definir una normativa para la convivencia entre Fintech y la banca tradicional, se alarga la brecha de generar nuevas opciones digitales y financieras para el consumidor, llevando que las Fintech a largo plazo se disuelva por falta de liquidez.

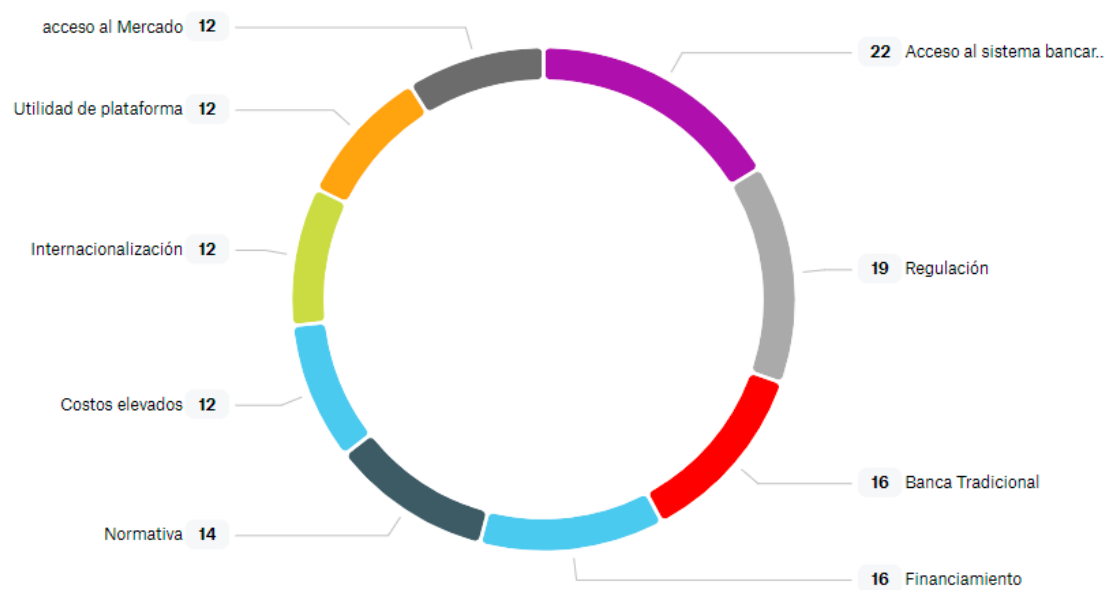
En relación al objetivo específico uno el cual fue identificar los retos de las Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2022. Se logró detectar que como principal reto de las Fintech es evolucionar el método de evaluación que posee la banca tradicional, por la inteligencia artificial, esto permitirá una mayor apertura a clientes que durante años han sido rechazados por el motivo que su negocio no posee un historial crediticio, sin contemplar la facturación positiva que puede tener las mipymes.

De acuerdo al objetivo específico dos el cual fue identificar las oportunidades de las Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2022. Se obtuvo como resultado principal un mayor acceso al mercado debido al incremento de nuevas Fintech en el Perú y el mundo, a largo plazo se estima una gran demanda que generara las mipymes en adquirir servicios financieros a través de Fintech, las nuevas alianzas que se generaran a raíz de la unión de los bancos y las Fintech ayudaran en aumentar las posibilidades de crecimiento de las mipymes en el Perú y su comercio a nivel internacional.

En relación al objetivo tres el cual fue determinar cómo las Fintech apoyan la internacionalización de las mipymes en el Perú. Se detectó como resultado de la investigación la limites que otorga la Fintech para llegar a internacionalizar una mipyme, debido al tipo de servicio vertical que ofrecen las Fintech en la actualidad, sin embargo, se estimó a largo plazo la oportunidad a través del factoring internacional, siempre y cuando exista una concordancia y semejanza entre dos o más países, pudiéndose beneficiarse los sectores agro, minería y servicios tecnológicos.

Para poder analizar los datos obtenidos a partir de las entrevistas a realizar a los ejecutivos entorno del ecosistema Fintech, se categorizo dicha información a través del uso del software Atlas ti. el cual permitió generar hallazgos en común y plasmar los diferentes enfoques de cada entrevistado.

**Figura 2.**  
Menciones por categoría



*Nota.* La figura muestra las cantidades de menciones por criterio. Fuente: Atlas ti.

De acuerdo a la figura uno se resumen la mayor cantidad de menciones realizadas en las entrevistas por cada una de las nueve categorías, de las cuales hubo 22 citas en la categoría (a) acceso al sistema bancario, 19 citas en (b) regulación, 16 menciones en (c) banca tradicional, 16 citas en (d) financiamiento, 14 citas en (e) normativa, 12 citas para (f) costos elevados, 12 citas para (g) internacionalización, 12 citas para (h) utilidad de plataforma y 12 citas para (i) acceso al mercado.

A continuación, se analizó las respuestas por categoría de cada entrevistado:

**Tabla 8**

*Respuestas a la pregunta 1: ¿Cuáles serían los motivos que considera las mipymes para el financiamiento a través de una Fintech?*

<b>Categoría</b>	<b>Entrevistado</b>	<b>Respuesta</b>
Financiamiento	E1	Si es importante este tipo de financiamiento, hay algunos fondos aprobados que lo están haciendo, a medida de que las empresas de base tecnológicas vayamos penetrando el mercado peruano y estimulando a los innovadores, a la gente que cree en este tipo de solución y por ahí tiene una idea para solucionar una problemática en particular.
	E2	En primer lugar es la evangelización de las financieras tecnológicas, por lo general las personas de pie conocen su estado financiero bancario como medio de financiamiento para hacer crecer el negocio o como autoconsumo, para ello las Fintech tiene un promedio de 15 años de nacimiento, fuera del marco legal está abriéndonos puertas.
	E3	Normalmente las mipymes tienen el gran riesgo de no poder acceder a un sistema financiero con los bancos grandes cuando ven que no tienen los documentos completos, un récord crediticio previo o no tienen un capital activo que les permitan respaldar un préstamo, no pueden acceder. Entonces lo que hacen es recurrir a distintas alternativas que las Fintech les ofrecen para poder tener acceso a ese servicio en un tiempo adecuado.
	E4	En el caso de Perú y Latinoamérica las mipymes repiten el mismo patrón, el poco acceso a la banca tradicional, el papeleo y requisitos que solicita la banca, para pedir un prestamos, para solicitar un factoring o u leasing, lo bancos te piden cierta documentación que acredite de la empresa, entre otros. Lo alternativo son las Fintech, tienen un modelo de score completamente diferente, un análisis diferente, muy distinta al buró de crédito tradicionales.

*Nota.* Elaboración propia.

Respecto a la categoría de financiamiento, los participantes sostuvieron en común el patrón de la banca tradicional para evaluar a las mipymes al momento de querer acceder a un servicio, hay empresas que acaban de nacer y el banco no los visualiza hasta que

tengan tres o cinco años de puesta en marcha, desde aquella perspectiva las Fintech detectaron ese nicho de mercado que al igual que las que ya pasaron el lumbral de cinco años, dichas empresas requirieron capital de trabajo para seguir creciendo. La Fintech van a tener que hacer varias cosas, la primera es mejorar sus scores crediticos, análisis de riesgos, esto tiene que ver mucho con el tema de inteligencia artificial, de ver a quien le vas a otorgar el crédito o financiamiento.

**Tabla 9**

*Respuestas a la pregunta 2: ¿Cuál es su perspectiva ante la regulación de las Fintech en el Perú?*

<b>Categoría</b>	<b>Entrevistado</b>	<b>Respuesta</b>
Regulación	E1	El tema pasa porque de pronto las leyes las establece el congreso y ahora está enfocado en la vacancia y estabilidad política, se pide que se concentren en su trabajo, por otro lado, el otro ente regulatorio estamos hablando de la superintendencia de banca y seguros y la superintendencia de mercado de valores, están involucrados en este tema.
	E2	Todo marco o ejercicio tiene que estar normado bajo ciertos parámetros legales y que esta función en pro uno del Perú principalmente y dos de las Fintech que brindamos el servicio, actualmente el aparato legal no conoce a la Fintech en sí que somos, que usamos, que queremos, entonces está adoptando ciertas directrices que nos muy aplicables al entorno peruano Fintech.
	E3	Nosotros como Fintech en este momento, estamos autorregulándonos, el estado peruano necesita generar la normativa necesaria para que nosotros podamos realizar nuestras actividades bajo las regulaciones que nos permitan desarrollar nuestras actividades formalmente, esto no significa que seamos informales significan que estamos adecuados a otro tipo de actividades.
	E4	Considero que la regulación en exceso pone límites a la innovación, ya que la innovación va más rápido que la regulación, hay leyes nuevas con respecto a temas de crowdfunding, yo considero que no debe de haber una ley Fintech en el Perú, porque pondría muchas traba para seguir innovando.

*Nota.* Elaboración propia.

Desde el enfoque de la regulación de las Fintech en el Perú, el 90% participantes acordaron que no existe una regulación actual que les permita realizar sus actividades como tal, de esta manera no hay un despegue, llevando la necesidad de autorregularse, por otro lado, el 10 % consideraron que no debe de haber una ley Fintech en el Perú ya que podría generarse muchas trabas para seguir innovando, teniendo como antecedentes los escenarios de las Fintech en México.

Desde ese enfoque, esa minoría expresaron que las Fintech son reguladas indirectamente por SUNAT, SUNARP: “Las factoring están bajo la ley de factoring y factoraje, las Fintech que hacen crowdfunding están bajo esa ley, las Fintech de cambio están bajo la supervisión de la SBS, solamente que son casa de cambio, pero digitales” (Bunsen, T. Analista Fintech, 20 de mayo, 2022).

**Tabla 10**

*Respuestas a la pregunta 3: ¿Considera que existe una normativa vigente para el correcto desarrollo de las Fintech en el Perú?*

<b>Categoría</b>	<b>Entrevistado</b>	<b>Respuesta</b>
Normativa	E1	En negativo, sin embargo hay algunas iniciativas para una ley crowdfunding que se ha logra en algún momento, hay alguna iniciativas para factoring también que se avanzado que son alguna de las verticales, también hay un empuje para empresas que puedan apoyar a los fondos de inversión de Venture capital.
	E2	En el 2020, salió el decreto de urgencia 0132020 que daba unos indicios sobre los negocios e innovación, que determina la ley que somos la Fintech, igual actualmente no está muy claro por qué hay modelos de negocio que suscriben bajo el termino Fintech pero son monedas de cambio, préstamos al consumidor.
	E3	Todo esto sucedería bien si tuviéramos una normativa que nos permita trabajar de manera ordenada de la mano con varios sectores del país, pero en este momento estamos todos en un proceso inicial, SBS, el BCR en fin, todas las entidades regulatorias que tienen que ver con Fintech están desarrollando los documentos, normativas, entonces esperemos que sea pronto y vayamos viendo las experiencia de otros países.
	E4	No hay un escenario político, el tema Fintech se toca en el Perú en el 2014-2015, no hay una normativa en sí de las Fintech o una norma de cómo deben de operar, en el transcurso del tiempo cada compañía ha aprendió en la marcha a trabajar, que ahora estén llegando Fintech internacionales a Perú lo están haciendo.

*Nota.* Elaboración propia.

Respecto a la normativa, los participantes expresaron en común que desde el nacimiento de las Fintech en el Perú (2014-2015) no existe una normativa en sí de las Fintech o una norma de cómo deben de operar, en el transcurso del tiempo cada compañía ha aprendió en la marcha a trabajar. Así mismo se mencionaron que hubo otras Fintech que han deseado ingresar a Perú, pero la normativa no lo permite, esto es por una falta de interés o desconocimiento por parte de los reguladores y estado peruano:



“Hace mucha falta tener un verdadero reglamento que nos permita desarrollarnos con tranquilidad, mientras que en el mercado no este parejo la normativa, el juego no será transparente, va a ser difícil para que las Fintech puedan promoverse en el Perú” (Rodríguez, E. 10 de mayo, 2022)

**Tabla 11**

*Respuestas a la pregunta 4: A comparación de la banca tradicional ¿considera que los costos que ofrecen las Fintech son menores o elevados?*

Categoría	Entrevistado	Respuesta
Costos elevados	E1	Una Fintech comienza como una pequeña microempresa desde 0, no tiene inicialmente un fondo de capital que le permita escalar rápidamente, el emprender trata de reducir el tema de sus costos a lo máximo, de tal manera de que pueda probar el modelo de negocio y ver la posibilidades de escalar, particularmente a nivel de nuestros servicios es mucho más barato.
	E2	Definitivamente nosotros no podemos competir con un fondo bancario, de ese dinero que las alternativas de financiamiento pueden obtener como fondeo de las instituciones financiera es mucho más barato que el que nosotros podamos conseguir, nosotros no tenemos un fondeo en el cual pueda destinar los recursos que mi área de riesgos hace la evaluación es por eso que ello encarece los préstamos.
	E3	Para poder desarrollar nuestras actividades estamos enfocados en un solo producto, una Fintech identifica un problema para una gran cantidad de clientes y usuarios y proponen u a solución muy específica y controlada, cuando vas desarrollando tus actividades lo que tratas de hacer al inicio es que sea de bajo costo, lo más barato posible.

---

**Entrevistado****Respuesta**

---

E4

Las Fintech puede ser que sea más barato o más caro que la banca, pero lo importante es que, si te da acceso a eso, claro que la Fintech conlleva más riesgo prestarle a alguien que tiene un score negativo o no tiene score crediticio, el banco no te lo dará cualquier tipo de vehículo de financiamiento.

---

*Nota.* Elaboración propia.

De la información obtenida de los participantes, los costos elevados tuvieron una percepción distinta por cada ejecutivo entrevistado, se identificaron en común que el servicio que ofrecen las Fintech sea muy oportuno, barato o caro, de acuerdo a como lo pueda medir el cliente, puede percibir un valor caro, pero al mismo tiempo oportuno, por lo general las Fintech están trasladando mucho valor rápidamente a una pyme, es decir necesita acceder a un financiamiento muy rápido, Así mismo, manifiestan que “Es muy caro para las mipymes esperar tres meses una evaluación a que me lo den en dos días, la mipymes comienzan a evaluar qué es lo que más les conviene, entonces lo que hacen las Fintech es tratar de ajustar, costos, tiempo, valor de la manera más pequeña posible para poder beneficiarse más rápido”. (Mori, M. 24 de mayo, 2022).

En el Perú hay mipymes que viven en realidad distinta, expresaron los entrevistados que existen pymes que viven en selva, sierra, aun mas pymes en ciudad, cada uno de ellos tienen realidades distintas y volúmenes de transacciones diferentes, es a partir de ello que las Fintech desarrollaron sus productos de acuerdo a este segmento de mercado, es muy variables y depende mucho de las estrategias que las Fintech generan, pero al inicio todo tiene que ser de muy bajo costo en lo posible

**Tabla 12**

*Respuestas a la pregunta 5: ¿Cuáles han sido los cambios en el proceso de atención a la mipymes para su internacionalización?*

<b>Categoría</b>	<b>Entrevistado</b>	<b>Respuesta</b>
Retos de Internacionalización	E1	Después de brindando un servicio nuestro pueda una mipymes a exportarse, aun no damos apoyo, más adelante podría darse ya que los negocios son globales, mucha empresa tiene la visión de agrandar el mercado.
	E2	Desde el mercado que nosotros manejamos no puede haber un crecimiento de internacionalización, dado que las facturas son locales, no hay factoring internacional como producto, está dentro de los objetivos a largo plazo, porque el tema de factoring internacional incurre en otros negocios, pólizas de seguros, créditos y demás.
	E3	N/C.
	E4	Había mucho interés sobre el factoring internacional, muchas empresas buscaban, hablamos de sectores agro exportación, minería y servicios tecnológicos, es un tema muy buscado para países como Brasil, EE. UU, Europa y Asia. Hablamos de agroexportadores muy pequeños, arádanos cuando en esos años empezaba el boom.

*Nota.* Elaboración propia.

En cuanto a los retos de internacionalización, los participantes consideraron que, en los sectores de agricultura, minería, entre otros van apareciendo en este modelo de financiamiento Fintech, motivándose, impulsando su desarrollo e inclusión, eso hace que las pymes al crecer logren desarrollar una serie de actividades que le ayuden a internacionalizarse. En ese sentido se menciona lo siguiente: “Antes de pandemia, en el 2019 atendíamos un mercado interno para pymes y al mismo tiempo había una demanda

internacional, todo lo que es exportación de sus servicios o productos, tenemos que considerar que las condiciones económicas son diferentes a las de ahora” (Bunsen, Analista Fintech, 20 de mayo, 2022).

**Tabla 13**

*Respuestas a la pregunta 6: ¿Estima que las Fintech a largo plazo brindarán un mayor acceso al mercado internacional a las mipymes?*

Categoría	Entrevistado	Respuesta
Mayor acceso al Mercado	E1	De todas maneras, va a ver oportunidad de establecer algún tipo de sinergias que puedan ayudar las Fintech a mipymes en particular a poder ingresar a este tipo de mercado, va a depender como el ecosistema de va a ir desarrollando, por ejemplo, nosotros hace poco hicimos una alianza con una empresa de facturación electrónica, para ayudar a colocar a través de nuestros agentes el servicio de facturación electrónica.
	E2	Las internacionalizaciones de las Fintech, digamos que tiene una sede aquí en Perú y luego crea una sede en Colombia o Chile, entonces esto hace que la conexiones entre países ya bajo una misma cultura internacional hará que los clientes de una Fintech en Perú, trabaje con las Fintech de Colombia o Chile.
	E3	Si le da una mirada general a las cantidad de Fintech que están apareciendo en los países, te darás cuentas que las Fintech van a ser transversales a todas las industrias, es más las grandes industrias estarían ellas mismas generando un servicio financiero.
	E4	Si compensamos la réplica de cómo funciona Europa y EE. UU, en la cual ya no son esos gigantes bancos que financian, ahora son las Fintech y neo bancos, Ya hemos visto casos de Fintech que compran bancos, o se unen, para trabajar de la mano.

*Nota.* Elaboración propia.

Como se mencionó, ante un mayor acceso al mercado la analista de Fintech, Tatiana Estelo sostiene que se ha visto casos de Fintech que compran bancos, o se unen, trabajando de la mano, antes de pandemia había una rivalidad muy definida entre la banca tradicional y las Fintech, luego de la pandemia todo cambio, ahora con el tema de la guerra e inflación el escenario ha cambiado, la idea es sobrevivir y ser el mejor; sin embargo se resalta otro tipo de escenarios, en el Perú hay un monopolio muy fuerte por los bancos pero el usuario está un poco más informado por el tema de la digitalización, antes del 2019 no había muchos usuarios con yape o plin, ahora con la pandemia tienen más usuarios, eso hace que las personas comienzan a utilizar herramientas financieras digitales y eso ayuda que otras iniciativas de Fintech también se conozcan, estamos viendo una revolución tecnológica.

**Tabla 14**

*Respuestas a la pregunta 7: ¿De qué manera favorece a las Fintech que las mipymes no tengan mayor acceso a la banca tradicional?*

<b>Categoría</b>	<b>Entrevistado</b>	<b>Respuesta</b>
Banca Tradicional	E1	Es la política que el sistema financiero tradicional estableció, ellos han dirigido su mercado a un sector específico que es el tercio superior de las empresas, es por ello nacieron las cajas y también existe las cooperativas, claro con un mayor costo por que el mercado es un poco informal.
	E2	Llegamos gracias a la tecnología, a las medianas y pequeñas empresas, mientras que la banca tradicional trabajo por volumen, las Fintech podemos ser más especializados para cada uno de nuestros clientes.
	E3	Es una oportunidad, a que las mipymes no puedan acceder a servicios financieros en una oportunidad, tenemos desde las Fintech que ofrecen desde servicio de la banca, financiamiento de capital de trabajo hasta evaluación para créditos, tecnología para aprender cómo manejar tu economía.
	E4	La Fintech van a tener que hacer varias cosas, la primera es mejorar sus scores crediticos, análisis de riesgos, esto tiene que ver mucho con el tema de Inteligencia Artificial, de ver como analizas el score crediticio, a quien le vas a dar el crédito o financiamiento, algo que se vio en pandemia, ya que hubo resultados que muchas Fintech a nivel regional y Perú.

*Nota.* Elaboración propia.

En cuanto al acceso a la banca tradicional, el 100% de participantes acordaron que las mipymes son parte del pequeño grupo al que la banca tradicional tiene muy desatendido, con oportunidades limitadas y de riguroso acceso, de esta manera las Fintech adoptan otro tipo de evaluación mediante nuevos análisis, aplicando la inteligencia artificial y otro tipo de evaluación de su score crediticio, en este punto la Fintech se vuelven especialistas en el producto que ofrecen, siendo su fortaleza el post servicio.

**Tabla 15**

*Respuestas a la pregunta 8: Desde su perspectiva como ejecutivo, ¿considera que la banca no tradicional se encuentra ampliando su diversidad o se mantiene estática?*

Categoría	Entrevistado	Respuesta
Financiamiento	E1	Una empresa sin visión de los cambios tecnológicos que están habiendo en el mundo, no se adaptan, no afinan sus procesos y no sacan nuevos productos y servicios, va a fracasar, ahora vez que los bancos tiene su área de innovación y su área de nuevo modelo de negocio, es más están haciendo alianzas con nuevas Fintech como por ejemplo de Interbank con Rappi.
	E2	Cada uno de nosotros crece y nace con un producto, entonces en la consolidación de las Fintech en el uso de un producto es muy compleja, imagínate crear unas Fintech que sea multiproducto, entonces corporativamente es mucho más complejo hacer que una Fintech sea multiproducto (como por ejemplo un banco) a que seamos especialistas.
	E3	Toda las Fintech están siempre en movimiento, sea analizando con mucha precisión lo más que puedan a sus clientes, innovando a sus tecnologías, adoptando tecnologías nuevas es mundo muy intenso, cambiante, evoluciona muy rápido, estamos hablando de tecnologías nuevas como blockchain, un miedo para poder darle confianza a las distintas acciones que se puedan realizar.
	E4	Hay que ver a qué riesgo que puede generar al ampliar, al coger a las pymes que están con un estado negativo o una caja negativa, va a depender mucho de nuevas formas de evaluación de créditos, score crediticios, será muy dinámico, ahora es muy primitivo evaluar con el score crediticio tradicional.

*Nota.* Elaboración propia.

En referencia a la diversificación de la banca no tradicional, los participantes expresaron la necesidad obligatoria de diversificar sus productos y servicios para ofrecer un mayor alcance a las Mipymes, una opinión que ofrecen en común los entrevistados es la necesidad de innovar, dado que las tecnología financiera se encuentra en constante movimiento y actualizándose, las herramientas de evaluación varia, se amplía la posibilidad que una mipymes acceda a créditos sin contar con un score crediticio regular o negativo, ese riesgo que asumen la Fintech va a ir evolucionando conforme se crean nuevas tecnologías y maneras de acceder a los beneficios de la banca no tradicional.

**Tabla 16**

*Respuestas a la pregunta 9: ¿Considera que la plataforma digital que ofrecen las Fintech es más atractiva que las herramientas de la banca tradicional?*

<b>Categoría</b>	<b>Entrevistado</b>	<b>Respuesta</b>
	E1	Las facilidades de acceso a las plataformas yo creo que sí, si una Fintech tiene facturación recurrente y está creciendo en el mercado, quiere decir que el mercado está respondiendo positivamente hacia esa Fintech, está siendo muy receptivo con la propuesta de negocio, creyendo yo que sí.
Utilidad de plataforma	E2	En temas de atracción las 2 son atractivas, el tema es cuan amigable lo hacen, que tan intuitiva es tu plataforma en comparación a la banca tradicional, al ser la mayoría de Fintech especialistas en un solo producto hace que tu plataforma y tu lending page sea más amigable por qué se dedica a una cosa, en cambio la banca tradicional lo hace de varios productos y te enseñas distintas categorías.
	E3	Aquí deberíamos tener una visión de negocio y una visión de servicio digital, cuando una Fintech ha encontrado un modelo de negocio, que en verdad es escalable y va a desarrollar tecnología, lo que hace enfocarse en validar el negocio con servicios digitales muy rápido de desarrollar y obtener.

---

Entrevistado	Respuesta
E4	Hay Fintech que tiene muy buena plataformas digitales, esto conlleva claro una inversión, obviamente ha sido un beta y se ha ido mejorando, hay bancos que han mejorado mucho sus plataformas digitales a raíz de la pandemia, ha sido el golpe para muchos bancos mejorar su experiencia, tanto en app como en la web.

---

*Nota.* Elaboración propia.

De acuerdo a lo expuesto por los expertos, las plataforma digitales ha sido un método de entrada hacia el usuario muy eficiente a raíz de la pandemia, sin embargo al tratarse de un solo tipo de servicio que pueda ofrecer una Fintech a comparación de la variedad de servicios que pueden ofrecer la banca tradicional por el mismo medio, resulta favorable desde la perspectiva de los ejecutivos Fintech, dado que se pueden especializar en el único servicio que brinda haciendo un seguimiento pre y post .



**Tabla 17**

*Entrevista a Vicente Chupan Torpoco – Gerente general Import Tools*

<b>Financiamiento</b>	<b>Satisfacción</b>	<b>Créditos</b>	<b>Normativa</b>	<b>Costos elevados</b>	<b>Retos de Internacionalización</b>	<b>Facilidades de acceso</b>	<b>Acceso al sistema bancario no tradicional</b>
No conozco.	Creo que si está satisfecha, también mi política ha sido nunca financiar, porque desde que ingrese al negocio se cómo es el interés de los bancos, a su vez soy consciente que el financiamiento es importante	Creo que, si es importante conocerlo y tenerlo presente, en estos tiempos es bueno tener socios estratégicos, siempre hay que tener a empresas financieras que al momento las oportunidades de negocio se dan y en el momento que uno necesita tener el acceso rápido.	Creo que si, por que son necesario de alguna manera para la protección de la otra parte, es indispensable.	Altos, son bien altos, evaluó los créditos.	Nosotros lo hacemos con capital propio, preferimos hacerlo con nuestro propio capital desde nuestros inicios, nunca con un financiamiento, porque así yo puedo tener buenos precios competitivos frente a mi competidor.	Creo que en gran parte es muy necesario, recién estoy viendo, hace poco tiempo no nos interesaba, más veíamos los costos de comisión, ahora ya es muy importante. Ya nuevos clientes que no puedo darles crédito, pero con esas herramientas podemos concretar el negocio.	Claro, son importantes creo que nuevas empresas e ideas aparezcan para poder competir en estos tiempos que ahora todo se ha agrupado por cierto grupos económicos

*Nota.* Elaboración propia.

Desde la perspectiva de una mipymes, la empresa Import Tools dirigida por Vicente Chupan expreso inicialmente que no conoce o ha escuchado a las Fintech como medio de financiamiento, dado que, desde el inicio de su negocio ha utilizado capital propio sin necesidad de recurrir a un financiamiento para ejercer su negocio, sin embargo, ante un tema de bancarización que forma parte de una etapa fundamental de toda mipymes para continuar ejerciendo, ha tenido que financiar un producto para fines de bancarización y seguir el conducto regular.

Adicionalmente, Import Tools ha considerado la importancia de conocer un nuevo medio de financiamiento como ofrecen las Fintech, tenerlo presente en esta época con la finalidad de obtener un socio estratégico financieramente ante la oportunidad de un nuevo negocio.

Ante esta perspectiva, Vicente Chupan de Import Tools acepta los requisitos que exige la banca tradicional para obtener un financiamiento con fines de protección de ambas partes, a pesar que es consiente que los intereses que ofrecen los bancos son muy elevados, en el escenario de exportar sus productos prioriza el financiamiento de dicho negocio a través de capital propio, de esta perspectiva del gerente general, puede ofrecer mejores precios que su competencia directa, dado que el competidor incluirá en sus precios el margen de utilidad más intereses en las ventas que realicen.

Por otro lado, se vio obligado a usar las plataformas de pago, inicialmente no era de mayor interés debido a la preocupación que generaba el pago de comisiones, sin embargo, en estos tiempos lo consideraba importante, dado que su línea de negocio no puede ofrecer créditos de compra de sus productos a los usuarios, pero si les brindaba las herramientas para concretar el negocio.

Finalmente, Import Tools consideraba el uso de otras plataformas de créditos en caso requerirlo con la finalidad de tener un score positivo creditico, no obstante, la teoría indica “en los últimos años habido un crecimiento constante en el acceso a los servicios financieros y a los prestamos asequibles por partes de las mipymes (...)” (Babajide, 2020, p. 7).

A partir de los resultados encontrados en el presente capítulo, se constató los diversos retos y la infinidad de oportunidades que poseen actualmente las

Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2022.

A través de los resultados de la investigación, como objetivo uno se logró identificar que los métodos de evaluación que posee la banca tradicional resultan muy primitivos, dificultando el acceso a un crédito financiero para las mipymes quien no posee una historial crediticio para satisfacer los requisitos de la banca general, los resultados fueron semejantes al estudio de Babajide, *et al.* (2017) quienes mencionaron la dificultad para acceder a la financiación de las instituciones financieras formales, continua siendo el mayor problema para el desarrollo y la supervivencia de las mipymes respectivamente, esto simboliza un reto para las Fintech en cambiar el patrón de evaluación a un crédito hacia un mipymes, existiendo la posibilidad de aplicar inteligencia artificial para otorgar créditos a pequeñas y medianas empresas.

Los resultados del estudio respecto a la regulación de las Fintech, se definen como un reto fundamental para el correcto desarrollo de sus actividades financieras, el 90% de los entrevistados acordaron no tener una regulación vigente que le permitan acogerse a las directrices que establece las SBS, mientras que el 10% establece que se encuentran reguladas indirectamente por las entidades Sunat y SBS, en concordancia con ello; Benito, Pérez y Ramos (2020) señalaron que la banca tradicional, el estado y el soporte que los regula se muestran indiferentes para establecer normativas que amparen su funcionamiento dentro del marco legal peruano. Sin embargo la Superintendencia de Banca y Seguros (2020) afirma ser tecnológicamente neutral y busca no limitar el surgimiento de innovaciones a ninguna tecnología, considerando que estos nuevos modelos de negocios digitales y financieros surgen nuevos riesgos para el estado y es necesario moderarlo, siendo uno de ellos el lavado de activos, estafas, ciberseguridad y otro tipos de fraudes, es por ello que es importante que ambas partes tanto Fintech como el estado cooperen para buscar un punto medio equilibrado para la protección del consumidor y la flexibilidad necesaria para que las Fintech pueda surgir.

Respecto a los resultados que responden al objetivo dos se logró identificar las oportunidades que posee Fintech para el financiamiento de las

mipymes, siendo una de ellas el mayor acceso al mercado que está generando la creación de nuevas Fintech en Perú y el mundo, en mediano plazo se estima una gran demanda que generara las mipymes en adquirir servicios financieros a través de Fintech, antes de la pandemia Covid19, dado que las alianzas entre bancos tradicionales y Fintech nacen la apertura nuevos mercados, el resultado mencionado tiene relación con el estudio ejecutado por Babajide *et al.* (2020), ya que manifestaron que en los últimos años habido un crecimiento constante en el acceso a los servicios financieros y a los prestamos asequibles por partes de las mipymes, sin embargo; los resultados del estudio de Lerma, *et al.* (2007) fueron distintos, comentaron que para las mipymes en el Perú, el acceso a un crédito no ha sido una actividad fácil, a pesar de ello, se puede obtener accesos a distintas fuentes de financiamiento a elección de la micro y pequeña empresa, cada una de ella presentas ventajas y desventajas en su aplicación.

Continuando con el objetivo dos, se identificó que la banca tradicional tiene desatendido el acceso a financiamientos a las mipymes, con oportunidades limitadas y de poco acceso, dicho resultado tiene relación con lo que menciono Bahamonde (2019) done identifico que las Fintech van dirigidas principalmente a clientes que no son atendidos o son parcialmente atendidos por el sector financiero tradicional, sean personas naturales o negocios pequeños. Por otra parte, Hazik y Hassnian (2019) lo detallaron como una nueva herramienta digital con potencial de elevar la industria bancaria y financiera tradicional al ofrecer servicios centrados en el cliente y mejorar el diseño de los productos y servicios financieros. en este punto la Fintech se vuelven especialistas en el producto que ofrecen, ofreciéndole un servicio pos servicio de acuerdo a cada necesidad, en comparación a la banca, en ese aspecto se encuentran desatendidos.

Finalmente, referente al objetivo tres, los resultados del presente estudio permitieron determinar mayor detalle la internacionalización de las mipymes, a través del apoyo de las Fintech ,se detecta que internacionalizarse mediante las Fintech es limitado, debido al tipo de servicio vertical que ofrecen las Fintech en la actualidad, sin embargo, se identificó una oportunidad a largo plazo a través del factoring internacional para los sectores agro, minería y servicios tecnológicos, se identifica como oportunidad de internacionalización la digitalización de la pequeña y mediana empresa, siendo la manera de

evolucionar y expandir su mercado de las mipymes de la manera más rápida y eficaz a mercado externos, esto concuerda con Zen y Faizin (2021) en donde manifestaron que la transformación digital tiene la oportunidad de contribuir a la innovación del modelo de negocio, los productos y crearen los clientes y nuevos canales de distribución, la transformación digital acelera el ingreso de las mipymes en el proceso de internacionalización.

De acuerdo al informe de investigación, se logró identificar los retos de las Fintech para el financiamiento de las mipymes e Identifico las oportunidades de las Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional, así mismo se determinó como las Fintech apoyaran a la internacionalización de las mipymes. Sin embargo, aun con las investigaciones teóricas a profundidad que se aplicó y las entrevistas llevadas a cabo, se comprobó la escasez de estudios acerca de financiamiento en las mipymes a través de este nuevo método de emprendimiento Fintech.

## **V. CONCLUSIONES**

Las conclusiones fueron las siguientes:

1. En el presente informe de investigación el objetivo general fue analizar los retos y oportunidades de las Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2022. El reto principal de las Fintech es cambiar el patrón de evaluación que poseen actualmente la banca tradicional por inteligencia artificial y un análisis financiero distinto, parte del reto de las Fintech en el marco de su regulación, es encontrar un punto medio entre las políticas del estado y no poner límites a las innovaciones financieras que pueden surgir entorno a ello.
2. De acuerdo a la investigación realizada, se logró identificar las principales oportunidades de las Fintech siendo (a) mayor acceso al mercado para las mipymes al comercio internacional a largo plazo; (b) la creación de alianzas entre Fintech y la banca tradicional y (c) atención personalizada de las Fintech pre y post servicio, concluyendo que, debido a que la línea de negocio que puede ofrecer las Fintech, se torna limitado a un solo servicio, a pesar de ello, la Fintech se permiten hacer un seguimiento exhaustivo pre y post a las mipymes con la finalidad de hacer incursionar a nuevos mercados internacionales a futuro.
3. Finalmente se alcanzó a determinar cómo las Fintech apoyan en la internacionalización de manera limitada, a través de la triangulación de información recopilada de las entrevistas a expertos Fintech, mipyme y análisis de datos, concluyendo que la internacionalización a través de la Fintech es limitado debido a la vertical de negocio que posee en la actualidad, sin embargo a largo plazo se puede manifestar una oportunidad de conectar las Fintech con otros en la región, para ello el marco regulatorio tendría que establecer el apoyo mediante las alianzas existentes , permitiendo llevar de un país a otros los productos y servicios que puedan ofrecer las mipymes.

## **VI. RECOMENDACIONES**



A continuación, se detallan las recomendaciones para investigaciones futuras:

1. Para las Fintech, se recomienda cambiar el patrón de evaluación hacia las mipymes interesadas en acceder a sus productos, la posibilidad de invertir en inteligencia artificial como patrón de evaluación, ampliaran la cartera de clientes de las Fintech hacia las mipymes que no poseen historial crediticio, pero si un flujo de facturación que le permitan acceder a nuevos beneficios crediticios que le permitan acceder a nuevos mercados internacionales.
2. Tomando en consideración las opiniones de los expertos entrevistados y las experiencias de otros países del continente, el marco regulatorio se encuentra en un proceso aun de desarrollo, donde no existe aún un ecosistema a la par a la finanzas tradicionales y brechas en las innovaciones de productos, por ende, se recomienda la creación de una ley Fintech integral en el Perú, lo podría significar el despegue del sector o el rezago de la industria
3. Se recomiendan para la Fintech que buscan otorgar créditos financieros, sumergirse en la búsqueda de mipymes que deseen exportar sus servicios o productos para poder diversificar su cartera de clientes, volverse más inclusivos y diversificar sus servicios, aunque de ello dependerá la regulación que pueda otorgar el estado hacia este sector en constante crecimiento.
4. Ampliar la investigación científica con una muestra y población más diversos, considerando distintos puntos de vistas para una discusión de resultados más enriquecedor, así mismo, se recomienda considerar participantes de nuestros países de la región que ya tengan un marco regulatorio que los ampare, para obtener en base a la experiencia una información más enriquecedora para la investigación.
5. Al tratarse de un tema con tendencia positiva a la investigación, la información y antecedentes se encuentra muy limitados en el idioma español, por lo que se recomienda tomar investigaciones internacionales considerando los países de la región con mayor indicador de Fintech.

6. Se recomienda usar otras técnicas estadísticas, comparativos antes y después de pandemia, que pudieran conducir a una mejor interpretación de los datos procesados en investigaciones futuras.

## **REFERENCIAS**

- A., Perpetuo, C., Barrote, E., & Perides, M. (2021). The influence of perceptions of risks and benefits on the continuity of use of fintech services. *Brazilian Business Review*, 18(1), 1–21. <https://doi.org/10.15728/bbr.2021.18.1.1>
- Abad-Segura, E., Gonzalez-Zamar, M.-D., Lopez-Meneses, E., & Vazquez-Cano, E. (2020). *Financial Technology: Review of Trends, Approaches and Management. Mathematics*, 8(6). <https://link.gale.com/apps/doc/A639993975/AONE?u=univcv&sid=bookmark-AONE&xid=f96a1fc4>.
- Anne-Laure. (2019). The Future of Fintech. Research Technology Management. [DOI: 10.1080/08956308.2019.1613123](https://doi.org/10.1080/08956308.2019.1613123)
- Babajide, AA, Oluwaseye, EO, Lawal, Al e Isibor, AA (2020). Tecnología financiera, inclusión financiera y financiamiento de MIPYMES en el suroeste de Nigeria. *Revista de la Academia de Emprendimiento*, 26 (3), 1-17.
- Barbu, C. M., Florea, D. L., Dabija, D.-C., & Răzvan Barbu, M. C. (2021). *Customer Experience in Fintech. Journal of Theoretical & Applied Electronic Commerce Research*, 16(5), 1415–1433. <https://doi.org/10.3390/jtaer16050080>
- Chen, M. A., Wu, Q., & Yang, B. (2019). How valuable is FinTech innovation? *The Review of Financial Studies*, 32(5), 2062-2106. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhy130>
- Das, S. (2019). Oportunidades y desafíos de FinTech. Discurso principal pronunciado en el Cónclave Fin-Tech de NITI Aayog, *Nueva Delhi*, 25 (3), 2019.
- Dospinescu, O., Dospinescu, N., & Agheorghiesei, D.-T. (2021). Fintech Services And Factors Determining The Expected Benefits Of Users: Evidence In Romania For Millennials And Generation Z. *E+M Ekonomie A Management*, 24(2), 101-118. . <https://doi.org/10.15240/tul/001/2021-2-007>
- Ganji, F. A., & Joshi, B. P. (2021). Identifying Existence Barriers in Small and Medium Size Enterprises Development (Herat Industrial Town, Afghanistan as a Case Study). *Ilkogretim Online*, 20(5), 3861–3879. <https://doi.org/10.17051/ilkonline.2021.05.423>

- Gazel, M., & Schwienbacher, A. (2021). Entrepreneurial fintech clusters. *Small Business Economics*, 57(2), 883–903. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00331-1>
- Gomber, P., Kauffman, R. J., Parker, C., & Weber, B. W. (2018). On the Fintech Revolution: Interpreting the Forces of Innovation, Disruption, and Transformation in Financial Services. *Journal of Management Information Systems*, 35(1), 220–265. <https://doi.org/10.1080/07421222.2018.1440766>
- Gozman, D., Liebenau, J., & Mangan, J. (2018). The Innovation Mechanisms of Fintech Start-Ups: Insights from SWIFT's Innotribe Competition. *Journal of Management Information Systems*, 35(1), 145–179. <https://doi.org/10.1080/07421222.2018.1440768>
- Guercio, M. B., Martinez, L. M. B., & Vigier, H. (2017). Las limitaciones al financiamiento bancario de las Pymes de alta tecnología. *Estudios Gerenciales*, 33(142), 3-12. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2017.02.001>
- Gupta, P. (2018). *Fintech: el nuevo ADN de los servicios financieros*. De Gruyter.. <https://doi.org/10.1515/9781547400904>
- Hervé, A. , Schmitt, C. , & Baldegger, R. (2020). *Digitalización, Orientación Empresarial e Internacionalización de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas*. Revisión de la gestión de la innovación tecnológica, 10(4): 5-17. <http://doi.org/10.22215/timreview/1343>
- Hollanders, M. (2020). FinTech and financial inclusion: Opportunities and challenges. *Journal of Payments Strategy & Systems*, 14(4), 315–325 <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v12.n1.2020.3177>.
- Hornuf, L., Klus, M. F., Lohwasser, T. S., & Schwienbacher, A. (2021). How do banks interact with fintech startups?, *Small Business Economics*, 57(3), 1505–1526. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00359-3>
- HUGHES, H. (2021). The Complex Implications of Fintech for Financial Inclusion. *Law & Contemporary Problems*, 84(1), 115–128.
- Jagtiani, J., & Lemieux, C. (2019). The roles of alternative data and machine learning in fintech lending: Evidence from the LendingClub consumer platform. *Financial Management (Wiley-Blackwell)*, 48(4), 1009–1029. <https://doi.org/10.1111/fima.12295>

- Jianli Xie, Liying Ye, Wei Huang, & Min Ye. (2021). Understanding FinTech Platform Adoption: Impacts of Perceived Value and Perceived Risk. *Journal of Theoretical & Applied Electronic Commerce Research*, 16(5), 1893–1911. <https://doi.org/10.3390/jtaer16050106>
- Kijkasiwat, P. (2021). Oportunidades y desafíos para las empresas emergentes de tecnología financiera: el estudio de caso de Tailandia. *Revista ABAC*, 41 (2), 41-60. <http://www.asunciójournal.au.edu/index.php/abacjournal/article/view/4522>
- Knight, B. (2017). Federalism and Federalization on the Fintech Frontier. *Vanderbilt Journal of Entertainment and Technology Law*, 20(1), 129+. <https://link.gale.com/apps/doc/A534235584/AONE?u=univcv&sid=bookmark-AONE&xid=66f40caf>.
- Komber, P., Kauffman, R. J., Parker, C., & Weber, B. W. (2018). On the Fintech Revolution: Interpreting the Forces of Innovation, Disruption, and Transformation in Financial Services. *Journal of Management Information Systems*, 35(1), 220–265. <https://doi.org/10.1080/07421222.2018.1440766>
- Lai, K. P. Y., & Samers, M. (2021). Towards an economic geography of FinTech. *Progress in Human Geography*, 45(4), 720–739. <https://doi.org/10.1177/030913252093846>
- Lerma, A., Martín, A., & Castro, A. (2007). *Liderazgo emprendedor/ Enterprise Leadership*. México: Cengage Learning Latín América. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>.
- Li, B., Hanna, S. D., & Kim, K. T. (2020). Who Uses Mobile Payments: Fintech Potential in Users and Non-Users. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 31(1), 83–100. [10.1891 / JFCP-18-00083](https://doi.org/10.1891/JFCP-18-00083)
- Ma, F., Lei, L., Chen, Z., & Wang, M. (2021). Digital Finance and Firm Exit: Mathematical Model and Empirical Evidence from Industrial Firms. *Discrete Dynamics in Nature & Society*, 1–7. <https://doi.org/10.1155/2021/487902>
- Magnuson, W. (2018). Regulating fintech. *Vand. L. Rev.*, 71, 1167.

- Mohamed, H. y Ali, H. (2018). *Blockchain, fintech y finanzas islámicas: construyendo el futuro en la nueva economía digital islámica*. De Gruyter. <https://doi.org/10.1515/9781547400966>
- Namchoochai, R., Kiattisin, S., Darakorn Na Ayuthaya, S., & Arunthari, S. (2020). Elimination of FinTech Risks to Achieve Sustainable Quality Improvement. *Wireless Personal Communications*, 115(4), 3199–3214. <https://doi.org/10.1007/s11277-020-07201-9>
- Nicoletti, B. (2017). *Future of FinTech*. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.
- Palladino, L. M. (2021). The impacts of fintech on small business borrowing. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 33(6), 639–661. <https://doi.org/10.1080/08276331.2020.1796110>
- Pavlidis, G. (2021). Europe in the digital age: regulating digital finance without suffocating innovation. *Law, Innovation & Technology*, 1–14. <https://doi.org/10.1080/17579961.2021.1977222>
- Pérez Chuquiruna, F., Benito Cardenas, R., & Ramos Sánchez, J. (2020). Factores de crecimiento en las fintech peruanas: una caracterización en un estudio de caso múltiple. *360: Revista De Ciencias De La Gestión*, (5), 118-151. <https://doi.org/10.18800/360gestion.202005.00>.
- Phadke, S. (2020). *Fintech future : The digital dna of finance*. SAGE Publications.
- Phimolsathien, T. (2021). Determinants of the use of financial technology (Fintech) in Generation Y. *Utopía & praxis latinoamericana*, 26, 27–35 <https://doi.org/10.5281/zenodo.4678844>
- Puthussery, P., Khan, Z., Nair, S. R., & King, T. (2021). Mitigating Psychic Distance and Enhancing Internationalization of Fintech SMEs from Emerging Markets: The Role of Board of Directors. *British Journal of Management*, 32(4), 1097–1120. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12502>
- Rodríguez, A., Viñar, M. E., Reyno, M., Luca, M. D., Sosa Gonzalez, M. N., Paz Martínez Rubio, M., Sena, S., & Blanco Latierro, M. V. (2020). La ética en el encuentro. Reflexiones a partir de la instrumentación del Consentimiento Informado en investigaciones cualitativas. *Psicología Conocimiento y Sociedad*, 10(1), 252–281. <https://doi.org/10.26864/pcs.v10.n1.12>

- Shin, D. (2019). *Essays in Financial Innovation and Fintech* (Order No. 13881209). Available from ProQuest Central. (2244387834). <https://www.proquest.com/dissertations-theses/essays-financial-innovation-fintech/docview/2244387834/se-2?accountid=37408>
- Startups de fintech que ayudan a los millennials a crecer financieramente.* (s / f). Businessworld.in. Recuperado el 17 de noviembre de 2021, de <http://bwdisrupt.businessworld.in/article/Fintech-Startups-Helping-Millennials-To-Grow-Financially/27-08-2021-402141/>
- Subanidja, S., Legowo, M. B., Sorongan, F. A., & Wahyudi, E. (2020). The Choice of Collaborating with Fintech Entities for Competitive Advantage through Leadership Styles. *Scientific Papers of the University of Pardubice. Series D, Faculty of Economics & Administration*, 28(3), 1–10. <https://doi.org/10.46585/sp28031092>
- Suryono, RR, Budi, I. y Purwandari, B. (2020). Desafíos y tendencias de la tecnología financiera (fintech): una revisión sistemática de la literatura. *Información (Basilea)*, 11 (12), 590. <https://doi.org/10.3390/info11120590>
- Vives, X. (2017). The impact of FinTech on banking. *European Economy*, (2), 97-105. [https://blog.iese.edu/xvives/files/2018/02/EE\\_2.2017.pdf#page=99](https://blog.iese.edu/xvives/files/2018/02/EE_2.2017.pdf#page=99)
- Vohra, O. (2020). Fintech vs TechFin: una nueva forma de competición: una comparación detallada entre empresas de tecnología financiera. *Revista Pearson de Ciencias Sociales y Humanidades*, 5 (7), 37-49.
- Wójcik, D. (2021). Financial Geography I: Exploring FinTech – Maps and concepts. *Progress in Human Geography*, 45(3), 566–576. <https://doi.org/10.1177/030913252095286>
- Wójcik, D. (2021). Financial geography II: The impacts of FinTech – Financial sector and centers, regulation and stability, inclusion and governance. *Progress in Human Geography*, 45(4), 878–889. <https://doi.org/10.1177/0309132520959825>
- Xueru Chen, Xiaoji Hu, & Shenglin Ben. (2021). How Individual Investors React to Negative Events in the FinTech Era? Evidence from China's Peer-to-Peer Lending Market. *Journal of Theoretical & Applied Electronic*



- Commerce Research*, 16(1), 52–70. <https://doi.org/10.4067/S0718-18762021000100105>
- Yao, T., & Song, L. (2021). Fintech and the economic capital of Chinese commercial bank's risk: Based on theory and evidence. *International Journal of Finance & Economics*, 1. <https://doi.org/10.1002/ijfe.2528>
- Zalan, T, & Toufaily, E. (2017). The Promise of Fintech In Emerging Markets: Notes descriptive. *Contemporary Economics*, 11(4), 415-430. <https://doi.Org/10.5709/ce.18979254.253>
- Zen, F. y Faizin, MA (2021). *Una visión general de la digitalización y la internacionalización de las MIPYMES: un documento conceptual*. Conferencia internacional BISTIC Business Innovation Sustainability and Technology (BISTIC 2021) , 195–200. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.211115.028>

## **ANEXOS**

**Anexo 1: Matriz de Categorización Apriorística**

<b>Ámbito temático</b>	<b>Problema general</b>	<b>Objetivo general</b>	<b>Categoría</b>	<b>Subcategoría</b>	<b>Criterio 1</b>	<b>Criterio 2</b>	<b>Criterio 3</b>
Sistema Financiero Internacional	¿Cuáles son las oportunidades de las Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2021?	Analizar las oportunidades de las Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2021	<b>Finanzas Tecnológicas</b> (Chen, Wu y Yang, 2019)	Transacciones móviles	Transacciones financieras	Inversión	Prestamos digitales (Phimolsathien, 2021, p. 172)
				(Chen, Wu y Yang, 2019, p. 2067)	(Phimolsathien, 2021, p. 172)	(Phimolsathien, 2021, p. 172)	
				Líneas de crédito online	Crowdfunding	Financiación digital	
			<b>Mipymes</b> (Knight, 2017)	(Ma, <i>et al</i> , 2021, p. 5)	(Ma, <i>et al</i> , 2021, p. 5)	(Ma, <i>et al</i> , 2021, p. 5)	
				Pequeña empresa	Capital propio	Implementación de herramientas tecnológicas.	Acceso a créditos Fintech (Knight, 2017, p. 37)
				(Knight, 2017, p. 16)	(Knight, 2017, p. 18)	(Knight, 2017, p. 18)	
Mediana empresa	Capital externo	(Chicaiza y Aguagallo, 2019, p. 368)					
<b>Fintech</b> (Wójcik, 2021)				Servicios financieros tecnológicos	Redes móviles	Big data	Blockchaing (Gai, Qiu & Sun, 2018, p. 14)
				(Wójcik, 2021, p. 2)	(Gai, Qiu & Sun, 2018, p. 14)	(Gai, Qiu & Sun, 2018, p. 14)	

Ámbito temático	Problemas específicos	Objetivos específicos	Categoría	Subcategoría	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3
Sistema Financiero Internacional	PE1: ¿Cuáles son los retos para las Fintech en el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2021?	OE1: Identificar los retos de las Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2021.	Retos de las Fintech (Phimolsathien, 2021)	Financiamiento (Phimolsathien, 2021, p. 161)	Regulación (Phimolsathien, 2021, p. 161)	Normativas (Phimolsathien, 2021, p. 161)	Costos elevados (Phimolsathien, 2021, p. 161)
	PE2: ¿Cuáles son las oportunidades para las Fintech en el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2021?	OE2: Identificar las oportunidades de las Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2021.					
	PE3: ¿De qué manera las Fintech apoyan la internacionalización de mipymes en el Perú?	OE3: Determinar cómo las Fintech apoyan la internacionalización de mipymes en el Perú.	Oportunidades de las Fintech (Jianli, <i>et al</i> , 2021)	Mayor acceso al mercado (Jianli, <i>et al</i> , 2021, p. 14)	Facilidades de acceso (Jianli, <i>et al</i> , 2021, p. 14)	Acceso al sistema bancario no tradicional (Jianli, <i>et al</i> , 2021, p. 14)	Utilidad de plataforma (Jianli, <i>et al</i> , 2021, p. 14)

## Anexo 2: Resumen de criterios de búsqueda

### *Resumen de criterios de búsqueda*

Tipo de documento	Documentos referidos a	Cantidad	Palabras clave de búsqueda	Criterios de inclusión	Criterios de exclusión
Artículos científicos, Artículos de investigación	Fintech	40	Financial technology, Digital technology	Banking industry, Customer experience, Financial markets, Other Depository Credit Intermediation	
Artículos científicos, Artículos de investigación	Mipymes	5	MSMEs, Mipymes	small and medium business, emerging companies	
Artículos científicos, Artículos de investigación	Comercio Internacional	6	International Trade, Economic development	International Trade Financing, Export,	
Artículos científicos	Tipo y diseños de investigación	2	Applied, qualitative approach, qualitative phenomenological	Qualitative research	Quantitative research
Artículos científicos y libro	Técnica e instrumento de recolección de datos	10	Data collection technique and instrument of qualitative research	Qualitative research	Quantitative research

*Nota.* Elaboración propia.

### Anexo 3: Guía de Entrevista 1

<b>Guía de entrevista 1: Para las Fintech en el Perú, los retos y oportunidades para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional, Lima – 2022</b>	
<b>Financiamiento</b>	Sugerencias:
1. ¿Qué estrategias consideraría aplicar para que las fintech se conviertan en prioridad de financiamiento para las mipymes?	
<b>Regulación</b>	Sugerencias:
2. ¿Cuál es su perspectiva ante la regulación de las Fintech en el Perú?	
<b>Normativa</b>	Sugerencias:
3. ¿Considera que existe una normativa vigente para el correcto desarrollo de las Fintech en el Perú?	
<b>Costos elevados</b>	Sugerencias:
4. A comparación de la banca tradicional ¿considera que los costos que ofrecen las Fintech son menores o elevados?	
<b>Retos de Internacionalización</b>	Sugerencias:
5. ¿Cuáles han sido los retos en la pandemia para impulsar el apoyo hacia las mipymes para su internacionalización en el Perú?	
<b>Mayor acceso al Mercado</b>	Sugerencias:
6. ¿Estima que las Fintech a largo plazo brindaran un mayor acceso al mercado internacional a las mipymes?	
<b>Facilidades de acceso</b>	Sugerencias:
7. ¿De qué manera favorece a las Fintech que las mipymes no tengan mayor acceso a la banca tradicional?	
<b>Acceso al sistema bancario no tradicional</b>	Sugerencias:
8. Desde su perspectiva como ejecutivo ¿considera que la banca no tradicional se encuentra ampliando su diversidad o se mantiene estática?	

<b>Utilidad de plataforma</b>	<b>Sugerencias:</b>
9. ¿Considera que la plataforma digital que ofrecen las Fintech es más atractiva que las herramientas de la banca tradicional?	

<b>Comentarios</b>	
<b>Observaciones</b>	

**Guía de entrevista 2: Para las Mipymes o Pymes con actividad de exportación o importación..**

<b>Financiamiento</b>	Sugerencias:
1. ¿Conoce o a utilizado como medio de financiamiento a una Fintech?	
<b>Satisfaccion</b>	Sugerencias:
2. Actualmente todas sus necesidades de financiamiento estan satisfechas?	
<b>Creditos</b>	Sugerencias:
3. ¿Considera que es una mayor opcion obtener un medio de financiamiento (credito) para su negocio a traves de una Fintech?	
<b>Normativa</b>	Sugerencias:
4. ¿Se encuentra satisfecho con los requisitos que existen para accede a un credito para su negocio?	
<b>Costos elevados</b>	Sugerencias:
5. ¿Considera que la banca tradicional ofrecen intereses altos o bajos para financiar su negocio?	
<b>Retos de Internacionalizacion</b>	Sugerencias:
6. Ante la opcion de exportar sus productos o servicios ¿con que medio de financiamiento lo haria?	
<b>Facilidades de acceso</b>	Sugerencias:
7. ¿Considera que el uso de las plataformas de pago (como Yape, Plin, Niubiz, IziPay) satisface todas las necesidad actuales para poder realizar pagos en sus negocios?	
<b>Acceso al sistema bancario no tradicional</b>	Sugerencias:
8. ¿Consideraría el uso de otras plataformas de financiamiento que no sea los bancos, cajas o cooperativas?	



<b>Comentarios</b>	
<b>Observaciones</b>	

## CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a): DR. ALBERTO SAMUEL MONZON TRONCOSO

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE CONTENIDO DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y, asimismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de la escuela de Negocios Internacionales de la UCV, en la sede de Lima Este, requiero validar el contenido del/los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar y obtener información fiable en nuestro Informe de investigación.

El título del Informe de investigación es: **“Fintech en el Perú: retos y oportunidades para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional, Lima – 2022”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especialistas para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas de comercio internacional y negocios internacionales.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz de categorización apriorística.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración, nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Firma

Molero Fuentes, Jean Pierre

DNI: 7663467

## INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

### I. DATOS GENERALES:

I.1. Apellidos y nombres del informante: Monzón Troncoso, Alberto Samuel

I.2. Especialidad del Validador: Doctor en Administración

I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente

I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación:

Entrevista: Para Fintech peruanas enfocadas a financiar a mipymes en el comercio internacional.

I.5. Autor del instrumento: Molero Fuentes, Jean Pierre.

### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41- 60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado				80	
OBJETIVIDAD	Está expresado de manera coherente y lógica				80	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				80	
ACTUALIDAD	Está adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				80	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				80	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				80	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				80	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				80	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				80	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				80	
<b>PROMEDIO DE VALORACIÓN</b>					80	

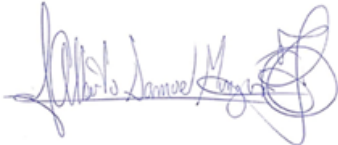
### III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

En el punto de financiamiento y retos de internacionalización realizar los cambios sugeridos.....  
.....

Opinión de aplicabilidad:    **Aplicable [X]**            **Aplicable después de**  
**corregir [ ]**            **No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador Dr. / Mg: Dr. Alberto Monzón**  
**Troncoso            DNI:07482223**



**Especialidad del validador: Doctor en Administración    17 de mayo del 2022**

## CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a): MG. ALHUAY OLIVERA ROSA SAMANTA

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE CONTENIDO DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y, asimismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de la escuela de Negocios Internacionales de la UCV, en la sede de Lima Este, requiero validar el contenido del/los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar y obtener información fiable en nuestro Informe de investigación.

El título del Informe de investigación es: **“Fintech en el Perú: retos y oportunidades para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional, Lima – 2022”** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especialistas para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas de comercio internacional y negocios internacionales.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz de categorización apriorística.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración, nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Firma

Molero Fuentes, Jean Pierre

DNI: 7663467

## INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

### I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Alhuay Olivera Rosa Samanta Stefania
- I.2. Especialidad del Validador: Mg. Administración de Negocios
- I.3. Cargo e Institución donde labora: UCV
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Entrevista: Para Fintech peruanas enfocadas a financiar a mipymes en el comercio internacional
- I.5. Autor del instrumento: Jean Pierre Molero Fuentes

### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado				<u>80%</u>	
OBJETIVIDAD	Está expresado de manera coherente y lógica				<u>80%</u>	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				<u>80%</u>	
ACTUALIDAD	Está adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				<u>80%</u>	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				<u>80%</u>	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				<u>80%</u>	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				<u>80%</u>	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				<u>80%</u>	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				<u>80%</u>	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				<u>80%</u>	
<b>PROMEDIO DE VALORACIÓN</b>					<u>80%</u>	

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**


¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....  
.....  
.....

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

80%

Lima, 06 de mayo del 2022

  
\_\_\_\_\_  
Mgtr. Rosa Samanta Alhuay Olivera

## CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a): DR. JOSE ALBERTO CHOMBO JACO

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE CONTENIDO DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y, asimismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de la escuela de Negocios Internacionales de la UCV, en la sede de Lima Este, requiero validar el contenido del/los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar y obtener información fiable en nuestro Informe de investigación.

El título del Informe de investigación es: “**Fintech en el Perú: retos y oportunidades para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional, Lima – 2022**” y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especialistas para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas de comercio internacional y negocios internacionales.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz de categorización apriorística.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración, nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Firma

Molero Fuentes, Jean Pierre

DNI: 7663467



## INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL CONTENIDO DEL INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

### I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Dr. Jose Alberto Chombo Jaco
- I.2. Especialidad del Validador: Docente
- I.3. Cargo e Institución donde labora: UCV
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Entrevista: Para Fintech peruanas enfocadas a financiar a mipymes en el comercio internacional
- I.5. Autor del instrumento: Jean Pierre Molero Fuentes

### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado					85
OBJETIVIDAD	Está expresado de manera coherente y lógica				<u>80</u>	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				<u>80</u>	
ACTUALIDAD	Está adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				<u>80</u>	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				<u>80</u>	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				<u>80</u>	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				<u>80</u>	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				<u>80</u>	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				<u>75</u>	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				<u>75</u>	

PROMEDIO DE VALORACIÓN				<u>80%</u>	
------------------------	--	--	--	------------	--

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....  
 .....  
 .....

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

80%
-----

Lima, 06 de mayo del 2022



.....  
 Firma de experto informante

DNI: 09652149

Teléfono: 97415889

**Anexo 4: Entrevista a Fintech y mipymes**  
**Entrevista a Erick Rodríguez - Cofundador y Director Comercial de Agente Cash**

1. ¿Cuáles serían los motivos que considera las mipymes para el financiamiento a través de la Fintech?

Hay una iniciativa que viene a partir del beat y viene financiándose a través del ministerio de producción, ese fondo para que las Fintech puedan acceder esta categorizado a través de una capital semilla que llega hasta 50 000 soles y un tema de escalamiento que llega hasta 350 000 soles, esta es una 1era iniciativa ya que no he visto algunas otra por parte del estado, por ahí están auspiciando el tema de pagos de impuestos, nosotros particularmente fuimos premiado con el startups de la 6ta generación con un fondo de 250 000 soles para escalar nuestro modelo de negocio y ser el appday de nuestro sistema, porque nosotros iniciamos con una especie de EBB, pero ya estamos en más de la mitad del Perú y seguimos avanzado. Si es importante este tipo de financiamiento, hay algunos fondo probados que lo están haciendo, como por ejemplo hay un fondo de la familia Wiese que está apoyando el emprendimiento tecnológico e innovadores, tiene un capital de apoyo d 50000 soles que básicamente es el capital de riesgo que se está poniendo en este tipo de emprendimientos, creo que a medida de que las empresas de base tecnológicas vayamos penetrando el mercado peruano y estimulando a los innovadores, a la gente que cree en este tipo de solución y por ahí tiene una idea para solucionar una problemática en particular, este ecosistema se desarrolle aún estamos aprendiendo del resto de países que ya están adelantador como por ejemplo, Colombia, Chile, México, Brasil, no llevan lejos en este tipo de financiamiento a las pequeño y micro empresas que están relacionadas con el emprendimiento tecnológico.

2. ¿Cuál es su perspectiva ante la regulación de las Fintech en el Perú?

Buena pregunta, el tema pasa porque de pronto las leyes las establece el congreso y ahora está enfocado en la vacancia y estabilidad política, se pide que se concentren en su trabajo, por otro lado, el otro ente regulatorios estamos hablando de la superintendencia de banca y seguros y la superintendencia de mercado de valores, están involucrados en este tema, lo cuales vienen dando ciertos pasos en el tema regulatorio de las Fintech, pero en tema general cada año, cada tipo de Fintech

establece una vertical de negocio, por ejemplo lo mío hoy por hoy es recaudación, lo cual no está regulado, hay el tema de cambio de divisas, el crowdfunding, el lending, en el tema de las Fintech hay varias verticales de negocio y considero que de pronto debería ver una especie de regulación teniendo en consideración cada vertical de negocio, pero yendo más allá, nosotros nos damos cuenta que el aspecto regulatorio la SBS están dando pasos hacia atrás.

3. ¿Considera que existe una normativa vigente para el correcto desarrollo de las Fintech en el Perú?

En negativo, sin embargo hay algunas iniciativas para una ley crowdfunding que se ha logrado en algún momento, hay algunas iniciativas para factoring también que se avanzó que son algunas de las verticales, también hay un empuje para empresas que puedan apoyar a los fondos de inversión de Venture capital, para efecto de empujar el tema, pero todavía hace mucha falta tener un verdadero reglamento que nos permita desarrollarnos con tranquilidad, mientras que la cancha no este parezca, el juego no este transparente, va a ser difícil para que las Fintech puedan promoverse en el Perú.

4. A comparación de la banca tradicional ¿Considera que los costos que ofrecen las Fintech son menores o elevados?

Una Fintech comienza como una pequeña microempresa desde 0, no tiene inicialmente un fondo de capital que le permita escalar rápidamente, el emprendedor trata de reducir el tema de sus costos a lo máximo, de tal manera de que pueda probar el modelo de negocio y ver las posibilidades de escalar, particularmente a nivel de nuestros servicios es mucho más barato, por lo menos la tercera parte de lo cobra un banco a su servicio, hay un tema muy importante porque existe la facilidad de los costos más bajo pero al mismo tiempo penetrar el mercado corporativo para brindar este tipo de servicio se hace muy difícil, y en 8 años de experiencia Fintech nosotros en este año se están abriendo las puertas de par en par, ya el mercado corporativo se pueda ir dando cuenta que nosotros somos una solución al servicio de recaudación en lineal en la zona rural, teniendo en cuenta que el sistema financiero tradicional nunca le ha importado el sector rural, avocándose a su 30% de mercado y el resto no le ha interesado, hay una fuerte brecha de inclusión financiera que se debe cubrir, es ahí la oportunidad de mercado que tiene las Fintech, hablamos de todos los rubros de servicio financiero.

5. ¿Cuáles han sido los cambios en el proceso de atención a las mipymes para su internacionalización?

Es parte de la break dependiendo al tipo de servicio, hay que tener en consideración 2 cosas, uno es que alguien pueda colocar sus productos en el extranjero, va a depender de como pueda penetrar ese mercado en particular, PromPeru ayuda a escalar a ciertos países, de pronto podríamos aplicar con PromPeru, siendo muy interesante esta experiencia, si existe ese mecanismo de apoyo, pero no conozco todavía de algún producto con servicio hablando específicamente de Fintech que haya escalado que sea peruano, de pronto si hay alguna que entrado al mercado internacional como es el caso de ALFIEL que es educación financiera que aplicar un modelo de negocio, el tema de inclusión financiera es también que tanto tú conoces sobre finanzas, el concepto básico de valor de dinero-tiempo es esencial, entonces alfil ha entrado en México Colombia, Chile, lo ha hecho con sus propios medios, pero si existe la institución como tal, vamos a ver como lo podemos aplicar.

Después que brindando un servicio nuestro pueda una mipymes a exportarse, aun no damos apoyo, más adelante podría darse ya que los negocios son globales, mucha empresa tiene la visión de agrandar el mercado.

6. ¿Estima que las Fintech a largo plazo brindaran un mayor acceso al mercado internacional a las mipymes?

De todas maneras, va a ver oportunidad de establecer algún tipo de sinergias que puedan ayudar las Fintech a mipymes en particular a poder ingresar a este tipo de mercado, va a depender como el ecosistema de va a ir desarrollando, por ejemplo nosotros hace poco hicimos una alianza con una empresa de facturación electrónica, para ayudar a colocar a través de nuestros agentes el servicio de facturación electrónica, esta aplicación se puede ajustar a ciertos países, si entro a Ecuador pueda llevar de la mano esta aplicación.

7. ¿De qué manera favorece a las Fintech que las mipymes no tengan mayor acceso a la banca tradicional?

Es la política que el sistema financiero tradicional estableció, ellos han dirigido su mercado a un sector específico que es el tercio superior de las empresas, es por ello nacieron las cajas y también existe las cooperativas, claro con un mayor costo por que el mercado es un poco informal, de pronto la banca tradicional como que difícilmente puede incluir a alguien que no tiene formalización siendo una problemática, sin embargo la cajas y cooperativas tiñe otro mecanismo pero que de pronto tiene costos

más altos sin embargo sumando todo ellos la brecha sigue grande, por ahí hay varios peruanos no incluidos financieramente siendo un gran inconveniente.

8. Desde su perspectiva como ejecutivo, ¿considera que la banca no tradicional se encuentra ampliando su diversidad o se mantiene estática

Buena pregunta, una empresa sin visión de los cambios tecnológicos que están habiendo en el mundo, no se adaptan, no afinan sus procesos y no sacan nuevos productos y servicios, va a fracasar, ahora vez que los bancos tiene su área de innovación y su área de nuevo modelo de negocio, es más están haciendo alianzas con nuevas Fintech como por ejemplo de Interbank con Rappi, luego Culqui fue comprada por Credicorp, los banco compran Fintech, pero hay algún momento que las Fintech comparan bancos, lo curioso es que no están dando las facilidades para ser una fuerza tal, si las Fintech peruanas firmáramos una alianza con el banco de la nación para reducir esa brecha de inclusión financiero, generaría un temblor fuerte en el sistema bancario tradicional, pero no hay esta apertura, me parece que hay necesidad y de aquí un llamado a Indecopi para que promueva la competencia para que Fintech puedan brindar nuestros servicios financieros y pueda escalar dando un servicio regulado.

9. ¿Considera que la plataforma digital que ofrecen las Fintech es más atractiva que las herramientas de la banca tradicional?

Las facilidades de acceso a las plataformas yo creo que sí, si una Fintech tiene facturación recurrente y está creciendo en el mercado, quiere decir que el mercado está respondiendo positivamente hacia esa Fintech, está siendo muy receptivo con la propuesta de negocio, creyendo yo que sí.

## Entrevista José Luis Delgado Moretti – CEO de Findotech

1. ¿Cuáles serían los motivos que considera las mipymes para el financiamiento a través de la Fintech?

En primer lugar es la evangelización de las financieras tecnológicas, por lo general las personas de pie conocen su estado financiero bancario como medio de financiamiento para hacer crecer el negocio o como autoconsumo, para ello las Fintech tiene un promedio de 15 años de nacimiento, fuera del marco legal está abriéndonos puertas, esto hace de que nosotros podamos tener una o mayor dentro del mercado, todas la Fintech la cual son asociados o no, tenemos que brindar un servicio de calidad para que cada uno de nosotros potencie así toda la comunidad, de esta manera las empresas y las personas pueda conocer más acerca de los servicios que nosotros hacemos.

2. ¿Cuál es su perspectiva ante la regulación de las Fintech en el Perú?

Todo marco o ejercicio tiene que estar normado bajo ciertas parámetros legales y que estos función en pro uno del Perú principalmente y dos de las Fintech que brindamos el servicio, actualmente el aparato legal no conoce a la Fintech en sí que somos, que usamos, que queremos, entonces está adoptando cierta directrices que nos muy aplicables al entorno peruano Fintech es por eso que creo porque para que se regulo o estandarice va a pasar un horizonte de 3 a 5 años para que todos podamos entender el tema regulatorio Fintech que a veces la ley general de bancos no lo interpreta de la mejor manera y ya tiene años regulando a todas las entidades financieras imagínate a una Fintech.

3. ¿Considera que existe una normativa vigente para el correcto desarrollo de las Fintech en el Perú?

En el 2020, salió el decreto de urgencia 0132020 que daba unos indicios sobre los negocios e innovación, que determina la ley que somos la Fintech, igual actualmente no está muy claro por qué hay modelos de negocio que suscriben bajo el termino Fintech pero son monedas de cambio, prestamos al consumidor, nosotros que somos factoring, hay leasing también ahora, entonces no hay claridad en el asunto de la

formación Fintech básicamente lo que la SMV quiere fomentar es de donde vienen los fondos para las Fintech porque es lo que más está buscando que no creo que sea el foco principal de una regulación porque para eso está el flat. Nosotros hemos creado un plazo interno sin que nosotros nos regule alguien, si bien es cierto nosotros estamos capacitados en la superintendencia de banca y seguros que es una regulación, pero para tener un buen gobierno corporativo, hemos decidido crear un manual de plazos que cada uno debería de tener, pero la normativa se está centrando mucho en ello, no en temas de usar un marco legal para que estas herramientas Fintech sean aprovechadas por la mayoría de peruanos.

4. A comparación de la banca tradicional ¿Considera que los costos que ofrecen las Fintech son menores o elevados?

Definitivamente nosotros no podemos competir con un fondo bancario, de ese dinero que las alternativas de financiamiento pueden obtener como fondeo de las instituciones financieras es mucho más barato que el que nosotros podamos conseguir, nosotros no tenemos un fondeo en el cual pueda destinar los recursos que mi área de riesgos hace la evaluación es por eso que ello encarece los préstamos, ahora, dentro de la rama Fintech la cual nos encontramos es la rama de factoring entonces, mis costos son muy competitivos con el factoring tradicional, es el que no es 100% digital, aun recurren a fuentes físicas para temas contractuales, temas de pagare, entonces ante ese tipo de modelo de negocios las Fintech si podemos competir, ahora contra un sistema bancario es muy complejo dado el mecanismo de fondeo.

Si segmentamos a todas las empresas yéndonos a la micro y pequeña empresa una Fintech si puede competir con la tasa de un crédito solución negocio pueda ofrecer en datos por encima del 30 o 25 %, ahí si se puede competir, por supuesto.

Nosotros fomentamos es la inclusión financiera de empresas sin presupuesto a través de nosotros, siendo nosotros el primer peldaño de pequeñas y medianas empresas para la bancarización, porque hay empresas que acaban de nacer y el banco no los ve hasta que tengan 3 o 5 años de puesta en marcha, entonces nosotros vemos ese nicho de mercado que al igual que las que ya pasaron el lumbral de 5 años necesitan capital de trabajo para seguir creciendo, es eso lo que nosotros queremos instruir dentro de evangelización financiera



5. ¿Cuáles han sido los cambios en el proceso de atención a las mipymes para su internacionalización?

Desde el mercado que nosotros manejamos no puede haber un crecimiento de internacionalización, dado que las facturas son locales, no hay factoring internacional como producto, está dentro de los objetivos a largo plazo, porque el tema de factoring internacional incurre en otros negocios, pólizas de seguros, créditos y demás, pero si dentro de la cartera que nosotros tenemos empresas en los sectores mineros y agros, se puedan centrar más en exportación, no directamente, pero si con sus clientes final.

Son las empresas más formales, las que exportan su nivel de formalización es mucho mayor, hasta la mediana y pequeña empresa tiene un contador que revisa sus libros, que ve el tema legal, o también los hijos de la primera generación ya se van educando y por ende tienden a formalizar más empresas, porque quieren crecer, tienen nuevos conocimientos, las herramientas que puedan tener hacen que su empresa familiar, crezca y explota.

De manera indirecta, tenemos pagadores como Inkabarries que es una empresa exportadora de arándanos, hemos tenido proveedores de ellos que indirectamente se benefician con las exportaciones.

6. ¿Estima que las Fintech a largo plazo brindaran un mayor acceso al mercado internacional a las mipymes?

Buena pregunta, lo veo en 2 enfoques, uno, de hecho, toda empresa tiene nivel de crecimiento ya sea nacional o internacional va a requerir de fondos para seguir creciendo, tener órdenes y pagar a sus trabajadores y sus procesos, entonces la Fintech van a ser un medio para que estas pequeñas y mediana empresas puedan crecer. punto dos, si es una empresa textil, de cusco que vende telares y justo en Cusco vino George Clooney y le gusto ese telar, y le dice "tengo una empresa que le gustaría comprar esos telares", imaginemos que esa empresa sea una persona que no tenga acceso al crédito es ahí donde las Fintech ahí pueda tener la oportunidad comercial de apoyar a esa persona para exportar el volumen que requiere el cliente, es un ejercicio poco pero se da, creo que las Fintech podemos dar ese apoyo hacia las microempresarios.

Otras son las internacionalizaciones de las Fintech, digamos que tiene una sede aquí en Perú y luego crea una sede en Colombia o Chile, entonces esto hace que la conexiones entre países ya bajo una misma cultura internacional hará que los clientes de una Fintech en Perú, trabaje con las Fintech de Colombia o Chile, son 3 puntos de vista.

7. ¿De qué manera favorece a las Fintech que las mipymes no tengan mayor acceso a la banca tradicional?

Nosotros estamos en cada rincón del país donde haya acceso a internet, es parte de la evaluación constante que hacemos porque tenemos que acercarnos a pequeñas y mediana empresas que puedan tener acceso a internet no nos sirve llegar hasta el último rincón del Perú si no tienen red, un celular o computadoras, de hecho entendemos que el gobierno está haciendo gestiones para implementar más conexiones, pero si tenemos un restado censurable en el tema de comunicaciones, aquí en Lima no nos quejamos con respecto a ello pero en la capital también hay puntos que no hay señal, en provincias debe ser más complejo.

Llegamos gracias a la tecnología a las medianas y pequeñas empresas, mientras que la banca tradicional trabajo por volumen, las Fintech podemos ser más especializados para cada uno de nuestros clientes.

8. Desde su perspectiva como ejecutivo, ¿considera que la banca no tradicional se encuentra ampliando su diversidad o se mantiene estática?

Cada uno de nosotros crece y nace con un producto, entonces en la consolidación de las Fintech en el uso de un producto es muy compleja, imagínate crear unas Fintech que sea multiproducto, entonces corporativamente es mucho más complejo hacer que una Fintech sea multiproducto (como por ejemplo un banco) a que seamos especialistas.

Todo está fomentado en el tema legal, si hubiera un aparato donde pueda una Fintech ofrecer leasing, carta fianza, factoring, moneda de cambio, sería otra cosa, pero ahora cada uno es individual, esto hace que no podamos ser multiproducto.

También, estoy convencido que mientras más sabes de tu producto, más herramienta y más soluciones puedes brindar a tu cliente, sería más grande un Fintech, sería un banco digital enorme, creo que el concepto ya no sería Fintech sería Digital Bank. creemos que a largo plazo se va a dar, la digitalización se viene con todo.

9. ¿Considera que la plataforma digital que ofrecen las Fintech es más atractiva que las herramientas de la banca tradicional?

En temas de atracción las 2 son atractivas, el tema es cuan amigable lo hacen, que tan intuitiva es tu plataforma en comparación a la banca tradicional, al ser la mayoría de Fintech especialistas en un solo producto hace que tu plataforma y tu landing page sea más amigable por qué se dedica a una cosa, en cambio la banca tradicional lo hace de varios productos y te enseñas distintas categorías, uno para persona natural y otro jurídica. Eso hace que su nivel de complejidad d su plataforma sea otra, diferentes productos para diferentes clientes, en cambio las Fintech hacen un producto para cualquier tipo de cliente, esto hace que la complejidad del uno a otra sea diferente. El tema de funcionalidad recae bastante, en que es lo que ofrecen tanto producto como servicio y que tipo de enfoque hace a su cliente.

## **Entrevista María Luisa Mori – CoFounder Credigob**

1. ¿Cuáles serían los motivos que considera las mipymes para el financiamiento a través de la Fintech?

Normalmente las mipymes tienen el gran riesgo de no poder acceder a un sistema financiero con los bancos grandes cuando ven que no tienen los documentos completos, un récord crediticio previo o no tienen un capital activo que les permitan respaldar un préstamo, no pueden acceder. Entonces lo que hacen es recurrir a distintas alternativas que las Fintech les ofrecen para poder tener acceso a ese servicio en un tiempo adecuado, porque la banca igual hay todo un tema de análisis que se le tiene que hacer unas pymes para que se pueda otorgar un financiamiento, o significa que una Fintech no lo haga, lo que pasa es que tiene otros mecanismos para hacer el análisis.

2. ¿Cuál es su perspectiva ante la regulación de las Fintech en el Perú?

Nosotros como Fintech en este momento, estamos autorregulándonos, el estado peruano necesita generar la normativa necesaria para que nosotros podamos realizar nuestras actividades bajo las regulaciones que nos permitan desarrollar nuestras actividades formalmente, esto no significa que seamos informales significan que estamos adecuados a otro tipo de actividades, una Fintech es una pyme cuando recién empieza, entonces se genera un ruc, todo un procesos legales y contables, se cumple con todo lo que la ley indica para desarrollar actividades como una pyme, pero cuando una Fintech desarrolla un producto de alta escalabilidad es decir, que en poco tiempo en algunos pocos años pueda desarrollar esa actividad para un montan de clientes no solo a nivel de Perú sino a nivel internacional, nosotros necesitamos tener una regulación que nos permita hacer un crecimiento de Perú hacia otros países o recibir por ejemplo algún tipo de inversión.

3. ¿Considera que existe una normativa vigente para el correcto desarrollo de las Fintech en el Perú?

Todo esto sucedería bien si tuviéramos una normativa que nos permita trabajar de manera ordenada de la mano con varios sectores del país, pero en este momento estamos todos en un proceso inicial, SBS, el BCR en fin, todas las entidades regulatorias que tienen que ver con Fintech están desarrollando los documentos, normativas, entonces esperemos que sea pronto y vayamos viendo la experiencia de otros países para que estos nos ayude por que legalmente a las empresas Fintech nos ayudaría mucho tener una regulación, que le des una seguridad legal a todos los otros factores que quisieran trabajar con nosotros, que son internacionales o son los propios nacionales

4. A comparación de la banca tradicional ¿Considera que los costos que ofrecen las Fintech son menores o elevados?

Podríamos distinguir la respuesta en 2 ámbitos, la primera es, para poder desarrollar nuestras actividades estamos enfocados en un solo producto, una Fintech identifica un problema para una gran cantidad de clientes y usuarios y proponen una solución muy específica y controlada, cuando vas desarrollando tus actividades lo que tratas de hacer al inicio es que sea de bajo costo, lo más barato posible, y en esencia una Fintech lo va desarrollar de una manera muy ágil y rápida una propuesta de solución barata para que esto luego pueda escalar y pueda atender a muchas empresas o a muchas personas según el tipo de servicio. Puede ser que el servicio sea muy oportuno, barato o caro de acuerdo a como lo pueda medir el cliente, puede percibir un valor claro, pero al mismo tiempo oportuno, por lo general las Fintech están trasladando mucho valor muy rápido a una pyme, es decir necesita acceder a un financiamiento muy rápido, es muy caro esperar 3 meses una evaluación a que me lo den en 2 días, la pymes comienzan a evaluar qué es lo que más les conviene, entonces lo que hacen las Fintech es tratar de ajustar, costos, tiempo, valor de la manera más pequeña posible para poder beneficiar más rápido a las pymes si te dan cuenta en el Perú hay pymes que viven en realidad distintas, hay pymes que viven en selva, sierra, mas pymes en ciudad, cada uno de ellos tienen realidades distintas y volúmenes de transacciones diferentes, entonces las Fintech desarrollan sus productos de acuerdo a este segmento de mercado, es muy variables depende mucho de las estrategias que las Fintech generan pero al inicio todo tiene que ser de muy

bajo costo en lo posible, a menos que ya nazcas con un tipo de inversión inicial, todo depende dl estado de madurez del equipo.

5. ¿Cuáles han sido los retos en la pandemia para impulsar el apoyo hacia las mipymes para su internacionalización en el Perú?

N/C

6. ¿Estima que las Fintech a largo plazo brindaran un mayor acceso al mercado internacional a las mipymes?

Si le da una mirada general a las cantidad de Fintech que están apareciendo en los países, te darás cuentas que las Fintech van a ser transversales a todas las industrias, es más las grandes industrias estarían ellas mismas generando un servicio financiero, hay empresas como rape que ya se está convirtiendo en una Fintech, entonces el tema de servicio financieros es un tema de oportunidad, de acceso a un capital para que puedas desarrollar tus actividades, las Fintech se van a convertir en un motor muy dinámico para desarrollar los negocios de las pequeñas empresas de los empresarios, porque somos como pequeñas empresas que al inicio están atendiendo problemas muy puntuales pero imagínate mucho de ella atendiendo muchos problemas que la abocan esa dejando de atender por dos motivos, puedes ser por ejemplo no encuentran un tamaño de mercado suficientemente adecuado al tamaño de sus actividades, puede ser muy lejos, etc. hay muchos motivos por el cual la banca tradicional no están atendiendo a determinados segmentos a ciertos puntos, la Fintech aparecer para atender a este problema, tienes soluciones por cambio de divisas, soluciones de inversión, soluciones para compra financiada de artículos, en fin una serie de soluciones que están atendiendo de manera complementaria toda la cadena d valor de una industria, atendiendo a medianos empresarios que están ene l sector de agricultura, trabajado con el estado, en minería, van apareciendo y lo que van haciendo es motivando, impulsando el desarrollo e inclusión de estas pymes, eso hace las pymes al crecer logren desarrollar una seria de actividades que le ayuden a internacionalizarse, es un ganar ganar entre las Fintech y los clientes a quienes atienden. tus creces la Fintech crece.

7. ¿De qué manera favorece a las Fintech que las mipymes no tengan mayor acceso a la banca tradicional?

Es una oportunidad, a que las mipymes no puedan acceder a servicios financieros en una oportunidad, tenemos desde las Fintech que ofrecen desde 1 servicio de la banca, financiamiento de capital de trabajo hasta evaluación para créditos, tecnología para aprender cómo manejar tu economía, son tantas las forma que una Fintech pueda trabajar en pro de las pymes o de las personas que van servicio, tecnología, productos, una seria de cosas, pero la oportunidad que se da es tremenda y sabemos la banca se da cuenta y tiene que reaccionar, vez yape, plin, realizan innovaciones y actividades que hacen que ellos también intenten ser agiles y no pierdan el mercado que tienen o lo atienden mejor, sin embargo por el momento todo tema de inclusión financiera en temas de persona está bastante trabajado en los últimos 10 años, el tema de inclusión de pymes algo que todavía está en sus etapas iniciales en todos los países de Latinoamérica, así que hay un montón de trabajo todavía por hacer.

8. Desde su perspectiva como ejecutivo, ¿considera que la banca no tradicional se encuentra ampliando su diversidad o se mantiene estática?

Toda las Fintech están siempre en movimiento, sea analizando con mucha precisión lo más que puedan a sus clientes, innovando a sus tecnologías, adoptando tecnología nuevas es mundo muy intenso, cambiante, evoluciona muy rápido, estamos hablando de tecnologías nuevas como blockchain, un miedo para poder darle confianza a las distintas acciones que se puedan realizar, para levantar acciones, firmar contratos, para distribuir información y que todos estén de acuerdo con lo que se dice, cada mes aparece una Fintech que se enfoca en un tipo de servicios, Fintech que compran Fintech, Fintech que compran bancos, bancos que compran Fintech, estás viendo que esto es muy rápido, y eso que lo estamos viendo en Latinoamérica que recién empieza el movimiento, fijémonos en otros ecosistemas como el europeo, norteamericano, hay muchos más años de experiencia en donde la regulación está mucho más avanzada, la experiencia en Singapur, Australia, Reino unido, todo lo que se está desarrollando desde lado del gobierno hacia las Fintech y lo que desarrolle y los impactos de las Fintech hacia el ecosistema de las pymes es impresionante, lo que vemos es que no para e incluso aun con una regulación en proceso del caso peruano igual suceden las cosas, es muy dinámico.

9. ¿Considera que la plataforma digital que ofrecen las Fintech es más atractiva que las herramientas de la banca tradicional?

Aquí deberíamos tener una visión de negocio y una visión de servicio digital, cuando una Fintech ha encontrado un modelo de negocio, que en verdad es escalable y va a desarrollar tecnología, lo que hace enfocarse en validar el negocio con servicios digitales muy rápido de desarrollar y obtener, las Fintech en su etapa inicial no necesariamente están desarrollando una plataforma con una idea principal previa, primero tienes que ir al mercado y ver si realmente el servicio que vas a otorgar es un servicio de alto valor, cuando tu valida seso recién dices okey tengo un modelo de negocio, es descubierto un nicho estoy atendiendo un nicho de manera diferente, aquí vale la pena desarrollar una plataforma, y las plataformas son diversas, no solamente es un software hay Fintech que están dedicadas a trabajar netamente inteligencia artificial, otros que están desarrollando blockchain para algo, entonces una vez que tienes identificado pasas a la siguiente fase que es el desarrollo de la tecnología para que sea escalable, significa que con un poco de inversión en términos comparativos al impacto de las Fintech, se logra a tender a muchas empresas.



## **Entrevista Tatiana Estelo Bunsen – Analista Fintech Iupana New**

1. ¿Qué estrategias considera aplicar para que las Fintech se conviertan en prioridad de financiamiento para las mipymes y Pymes?

En el caso de Perú y Latinoamérica las mipymes repiten el mismo patrón, el poco acceso a la banca tradicional, el papeleo y requisitos que solicita la banca, para pedir un préstamo, para solicitar un factoring o un leasing, los bancos te piden cierta documentación que acredite de la empresa, entre otros. Lo alternativo son las Fintech, tienen un modelo de score completamente diferente, un análisis diferentes, muy distinta al buró de crédito tradicionales, se subdivide en diferentes, como el comportamiento de pago, los ingresos en sus cuentas, algo que todavía creo yo muchas centrales de riesgos aún no se han actualizado, es un motivo por ejemplo que las mipymes en Perú y Latinoamérica se financien con Fintech, lo otro es que el costo inclusive es más barato, más cómodo y rápida las transacciones, el desembolso son más rápidos, se genera una mejor relación comercial, experiencia de usuario, los bancos atienden a muchos clientes ya veces las mipymes no son tratadas como debe ser en la banca tradicional, no lo maneja como un cliente Premium. Hay una experiencia al cliente diferente, es por eso hay mucha inclinación hacia la Fintech.

2. ¿Cuál es su perspectiva ante la regulación de las Fintech en el Perú?

Considero que la regulación en exceso pone límites a la innovación, ya que la innovación va más rápido que la regulación, hay leyes nuevas con respecto a temas de crowdfunding, yo considero que no debe haber una ley Fintech en el Perú, porque pondría muchas trabas para seguir innovando, inclusive sea un comparativo con la ley Fintech que está en México, ingresar a un mercado mexicano es más complicado porque debe tener un mínimo de capital, pasa por una comisión, SSNB debe darte una licencia, y muchas Fintech que se crearon al inicio en dicho país y luego se crea la ley Fintech, las licencias han sido canceladas, eso en un país como el nuestro que necesitamos reactivarnos no funciona, ahora las Fintech están reguladas, dado que están bajo SUNAT, SUNARP, las factoring están bajo la ley de factoring y factoraje, las Fintech que hacen crowdfunding están bajo esa ley, las Fintech de cambio están bajo la supervisión de la SBS, solamente que son casa de cambio pero digitales, aquellas Fintech que prestan con capital propio también tiene un tipo de regulación, las Fintech que captan capital tiene otro tipo de regulación ya que tienen que ver con banco, entonces si hay una regulación, está muy bien vista, pero desde

mi opinión en el año 2020 salió la DU-013202 donde se hablaba de un sandbox para prueba que muchos países están haciendo, Colombia, México , República Dominicana, el sandbox es un lugar seguro donde las Fintech pueden probar modelos de negocios innovadores sin perjudicar a su clientes o posibles clientes, lo que sucede actualmente para poder ingresar a un sandbox en el Perú tienes que ser un banco, entonces las Fintech no van a poder ingresar y es algo que se puede mejorar, la regulación en Fintech en el Perú si debe de mejorar, talvez hay una falta de conocimiento por parte de los reguladores en saber y conocer , creo que deberían revisar cómo está yendo en otros países.

3. ¿Considera que existe una normativa vigente para el correcto desarrollo de las Fintech en el Perú?

No hay un escenario Político, el tema Fintech se toca en el Perú en el 2014-2015, no hay una normativa en sí de las Fintech o una norma de cómo deben de operar, en el transcurso del tiempo cada compañía ha aprendió en la marcha a trabajar, que ahora estén llegando Fintech internacionales a Perú lo están haciendo, un ejemplo es RappiBank pero esta empresa va a de la mano con un partner bancario que es Interbank y lo mismo hacen en otro países de la región, ha llegado butterfly que es una surtech que ha llegado de la mano de Sura, siempre llegan de la mano de un Partner, Cavak también ha llegado a Perú y es probable que otro más llegue, hablamos de Fintech más grandes y también hay otras Fintech que han querido ingresar a Perú pero la normativa no lo permite, esto es por una falta de interés o desconocimiento por parte de los reguladores.

Considero que hay mecanismo para formar una empresa Fintech, pero hay zonas nebulosas que con el tiempo del 2015 al 2022 han mejorado, pero hay mucho camino por abarcar. Hablamos de Fintech como tal, no de las Fintech que utilizan blockchain

4. A comparación de la banca tradicional ¿Considera que los costos que ofrecen las Fintech son menores o elevados?

Considero que es relativo, desde mi experiencia trabajando en una Fintech de factoring, si es un cliente que es una gran empresa, el banco le puede dar las mejores condiciones de tasa, y claro debes de ver como empresa si tú también cumples con las condiciones, pero si no las cumples y eres una empresa que recién está formado, sales de pandemia y te etas reactivando no te darán las condiciones, es muy relativo. Las Fintech puede ser que sea más barato o más caro que la banca, pero lo importante es que, si te da acceso a eso, claro que la Fintech conlleva más riesgo prestarle a

alguien que tiene un score negativo o no tiene score crediticio, el banco no te lo dará cualquier tipo de vehículo de financiamiento. Ahora con la pandemia las medidas se volvieron más duras, en la pandemia los bancos se digitalizaron enormemente, algo que las Fintech ya lo tenían adelantado, los bancos se volcaron a la digitalización, pero ahora tenemos un nuevo escenario, que es la inflación a causa de la guerra, entonces las medias de préstamos se van a volver más duras, tenemos una inflación de 9% en Perú, en el último mes, las mipymes para que puedan seguir trabajando buscaran a las Fintech para que puedan seguir trabajando, es un tema a evaluar ya que las Fintech puede cobrar un poco más pero dispone del dinero más rápido que un banco, es un tema a evaluar.

Si hablamos de un tema de costo - beneficio, he visto empresa grande financiarse con Fintech por que el banco les sale muy caro.

5. ¿Cuáles han sido los retos en la pandemia para impulsar el apoyo hacia las mipymes para su internacionalización en el Perú?

Antes de pandemia, en el 2019 atendíamos un mercado interno para pymes y al mismo tiempo había una demanda internacional, todo lo que es exportación de sus servicios o productos, tenemos que considerar que las condiciones económicas son diferentes a las de ahora.

Había mucho interés sobre el factoring internacional, muchas empresas buscaban, hablamos de sectores agro exportación, minería y servicios tecnológicos, es un tema muy buscado para países como Brasil, EE. UU, Europa y Asia. Hablamos de agroexportadores muy pequeños, arádanos cuando en esos años empezaba el boom.

Si hablamos de manera regional, hay muchas Fintech que te ayudan a crecer para internacionalizarse, ya que estas Fintech no solo operan en un país, sino en varios, te ayuda con las operaciones, capital.

6. ¿Estima que las Fintech a largo plazo brindaran un mayor acceso al mercado internacional a las mipymes?

Si compensamos la réplica que como funciona Europa y EE. UU, en la cual ya no son esos gigantes acantios que te financias, ahora son las Fintech y neo bancos, sí.

Ya hemos visto casos de Fintech que compran bancos, o se unen, trabajando de la mano, antes de pandemia había una rivalidad muy definida entre la banca tradicional y las Fintech, luego de la pandemia todo cambio, ahora con el tema de la guerra e inflación el escenario ha cambiado, la idea es sobrevivir y ser el mejor.

Las Fintech van a poder ayudar, un ejemplo es Creditas, Fintech brasilera con presencia en Latinoamérica que ayuda a varias mipymes, se ha unido a Nuubank es uno de los unicornios más grandes en Latam, ahí te da cuenta el cambio que están haciendo.

En Perú, hay un monopolio muy fuerte por los bancos, pero el usuario está un poco más informado por el tema de la digitalización, antes del 2019 no había muchos usuarios con yape o plin, ahora con la pandemia tienen más usuarios, eso hace que las personas comienzan a utilizar herramientas financieras digitales y eso ayuda que otras iniciativas de Fintech también se conozcan, estamos viendo una revolución tecnológica en estos últimos años que no hemos visto desde el 2019 hacia atrás.

7. ¿De qué manera favorece a las Fintech que las mipymes no tengan mayor acceso a la banca tradicional?

La Fintech van a tener que hacer varias cosas, la primera es mejorar sus scores crediticos, análisis de riesgos, esto tiene que ver mucho con el tema de Inteligencia Artificial, de ver como analizas el score crediticio, a quien le vas a dar el crédito o financiamiento, algo que se vio en pandemia, ya que hubo resultados que muchas Fintech a nivel regional y Perú tuvieron un golpe, más las Fintech de crédito, el ratio de mora creció enormemente, los banco no quieren el ratio de mora crezca, favorecer en el sentido que habrán más solicitantes para Fintech, pero también que tipo de calidad de solicitantes, será responsabilidad de cada Fintech y la modalidad en como esta generada el modelo de negocio.

Son momentos complicados que se vienen, se tiene que evaluar otras cosas, muchas compañías Fintech se fondean por Ángel Venture o fondos con capital de riesgo, que le dan eco o deuda, entonces las Fintech tiene que tener bastante ojo críticos, mejorar su análisis de riesgo porque tampoco pueden valerse de los buros tradicionales, pueden haber mejorado, pero hay un desfase, no siempre están actualizado.

8. Desde su perspectiva como ejecutivo, ¿considera que la banca no tradicional se encuentra ampliando su diversidad o se mantiene estática?

Se han venido ampliando, es probable que se contraiga por la inflación.

Hay es que hay mipymes que tiene ahorros en cryptos, vivimos en una economía que todo está conectado, en épocas complicadas cierran puertas, depurar y se quedan con los mejores clientes.

Hay que ver a qué riesgo que puede generar al ampliar, al coger a las pymes que están con un estado negativo o una caja negativa, va a depender mucho de nuevas

formas de evaluación de créditos, score crediticios, será muy dinámico, ahora es muy primitivo evaluar con el score crediticio tradicional, cuando la pyme reciba 500 000 soles mensuales, como tiene un protesto no le dan crédito, pero si tiene un flujo de caja constante, entonces en este punto hay variables que no están incluyendo en estos scores o buros crediticios., esto tiene que ver temas de open banking, cosa que en Perú no lo ha hecho.

9. ¿Considera que la plataforma digital que ofrecen las Fintech es más atractiva que las herramientas de la banca tradicional?

Hay que hacer 2 diferencias, la plataforma y la página web y otra cosa es la aplicación, tomando como ejemplo en tema de aplicación hablamos del banco más grande del Perú (BCP) siempre se cae, no tiene una buena experiencia de usuario, incluyendo la billetera digital de dicho banco, ese es el problema con la entidad bancaria aun teniendo un mayor número de usuarios no debería caerse. Hay que invertir en la infraestructura tecnológica.

Hay Fintech que tiene muy buenas plataformas digitales, esto conlleva claro una inversión, obviamente ha sido un beta y se ha ido mejorando, hay bancos que han mejorado mucho sus plataformas digitales a raíz de la pandemia, ha sido el golpe para muchos bancos mejorar su experiencia, tanto en app como en la web, acá viene un tema interesante no solo es la web o la app, es los procesos, de que me sirve tener una app bonita si tengo que ir a un cajero para activar mi tarjeta de crédito, donde quedo la experiencia de usuario de lo digital, en cambio viene una Fintech y puede enviarte una tarjeta activada inmediatamente, sin número, sin cvv y la tarjeta es digital en el celular, entonces la experiencia es otra.

Los bancos lo pueden hacer, que no quieran es distinto, sin hablar de los temas de préstamos, requieren que la mipymes van a la oficina y lleven documentos, en cambio las Fintech puede no pedirle y desembolsa

## Entrevista Vicente Chupan Torpoco – Import Tools E. Richard S.A.C

1. ¿Conoce o a utilizado como medio de financiamiento a una Fintech?

No conozco.

2. ¿Actualmente todas sus necesidades de financiamiento están satisfechas?

Creo que si está satisfecha, también mi política ha sido nunca financiar, porque desde que ingrese al negocio se cómo es el interés de los bancos, incluso en el tiempo que llevo en la empresa, si alguna vez por un tema de la bancarización he tenido financiar la compra de algo solo para seguir el conducto regular, en muchas oportunidades he tenido que hacer un pronto pagado para evitar problemas, a su vez soy consciente que el financiamiento es importante, también cuando te vas a financiar algo debes de tenerlo bien estructurado, bien planificado, es bueno la inversión pero si tu no tiene algo seguro o no sabes lo que estás haciendo, lo poco que tienes lo puedes perder en corto tiempo, a veces no invierto más porque soy realista de mis conocimientos, tengo un límite.

3. ¿Considera que es una mayor opción obtener un medio de financiamiento (crédito) para su negocio a través de una Fintech?

Creo que, si es importante conocerlo y tenerlo presente, en estos tiempos es bueno tener socios estratégicos, siempre hay que tener a empresas financieras que al momento las oportunidades de negocio se dan y en el momento que uno necesita tener el acceso rápido.

4. ¿Se encuentra satisfecho con los requisitos que existen para acceder a un crédito para su negocio?

Creo que si, por que son necesario de alguna manera para la protección de la otra parte, es indispensable.

5. ¿Considera que las bancas tradicionales ofrecen intereses altos o bajos para financiar su negocio?

Altos, son bien altos, evaluó los créditos.

6. Ante la opción de exportar sus productos o servicios ¿con que medio de financiamiento lo haría?

Nosotros lo hacemos con capital propio, preferimos hacerlo con nuestro propio capital desde nuestros inicios, nunca con un financiamiento, porque así yo puedo tener buenos precios competitivos frente a mi competidor, mientras que mi competidor va a financiar, va a pagar intereses en las ventas que hagan, van a tener que sacar su utilidad mínima más los intereses. Tenemos la política de trabajar con nuestro propio capital.

7. ¿Considera que el uso de las plataformas de pago (como Yape, Plin, Niubiz, IziPay) satisface todas las necesidades actuales para poder realizar pagos en sus negocios?

Creo que en gran parte es muy necesario, recién estoy viendo, hace poco tiempo no nos interesaba, más veíamos los costos de comisión, ahora ya es muy importante. Ya nuevos clientes que no puedo darles crédito, pero con esas herramientas podemos concretar el negocio.

8. ¿Consideraría el uso de otras plataformas de financiamiento que no sea los bancos, cajas o cooperativas?

Claro, son importantes creo que nuevas empresas e ideas aparezcan para poder competir en estos tiempos que ahora todo se ha agrupado por ciertos grupos económicos

## Anexo 5: Consentimiento informado de los participantes

### CONSENTIMIENTO INFORMADO GUÍA DE ENTREVISTA

Yo, Tatiana Guadalupe Estelo Bunsen con DNI 48366705 en forma voluntaria; Sí (x) NO ( ) doy mi consentimiento para continuar con la investigación que tiene por objetivo analizar los retos y oportunidades de las Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2022.

Asimismo, autorizo para que los resultados de la presente investigación se publiquen a través del repositorio institucional de la Universidad César Vallejo.

Cualquier duda que les surja al contestar esta entrevista puede enviarla al correo: [jmolerofo@cvvirtual.edu.pe](mailto:jmolerofo@cvvirtual.edu.pe)



\_\_\_\_\_  
FIRMA



## CONSENTIMIENTO INFORMADO GUIA DE ENTREVISTA

Yo, Erick Adrián Rodríguez Martínez con DNI 10000705 en forma voluntaria; SI(X) NO( ) doy mi consentimiento para continuar para continuar con la investigación que tiene por objetivo analizar los retos y oportunidades de las Fintech para el Financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2022.

Asimismo, autorizo para que los resultados de la presente investigación se publiquen a través del repositorio institucional de la Universidad Cesar Vallejo.

Cualquier duda que les surja al contestar esta entrevista puede enviarla al correo [jmolerof01@ucvvirtual.edu.pe](mailto:jmolerof01@ucvvirtual.edu.pe)



Erick Rodríguez M.  
DNI 10000705

## CONSENTIMIENTO INFORMADO GUÍA DE ENTREVISTA

Yo Jose Luis Dellapas Monetti con DNI 42333857... en forma voluntaria; SI  NO ( ) doy mi consentimiento para continuar con la investigación que tiene por objetivo analizar los retos y oportunidades de las Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2022.

Asimismo, autorizo para que los resultados de la presente investigación se publiquen a través del repositorio institucional de la Universidad César Vallejo.

Cualquier duda que les surja al contestar esta entrevista puede enviarla al correo: [jmolero101cvvirtual.edu.pe](mailto:jmolero101cvvirtual.edu.pe)

  
FIRMA

## CONSENTIMIENTO INFORMADO GUÍA DE ENTREVISTA

Yo, VICENTE CHUPAN + con DNI 40882460 en forma voluntaria; Sí  
 NO ( ) doy mi consentimiento para continuar con la investigación que tiene por objetivo analizar los retos y oportunidades de las Fintech para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional en Lima, 2022.

Asimismo, autorizo para que los resultados de la presente investigación se publiquen a través del repositorio institucional de la Universidad César Vallejo.

Cualquier duda que les surja al contestar esta entrevista puede enviarla al correo: [jmolcrof01cvvirtual.edu.pe](mailto:jmolcrof01cvvirtual.edu.pe)

  
FIRMA



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, NAVARRO SOTO FABIOLA CRUZ, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ESTE, asesor de Tesis titulada: "Fintech en el Perú: retos y oportunidades para el financiamiento de las mipymes en el comercio internacional, Lima – 2022", cuyo autor es MOLERO FUENTES JEAN PIERRE, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 9.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 12 de Julio del 2022

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
NAVARRO SOTO FABIOLA CRUZ <b>DNI:</b> 21010733 <b>ORCID:</b> 0000-0003-2123-8416	Firmado electrónicamente por: FNAVARROSO el 22- 07-2022 10:13:07

Código documento Trilce: TRI - 0339716