

¿TENER UNA BUENA CALIFICACIÓN CREDITICIA SIN HABER PEDIDO ANTES UN PRÉSTAMO? UNA PROPUESTA PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA

HAVING A GOOD CREDIT RATING WITHOUT HAVING BORROWED BEFORE? A PROPOSAL FOR FINANCIAL INCLUSION

María Paz Delgado Yábar*
Pontificia Universidad Católica del Perú

Financial inclusion is both a process and a challenge, especially in countries like Peru, where many people are not part of the financial system. The author provides a business idea and a regulation proposal that could help in one of the aspects that affects the unbanked population, not having a credit record.

The absence of a credit rating means that many people are rejected by the formal financial system, thus creating a vicious circle that leads to the development of a parallel informal financial system. The article proposes a novel way to help people build a credit history and thus be able to access more financial products at lower costs.

KEYWORDS: *Financial inclusion; cash redeemable savings vouchers; FinTech; sandbox regulation; credit record; unbanked population.*

La inclusión financiera es un proceso y un reto, especialmente en países como el Perú, donde existen muchas personas ajenas al sistema financiero. Por ese motivo, la autora aporta una idea de negocio y una propuesta de regulación que podría ayudar en uno de los aspectos que afecta a la población no bancarizada, no contar con un récord crediticio.

La ausencia de calificación crediticia lleva a que muchas personas sean rechazadas por el sistema financiero formal, creándose de esta manera un círculo vicioso que decanta en el desarrollo de un sistema financiero informal paralelo. El artículo propone una novedosa manera de ayudar a las personas a crear un historial crediticio y así poder acceder a más productos financieros a costos menores.

PALABRAS CLAVE: *Inclusión financiera; FinTech; regulación sandbox; bancarización; calificación crediticia.*

* Abogada. Candidata a LL.M. por la Universidad de Harvard (Massachusetts, Estados Unidos). Contacto: mdelgadoyabar@llm23.law.harvard.edu

Nota del Editor: El presente artículo fue recibido por el Consejo Ejecutivo de THÉMIS-Revista de Derecho el 31 de enero de 2022, y aceptado por el mismo el 18 de julio de 2022.

I. INTRODUCCIÓN

La inclusión financiera se volvió un tema de interés para mí desde que leí el libro “Hacia un Mundo sin Pobreza” de Muhammad Yunus, premio Nobel de la Paz en el 2006. A pesar que el nombre del libro suena utópico, la propuesta del autor resulta interesante, específicamente, su reflexión sobre lo trascendente que es tener acceso a crédito, lo que para Muhammad Yunus debería ser considerado un derecho humano. Hasta antes de ese momento, estaba familiarizada con la idea que comentan otros autores, como Mikella Hurley y Julius Debayo quienes consideran que, para los estadounidenses (países desarrollados), el acceso al crédito es esencial en sus vidas, incluso para tener acceso a mercados distintos al financiero como el laboral, inmobiliario y de seguros (2016).

Sin embargo, gracias a “Hacia un Mundo sin Pobreza” pude acercarme a la idea de que el acceso al crédito puede ser el punto de quiebre para muchas personas que viven en pobreza y que, gracias a este, pueden llegar a superar esa situación. En esta línea, Muhammad Yunus realizó un experimento universitario en Bangladesh que, luego, se convirtió en el Banco Grameen, a través del cual otorgaba préstamos a personas en extrema pobreza que no tenían acceso al sistema financiero formal con resultados insospechados, especialmente por la alta tasa de repago. Mi parte preferida del libro es la siguiente:

Algunos necesitaban veinte dólares, otros cien o mil dólares. Algunos querían descascarar arroz, o hacer arroz inflado, fabricar maceteros de tierra o comprar ganado. Sin embargo, es importante destacar - ¡atención especialistas mundiales del desarrollo! - que ni una sola persona que recibió nuestros préstamos tuvo necesidad de la menor formación. Las tareas realizadas en la casa les habían asegurado con creces una formación, ya habían adquirido las competencias necesarias en su campo. Lo único que necesitaban era capital (2002, p. 100).

La reflexión vertida me lleva a pensar que buscar ideas innovadoras para atender el problema de inclusión financiera en el Perú puede ser útil para aliviar a gran parte de nuestra población.

II. INCLUSIÓN FINANCIERA

La inclusión financiera se puede definir de distintas maneras, de acuerdo con los factores que se tomen en consideración. Por ejemplo, Julian Schmied y Ana Marr utilizan únicamente el factor de obtención de un crédito (2016). De esta manera, los autores definen la inclusión financiera como

la provisión de microcréditos a individuos que no han obtenido créditos formales con anterioridad. Por otro lado, Karen Sowon y Rebecca Njuguna lo miden únicamente con base en la tenencia de una cuenta, definiendo la inclusión financiera como contar con una cuenta bancaria o una cuenta de dinero electrónico (2021). Otros autores toman en consideración factores adicionales, como la provisión de servicios financieros en general (no solo créditos) a precios accesibles para toda la sociedad (sin distinguir entre la sociedad excluida voluntaria o involuntariamente) (Alliance for Financial Inclusion, 2018).

Para mí la siguiente definición es adecuada para nuestro país: la inclusión financiera es un proceso que busca asegurar que todas las personas que deseen usar servicios financieros, tengan acceso a ellos a precios accesibles y sean provistos de manera responsable y conveniente. Asimismo, las condiciones de la oferta de estos productos deben ser rentables para las instituciones financieras (Cámara & Tuesta, 2015). Esta elección se debe a que esta definición fue acuñada sobre la base del caso peruano y que toma en cuenta lo siguiente:

- La inclusión financiera es un proceso, lo cual se puede traducir en que es un problema complejo que no tiene una solución rápida ni existe una única fórmula aplicable.
- Debe tomar en consideración a las personas que involuntariamente se encuentran fuera del sistema financiero; es decir, no a aquellas que, pudiendo acceder a los productos o servicios financieros, deciden no hacerlo.
- Las condiciones de la oferta de los servicios y productos financieros deben respetar las normas de protección al consumidor (incluyendo, según mi perspectiva, la protección de datos personales), lo que deja entrever uno de los principales retos observables en el proceso, que es encontrar el balance entre la protección a las personas que son recién bancarizadas y una normativa muy rígida que impida la innovación.
- La inclusión financiera no significa que las instituciones financieras dejen de lado la rentabilidad del negocio. Al contrario, como comentaré más adelante, la idea del proceso es poder acercar a la población excluida con el sistema financiero y que ambas partes se beneficien. Caso contrario, el proceso será infructífero e insostenible.

En el Perú, en el 2015, se aprobó la primera estrategia nacional de inclusión financiera, median-

te el Decreto Supremo 191-2015-EF, que crea la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera y Aprueba la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera. Este plan reconocía como principales retos para la inclusión financiera los siguientes:

- La falta de educación financiera que, a su vez, lleva a que la población no tenga costumbre de ahorro ni inversión u organizaciones de pago de sus obligaciones financieras. Esta es una de las razones por las que tenemos altas tasas de deudores morosos en nuestro país.
- Los bajos niveles de bancarización, es decir, qué porcentaje de la población cuenta con una cuenta bancaria u otros productos financieros, lo cual, además, debe revisar si estos productos son efectivamente utilizados (es decir, no es lo mismo una cuenta bancaria que se utiliza una vez al año a una que tiene movimientos mensuales). Más adelante, comentaremos las costumbres de ahorro de la población.
- Promover modelos de negocio que permitan reducir el “elevado costo de las transferencias y transacciones inherentes ligadas a los productos, sobre todo en zonas remotas” (Estrategia Nacional de Inclusión Financiera [ENIF], 2015, p. 8). Al respecto, llevar servicios financieros a zonas rurales siempre ha sido un desafío, especialmente en un país con las características geográficas del nuestro y la deficiente infraestructura. Por ello, abrir una sucursal en ciertas zonas del país resulta muy costoso o inviable. Es en estos casos donde la innovación puede ser de gran ayuda. Así, por ejemplo, una inteligente manera de reducir este problema fue trabajando con y a través de corresponsales, como bodegas en áreas remotas (aunque estas alianzas también existen en zonas urbanas a lo largo del país).
- Continuar con las políticas regulatorias y de supervisión que permitan mitigar el riesgo de sobreendeudamiento y faciliten los procesos de innovación para el desarrollo de nuevos productos financieros inclusivos.

En el marco de esta normativa, se lograron buenos resultados. Por ejemplo, se promulgó la regulación de dinero electrónico. Esta se considera una herramienta de inclusión financiera, porque tiene como finalidad que el dinero electrónico beneficie principalmente a zonas rurales o alejadas de Perú; es decir, aquellas zonas donde no hay banca

comercial. El Gobierno de entonces buscaba utilizar esta herramienta para crear nuevos esquemas de pago de programas sociales, como ‘Juntos’ y ‘Pensión 65’ (Centro de Investigación en Derecho Corporativo de la Universidad de San Martín de Porres, 2013).

Asimismo, se diseñó el Plan Nacional de Educación Financiera, que busca ser “una herramienta eficaz para que la población pueda tomar decisiones responsables respecto del uso de productos y servicios financieros” (Banco de la Nación, 2017). También se realizó una interesante encuesta sobre la relación de los peruanos con el sistema financiero, la cual comentaré más adelante.

En el presente artículo se comentará especialmente sobre la interacción entre dos de los retos mencionados: la promoción de la innovación para la creación de nuevos productos financieros y el incremento de los niveles de bancarización. Al respecto, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (en adelante, SBS) es consciente que “una regulación muy estricta puede afectar la capacidad de las instituciones financieras para innovar y ser capaces de incluir a los diversos segmentos de la población” (2022). Es decir, para lograr la bancarización tenemos que implementar una regulación que sea amigable con la innovación. Lo anterior muestra la buena disposición del regulador para apoyar la innovación financiera y que reconoce su relevancia en cuanto a la inclusión financiera.

Por lo anterior, a pesar que podemos hablar sobre bancarización e innovación financiera en todo el mundo, es especialmente relevante conversar sobre ella en un país como el Perú, donde aún es común guardar los ahorros ‘debajo del colchón’; es decir, vivir al margen del sistema financiero. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú, de las personas que ahorran voluntariamente (es decir, no se toma en consideración los aportes a sistemas de pensiones o en cuentas de compensación por tiempo de servicios [CTS]) menos de un tercio lo hace en el sistema financiero y, específicamente, en el ámbito rural solo el 8% de la población rural que ahorra utilizó el sistema financiero (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP [SBS], 2017). Es decir, por cada sol ahorrado, menos de S/ 0.33 es depositado en el sistema financiero. Lo llamativo de la encuesta es que la mayoría de la población señala que se sentiría más a gusto ahorrando en una institución financiera. Por lo tanto, tenemos demanda insatisfecha y gente excluida involuntariamente del sistema financiero, y vale la pena buscar maneras de hacer algo al respecto.

Lo que mostraban estas cifras nos lleva a pensar en cómo puede familiarizarse a la población excluida financieramente con el sistema financiero y para ello resulta interesante una de las conclusiones a las que llega el estudio realizado por Noelia Cámara y David Tuesta: la gente tiene más probabilidades de acudir a los bancos en el Perú cuando se encuentra en necesidad de dinero antes que para colocar sus ahorros en cuentas bancarias (2015). En el mismo sentido, un reporte de la SBS indica que, cada año, alrededor de 450 mil nuevas personas ingresan al sistema financiero a través de créditos de consumo (2020). Por lo tanto, el acceso al crédito parecería ser un camino hacia la inclusión financiera. El sentido detrás de ello podría ser que las personas que reciben un crédito tienen un beneficio inmediato (es decir, el monto en préstamo) y necesidad inmediata, mientras que el beneficio de ahorrar en una institución financiera se mide a largo plazo y no atiende una urgencia.

Ahora, para hacer más accesibles los créditos, es preciso, primero, conocer los costos de otorgamiento de créditos para luego pensar en maneras de que sean más baratos. De acuerdo con el Oficio 20339-2020-SBS elaborado por la SBS, los costos de otorgamiento de crédito se pueden dividir en tres:

- **Costos de fondeo.** Los costos de fondeo son aquellos relacionados a los intereses que paga la institución financiera por los depósitos del público que recibe; en algunos casos, también por los intereses que paga la institución financiera a otras instituciones financieras de las cuales recibe capital o a los bonistas de los bancos. Este componente es el menos relevante para la determinación de la tasa de interés de un crédito.
- **Gastos Operativos.** Los gastos operativos se refieren a los gastos de personal, mantenimiento, desarrollo de canales físicos y digitales, infraestructura financiera, seguridad, entre otros. Estos gastos son los segundos por tomar en consideración al momento de otorgar un crédito. Es importante notar que estos costos al ser fijos aplican por igual a todos los créditos, incluso a los microcréditos, por lo que operativamente para un banco será más rentable otorgar un solo préstamo de S/ 1000 a diez préstamos de S/ 100, dado que los gastos operativos de este último son 10 veces mayores.
- **Componente de riesgo.** El componente más importante es el riesgo. Al respecto, se pregunta ¿Vas a poder pagar? El perfil de riesgo de los clientes depende de varios factores,

tales como ingresos del deudor, su grado de formalidad o informalidad, su historial crediticio como buen o mal pagador y las garantías que el deudor haya puesto en respaldo de sus obligaciones. Si eres una persona ajena al sistema financiero, dado que este no conoce tu comportamiento crediticio, esta incertidumbre se verá reflejada en: (i) una tasa de interés alta, considerando el riesgo de impago; o (ii) un rechazo a la solicitud de crédito. Por lo tanto, ser un deudor recién bancarizado es caro o incluso puede llevar a que permanezcas excluido del sistema financiero (es decir, ninguna institución quiere tomar el riesgo de otorgar el crédito). Este último supuesto tiene como consecuencia que las personas rechazadas por el sistema financiero formal, quienes van a seguir necesitando capital, recurran al sistema financiero informal (es decir, amigos o familiares, prestamistas informales, entre otros) lo cual conlleva a una fragmentación del sistema financiero nacional.

La conclusión de que el componente de riesgo es el más relevante al momento de calcular los costos de un crédito no es sorprendente y puede parecer desalentadora para el proceso de inclusión financiera. Sin embargo, algo que sorprende es cómo el sistema financiero cambia su actitud (es decir, tasas de interés) hacia las personas recientemente bancarizadas con el paso del tiempo. Una vez siendo parte del sistema financiero y si la persona demuestra ser un buen pagador, otras entidades financieras van a ofrecerle mejores condiciones, lo que generalmente significa una menor tasa de interés y que la entidad financiera inicial, a fin de retener al buen cliente, también ofrecerá mejores condiciones. Lo anterior se traduce en que la Tasa Efectiva Anual (TEA) de 81% de los deudores recién bancarizados disminuyó a 44% dos años después, convergiendo a la tasa de interés promedio de los deudores del sistema financiero (SBS, 2020).

III. CALIFICACIÓN CREDITICIA

La calificación crediticia es una manera de catalogar individuos a fin de determinar la probabilidad de que incumplan un crédito. Debido a la dependencia que existe entre la calificación crediticia y la historia financiera pasada del cliente, muchas personas no cuentan con una clasificación crediticia, dado que tienen poco historial crediticio (*credit unscored*) o ninguno (*credit invisible*) (Njuguna & Sowon, 2021).

En el mercado tradicional, la capacidad crediticia se mide a base de las '5C' (por sus siglas en inglés) (Corporate Finance Institute, 2022):

- **Carácter.** Historial de la persona en la gestión del crédito y la realización de pagos. Se analiza el tipo de crédito que el individuo ha manejado, cronograma de pagos, obligaciones pendientes, entre otros.
- **Capacidad.** La aptitud del deudor para pagar el préstamo. Este aspecto revisa el ingreso del potencial deudor, su historial laboral, trabajo actual y otras responsabilidades (es decir, pagos relacionados con educación o salud).
- **Garantías.** Activos que el potencial deudor puede ofrecer en respaldo del préstamo. Por ejemplo, hipotecar una propiedad inmueble u otorgar una garantía mobiliaria sobre bienes muebles.
- **Capital.** El conjunto total de activos a nombre del potencial prestatario. Representa las inversiones, los ahorros y otros activos, como terrenos o joyas. Los préstamos se pagan principalmente utilizando los ingresos generales del hogar; el capital es una seguridad adicional en caso de circunstancias imprevistas o contratiempos como el desempleo.
- **Condiciones.** Términos específicos del préstamo, como el monto del principal solicitado, uso de los fondos, entre otros. También involucra condiciones externas, como clima político y económico.

Este sistema tradicional ha sido criticado porque no toma en consideración datos adicionales que podrían ayudar a calificar financieramente a personas que no cuentan con un historial crediticio. En respuesta a estas críticas, y gracias a la cantidad de información disponible (especialmente la huella digital) y a las nuevas maneras de procesarla, se han desarrollado calificaciones crediticias alternativas que tienen en consideración datos no financieros de lo más diversos, como: (i) tiempo de permanencia en una dirección o trabajo; (ii) edad; (iii) antecedentes penales; (iv) registros académicos; (v) amigos en redes sociales; o (vi) celular. Es a base de esta información que se busca predecir el comportamiento financiero y capacidad acreedora de una persona.

Sin embargo, estos métodos alternativos también han causado preocupación por ser imprecisos, estar fuera del control de la persona bajo análisis y el

potencial de que al final lo que logren es ahondar en la desigualdad financiera existente. Por ejemplo, el hecho que se utilicen direcciones como parte de los datos alternativos o registros académicos puede conllevar a que una población que viva en una localidad aislada financieramente continúe así o a que las personas que no cuentan con buenas notas académicas y que ya se encontraban aisladas financieramente, lo estén aún más. Por otro lado, el uso de datos no tradicionales ha probado ser particularmente útil para las personas con poco historial crediticio, pero no para aquellas personas invisibles financieramente. Asimismo, el uso de información alternativa en países con brechas de conocimiento en el uso de la tecnología y con regulaciones de privacidad de datos débiles puede resultar invasivo e, incluso, peligroso (Hurley & Adebayo, 2016).

Tomando en cuenta lo anterior, quise investigar maneras en las que podemos disminuir la asimetría informativa y lograr descubrir a los potenciales clientes buenos pagadores (*invisible primes*) que hasta el momento permanecen invisibles para las instituciones financieras. Esto sería beneficioso tanto para las empresas del sistema financiero, quienes podrían ampliar su cartera de clientes, como para los deudores, quienes no tendrían que esperar dos años dentro del sistema financiero para que este note su comportamiento crediticio positivo, tal como en el caso de gente joven o inmigrante.

IV. VALES DE AHORRO CANJEABLES EN EFECTIVO

De esta manera aprendí sobre los 'vales de ahorro canjeables en efectivo'¹, *FinTech* con un enfoque innovador respecto a la creación de calificación crediticia. Generalmente uno piensa que para demostrar un comportamiento crediticio saludable debe justamente solicitar créditos a las instituciones financieras, incluso a veces pueden recomendar que los obtengas sin que exista una necesidad de utilizarlos (es decir, a través de tarjetas de crédito). La idea de los 'vales de ahorro canjeables en efectivo' es reducir la asimetría informativa del sistema financiero hacia deudores no bancarizados sin necesidad de que estos soliciten un crédito para que, justamente al momento en que estos requieran un crédito, las condiciones que les sean ofrecidas tomen en cuenta que se trata de buenos pagadores. De acuerdo con Ana Marr *et al.*, superar la asimetría informativa es importante para el progreso de la inclusión financiera de las personas y hogares pobres (2014).

¹ Traducción libre de *cash redeemable savings vouchers*.

Estas *FinTech* funcionan de la siguiente manera:

- Los consumidores deciden cuánto van a ahorrar mensualmente por cierto periodo de tiempo (es decir, S/ 100 por 12 meses).
- La empresa te ‘presta’ ese dinero (es decir, S/ 1 200) a una tasa de interés de 0% con el cual se compra un vale de ahorro canjeable en efectivo por ese monto a favor del consumidor.
- Los consumidores realizan los pagos mensuales.
- La compañía reporta a las agencias de riesgo los pagos realizados mensualmente, demostrándoles un patrón de comportamiento.
- Al final del periodo, el vale se canjea por efectivo y los consumidores reciben sus ahorros en una cuenta bancaria.

De esta manera, personas ajenas al sistema financiero pueden crear una calificación crediticia y acceder a tarjetas de crédito, créditos hipotecarios, entre otros, a tasas de interés que analicen su comportamiento crediticio. Claramente, la idea de estas *FinTech* es que cualquier persona pueda utilizar el servicio; que no se requiera que la persona cumpla con requisitos financieros. Además, hay que tomar en consideración que este sistema también tomará en consideración y reportará a los malos pagadores, quienes luego se verán castigados por las tasas de interés que les puedan ser ofrecidas.

Un ejemplo de este sistema es la empresa Loqbox, quien presta el servicio de manera gratuita en el Reino Unido y se encuentra autorizada y regulada por la Financial Conduct Authority, el equivalente a la SBS en el Perú. Asimismo, algo valioso de Loqbox es que brinda educación financiera a través de su página web. Por lo tanto, tenemos un servicio aparejado de capacitación para quien lo quiera; un extra que es valioso. Estructuras similares pueden ser reguladas en el Perú a fin de promover y atraer compañías que se encuentren interesadas en proveer este tipo de servicios, incorporando así una herramienta adicional a nuestro proceso de inclusión financiera.

Según lo que he podido ver, en materia regulatoria, la ausencia de regulación muchas veces crea incertidumbre y lleva incluso a que personas que puedan estar interesadas en desarrollar un producto no lo realicen por temor a ser sancionados o a que luego la implementación de regulación nueva sea muy onerosa. Instituciones financieras, especial-

mente aquellas relacionadas con el otorgamiento de préstamos de bajos montos, o empresas que prestan servicios a estas instituciones (es decir, centrales de riesgo) podrían estar interesadas en implementar modelos de negocio similares.

V. REGULACIÓN

La finalidad de la regulación de la SBS es lograr un sistema financiero sólido e íntegro, lo cual se refleja en solvencia y estabilidad en el largo plazo, dado que se trata de los ahorros del público. Para lograr esta finalidad, la SBS se apoya en los siguientes cuatro principios:

- a) La calidad de los participantes del mercado (es decir, solvencia moral, económica y capacidad de gestión).
- b) La calidad de la información y análisis que respalda las decisiones de las empresas supervisadas (es decir, gestión de riesgos).
- c) La información que revelan las empresas supervisadas para que otros agentes económicos tomen decisiones (es decir, transparencia).
- d) La claridad de las reglas de juego de la SBS (2022).

Estos principios serían los rectores de la regulación de este tipo de *FinTech*, dado que para implementar el modelo de negocio de ‘vales de ahorro canjeables en efectivo’, sería preciso una autorización de la SBS de acuerdo con la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley 26702 (en adelante, Ley de Banca) (1996). Esta norma establece que: (i) necesita autorización una persona que se dedique a captar o recibir en forma habitual dinero de terceros y colocar tales recursos en forma de, entre otros, inversión; y (ii) se presume que una persona natural o jurídica incurre en una infracción de la Ley de Banca cuando, no teniendo autorización de la SBS, cuenta con un local en el que, de cualquier manera, se invite al público a entregar dinero bajo cualquier título, o a conceder créditos o financiamientos dinerarios (1996).

En el caso de los ‘vales de ahorro canjeables en efectivo’, el modelo de negocio implica:

- Invitar el público en general. Precisamente la idea de estas *FinTech* es que estén disponibles para cualquier persona sin requisitos previos.
- Que el público entregue su dinero.

- Conceder un ‘financiamiento’, el cual permite al consumidor comprar un vale.

Si bien la Ley de Banca hace mención, adicionalmente, a ‘un local’ (1996), la *FinTech* no contaría con un lugar físico sino *online*. Considero que la referencia al local no evitaría que la SBS pueda considerar que una plataforma *online* que ofrece al público en general el servicio de ‘vales de ahorro canjeables en efectivo’, sin su autorización pueda ser considerada como una infractora. Por lo tanto, la SBS tendría que regular a estas empresas dado que otorgarían financiamientos y tomarían depósitos del público en general.

Partiendo de lo mencionado, la pregunta es ¿Cómo podría regularse esta figura? Hay que tomar en consideración que el principal reto cuando se trata de regulación de *FinTechs* es que la regulación no se convierta en una barrera. Como menciona Philip Treleven, muchas instituciones financieras y compañías *FinTech* se ven desalentadas de innovar y emprender, primero, por el tiempo y costo que involucra el registro y cumplimiento con la regulación; segundo, por las potenciales consecuencias si es que no lo hacen (2015). Encontrar un equilibrio entre la flexibilidad que piden los empresarios y la solvencia y estabilidad que busca el regulador, es central para cualquier regulación.

Una opción interesante sería utilizar la regulación *sandbox* recientemente establecida. El *sandbox* regulatorio es una regulación establecida por un regulador del sector financiero para permitir que las empresas privadas prueben en vivo las innovaciones a pequeña escala en un entorno controlado (que opere bajo una exención especial, una autorización u otra excepción limitada y limitada en el tiempo) bajo la supervisión del regulador. El concepto se desarrolló en respuesta a esta época de rápida innovación tecnológica en los mercados financieros como un intento de abordar las fricciones entre el deseo de los reguladores de fomentar y permitir la innovación y el énfasis en la regulación tras la crisis financiera de 2007-2008 (Jenik & Lauer, 2017).

Mediante la Resolución SBS 02429-2021 (en adelante, regulación *Sandbox*) se aprobó el Reglamento para la realización temporal de actividades en modelos novedosos. Esta fue una iniciativa de la SBS para crear espacios de pruebas para el desarrollo de actividades aplicables a empresas del sistema financiero con la finalidad de promover el desarrollo de productos y/o servicios financieros innovadores.

La regulación *Sandbox* permite a empresas solicitar a la SBS la realización de pruebas sobre acti-

vidades relacionadas a los sistemas supervisados, brindándoles la oportunidad de experimentar la realización de una actividad a pequeña escala, de manera temporal y controlada, en cuya validación de viabilidad intervienen clientes y usuarios (SBS, 2021). Esta experiencia permite a las instituciones financieras y al regulador tener un espacio de conversación y lograr una regulación adecuada al nuevo modelo de negocio.

Sin embargo, para utilizar la regulación *Sandbox* en la implementación de los ‘vales de ahorro canjeables en efectivo’, el regulador necesitaría trabajar junto con una empresa del sistema financiero que esté interesada en su implementación. Ello es así porque excede la esfera de control de la SBS, dado que no sabemos si hay una empresa que lo desee y que, además, quiera ser pionera en la regulación *Sandbox* que recién ha entrado en vigor este año. Se podría implementar una regulación inicial y, como se realiza normalmente, recoger opiniones del público antes de su promulgación.

Una primera manera sencilla de incorporar este modelo de negocio en la regulación sería incluirlo como parte de los servicios financieros listados en el artículo 221 de la Ley de Banca (1996). Sin embargo, no sería suficiente, porque implicaría que solo las personas que ya forman parte del sistema financiero puedan prestar el servicio, excluyendo a las demás. Por ello, sería también necesario que sea regulado un proceso de autorización a fin de que empresas que no pertenezcan al sistema financiero, pero que estén interesadas en prestar el servicio, puedan aplicar a esta autorización.

A fin de proteger a los consumidores, los siguientes aspectos podrían ser tomados en consideración por la regulación:

- El único propósito de la empresa debería ser la provisión de servicios de vales de ahorro canjeables en efectivo, salvo que la SBS permita lo contrario. Este requisito tiene como finalidad evitar los riesgos asociados a otras actividades económicas, considerando que estas empresas estarían manejando dinero del público.
- Los fondos recibidos de los clientes deberán ser mantenidos en una institución financiera de primer nivel y, si bien podrían ser invertidos, las opciones de inversión no deberían ser de alto riesgo. También, deberían considerar que se trata muchas veces de préstamos a corto plazo.
- La contabilidad de la empresa debe permitir diferenciar entre los fondos recibidos de

los clientes y los fondos propios de la empresa. Ello con la finalidad de que ante un escenario de requerimiento de pago a la empresa o, en el peor de los casos, insolvencia, los bienes de la empresa sean claramente identificables.

- Los fondos de los clientes deben estar garantizados por el fondo de seguro de depósitos, como en el caso de Loqbox o, alternatively, con un fideicomiso como en el caso de la regulación de dinero electrónico. Brindar seguridad a los ahorros de los consumidores participantes es esencial si lo que se quiere lograr es que tengan una buena experiencia en el sistema financiero.
- La compañía debe comprobar su asociación con agencias de riesgo (es decir, presentación de memorándums de entendimiento con estas o contratos), dado que compartir la información con estas es el núcleo del negocio.
- La compañía debe seguir un procedimiento simplificado de *know your customer*.

Estas ideas pueden ser útiles para iniciar una conversación sobre esta herramienta. Como sucede con las *FinTech*, estas se encuentran sujetas a cambios y los modelos de negocios pueden variar con el tiempo, lo cual conlleva un reto regulatorio, pero que no impide que esta figura pueda ser regulada. Hay que dejar espacio a la innovación; puede que algunas de estas empresas necesiten cobrar una tarifa (a diferencia de Loqbox) y que otras encuentren un sistema distinto para otorgar el financiamiento. Quizá ya ni siquiera se trate de vales, pues tenemos que estar abiertos a otras posibilidades.

VI. CONCLUSIÓN

La inclusión financiera es, ante todo, un proceso que no tiene una solución rápida ni definitiva. Por este motivo, es un tema de conversación inagotable que nos deja aprendizajes a lo largo del camino. Es importante reconocer que puede haber herramientas o soluciones que en teoría pueden parecer infalibles, pero que en la práctica demuestran que deben ser adaptadas. Esto nos obliga a estar en una búsqueda constante de potenciales herramientas y de espacios para mejorar aquellas existentes. Lo anterior suena un poco extenuante, pero las motivaciones para implementar y mejorar las propuestas de inclusión financiera son mayores.

En línea con lo anterior, los ‘vales de ahorro canjeables en efectivo’ pueden ayudar en el proceso de inclusión financiera. Nuestra normativa requiere que este modelo de negocio sea regulado por la SBS, la cual, como siempre, tiene la tarea de lograr el equilibrio con una regulación que dé espacio a la innovación, pero sin perder de vista su rol de proteger a los consumidores, especialmente cuando se trata de aquellos ajenos al sistema financiero. Por ello, es importante que el regulador tome en cuenta la protección de los depósitos de los ahorristas, utilizando un fondo de seguro de depósito, el esquema de fideicomiso, la obligación de mantener los ahorros en instituciones financieras confiables y asegurar la separación contable.

Quiero terminar este artículo con una reflexión que me parece interesante. Algunos autores consideran que la falta de uso de servicios financieros puede llevar a un círculo de pobreza (Cámara & Tuesta, 2015)², toda vez que la población financieramente excluida no puede acceder a los productos para sobrellevar momentos de adversidad (es decir, pedir un crédito ante una emergencia), mantener sus ahorros en un lugar seguro (no bajo el colchón), ahorrar e invertir. Lo anterior no solo perjudica al individuo sino a la sociedad, porque reduce la capacidad de consumo de la población.

No puedo evitar pensar en todas las personas que en el país siguen viviendo al margen del sistema financiero y que durante la pandemia se han visto en situaciones desesperadas para poder hacer frente al gasto que implica el sistema de salud en el país. Sería interesante poder obtener información sobre cuántas personas han tenido que acudir al mercado financiero informal por falta de acceso a créditos de instituciones financieras formales, teniendo que pagar a la larga tasas de intereses más altas de las legalmente permitidas. Por ello es importante tener los ojos abiertos a casos de éxito que puedan ser útiles a quienes actualmente no son parte del sistema financiero. Finalmente, algo que descubrí investigando para este artículo es que una buena calificación crediticia no solo repercute en la relación de esa persona con el mercado financiero, sino que influye en la posibilidad de acceder a otros mercados, como el inmobiliario (es decir, alquileres), laboral y de seguros. 🏠

REFERENCIAS

Alliance for Financial Inclusion [AFI] (2018). *Fin-tech for financial inclusion: a framework for digital financial transformation*. <https://www.afi-global.org/wp-content/uploads/publica->

² Traducción libre de *poverty trap*.

- tions/2018-09/AFI_FinTech_Special%20Report_AW_digital.pdf
- Banco de la Nación (2017). *Plan Nacional de Educación Financiera del Perú*. <https://www.bn.com.pe/inclusion-financiera/archivos/ENIF/plan-nacional-educacion-financiera-junio2017.pdf>
- Cámara, N., & Tuesta, D. (2015). Factors that matter for financial inclusion: evidence from Peru. *AESTIMATIO, The IEB International Journal of Finance*, (10), 10-31.
- Centro de Investigación en Derecho Corporativo (2013). *El Dinero Electrónico en el Perú: a propósito del conversatorio "retos a la nueva regulación del dinero electrónico en el Perú"*. https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/2000/CEDEC_casanova_cm.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Chong, J., & Ventura, E. (2019). *Estrategias Nacionales como instrumentos de política para impulsar la inclusión financiera*. <https://www.sbs.gob.pe/Portals/4/jer/PUB-NOTA-POLITUCA/Nota%20SBS%20N%C2%B05.pdf>
- Corporate Finance Institute Team (15 de marzo de 2022). 5 Cs of Credit. *Corporate Finance Institute*. <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/credit/5-cs-of-credit/>
- Hurley, M., & Adebayo, J. (2016). Credit Scoring in the Era of Big Data. *Yale Journal of Law & Technology*, (18), 148-216.
- Jenik, I., & Lauer, K. (2017). *Regulatory Sandboxes and Financial Inclusion* (Working paper). <https://www.cgap.org/sites/default/files/Working-Paper-Regulatory-Sandboxes-Oct-2017.pdf>
- Marr, A., Len, J., & Ponce, F. (2014). Financial Inclusion of the Poor in Peru: Explanatory Factors and Determinants. *Applied Econometrics and International Development*, 14(1), 102-130.
- Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social [MIDIS] (2015). *Estrategia Nacional de Inclusión Financiera*. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2400837/Estrategia%20Nacional%20de%20Inclusi%C3%B3n%20Financiera.pdf>
- Njuguna, R., & Sowon, K. (2021). Poster: A Scoping Review of Alternative Credit Scoring Literature. *Compass*, (21), 437-444.
- Schmied, J., & Marr, A. (2016). Financial Inclusion and Poverty: The Case of Peru. *Regional and Sectoral Economic Studies*, 16(2), 29-43.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP [SBS] (2017). *Resultados de la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú*. <https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/ESTUDIOS-SOBRE-INCLUSI%C3%93N-FINANCIERA/Informe-de-Resultados.pdf>
- (2019). *Estrategias Nacionales como instrumentos de política para impulsar la inclusión financiera*. <https://www.sbs.gob.pe/Portals/4/jer/PUB-NOTA-POLITUCA/Nota%20-%20Estrategias%20Nacionales%20de%20Inclusi%C3%B3n%20Financiera.pdf>
- (2020). *Oficio 20339-2020-SBS*. https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/opinion_proy_leg/Oficio%20N%C2%B02019395-2020-SBS.pdf
- (2022). La SBS y la Inclusión Financiera. *Superintendencia de Banca, Seguros y AFP*. <https://www.sbs.gob.pe/inclusion-financiera/La-SBS-y-la-Inclusion-Financiera>
- (s.f.). Filosofía de regulación y supervisión. *Superintendencia de Banca, Seguros y AFP*. <https://www.sbs.gob.pe/acerca-de-la-sbs/filosofia-de-regulacion-y-supervision>
- Treleaven, P. (2015). Financial Regulation of Fintech. *The Journal of Financial Perspectives*, 3(3), 3-14.
- Yunus, M. (2002). *Hacia un mundo sin pobreza*. La Huella.

LEGISLACIÓN, JURISPRUDENCIA Y OTROS DOCUMENTOS LEGALES

- Decreto Supremo 191-2015-EF, Decreto Supremo que crea la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera y Aprueba la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera, Diario Oficial *El Peruano*, 22 de julio de 2015 (Perú).
- Ley 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Diario Oficial *El Peruano*, 9 de diciembre de 1996 (Perú).
- Resolución SBS 02429-2021, Reglamento para la realización temporal de actividades en modelos novedosos, 19 de agosto de 2021 (Perú).