

# Rápidos y furiosos: el acelerado crecimiento de los pagos persona a persona en el Perú EN TIEMPOS DE INTEROPERABILIDAD

GILBERTO CHAPARRO\* Y SERGE ELKINER\*\*

En este artículo se revisan los avances de la interoperabilidad en el mercado de pagos peruano y el rol de Visa y Yellowpepper detrás de este proceso.



\* Gerente general de Visa Perú  
gilberto.chaparro@visa.com



\*\* Head of Product de Visa Direct y fundador y CEO de YellowPepper  
selkiner@visa.com

La inmediatez es sin duda una de las características de la sociedad actual. Cuando pedimos un servicio de transporte desde el teléfono, esperamos que llegue a la brevedad. Usamos aplicaciones que nos garantizan la entrega de nuestra comida o medicinas en menos de 30 minutos, e incluso vemos que los grandes *retails* han incorporado servicios de entrega para el mismo día en que se realiza el pedido.

Esta digitalización no escapa de los pagos digitales, donde Perú lleva varios años a la vanguardia. De acuerdo con datos de nuestra red, en mayo de 2019 solamente el 2 por ciento de las transacciones presenciales Visa se realizaban con pagos sin contacto; actualmente ya superan el 70 por ciento. Asimismo, y también en el 2019, Perú fue pionero en la implementación de Visa Direct en América Latina y el Caribe (ALC), por medio de Yape y Plin, aplicativos que, desde sus inicios, corren por los rieles de esta tecnología P2P (persona a persona). Lo que hace realmente única esta tecnología es la transferencia de fondos de forma casi instantánea, eliminando la espera de varios días para que otros procesos administrativos sean completados. Bajo dicho contexto, *yapear* o *plinear* se volvieron verbos con el paso del tiempo y los pagos P2P para los peruanos ya son algo del día a día, usados para enviar dinero a un familiar, compartir gastos en una cena o pagar en los puestos de mercado y bodegas de barrio.

Desde Visa, líder mundial en pagos digitales, y nuestra filial YellowPepper pusimos a disposición del mercado peruano todas nuestras capacidades tecnológicas, una vez que el Banco Central de Reserva de Perú (BCRP), en el marco de su permanen-



De acuerdo con datos de nuestra red, en mayo de 2019 **solamente el 2 por ciento de las transacciones presenciales Visa se realizaban con pagos sin contacto; actualmente ya superan el 70 por ciento.**



te objetivo de brindar condiciones y oportunidades para la interoperabilidad, aprobó el Reglamento de Interoperabilidad de los Servicios de Pago provistos por los Proveedores, Acuerdos y Sistemas de Pagos (Circular N.º 0024-2022-BCRP), poniendo en el centro al consumidor peruano. Esta iniciativa no

GRÁFICO 1 ■ Fases y alcance

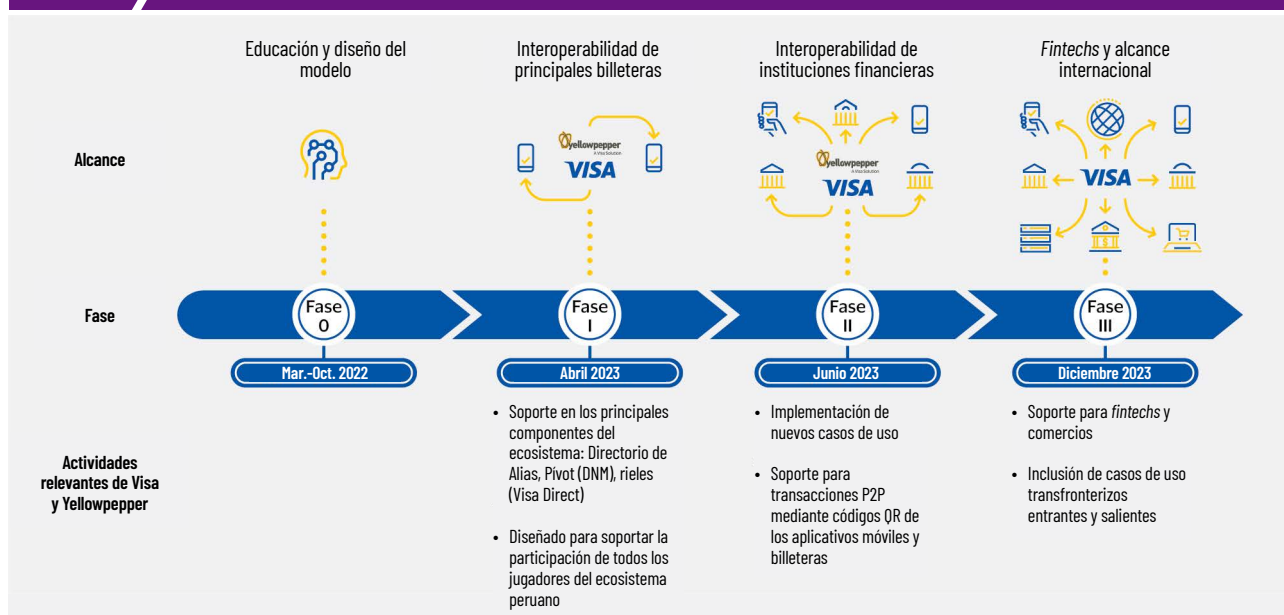


GRÁFICO 2 | Visión general de elementos



solo beneficia a los más de 22 millones de usuarios de los aplicativos P2P como Yape, Plin, BIM, Tunki, agora PAY, entre otros, sino que también dinamiza el ecosistema de pagos digitales propiciando una mayor inclusión financiera (Redacción EC, 8 de octubre de 2022).

**VAMOS POR PARTES: LA DEMANDA DE LOS CONSUMIDORES**

La edición 2023 del estudio de Visa sobre el uso y actitudes de los consumidores en América Latina y el Caribe (ALC) confirma que los años de la pandemia impulsaron un crecimiento **impresionante en la tasa de migración hacia herramientas digitales en todos los aspectos de la vida, incluida la forma en que los consumidores manejan su dinero** (Visa, 2023b).

El estudio, el cual incluyó a 14 000 consumidores de todos los niveles socioeconómicos en ocho países de la región (Brasil, México, Argentina, Colombia, Chile, Perú, Costa Rica y República Dominicana), destaca el comportamiento y preferencias de los consumidores a la hora de recibir, gastar, ahorrar e invertir dinero, y además brinda perspectivas sobre cómo los diferentes participantes del ecosistema de pagos pueden adaptarse y aprovechar esta realidad en constante evolución.

El estudio sugiere que la forma en que las personas reciben dinero influye en cómo lo gastan e indica que aquellos que reciben dinero digitalmente también tienden a realizar más pagos digitales. De acuerdo con los resultados, más del 60 por ciento de los consumidores encuestados dijo que recibe dinero a través de transferencias bancarias, seguido por un 43 por ciento que lo recibe en efectivo y un 14 por ciento que recibe fondos por medios digitales como aplicaciones y billeteras digitales.



Ciertamente, las billeteras digitales cubren una parte de esta demanda de los consumidores de más opciones de pagos digitales, **pero era responsabilidad de todos los actores del ecosistema brindar una experiencia sin fricción a los consumidores.**



Si bien parece que el método de pago utilizado depende en gran medida de lo que compran los consumidores, el estudio indica que el efectivo sigue siendo el método de pago dominante entre los encuestados en casi todas las categorías, excepto para compras en línea, pagos de persona a persona (P2P) y compras de artículos más costosos. Para esta última categoría, los datos del estudio indican que solo el 29 por ciento de los encuestados usa efectivo al hacer compras grandes, mientras que el resto prefiere una opción digital como crédito, débito o aplicaciones.

Ciertamente, las billeteras digitales cubren una parte de esta demanda de los consumidores de más opciones de pagos digitales, pero era responsabilidad de todos los actores del ecosistema brindar una experiencia sin fricción a los consumidores. Es aquí donde entra la interoperabilidad, que consiste justamente en la posibilidad de que diferentes soluciones de pago puedan interactuar, sin importar la marca del medio utilizado para recibir o hacer pagos y bajo los mismos estándares de seguridad y rapidez de cualquier solución del ecosistema de pagos digitales.

### ¿QUÉ ROL JUEGAN ENTONCES VISA Y YELLOW-PEPPER EN LA INTEROPERABILIDAD?

En la primera etapa, Perú se vuelve el primer país de ALC en implementar la tecnología *directory network manager* (DNM) de YellowPepper, *fintech* filial de Visa. El DNM es una solución que habilita la interconexión entre las dos billeteras móviles más grandes del país, Yape y Plin, iniciando la interoperabilidad de los sistemas de pago en el país. Asimismo, el DNM tiene la capacidad de conectar todas las billeteras del país (ver Gráfico 1, Fase I).

El DNM se conecta a múltiples directorios remotos de terceros y permite que, a través de esta conexión y basado en reglas de negocio definidas por los participantes del ecosistema, los programas originadores de transacciones obtengan las credenciales de pago asociadas al alias de un beneficiario. El alias puede estar vinculado a la información personal o credenciales de pago, como número de tarjeta, código de cuenta interbancaria (CCI), cuenta bancaria, correo electrónico, entre otros.

Se trata de una solución global que permite realizar esta integración con otros directorios, entidades financieras, *fintechs*, billeteras digitales, etc. Esta interoperabilidad proporciona un motor de resolución flexible que determina cómo resolver un alias en caso de que exista en varios directorios diferentes.



Estamos en un momento crucial donde una experiencia al momento de pagar, enviar dinero o recibir pagos se puede volver el éxito del comercio y uno de los elementos fundamentales del crecimiento de la economía.



De esta forma, Visa y YellowPepper contribuyen a que la interoperabilidad en Perú sea posible y que se tenga una mejor experiencia de pago, no solo para los usuarios de las aplicaciones, sino para todos los actores del sistema involucrados.

La solución del DNM tiene además mayor potencial en el mercado peruano. Esta implementación permite sentar las bases para el soporte de casos de uso que van más allá de las transferencias entre usuarios, incluyendo casos de uso de desembolsos (i) comercio a personas (B2C), (ii) gobierno-personas (G2C) y (iii) casos de uso transfronterizos.

Una vez interconectadas las plataformas, se inicia la segunda fase del proceso, que consiste en que las billeteras digitales utilicen los rieles adecuados para poder concretar las transacciones. De hecho, los pagos P2P a través de Yape o Plin corren por los rieles de Visa Direct (ver Gráfico 1, Fase II).

Visa Direct es una solución global de pagos rápidos de Visa, cuyas transacciones son iniciadas por un consumidor o un negocio con el fin de enviar fondos o realizar un pago, usando una credencial de pago (podría ser Visa u otra) desde cualquier dispositivo. A la transacción realizada bajo esta plataforma se le

conoce como *push payment* o transferencia originada por un usuario.

A nivel global, las transacciones de Visa Direct procesadas crecieron en más del 35 por ciento para fines del año fiscal 2022<sup>1</sup>, llegando a casi 6 000 millones de transacciones globales. En ALC seguimos liderando este espacio impulsado, en gran medida, por el crecimiento de los pagos P2P en toda la región, donde Perú ha sido líder, contribuyendo con una fuerza significativa en las transacciones generales de Latinoamérica y el Caribe.

### LA INTEROPERABILIDAD COMO PILAR FUNDAMENTAL DEL MOVIMIENTO DE DINERO

Con el aumento de la popularidad de las billeteras digitales, las criptomonedas y la necesidad de comprar a través del *e-commerce* durante la pandemia, estamos viendo un camino claro hacia un ecosistema invisible de intercambio de valor, impulsado por lo digital, que requiere de sistemas interoperables y flexibles.

Nuestra máxima prioridad en Visa es asegurar el mundo de pagos y movimiento de dinero, habilitando experiencias de pagos digitales omnicanal y fluidas. Lo que implica que, bajo el establecimiento de objetivos comunes, se puedan desarrollar experiencias de movimiento de dinero equitativas e inclusivas.

Los pagos digitales pueden, sin duda, marcar la diferencia en la economía y comunidades. Donde desde pagar la comida, hasta los gastos médicos o enviar dinero a un familiar en el exterior, debe ser una experiencia rápida, fácil y segura.

De acuerdo con el estudio *Money Travels: 2023 Digital Remittances Adoption* (El dinero viaja: adopción de remesas digitales 2023) (Visa, 2023a), el cual incluyó una encuesta realizada a más de 14 000 consumidores en diez países (entre ellos México y Perú), pudimos identificar que una gran proporción de usuarios, que incluye consumidores peruanos, considera que los pagos digitales basados en aplicativos son más seguros que cualquier otro método. La mayoría de los encuestados cree que usar transferencias digitales tiene beneficios prácticos, incluyendo una mayor facilidad para enviar/recibir dinero, junto con una mejor seguridad y tranquilidad en torno a las remesas.

Estamos en un momento crucial donde una experiencia al momento de pagar, enviar dinero o recibir

pagos se puede volver el éxito del comercio y uno de los elementos fundamentales del crecimiento de la economía. Como requisito competitivo, las plataformas deben ofrecer experiencias sin fricción, como lo es hoy en día en Lima pagar el tiquete del transporte público, hacer pagos sin contacto o a un solo clic, el uso de billeteras digitales interoperables y otras soluciones convenientes de pago.

Nos sentimos muy orgullosos de contribuir activamente en la consolidación de un ecosistema de pagos interoperable y competitivo en Perú, trayendo al mercado soluciones innovadoras que permiten a los peruanos acceder a servicios financieros de forma rápida y segura, impulsando así la inclusión financiera, objetivo que todos los actores del ecosistema de pagos peruano perseguimos (ver Gráfico 2).

Estamos convencidos de que la interoperabilidad mejora las experiencias de los comercios, los consumidores y los Gobiernos al mitigar fricciones en el movimiento de dinero entre cuentas, sistemas de pago y países. Es compromiso de todos los actores del ecosistema seguir trabajando por la modernización de los sistemas de pago en el país.

Debido a que las tecnologías y los servicios de pago están en constante evolución, lograr la interoperabilidad no es una cuestión de un momento, sino es un viaje continuo. En este sentido, la labor del BCRP en coordinar los mencionados esfuerzos y las partes interesadas (empresas del sector financiero, esquemas/*wallets*, adquirentes, CCE, habilitadores tecnológicos, regulador, etc.) ha resultado vital para lograr su adecuada implementación y ejecución.

Seguiremos contribuyendo activamente en crear un sistema de pagos más abierto e inclusivo en Perú.

### REFERENCIAS

- **Redacción EC (8 de octubre de 2022).** Asociación de Bancos saluda el reglamento de interoperabilidad de billeteras digitales. *El Comercio*. <https://elcomercio.pe/economia/asociacion-de-bancos-saluda-el-reglamento-de-interoperabilidad-de-billeteras-digitales-noticia/>
- **Visa (2023a).** *Money Travels: 2023 Digital Remittances Adoption*. <https://usa.visa.com/content/dam/VCOM/regional/na/us/run-your-business/documents/2023-visa-remittance-landscape-study.pdf>
- **Visa (2023b).** *Tendencias del movimiento de dinero en América Latina y el Caribe. Estudio sobre el uso y las actitudes del consumidor en 2023*.

<sup>1</sup> El año fiscal en Visa es comprendido por 12 meses que inician a contar desde el 1 de octubre y hasta el 30 de setiembre.