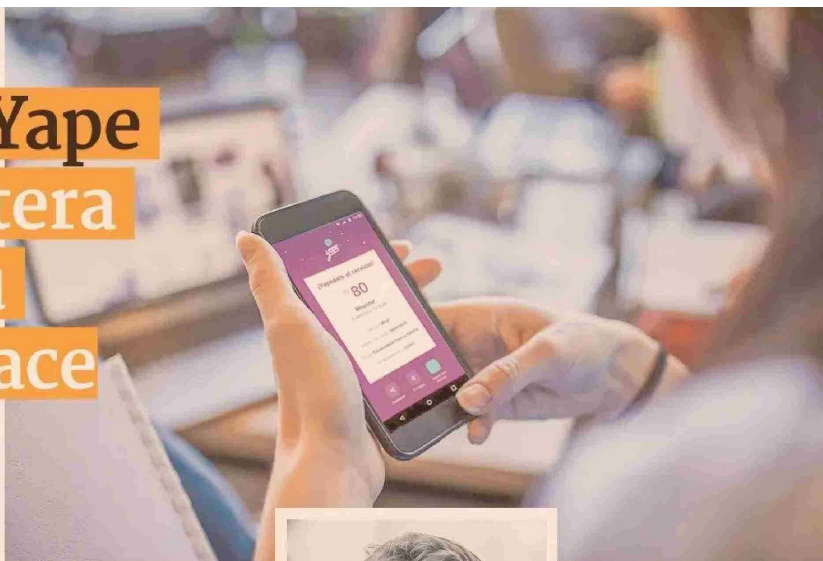


# La evolución de Yape en Perú: de billetera digital a tener su propio marketplace



POR MARÍA GABRIELA ARTEAGA

Corría el año 2016 cuando el Banco de Crédito del Perú buscaba una solución con la que pudiera ganarle la guerra al efectivo en una economía con alto nivel de informalidad y en medio del nacimiento de los medios de pagos digitales a nivel global.

Así creó Yape, una aplicación que partió con transferencias y recargas a través de los números de teléfono, que había funcionado en otros países en esa apuesta por ir reemplazando progresivamente la circulación del metálico mientras se aumentaba la inclusión financiera.

“Los *early adopters* fueron los jóvenes que se habían visto obligados, por el mismo sistema, a hacer transacciones o compras con efectivo. Se fueron convenciendo rápidamente de usar Yape, lo fueron intercambiando con cercanos y terminamos convirtiéndonos en un verbo”, contó el CEO de la firma, Raimundo Morales, a **DFSUD**.

“La persona que vende helados en la playa, por ejemplo, venció las barreras de un ‘no tengo efectivo’ o ‘solo tengo 10 soles’ y terminó vendiendo más con un ‘Yapéame’”, ejemplificó.

Entonces empezaron a afiliarse a taxistas y comerciantes, y, cinco

■ La app, que ya aterrizó en Bolivia, se fundó en 2016 con transferencias a través de números telefónicos y hoy también ofrece préstamos sencillos, envíos de remesas y compras online.

años después -en 2022-, alcanzaron el hito de los 10 millones de usuarios. Hoy, contó Morales, son 16 millones de “yaperos”, de un universo de 20 millones de adultos.

Del total, 12 millones son usuarios activos que, en promedio, hacen 40 transacciones al mes; es decir, más de un pago al día.

## ¿Es un neobanco?

El rápido avance los llevó a pensar en “ser más que solo una billetera o un medio de pago” y empezaron a introducir más funcionalidades de pago, envíos de remesas (a Chile en alianza con Tenpo), préstamos financieros, y descuentos y promociones en el retail.

Con ello, se asemejan mucho a lo que están haciendo los neobancos en la región, pero, para Morales, “Yape sigue siendo una *superapp*”.

“Nuestro rol no es ser un neobanco y reemplazar a los bancos con todas sus funcionalidades. Tenemos mucho de ellos, pero

hacemos muchas otras cosas: se puede transaccionar en Yape, pedir un préstamo sencillo, pagar servicios de agua, luz, teléfono; y hacer operaciones de tipo de cambio”, señaló.

Ahora bien, dijo, los créditos hipotecarios o tarjetas de créditos ya no son a través de la app.

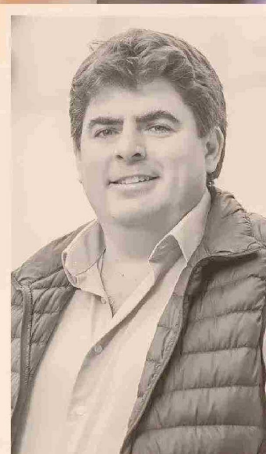
Según el ejecutivo, con su oferta, han permitido incluir financieramente a más de 4 millones de personas dándoles la oportunidad de acceder a financiamiento de montos bajos y facilidades de pago, alejándolos del sistema de endeudamiento informal; es decir, prestamistas no regulados.

## El marketplace

La apuesta más reciente de Yape es su propia Tienda, un marketplace activo desde 2023 que permite a los usuarios adquirir productos diversos con entrega rápida.

“Es un marketplace de pocos *señores*. Tenemos alianzas estratégicas con unas 30 marcas certificadas por nosotros, lo que nos permite garantizar la calidad y un alto nivel de servicio en entregas, seguimiento y devoluciones”, dijo Morales.

Los vendedores más grandes trabajan con su propia distribución, y para los más pequeños existen alianzas con firmas de logística.



RAIMUNDO MORALES,  
CEO DE YAPE.

**“Nuestra intención es ver si podemos replicar el éxito de Perú en Bolivia (...) Y cuando eso funcione, pensaremos en otro potencial país”.**

En la plataforma hay, según cifras de la empresa, unas 15 categorías y más de 50.000 productos publicados.

Esta apuesta “todavía es incipiente como relevancia al negocio, pero creemos que podemos ser un jugador relevante en el *e-commerce*”, señaló el ejecutivo, quien reconoció que compiten con grandes como Mercado Libre o Falabella.

## Expansión regional

Otro de los hitos del año pasado fue el aterrizaje en Bolivia, “un mercado muy similar a Perú en términos de economía informal, con mucha circulación de efectivo en la que podíamos tener buena acogida”, dijo Morales.

A la fecha, aseguró que son la principal billetera de pagos digitales del país, con un sistema interoperable que ha abierto la puerta de la inclusión de miles de ciudadanos.

Yape tiene casi 2 millones de usuarios en esa nación y, según el ejecutivo, “la intención es ver si podemos replicar el éxito de Perú en Bolivia”.

“Todavía es muy temprano, pero estamos en ese camino. Y cuando eso funcione, pensaremos en otro potencial país (...) Por ahora el foco es Perú y Bolivia”, concluyó.