



























































































mirada más rentable. Lo hacen empresas privadas, pero corren el riesgo de no protección.

- Se tiene una gran incertidumbre para el inversionista la rentabilidad de los proyectos teatrales. Se puede tratar de minimizar los riesgos (elenco, prestigio, dramaturgo, teatro, local, etc.).
- El Estado no reconoce a nivel de políticas públicas fácticas.

### **Colaboración para directores o productores nuevos o emergentes**

- No existe apoyo alguno. El rol de financiador le debería corresponder a Municipalidades; depende de la política municipal.
- Son entidades productoras, las que se encargan de realizar los proyectos, las obras, no se toca temas de financiamiento.
- No existe. Excepción SALA DE PARTO, lo que hace es ayudarlos con un monto pequeño para que produzcan sus obras.

### **La situación actual del teatro**

- Ha habido un desarrollo fuerte de la oferta que ha hecho que crezca la demanda. La demanda ha crecido por un incremento por ingresos y clase media; por lo que hay mayor cantidad de gente con posibilidad de gastar en actividades de cultura.
- Lo que principalmente hace tener éxito a la obra es el “boca a boca”.
- También hay un aumento de los productos sustitutos, cualquier actividad de ocio y/o entretenimiento para el tiempo libre.
- Creación de red, espacios teatrales en conjunto donde los mismos productores y/o directores pueden dar a mostrar una similar propuesta en conjunto para un público similar.
- Analogía de restaurante y proveedores con teatros y directores.
- Es muy difícil que un productor emergente consiga un sponsor, la competencia es muy dura (incluye sustitutos). Todos se comunican en términos de indicadores, términos de volumen, tiempo, espacio (comparación concierto Rolling Stones).
- Influye mucho el contacto personal (NETWORKING), la red de contactos. A través de qué mecanismos voy a darte publicidad, visibilidad, a cuántas personas voy a llegar, como será el alcance de mi obra, principalmente temas de gestión y/o administración. Diversos de estos productores y/o directores no manejan estos temas de administración.
- En otros países ven la cultura como derecho, aquí en Perú se ve como un privilegio

### **Cómo escucho de crowdfunding**

- Hace 5 años (2011), en España. Allí hay más cultura de participación ciudadana.



# **INSIGHT DE ENTREVISTA A ESPECIALISTA DE SISTEMA FINANCIERO**

## **Entrevistado: Carlos lozano**

### **1. ¿Cuáles son las entidades que conformo el sistema de financiamiento tradicional?**

- Formado por Bancos, Cajas Municipales y Regionales, Pymes, Arrendadoras financieras

### **2. ¿Por qué aquellos emprendedores culturales y/o sociales no acceden a créditos en el sistema formal?**

- Para que el banco te financie se exige experiencia del prestamista, que el negocio sea rentable y genere beneficios (ingresos permanentes). Lo que hace cualquier entidad financiera es evaluar el flujo de caja.
- EL sistema financiero no hace préstamos a proyectos, sino a personas naturales o jurídicas
- Hay créditos personales y para empresas (banca empresa y banca persona)
- Dentro de banca empresa: corporativa, PYME,

### **3. ¿Cuál es la diferencia en préstamos de personas naturales dependientes e independientes?**

- Lo que ve la entidad financiera es el tiempo que lleva aquella persona en tal lugar de empleo (mínimo 1 año), se busca continuidad.
- El monto y tipo de sueldo, de acuerdo al monto remunerado se estima el préstamo. La constancia de ingresos.
- El nivel de riesgo es diferente, por ejemplo la diferencia entre un préstamo personal y préstamo de banca PYME. Trabajador continuo y microempresario varia la irregularidad en ingresos (tendencias), no hay registro formal que dichos ingresos sean constantes.
- Segmentación de banca persona, joven que recién empieza su vida laboral y una persona con ya trayectoria tienen diferentes tasas. Influye el score crediticio.

### **4. ¿Cuáles son las variables que toma en consideración para otorgar un crédito personal?**

- Variables
- Continuidad
- Nivel de ingreso
- El plazo también entra dentro del riesgo, a mayor plazo existe mayor riesgo.

- Si la empresa y/o negocio se encuentra en marcha recién se puede ir a solicitar un préstamo en el sistema financiero, de lo contrario no.

**5. ¿En el caso de un artista cuales son los criterios que evalúan para otorgan un crédito**

- Ser una persona formal, recibo por honorarios, poder sustentar continuidad en el rubro laboral
- En el caso de una persona informal, respecto a la garantía

**6. ¿El sistema financiero ofrece crédito a cargo de garantías?**

- El sistema financiero no ofrece crédito a cargo de garantías (casa, autos); no es el rubro del banco liquidar y/o rematar el bien.

**¿Qué acciones se toman con personas que no rinden sus pagos?**

- Las acciones son disuasivas, dependen de la política de cada empresa (área de cobranzas).
- Si no se dejó garantía alguna, Insistencia en hogar. Se informa a las entidades de riesgo INFOCORP, SENTINEL, EXPIRIA (entidades de riesgo privadas). Estos reportan a la SBS a los prestadores.
- Existen 5 tipos de categorías en la central de riesgo:
  - Normal
  - Con problemas potenciales
  - Deficiente
  - Dudoso
  - Pérdida
- Esta calificación está relacionado con el retraso y tipo de crédito.
- Lo que se evalúa en un crédito es para qué solicita el préstamo (no se le puede dar más de lo que tiene y/o más de lo que pueda pagar). No se debe financiar el 100% del activo a financiar, se busca comprometer al prestamista con cierto porcentaje.
- Respecto a las garantías y aval, es criterio del analista, sectorista al momento de la estructura del crédito.

**¿Qué fuente de financiamiento recomendaría para los proyectos culturales?**

- Recomendaría la primera manera de fondearte es la familia y conocidos, es la manera más cómoda.

**AFLUENTA**

- Es una plataforma (colombiana), finanzas colaborativas. FINTES emprendimientos tecnológicos aplicados a las finanzas.
- Se realiza como un tipo de subasta.

- Ellos no suministran el dinero, no reciben algún tipo de monto. Sino este se pacta entre los interesados.
- Quien necesita el préstamo postea el monto y la tasa, posterior a esta lanzan ofertas los inversionistas (pueden ser diversos montos, con el fin de lograr el monto solicitado inicial).
- La comisión se cobra a ambos (prestamista y prestatarios).
- Existen variaciones en países latinoamericanos
  - Cumplo – Chile
  - Cubo – México

## INSIGHT DE ENTREVISTA EXPLORATORIA A ESPECIALISTA EN CROWDFUNDING

Entrevistado: **JAVIER SALINAS**

Crowdfunding

¿Cuándo fue la primera vez, ocasión u oportunidad en la que escucho o se enteró de este término?

En el 2012

Crowdfunding en el Mundo

¿Cuál es su percepción sobre el crowdfunding en otros países (USA, España, Chile...)?

En EEUU el CROWDFUNDING mas hay pero menos desarrollado, en Inglaterra esta mas desarrollado

Crowdfunding en el Perú

¿En esa ocasión vio viable la extrapolación de la tendencia de crowdfunding al Perú?

¿Qué tan cercano ve la realidad del éxito de crowdfunding en Chile, y que esta se pueda dar en Perú?

El más avanzado es argentina, México es una consecuencia de lo que sucede en el mercado americano, Brasil es donde mas plataformas que hay

Promociones pre venta

Política común de crowdfunding

Marco Regulatorio del crowdfunding en el Perú

¿Qué tanta incidencia tiene el marco regulatorio en Perú, para el crecimiento y viabilidad de esta tendencia de crowdfunding?

¿Cómo influye la ausencia de regulaciones o legislaciones para el crowdfunding regulado (préstamos, patrimonio) en el Perú?

















J: están disponibles donación y recompensa, también “todo o nada” y “todo suma”

S: En lo que respecta al idioma, piensa implementar otros, aparte del español?

J: No, porque nuestra plataforma es para el país. En realidad podríamos hacer, pero lo que más nos interesa es desarrollar el crowdfunding en el Perú. Por ejemplo, en el caso de las plataformas, es muy necesario contar con el requisito de domicilio. Por otra parte, Inglaterra siendo el país con más desarrollo en lo que se refiere a crowdfunding no permite tales puntos, las empresas deben ser constituidas en el mismo país y las campañas por donación y recompensas se necesitaría alguien que abale dicha campaña en el país de la plataforma.

K: La mayoría de los aportantes de las campañas son personas naturales, es posible que haya personas jurídicas

J: Claro, en México la coca cola puso su propia plataforma de crowdfunding

K: Esto se ha dado en kapitalzocial

J: Se ha dado acercamientos de empresas y compañías interesadas en aportar

S: La plataforma de Perú Champs es considerada como una plataforma de crowdfunding?

J: Lo que pasa es que es un crowdfunding, pero es más una captación de dinero para la organización y ellos lo administran. En teoría la plataforma de crowdfunding es una vitrina donde se muestran los proyectos y se financian directamente, por lo que Perú Champs no vendría a ser una plataforma de crowdfunding. Crowdfunding es un intermediario que busca conseguir el dinero para un tercero y se cobra una comisión, el monto llega de inmediato al tercero.