



El despegue (2018)

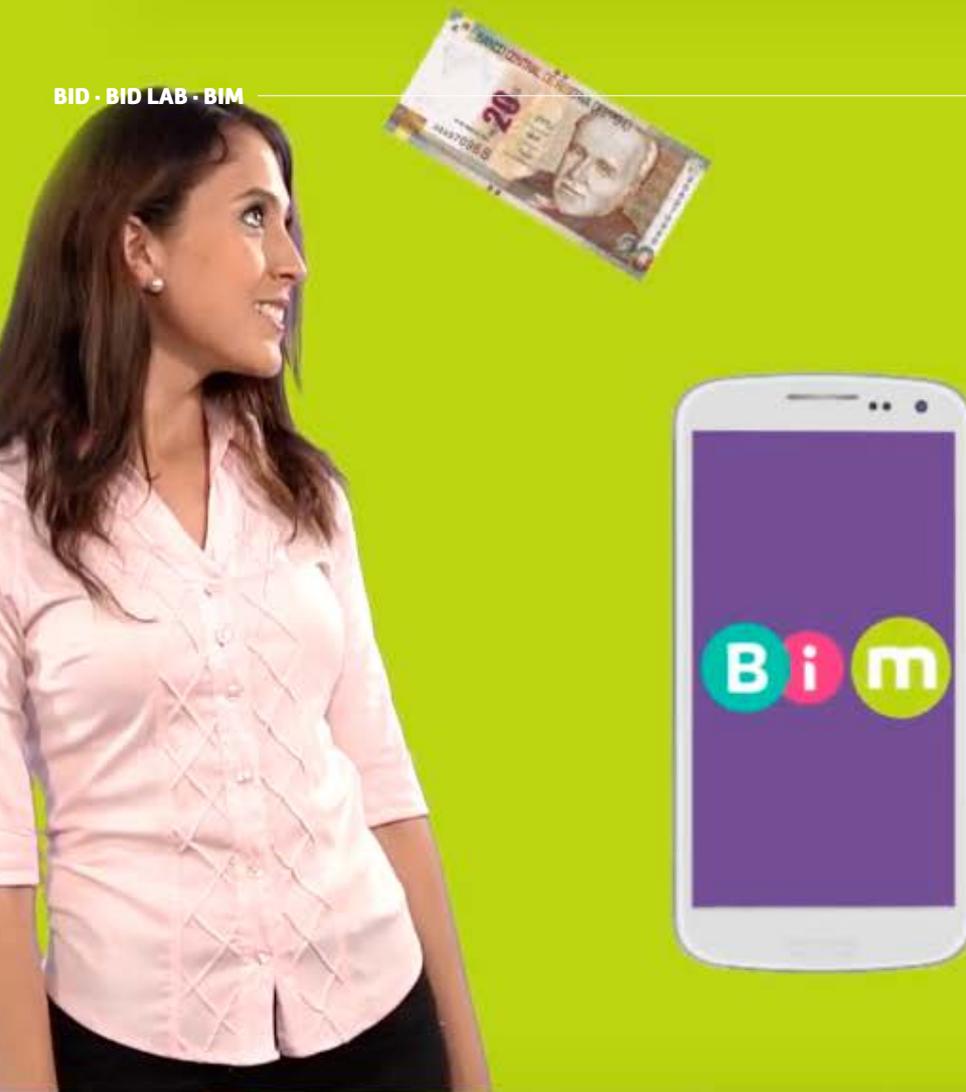
Índice

El despegue (2018)

Llegando a un nuevo segmento	3	Masificando la solución:	
Sumando servicios	8	Campaña mundialista	27
Solución para los negocios:		Ofreciendo valor y seguridad:	
Proyecto B2B con Arca Continental – Lindley	11	El caso de Financiera Compartamos	30
Una oportunidad en el cacao y el café:		Sin perder de vista la inclusión financiera	34
Los casos de la Alianza Cacao Perú y TechnoServe	18	Un mercado en franco crecimiento	38
Alianza Cacao Perú. Piloto en Juanjuí	22	Principales indicadores del uso de Bim 2016 – 2018	42
TechnoServe. Piloto en Tocache	25	El ecosistema en el tiempo	43



Llegando a un nuevo
segmento



Con una red de cash in y cash out bastante más sólida, los esfuerzos para masificar el uso del dinero electrónico y cumplir con los objetivos del Modelo Perú, se debían centrar ahora en crear hábitos de uso en los distintos públicos a los que se dirige Bim.

En esa línea, el 2018 comenzó como un año de nuevos retos y logros para Pagos Digitales Peruanos y su billetera móvil Bim.

Desde su lanzamiento, en febrero de 2016, la operatividad de Bim se sustentó en las redes de tres de las principales empresas de telecomunicación del país (Claro, Entel y Movistar). Ello fue fundamental para asegurar la interoperabilidad del modelo, característica que lo hace único en el mundo.

Sin embargo, un gran paso para masificar aún más el servicio se dio en febrero de 2018. En ese mes, Bitel fue el último operador de telefonía móvil en sumarse a la plataforma de Bim.

Desde su ingreso al país, en 2014, Bitel se ha enfocado en el mercado pre pago, principalmente de zonas rurales, que habían tenido hasta entonces acceso limitado a la tecnología móvil. A través de una estrategia basada en la construcción de infraestructura, precios muy competitivos para planes de internet y promociones ventajosas para la compra de teléfonos inteligentes Bitel ha sido un jugador fundamental en la masificación del internet móvil.

Porque tú lo pediste

¡Ya llegó!





A lo largo de 2018 se sumaron nuevos canales de acceso a Bim, ampliando así el mercado.

De esta manera, el 100% del parque de líneas móviles del país ya podían acceder a la billetera, lo que constituyó un espaldarazo para su masificación.

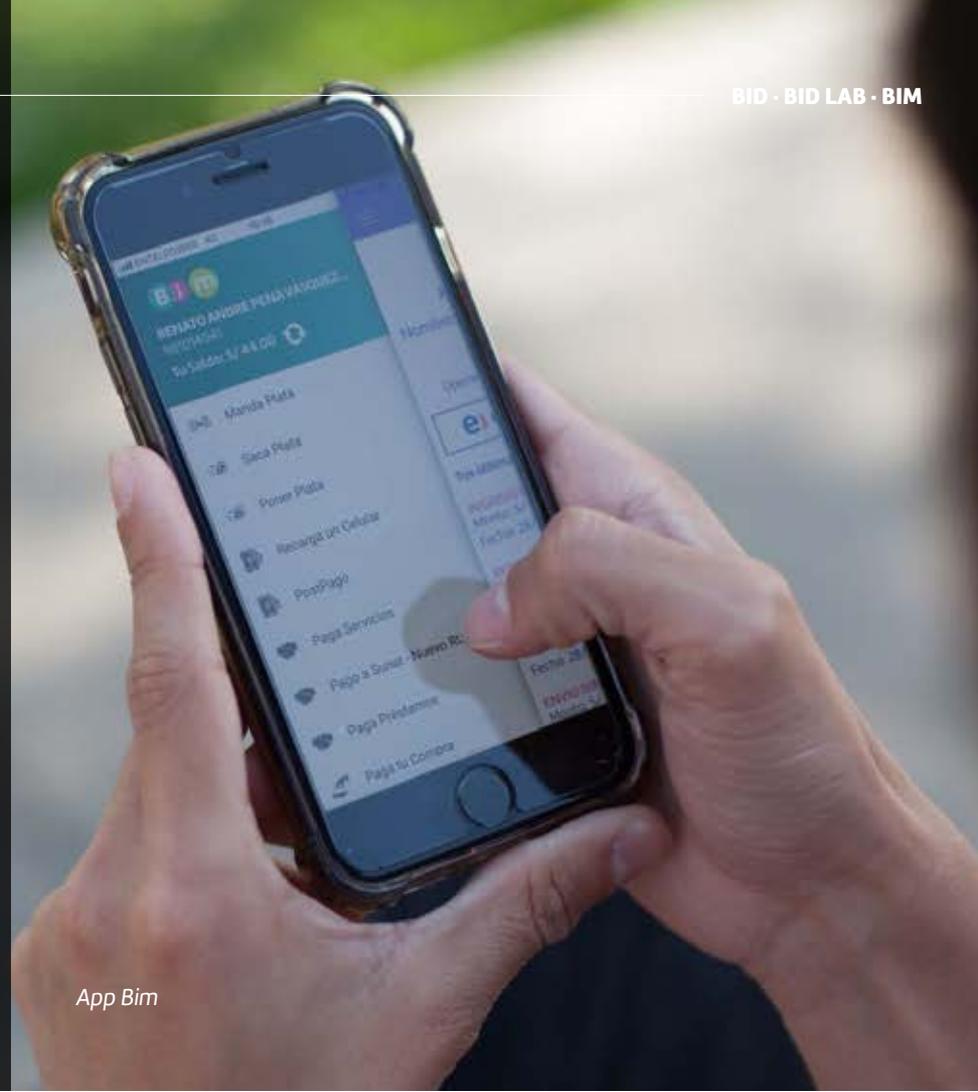
Sin embargo, a la par con el avance de la tecnología crecía también la necesidad de modernizar la herramienta.

Y si bien la llegada al mercado y el primer impulso para masificar Bim se dio a través del sistema USSD, la adopción de la billetera por nuevos tipos de públicos –particularmente aquellos con mayor acceso a la tecnología– obligaron a construir, diseñar y lanzar un nuevo canal, que facilitará e impulsará la adopción de Bim.

Es así como, gracias a la participación de Ericsson, quien tuvo a su cargo el desarrollo de la billetera vía USSD, se lanzó en febrero 2018 la aplicación móvil Bim. Esta solución significó un nuevo impulso al ecosistema. Para noviembre de 2018 la App, disponible a través de Google Play (Android) y App Store (Apple), ya contaba con más de 56 mil descargas.

El ofrecer el servicio a través de una App móvil impulsó aún más a un nuevo segmento del mercado: personas que al contar con un *smartphone* tienen ya un acercamiento con la tecnología y quienes, en algunos casos, podían ya contar con líneas postpago o tener algún tipo de acercamiento con el sector financiero.

De esa manera, y sin perder su propósito fundacional, la solución que nació para incluir financieramente a los segmentos más pobres de la población en el Perú se acercaba a un nuevo público, lo cual abría una serie de posibilidades de mercado por demás interesantes.



App Bim



Sumando servicios

En sus dos primeros años de operación, el mercado adoptó a Bim como una solución para dos necesidades puntuales: recargas de móviles –servicio impulsado principalmente por los Bimers– y, en menor medida, pero en constante crecimiento, el envío de dinero.

Es por ello por lo que, en los primeros meses de 2018 se trabajó una intensa campaña de marketing, bajo el concepto de Giros Bim, que buscó impulsar el envío de dinero a todo el Perú, resaltando atributos de seguridad, rapidez, conveniencia y precio frente a la competencia.

El esfuerzo estuvo soportado, principalmente, en la red de cajeros automáticos y cajeros corresponsales del BBVA Continental y del Banco de la Nación, cuya integración con Bim, hacia finales de 2017, permitió dar solución en parte al *cash out*.

Giros Bim

BID · BID LAB · BIM



Manda plata a todo el Perú

¡Seguro, rápido y barato!



Tu billetera móvil

BBVA Continental



A través de Bim ya se puede realizar el pago de ciertos servicios, como recibos de telefonía postpago de Bitel.

Sin embargo, Bim apunta a convertirse en una herramienta que permita el pago de servicios diversos y la compra de productos.

En ese sentido, gracias a un acuerdo con Bitel, actualmente la billetera ofrece la posibilidad de realizar pagos de recibos de telefonía postpago del mencionado operador. Ello se suma a la posibilidad ya existente de pagar servicios como el Nuevo RUS, transacción que recaudó más de S/ 257 mil entre enero y diciembre de 2018.

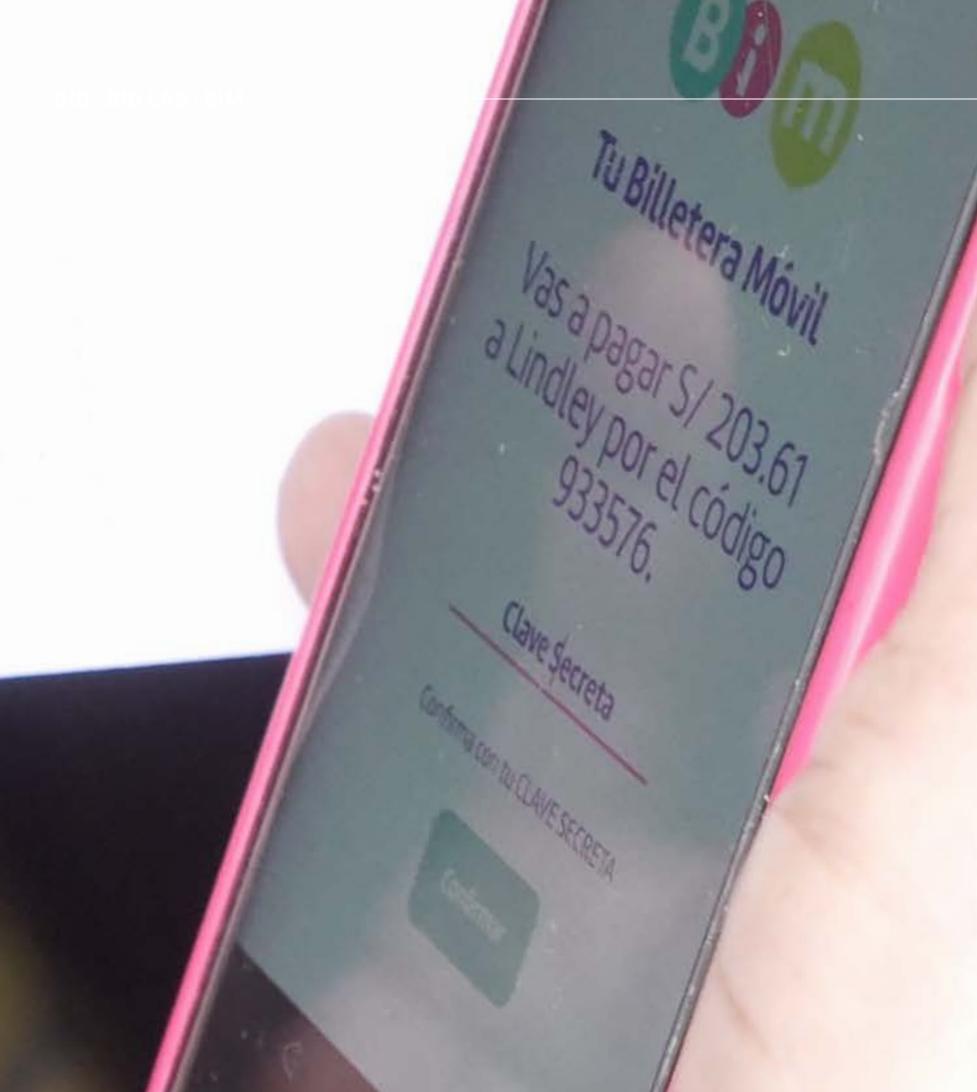
De esa manera, aún incipiente, Bim empieza a convertirse en una solución para el consumidor final, más allá de las recargas y el envío de dinero.

Sin embargo, la billetera también puede convertirse en una herramienta de gran utilidad para las empresas, tal como veremos a continuación.



Solución para los negocios:

Proyecto B2B con Arca Continental – Lindley



Corporación Lindley es una de las empresas más reconocidas del Perú. Fundada en 1910, produce Inca Kola, la bebida gaseosa más consumida del país. En 2015 fue vendida a Arca Continental, la embotelladora de Coca Cola más grande de la región.

Actualmente Arca Continental distribuye a nivel nacional todos los productos de The Coca Cola Company. La red está compuesta principalmente por camiones que entregan diariamente millones de gaseosas a grandes, medianos y pequeños negocios.

Cabe resaltar que la transacción comercial entre estos actores se basa en el intercambio de dinero en efectivo. Se estima que el 75% de los pagos que realizan los comercios a las empresas de consumo masivo es en efectivo, pese a los avances con los agentes corresponsales. Esto genera inseguridad y costos de gestión del efectivo (3-5% del costo total de las empresas), en los mas de 400 mil comercios a nivel nacional.

Frente a esta realidad –que resta eficiencias a las empresas, impactando además en la economía y seguridad de los pequeños negocios– se trabajó en un proyecto piloto con bodegueros de los distritos de Los Olivos, Comas y San Martín de Porres en Lima y de Tambogrande en Piura, con el apoyo del Centro de Estudios Financieros (CEFI) y el financiamiento del Banco de Desarrollo de América Latina (CAF). El piloto se realizó junto con Corporación Lindley y uno de sus distribuidores, Impemar Group, gracias al apoyo del BBVA Continental.

El objetivo del proyecto era promover el canal de dinero electrónico, ofreciendo un componente de educación financiera en la cadena de pagos B2B.

Cabe recordar que en 2016 se llevó a cabo un primer proyecto de escalamiento con empresarios bodegueros del distrito de San Juan de Lurigancho. Sobre la base de los aprendizajes obtenidos, se desarrolló una dinámica distinta, que involucraba mucho más al distribuidor logístico.



El piloto permitió diseñar e implementar un esquema de pagos B2B a través de Bim.



Por un lado, se personalizó el acercamiento con los empresarios, ya que estos no serían convocados a charlas de capacitación fuera de su negocio, sino que serían visitados por asesores quienes les presentarían Bim, los capacitarían e incentivarían a realizar el pago de sus facturas de Corporación Lindley a través de Bim.

Con el objetivo de inyectar dinero en sus billeteras, se les afilió automáticamente como Bimers. Así, desde el USSD y el App, los empresarios podrían recibir beneficios y comisiones por realizar operaciones de afiliación, pagos de recibos de Bitel o el Nuevo RUS o vender recargas de celular.

Para la empresa de distribución el piloto arrojó resultados tangibles. Al quitarle a los equipos de reparto la función del cobro de facturas, se registró una disminución de horas de trabajo diario por cada equipo, impactando además en costos de combustible, personal y depreciación de camiones.

Este ahorro en tiempo y dinero podría aumentar ostensiblemente si todos los pagos de facturas se realizaran con dinero electrónico.

Asimismo, un beneficio, tanto para la empresa de distribución como para los comerciantes, es que el uso del dinero electrónico incidió directamente en la seguridad, ya que no se realiza el conteo e intercambio de efectivo, disminuyendo la posibilidad de robos. Ello también impactó en el costo de las primas de seguros.

Entre los aprendizajes más relevantes de este piloto se encontró la confirmación de que, si bien no existieron mayores dificultades en el uso del App de Bim, subsiste una barrera aún por romper, relacionada con entender el uso del dinero electrónico por parte de los empresarios, muchos de ellos adultos mayores de 50 años.

Por otro lado, el *cash in* fue uno de los puntos de dolor de los empresarios bodegueros. Ello reforzó la necesidad de sumar más usuarios al ecosistema que pudieran, por ejemplo, realizar compras con Bim en los establecimientos.





También se consideró la posibilidad de pagar los salarios de los equipos de reparto con dinero móvil, de forma que estos pudieran transaccionar con los comerciantes. En cuanto al proceso de pagos, se identificó la importancia del equipo de distribución y la necesidad de ofrecerles herramientas que les ayuden a verificar y controlar la liquidación de los pedidos de forma más automática.

Como resultado del proyecto piloto, entre mayo y diciembre de 2018, se realizaron un total de 6,000 pagos de facturas de 423 Bimers, sumando un total de S/ 1 millón, generándose una serie de eficiencias para los actores de la cadena. Y, si bien, la cantidad de transacciones y montos no es aún significativo, ha sido un primer paso para construir una dinámica de pagos B2B que tengan como centro a Bim.

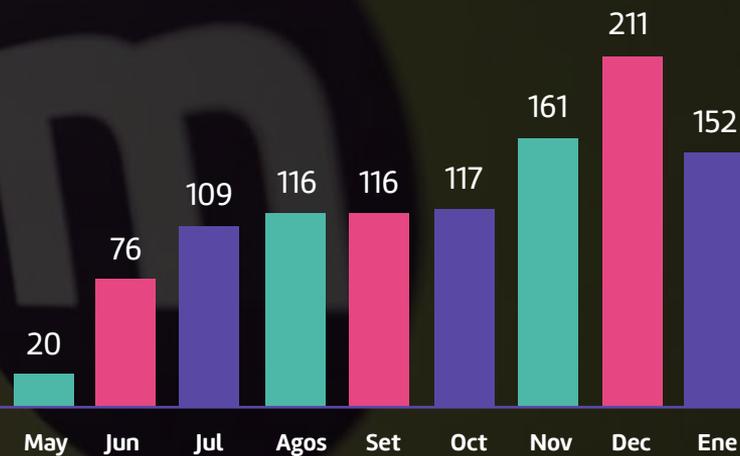
Piloto B2B de pago de facturas con Bim.



✓ Comprar con



Montos recaudados piloto B2B con Arca Continental Lindley (miles soles)





Una oportunidad en el cacao y el café:

Los casos de la Alianza Cacao Perú y TechnoServe



“Estar en la chacra es un trabajo arduo y a tiempo completo. A veces me olvido de comprar aceite para las máquinas, gasolina o alguna herramienta de trabajo. Con Bim le mando plata a mi esposo y él puede comprar lo que me falta y yo no tengo que moverme”

Merly Córdova Chanta
Productora de cacao de Juanjuí

Testimonio de Merly Córdova –
Productora de cacao de Juanjuí

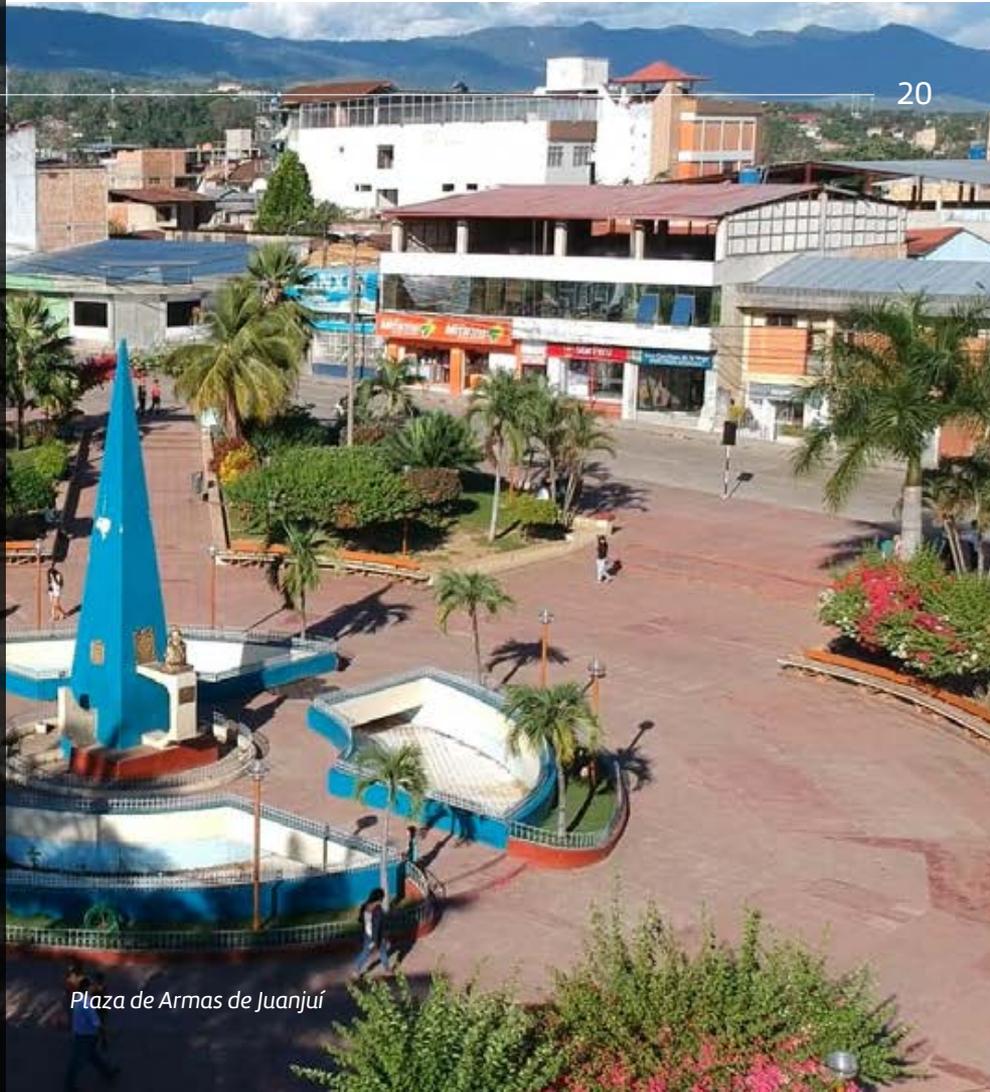


Durante las décadas de los años 80 y 90 del siglo pasado la región San Martín, ubicada en la selva del Perú, fue uno de los tantos focos de cultivo de hoja de coca la cual era destinada, principalmente, a la producción de cocaína.

Esta fue la principal actividad económica de la zona, empujando a los agricultores a una faena ilícita que, además, daña la tierra irreversiblemente.

Desde los primeros años del presente siglo, la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) realiza una intensa tarea para ofrecer a los agricultores de la zona alternativas de cultivo, que les permitan optar por otras actividades, que no solo generen un gran valor, sino una mejor calidad de vida.

En ese esfuerzo, la dinamización del mercado del cacao y el café ha sido fundamental. Hoy, los antes productores de coca siembran y comercializan cultivos que sirven de insumo para productos de alta calidad a nivel mundial.



Plaza de Armas de Juanjuí



Productor de cacao en Juanjuí
Foto: Alianza Cacao Perú

Buscando ofrecer una forma segura, eficiente y rápida de manejar el dinero, la Alianza Cacao Perú y TechnoServe, con el financiamiento de USAID, iniciaron proyectos piloto en los distritos de Juanjuí y Tocache para difundir el uso de la billetera móvil entre los productores de cacao y café de la zona.

Cabe resaltar que, dentro de sus objetivos al 2021, la Alianza Cacao Perú debe lograr que 10,000 personas utilicen dinero electrónico. Por su parte TechnoServe debe llegar a 1,000 productores.

Alianza Cacao Perú. Piloto en Juanjuí

La ciudad de Juanjuí fue elegida como punto inicial del desarrollo del piloto en la zona, por su intensa actividad comercial y su conexión con diferentes caseríos donde viven los productores de cacao. Asimismo, el número de agentes corresponsales en la zona es limitado, existen pocos negocios que reciben pagos con tarjeta y hay una serie de servicios informales para el envío de dinero.

Por otro lado, el negocio del cacao genera para los productores una cantidad importante de dinero en efectivo. Cada transacción en un centro de acopio puede representar cantidades superiores a los S/ 5,000. Ello supone un riesgo no solo para el productor, sino también para los acopiadores, quienes están expuestos constantemente a robos.

Inició

Febrero 2018

Respaldo

BBVA Banco Continental



Campaña de lanzamiento de Bim en Juanjuí.



Bimer en zona rural de la ciudad de Juanjui

Las principales acciones del piloto fueron:

- Se trabajó intensamente con las empresas compradoras de cacao, y se presentó la solución a diversas entidades financieras que pudieran proveer de capital a los productores.
- Se creó una red de puntos de conversión, bajo el esquema de Bimers, en Juanjui y en las provincias de Mariscal Cáceres, Huallaga, Picota, Tocache, El Dorado, Alto Amazonas, Lamas y Tarapoto, generando además campañas de descuentos para los usuarios finales que hicieran uso de Bim en sus compras. **Los 57 Bimers establecidos a la fecha han realizado más de 24 mil operaciones, por un valor mayor a los 285 mil soles.**
- **Se habilitó el pago con Bim en comercios diversos, algunos de ellos relacionados a la producción del cacao.**
- Se capacitó a los agentes tecnológicos de la Alianza del Cacao, **para que ellos influyan y recomienden el uso de Bim entre los productores.**

- Se desplegó una campaña de marketing y comunicación (radio, TV., pasacalles, elementos en puntos de venta), no sólo para dar a conocer Bim a los productores de cacao, sino a la población, de esta manera se generó confianza sobre el uso de la billetera como un canal de envío de dinero seguro, rápido y barato.
- Se viene trabajando para realizar, a través de Bim, los pagos o préstamos a las compras o adelantos de cosecha de los productores de cacao, en alianza con entidades de microcréditos.

Con tu Bim, podrás:

- **Mandar plata** a Tarapoto y a todo el Perú.
- **Recargar tu celular** o el de alguien más.






- **Comprar en tiendas** autorizadas.
- **Sacar plata** en cajeros y agentes **BBVA Continental**

En Juanjuí,
 en Saposoa,
 en Campanilla,
 en Bellavista y más...

Descarga el
App móvil
 o marca el
***838#**

Si tienes alguna duda llámanos
 0-600-10-838 o visita www.mibim.com

Inició

Agosto 2018

RespaldoCaja Rural de Ahorro y
Crédito Los Andes

TechnoServe. Piloto en Tocache

El piloto en Tocache, con productores de café, busca replicar el modelo desplegado con el cacao en Juanjuí.

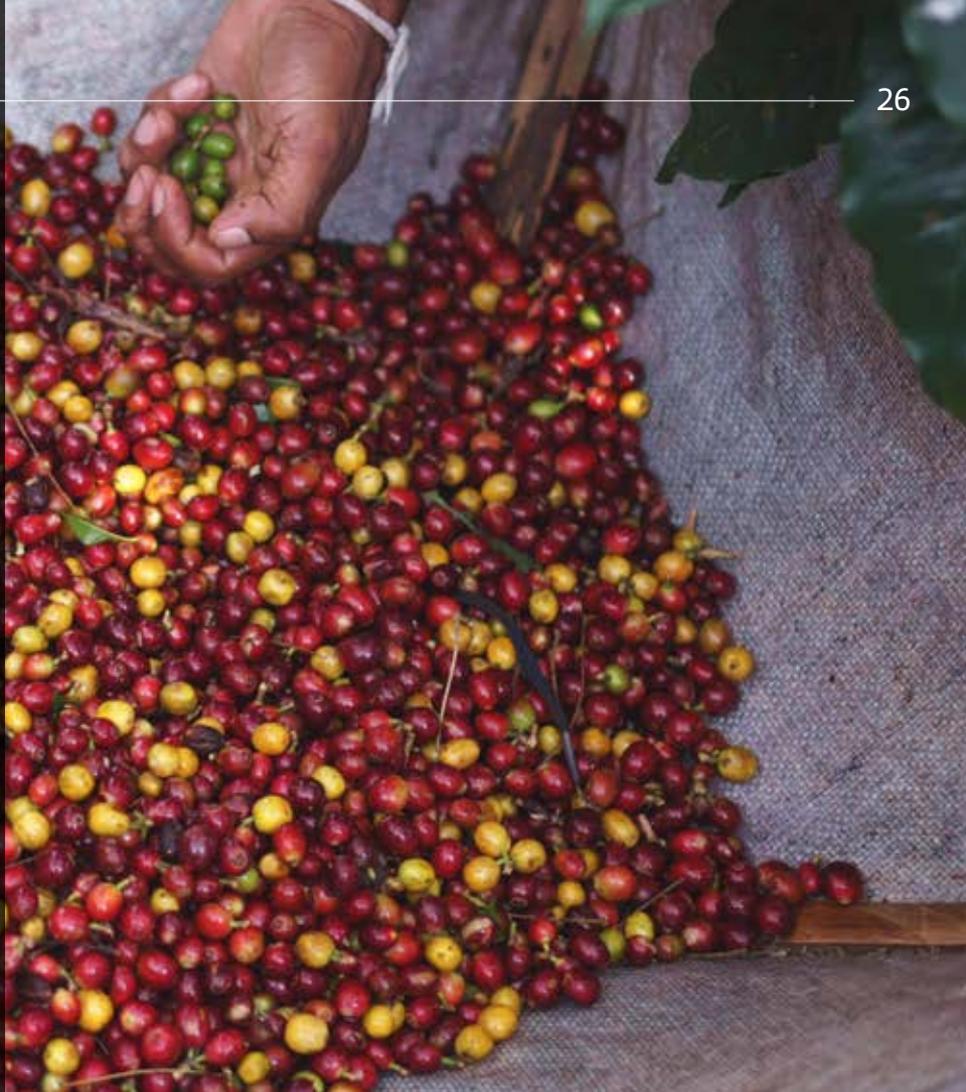
En ese sentido, se trabaja con Technoserve y Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes, para establecer un sistema que permita el pago de cosechas en puntos de acopio con dinero móvil, así como la posibilidad de que los productores puedan pagar sus adelantos de cosecha a través de Bim.

Se viene desarrollando un esquema de trabajo similar al realizado con la Alianza Cacao Perú, que incluya la creación de puntos de conversión, Bimers y el despliegue de una estrategia de difusión que permita masificar el uso de Bim en Tocache, una de las principales ciudades de la selva del Perú.

Cultivo de café en Tocache

Las principales acciones del piloto fueron:

- El primer frente de acción del piloto fue la creación de una red de puntos de conversión bajo el esquema de Bimers en los distritos de Tocache y Moyobamba.
- En solo 5 meses se cuenta con una red de 35 puntos de conversión (Bimers) que han movilizado más de 4 mil operaciones por Bim por un valor mayor a los 21 mil soles.



Ya tenemos al
1er ganador

Aún
quedan

3 packs
mundialistas

Masificando la solución:

Campaña mundialista



El mundial Rusia 2018 fue una fiesta para el Perú. Para un país “futbolero” por naturaleza, volver a un mundial luego de 36 años de ausencia fue una fiesta. Ello llevó a muchas empresas a utilizar este hito como una herramienta de marketing que impulsará la recordación, la compra o el uso de marcas.

Bim no fue la excepción. Por ello, y como parte de la estrategia para posicionar los Giros Bim, se diseñó y ejecutó la campaña “Bimvenidos al mundial”. A través de esta, y utilizando la figura de Franco Cabrera, un periodista deportivo peruano con gran influencia en redes sociales, se comunicó las ventajas de usar Bim para el envío de giros a nivel nacional, a través de una promoción comercial.

Sí, escuchaste bien. Bim está sorteando Packs Mundialistas



i B i m venidos al mundial!
 Regístrate · ¿Cómo participar? · ¿Qué es Bim? · ¿Cómo otorga Bim?

¡Pídele a la blanquinroja con nuestras
4 pack mundialistas Bim!

Participa dejando tus datos y enviando dinero a cualquier parte del Perú

Envía (S/)
 Departamentos: Provincia:
 Ciudad:
 Fecha de nacimiento:

Enviar

(*) Recuerda que debes usar el número de celular con el que usaste tu Bim. Si aún no lo tienes ¡Bimta gratis aquí.

i B i m venidos al mundial!
 Regístrate · ¿Cómo participar? · ¿Qué es Bim? · ¿Cómo otorga Bim?

¿Cómo participar de esta promo?

1 Envía desde S/5 con tu Bim, a cualquier parte del país

2 Inscríbete en esta web, en el formulario que encontrarás arriba

¡Listo!
 A más envíos, más opciones de ganar
 Sorteos: 27 Abril | 4, 11 y 18 Mayo

Para ello, se diseñó una página web en la que los usuarios debían inscribirse, luego de realizar un envío de dinero, para entrar al sorteo semanal de una serie de premios relacionados a la “fiebre mundialista”.

La campaña, que se realizó durante los meses de mayo y junio de 2018, incluyó publicidad en Google y Facebook, así como el envío de SMS y obtuvo 5,042 registros, y se transaccionaron más de S/ 152 mil en cerca de 2,500 transacciones.

Campaña Bimvenidos al mundial.





Ofreciendo valor y seguridad:

El caso de Financiera Compartamos



Financiera Compartamos opera mensualmente más de S/ 100 millones a través de Bim.

Uno de los principales retos de Pagos Digitales Peruanos es lograr que las instituciones financieras puedan utilizar a Bim como un canal para entregar y recibir los pagos de cuotas de créditos.

Con ese objetivo, Financiera Compartamos viene desarrollando una intensa y activa labor.

Los clientes de Compartamos son, en gran parte, mujeres emprendedoras dueñas de pequeños negocios, quienes acceden en conjunto a créditos grupales. Antes de usar Bim la líder del grupo, luego de recolectar el dinero –que en promedio asciende a S/ 2,000 cada mes– debía acercarse a una agencia para pagar la cuota, exponiéndose a robos.

Ahora con Bim los pagos de cuotas se realizan de manera electrónica y durante las reuniones grupales que se organizan cada 15 días. Cada clienta, quien ha abierto una billetera, coloca periódicamente dinero en esta para pagar su cuota y la transfiere a la líder, quien realiza el pago.

Hoy Financiera Compartamos opera mensualmente más de S/100 millones a través de Bim. A partir de la cuota de un préstamo, o de la entrega de los mismos, las clientas de Compartamos se han familiarizado con el uso de la billetera, y están ya preparadas para realizar otro tipo de operaciones.

No ha sido una tarea simple, pero hoy tanto colaboradores como los clientes de Compartamos, utilizan a Bim como un canal muy conveniente para sus pagos.



Compartamos
Financiera

¡Paga tus cuotas
con **BIM** y gana!

The advertisement features a man in a red polo shirt holding a smartphone displaying the Bim app interface, and a woman in a white top and beige cardigan holding a red card. They are standing in front of a green wall. The background shows other people in a group setting. The text 'Compartamos Financiera' is at the top, and '¡Paga tus cuotas con BIM y gana!' is at the bottom.



“El impacto más relevante de Bim tiene que ver con la posibilidad de hacer micro finanzas en las zonas rurales, donde no existe una agencia bancaria. Para nosotros Bim es además una herramienta fundamental para incluir financieramente a quienes hasta hace un tiempo no podían recibir un crédito de una organización como la nuestra”.

Ralph Guerra
Gerente General Compartamos Financiera



TOMO MIS DECISIONES CON RESPONSABILIDAD

#Por Mi Cuenta

PLANIFICO Y LUEGO ACTUO

ORGANIZO MIS GASTOS Y SIEMPRE SIEMPRE SIEMPRE

#Por Mi Cuenta

Mis amigos

Sin perder de vista la inclusión financiera

¡Participa en tu curso de Educación financiera!

A pesar de dirigirse a un nuevo mercado, y convertirse de a pocos en una solución orientada a un público joven, de segmentos más urbanos, Bim no ha perdido su propósito de incluir financieramente a grupos poblacionales que no cuentan con acceso al sistema financiero.

Uno de ellos son los becarios del programa Beca 18, una iniciativa del gobierno para brindar a jóvenes de muy bajos recursos la posibilidad de acceder a una beca universitaria.

Cabe resaltar que los beneficiarios del programa son jóvenes de provincias que, en muchos casos, deben migrar a Lima. Esa situación los enfrenta a la necesidad de recibir dinero periódicamente de parte de sus padres.

En ese marco, Pagos Digitales Peruanos se sumó a #PorMiCuenta, una iniciativa de educación financiera del Instituto de Estudios Peruanos, Citibank y Pronabec.

El objetivo del proyecto, financiado por el BID, era presentar a los jóvenes becarios la billetera electrónica, educándolos para que puedan administrar correctamente su dinero y que, a su vez, ellos fomentaran su uso entre sus padres.





Intranet del proyecto #PorMiCuenta

El proyecto incluyó dos frentes.

Por un lado, una plataforma de *e-learning* la cual, basada en el concepto de *edutainment* buscaba difundir entre los becarios conceptos relacionados al ahorro, el uso del dinero y las ventajas del dinero móvil y de Bim.

La herramienta digital se apoyó en videos, casos y ejercicios para, de una manera educativa y a la vez atractiva, llegar a los jóvenes.

Pero más allá de educar en el uso de Bim, la plataforma virtual formó parte de un módulo de educación, donde los becarios eran orientados respecto al sistema financiero, los beneficios del ahorro, cómo elaborar presupuestos, canales y productos financieros, entre otros. Cada módulo contó con un vídeo de presentación, y audiovisuales donde se presentaban situaciones comunes de uso del dinero electrónico.

La segunda línea de acción se centró en actividades que se realizaron en las mismas universidades e institutos.

A través de charlas y ferias informativas se difundieron mensajes de educación financiera y se incentivó, por medio de concursos y juegos, la afiliación y el uso de Bim.

Asimismo, se trabajó con los asesores de bienestar de Beca 18 –personajes con una gran cercanía a los becarios– para que animaran a los estudiantes a finalizar el curso virtual. Los asesores que lograron que la mayor cantidad de alumnos concluyeran el curso recibieron una serie de premios.

Entre las instituciones educativas con las que se trabajó estuvieron las universidades Peruana de Ciencias Aplicadas, San Ignacio de Loyola, Antonio Ruiz de Montoya, Católica del Perú, Cayetano Heredia, Científica del Sur y los institutos Avansys, TECSUP, ADEX y el Instituto Tecnológico de las Fuerzas Armadas.

Hacia finales de 2018, 5,725 becarios cumplieron con el total de módulos de la plataforma virtual. Mientras que los asistentes a las ferias superaron los 1,300.



#PorMiCuenta es una iniciativa de educación financiera, dirigida a jóvenes del programa Beca 18.

An aerial photograph of a town square. In the center is a large, ornate fountain with a blue and white design. The square is paved and surrounded by various buildings, including a yellow one and a white one with a red roof. There are many palm trees and other greenery. In the background, there are mountains under a blue sky with some clouds. A semi-transparent purple banner is overlaid on the right side of the image, containing white text.

Un mercado en
franco crecimiento



A nivel de cifras de mercado, el cierre de 2018 encuentra a Bim en un crecimiento sostenido.

El número total de transacciones, desde febrero de 2016 a diciembre 2018 llegó a cerca de 8 millones, con un monto acumulado de más de S/ 300 millones.

El periodo enero a diciembre de 2018 fue liderado por las recargas, que sumaron un total de 492,385 transacciones, seguidos por el *cash in* (116,554 transacciones) y el P2P (62,806 transacciones).

De enero a diciembre del 2018 los usuarios crecieron de 404,930 a 611,226. Ellos ya pueden realizar sus operaciones de forma más rápida y segura.

Y si bien son los Bimers quienes representan el perfil que genera más recurrencia, con índices de uso superiores al 80% mensual para el periodo de enero a diciembre 2018, se observa un crecimiento sostenido en la adopción de Bim por parte de los usuarios finales.

En enero 2018 este grupo representaba solo el 11.13% de las transacciones. Esta cifra ha ido creciendo, hasta alcanzar el 35% del total de transacciones hacia diciembre del 2018.

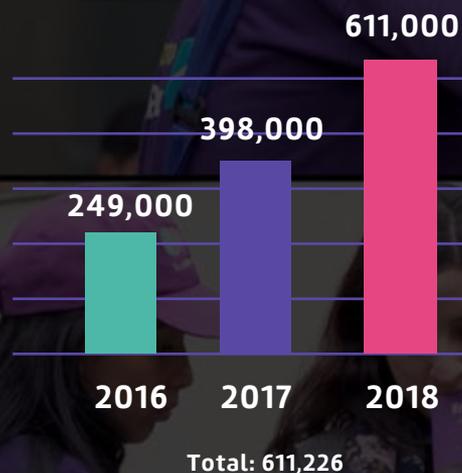


Este crecimiento es una prueba tangible de que, poco a poco, Bim se constituye en una solución para un segmento cada vez más importante del mercado.

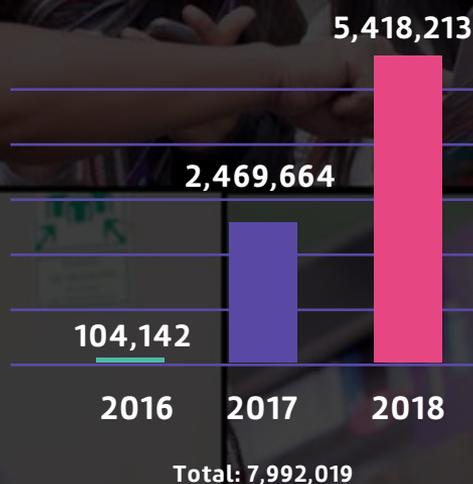
Hoy, cuando esta curva de crecimiento empieza a tomar velocidad, la tarea está puesta en lograr la masificación y para ello, contar con socios que sumen conocimiento, solidez y prestigio, es fundamental.

Principales indicadores del uso de Bim 2016 – 2018

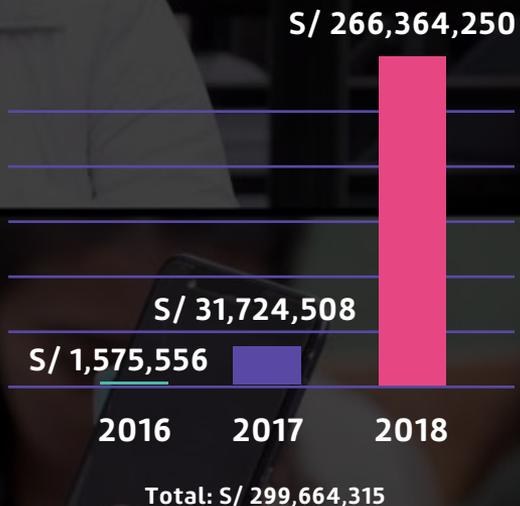
Usuarios activos



Transacciones



Monto de transacciones



El ecosistema en el tiempo

- Lanzamiento App Bim.
- Bitel se suma a Bim.
- Proyecto Bim – Alianza Cacao Perú.

**Feb
2018**

- TechnoServe. Piloto en Tocache.

**Ago
2018**

**May
2018**

- Proyecto piloto B2B con Lindley.

**Dic
2018**

- Lanzamiento de Bim a través de Messenger.
- Bim alcanza 8 millones de transacciones.
- S/ 300 millones transaccionados.
- Más de 611,00 usuarios.
(febrero 2016 – diciembre 2018)

El despegue (2018)

Primera edición, Marzo 2019

PDP – Pagos Digitales Peruanos

Calle 1 Oeste 031, Urb. Córpac – Lima 27. Perú

(51-1) 2300-838

www.pagosdigitalesperuanos.pe

www.mibim.pe

BID – Banco Interamericano de Desarrollo

www.iadb.org/es

Fotos de Shutterstock y flickr

Diseño, redacción y edición por **MU Marketing & Content Lab**

¡Aquí!

B i m

www.pagosdigitalesperuanos.pe

www.mibim.pe

¡Llévate tu
plata segura
en el celular
con

B i m