

**DISEÑO DE UN MODELO DE FINANZAS COLABORATIVAS PARA LA BASE DE
LA PIRÁMIDE APLICABLE AL ENTORNO COLOMBIANO**

JOSÉ ALEJANDRO SANDOVAL BARBOSA

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BUCARAMANGA, 2017**

**DISEÑO DE UN MODELO DE FINANZAS COLABORATIVAS PARA LA BASE DE
LA PIRÁMIDE APLICABLE AL ENTORNO COLOMBIANO**




Autor:

JOSÉ ALEJANDRO SANDOVAL BARBOSA

Director:

NYDIA MARCELA REYES

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BUCARAMANGA, 2017**

	MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	
	ACTA DE CALIFICACIÓN FINAL TRABAJO DE GRADO	
HOJA:	1 de 1	

LUGAR DE LA SUSTENTACIÓN	FECHA (dd-mm-aaaa)			HORA (hh:mm)		
Sala de Juntas N°2 Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables	02	03	2018	2	30	<input type="checkbox"/> AM <input checked="" type="checkbox"/> PM

TÍTULO DEL TRABAJO DE GRADO		
"DISEÑO DE UN MODELO DE FINANZAS COLABORATIVAS PARA LA BASE DE LA PIRÁMIDE APLICABLE AL ENTORNO COLOMBIANO"		
AUTORES	Número de Identificación	Código UNAB
JOSÉ ALEJANDRO SANDOVAL BARBOSA	C.C. 91269326	77291102
DIRECTOR		
NYDIA MARCELA REYES MALDONADO Ph.D.	C.C.1.101.682.004	
CODIRECTOR		
N/A		
ASESOR		
N/A		

OBSERVACIONES AL TRABAJO DE GRADO

CALIFICACIÓN AL TRABAJO DE GRADO Y LA SUSTENTACIÓN PRESENTADA

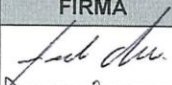
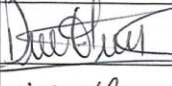
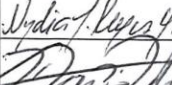

AUTORES	EVALUADOR		EVALUADOR		DIRECTOR		CALIFICACIÓN FINAL
	Nota		Nota		Nota		
	Trabajo	Sustentación	Trabajo	Sustentación	Trabajo	Sustentación	
JOSÉ ALEJANDRO SANDOVAL BARBOSA	4,75	4,7	4,6	4,5	4,79	4,5	4,64

Otorgar la Calificación de: 4,64.

(ACEPTADA) (A) NO ACEPTADA (NA) INCOMPLETA (I)


Recomendar para Meritorio	
Recomendar para Laureado	

DATOS COMISIÓN EVALUADORA TRABAJO DE GRADO

	NOMBRE	FIRMA	CEDULA
Evaluador	Fernando Chaparro Garcia Ph.D		91224410
Evaluador	Diana Oliveros Contreras Ph.D		60265568
Director del Trabajo de Grado	Nydia Marcela Reyes Maldonado Ph.D		1101682004
Coordinador Académico	Edgar Mauricio Mendoza Garcia Ph.D		88.223679

Candidatos a Magíster:

Fdo José Alejandro Sandoval Barbosa


02 MAR 2018

Elaborado por: Coordinación Académica y científica de la Maestría	Revisado por: Coordinación de posgrados de la Maestría	Aprobado por: Comité de Curricular Posgrados
---	--	--

Tabla de contenido

<i>Introducción</i>	15
<i>Planteamiento del Problema</i>	16
Antecedentes del problema.....	16
Problema de Investigación.....	18
Objetivo de Investigación	23
Objetivo General	23
Objetivos específicos	23
Manejo de Hipótesis	24
Justificación de la Investigación	24
Limitaciones y Delimitaciones	25
Definición de Términos	25
<i>Marco Teórico</i>	29
Revisión de Literatura.....	29
Microfinanzas	29
Definiciones y Antecedentes.....	29
Metodologías Crediticias	30
Microfinanzas en Colombia.....	33
Entidades que financian microcrédito en Colombia	35
Comparativo de las tasas de interés en Latinoamérica	37
Pérdida de la misión Drift de las instituciones microfinancieras en Colombia	43
Finanzas Colaborativas	43
<i>Prestamos Peer – to – Peer (Persona a Persona)</i>	50
Industria de los Prestamos Peer – to – Peer (P2P Lending).....	50
Características y Modalidades los préstamos P2P	51
Estructura, Funcionamiento y Participantes de los prestamos P2P	53
Prestamos P2P vs Préstamos Bancarios.....	55
Proceso de crédito P2P y Sistema Tradicional	56
Prestamos P2P en Colombia.....	60
Financiación para PYME.....	61
Resultados de la Investigación.....	62

Análisis Fintech	143
<i>Metodología</i>	156
Diseño de la Investigación	156
Enfoque	156
Alcance.....	156
Marco Contextual.....	157
Marco Temporal y Espacial	158
<i>Resultado de la Investigación</i>	158
Propuesta.....	158
Modelo de finanzas colaborativas aplicadas al entorno Colombiano:	159
Objetivo:.....	159
Misión	159
Visión	159
Valores	160
Tipo de Empresa	160
Propuesta de valor	161
Propuesta de Valor para el Inversor	162
Propuesta de Valor para el Acreditado.....	165
Viabilidad legal	166
Modelo de marketing	167
Viabilidad técnica del modelo de finanzas colaborativas	167
Gestión de Cobranza	170
Viabilidad financiera del modelo de finanzas colaborativas.....	172
<i>Conclusiones y Recomendaciones</i>	176
<i>Bibliografía</i>	179

Dedicatoria

A Dios creador y a la Virgen María, quienes alimentaron mi espíritu y me acompañaron en todo el proceso para la culminación de este proyecto de grado. A mi esposa Nixy Ribón e hijas Alejandra y Juliana Sandoval que son mi apoyo incondicional y el motor que me lleva a lograr grandes retos.

Agradecimientos

Gracias a Dios y a la Virgen María que me brindan la fortaleza y el valor para alcanzar mis objetivos.

Agradezco a mi familia todo el apoyo, la confianza y el impulso que me brindan cada día para avanzar exitosamente.

Agradezco a la Doctora Nydia Marcela Reyes quien apoyó, contribuyó y me acompañó para el desarrollo de esta tesis, así como también a los demás docentes que aportaron a mis conocimientos.

Índice de Tablas

Tabla 1: Entidades que financian microcrédito en Colombia.....	36
Tabla 2: Tasa Efectiva Anual Banco Central de Bolivia	37
Tabla 3: Tasas de Interés por Modalidad.....	38
Tabla 4: Subsegmentos del Microcrédito	39
Tabla 5: Tasa de interés microcrédito y crédito de bajo monto	40
Tabla 6: Tasas de interés El Salvador	40
Tabla 7: Tasas Promedio Ponderada.....	41
Tabla 8: Tasa Efectiva Anual a corte de Abril 2017.....	42
Tabla 9 _ Productos Cumplio.....	63
Tabla 10_Finanzas Colaborativas por Países.....	115
Tabla 11_Listado de Fintech_País_Año	141
Tabla 12_Monto Promedio por País	142
Tabla 13_ Fintech por Países	143
Tabla 14_Fecha de creación*País de origen tabulación cruzada.....	145
Tabla 15_Regulada organismo estatal tabulación cruzada	147
Tabla 16_capta recursos de inversores y prestatarios tabulación cruzada.....	149
Tabla 17_Subasta de créditos tabulación cruzada	150
Tabla 18_calificación de riesgo de crédito tabulación cruzada	152
Tabla 19_En la plataforma se observa enfoque social tabulación cruzada.....	153
Tabla 20_Gestión de cobro tabulación cruzada	155
Tabla 21 _ Modelos de Puntaje de Crédito	163
Tabla 22_Sistema de Clasificación de Riesgo	165
Tabla 23: Inversión Inicial	172
Tabla 24: Gastos de Funcionamiento.....	172
Tabla 25: Ingresos por Año.....	173
Tabla 26: Costos por Año	173
Tabla 27: Ingresos Totales por Año.....	174
Tabla 28: Flujo por Año.....	175

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1_ Diagramación de la base de la pirámide.....	20
Ilustración 2 _ Simulación cálculo de préstamos.....	22
Ilustración 3_ Simulaciones de Certificado de Depósito a Término.	23
Ilustración 4_Proceso de Aplicación a Prestamos	56
Ilustración 5_Proceso de reconocimiento	57
Ilustración 6_Proceso de Crédito.....	58
Ilustración 7_Proceso de Aprobación	59
Ilustración 8_ Número de Empresas con productos financieros activos	61
Ilustración 9_Empresas que se vincula por primera vez al sistema financiero.....	62
Ilustración 10_Página oficial de Cumplo.....	63
Ilustración 11 _ Página oficial LindenClub	65
Ilustración 12 _ Página oficial de Afluenta.....	66
Ilustración 13 _ Página oficial Kubo financiero	67
Ilustración 14 _ Página oficial de Doopla.....	68
Ilustración 15 _ Página oficial de Lineru	68
Ilustración 16 _ Página oficial de RapiCredit	69
Ilustración 17 _ Página oficial Aflore.....	70
Ilustración 18 _ Página oficial de BanClub	71
Ilustración 19 _ Página oficial Excelend	72
Ilustración 20 _ Página Oficial Libera	73
Ilustración 21 _ Proceso en Libera.....	74
Ilustración 22 _ Página oficial Refinancia	74
Ilustración 23_Página oficial mesfix	75
Ilustración 24 _ Cómo funciona mesfix.....	76
Ilustración 25 _ Página oficial PrestaRapido	76
Ilustración 26 _ Página oficinal Ablrate	77
Ilustración 27_Página oficial Abundance	77

Ilustración 28 _ Pagina Oficinal Landbay	78
Ilustración 29 _ Página oficial LandlordInvest	79
Ilustración 30_Proceso de préstamos Landlordinvest.....	79
Ilustración 31_Cómo invertir en LandlordInvest.....	80
Ilustración 32_Página oficial FindingSecure	80
Ilustración 33_Garantía de prestamoFundingSecure	81
Ilustración 34_Página oficial LendingCrowd	81
Ilustración 35 _ Qué se necesita para solicitar préstamo	82
Ilustración 36 _ Página oficial Lending Works	82
Ilustración 37 _ Inversión Lending Works	83
Ilustración 38 _ Página oficial Zopa	83
Ilustración 39 _ Crecimiento Zopa	84
Ilustración 40 _ Página oficial Downing	85
Ilustración 41 _ Página oficial PropertyCrowd.....	85
Ilustración 42 _ Oportunidades de Inversión PropertyCrowd	86
Ilustración 43 _ Página oficial Crowdstacker	86
Ilustración 44_Página oficial rebuildingociety.com.....	87
Ilustración 45 _ página oficial ukbondnetwork	89
Ilustración 46_Página oficial Choice	89
Ilustración 47_página oficial Kuflink	90
Ilustración 48_solicitud préstamo kuflink	91
Ilustración 49_Solicitud de inversión Kuflink.....	91
Ilustración 50_página oficial Adventurees	92
Ilustración 51_modalidades de inversión.....	92
Ilustración 52 _ página oficial Arboribus	93
Ilustración 53_Ciclo Arboribus.....	93
Ilustración 54_Página oficial CapitalCell	94
Ilustración 55_Página oficial CrowdCube	94
Ilustración 56_Página oficial Ecrowd.....	95
Ilustración 57_Página Oficial Einicia	96
Ilustración 58_Página oficial FellowFunders	96

Ilustración 59_Actividad Fellowfunders.....	97
Ilustración 60_Página oficial Dineria	97
Ilustración 61_Página oficial Creditea.....	98
Ilustración 62_Página oficial Lendico	98
Ilustración 63_Página oficial Smava	99
Ilustración 64_Página oficial Kiva.....	99
Ilustración 65_Página oficial Auxmoney.....	100
Ilustración 66_Página oficial Bondarea	101
Ilustración 67_Página oficial Cashare	101
Ilustración 68_Página oficial de Konfio	102
Ilustración 69_Página oficial Kredicity	103
Ilustración 70_Página oficial Folk 2 Folk.....	104
Ilustración 71_Página oficial Proplend.....	105
Ilustración 72_Página oficial Crowd2Fund	106
Ilustración 73_Página oficial Capitalrise	106
Ilustración 74_Página oficial Zank	107
Ilustración 75_Página oficial Growly	108
Ilustración 76_Página oficial Lignum Capital	108
Ilustración 77_Página oficial Civislend.....	109
Ilustración 78_Página oficial Soclien	110
Ilustración 79_Página oficial Crowd Angel.....	110
Ilustración 80_Página oficial de MytripleA.....	111
Ilustración 81_Página oficial SociosInversores	112
Ilustración 82_Página oficial Housers	113
Ilustración 83_Página oficial Welcome Capital	113
Ilustración 84_Página oficial Kueski	114
Ilustración 85 _ Entidades que ofrecen asesoría financiera	115
Ilustración 86_Fintech por Países	144
Ilustración 87_Fecha de Creación.....	146
Ilustración 88_Agenda Normativa 2018.....	148
Ilustración 89_Regulación por países	148

Ilustración 90_ Captación de Recursos.....	149
Ilustración 91_ Subasta de Créditos.....	151
Ilustración 92_ Calificación de Riesgo	152
Ilustración 93_ Enfoque Social.....	154
Ilustración 94_ Gestión de Cobro	156
Ilustración 95 _ Modelo de Negocio.....	161

Resumen

El término Fintech, que surge de la combinación de dos palabras en inglés (financiera y Technology) es cada vez más escuchado alrededor del mundo; esta tendencia surge de empresas que buscan transformar la industria financiera y está cambiando la forma en que entendemos los servicios financieros para enfocarse en lo que el consumidor necesita realmente implementando entornos tecnológicos que simplifiquen los procesos y creen nuevos servicios que se adapten a cada usuario. Con la optimización de tiempo y recursos, esta tendencia permite brindar tasas de interés y retornos de inversión mucho más competitivos de los que ofrece la banca tradicional.

Colombia ya hace parte de los países que sigue la tendencia Fintech, variedad de empresas se han creado para ofrecer productos y servicios competitivos a través de plataformas tecnológicas; algunas ofrecen medios de pago, canales electrónicos, infraestructura para entidades financieras, crowdfunding y crédito a empresas cuyas ventas mínimas deben ser de 8 millones de pesos mensuales, lo cual deja fuera de acceso a las personas que pertenecen a la base de la pirámide (estratos 1,2 y 3) y que poseen un negocio con ingresos por ventas inferiores a los mencionados. Este proyecto se realiza con el objetivo de crear un modelo Fintech basado en créditos P2P, dirigido a personas que conforman la base de la pirámide y que tienen una necesidad de financiación para impulsar el crecimiento y desarrollo de su negocio, ofreciendo alternativas de préstamo que se ajusten a sus necesidades. Así mismo este modelo ofrece la posibilidad de que las personas con recursos para inversión puedan obtener una rentabilidad mejor a la que le ofrecen los bancos.

Palabras Clave: Fintech, Tecnología, Financiación, P2P, Desarrollo Económico.

Abstract

The term Fintech, which arises from the combination of two words in English (financial and Technology) is increasingly heard around the world; This trend arises from companies that seek to transform the financial industry and is changing the way we understand financial services to focus on what the consumer really needs by implementing technological environments that simplify processes and create new services that adapt to each user. With the optimization of time and resources, this trend allows to offer interest rates and investment returns much more competitive than those offered by traditional banking.

Colombia is already part of the countries that follows the Fintech trend, a variety of companies have been created to offer competitive products and services through technological platforms; some offer means of payment, electronic channels, infrastructure for financial institutions, crowdfunding and credit to companies whose minimum sales must be of 8 million pesos per month, which leaves out of access to people belonging to the base of the pyramid (strata 1,2 and 3) and that they own a business with sales income lower than those mentioned. This project is carried out with the objective of creating a Fintech model based on P2P loans, aimed at people who form the base of the pyramid and who have a need for financing to boost the growth and development of their business, offering loan alternatives that are fit your needs. Likewise, this model offers the possibility that people with resources for investment can obtain a better profitability than that offered by banks.

Keywords: Fintech, Technology, Financy, P2P, Economic Development.

Introducción

Existen diferentes oportunidades de impacto social y financieras que se generan a través del descubrimiento del consumo en la Base de la Pirámide, esto se ha convertido en uno de los temas importantes de los últimos años dado a los diversos motivos que explican este creciente interés. Con base en lo anterior, este problema de investigación se compone de dos grandes fases, la primera es mejorar la rentabilidad de las personas que tienen excesos de liquidez y que de manera frecuente acuden a los instrumentos de ahorro que ofrece el sistema financiero convencional, algunos pueden ser: cuentas de ahorro, certificados de depósito a término (CDT's), cuentas corrientes, la segunda fase es disminuir los intereses que pagan las personas que acceden a créditos. A este propósito, es necesario construir estructuras que permitan que la información entre las personas sea transmitida a unos bajos costos; en este punto el apalancamiento en los desarrollos Fintech ¹es fundamental. Al lograr que las personas interesadas por el valor de la solidaridad y con excedentes de liquidez tengan acceso a la información de las personas con necesidades de crédito, es más fácil que las primeras decidan prestar dinero a las segundas, encontrando un equilibrio en el cual el intermediario participa como un canal para que la información fluya, pero no es el principal beneficiado de la operación. Para lo anterior, es importante que se describa el ecosistema financiero que vive el mundo de hoy y se complementa con las soluciones tecnológicas que maximizan las utilidades de las personas. Así las cosas, se pretende mostrar en el presente documento el diseño de un modelo de finanzas colaborativas para la base de la pirámide aplicable al entorno colombiano, buscando con ello generar una propuesta de economía colaborativa.

¹ Integración de las Finanzas y la Tecnología, término dado al fenómeno que ha acelerado el ritmo financiero tradicional por su innovación y valor diferencial.

Planteamiento del Problema

Antecedentes del problema

El sistema financiero colombiano se ha venido fortaleciendo a partir de los años 90's, Arango (2006) muestra el cambio que tuvo el sistema a partir de la apertura económica que vivió Colombia desde finales de los años 80's. El documento describe toda la transición regulatoria que ha llevado a tener el sistema financiero tal y como se encuentra hoy. También muestra, como la apertura económica de la época, generó que la cartera de créditos creciera a tasas del 50% hasta 1997. En 1998 se presentó la crisis hipotecaria, donde se evidenció cómo el gobierno nacional tuvo que generar rescate a entidades bancarias, socializando las pérdidas, mientras las ganancias del ciclo de expansión habían sido privadas. Esta crisis no fue superada sino hasta después de 2001.

Durante el 2002 y 2007 la economía colombiana se mostró bastante sólida. No obstante, los impactos de la crisis financiera internacional de 2008, más conocida como "Crisis Subprime", no se hicieron esperar. Mesa, Restrepo, y Aguirre (2008) Describen entre muchas variables, como el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) pasó de crecer en 2007 de alrededor del 7% a un crecimiento del 2,5% en 2008. Cifra que no se compara con el decrecimiento del 3,8% del PIB de EE.UU.

Mesa, Restrepo, y Aguirre (2008) La crisis de 2008 tuvo un fuerte impacto en Colombia, pero no fue de las dimensiones de EE.UU. o de Europa. En estas zonas geográficas los gobiernos tuvieron que ejecutar gigantescas inversiones con las cuales rescataron a los bancos para que estos no se fueran a quiebra, nuevamente un ejercicio de socialización de pérdidas, mientras las ganancias de años anteriores habían sido siempre privadas. Esto llevó a que las personas comenzaran a cuestionarse sobre la seguridad que sus ahorros tenían al estar depositados en los

bancos. Como resultado de la crisis, el acceso al crédito fue un poco más difícil, lo que generó que las personas empezaran a racionalizar sus consumos y buscarán medios de optimización de los bienes y servicios.

Montiel (2014) muestra cómo las personas después de la crisis de 2008 empezaron a generar modelos de economías colaborativas donde el principal enfoque está basado transacciones de persona a persona, más conocido como “Peer to Peer” (P2P). Define el documento como las sociedades mundiales han estado inmersas en lo que describe como el “hiperconsumo” el cual ha venido siendo desmontado poco a poco por el consumo colaborativo.

Basado en el mismo concepto de economía colaborativa, las sociedades empezaron a buscar soluciones de financiamiento que quitaran del medio a los grandes bancos, que posterior a la crisis, estaban tan rígidos que el acceder a soluciones crediticias era muy difícil. Garcia et al. (2013) describen como nace lo que hasta hoy se conoce como la máxima expresión de las finanzas colaborativas el Crowdfunding, que traducido al español sería algo como el “*financiamiento colectivo*”. Sus primeras expresiones fueron para financiar proyectos musicales y cinematográficos pero hoy en día ya existen diferentes clases de crowdfunding, tales como Donaciones, Recompensa, Equity Crowdfunding, Crowdfunding de préstamo o crowdlending.

Así las cosas, los antecedentes podrían resumirse en dos grandes hitos. El primero un sector financiero que históricamente ha privatizado grandes ganancias por los servicios de intermediación financiera, y que en los casos de crisis financieras ha socializado sus pérdidas a través de los rescates financieros que han realizado los gobiernos. El segundo resulta como efecto del anterior, y es que las sociedades en las postcrisis realizan fuertes procesos de optimización de recursos que los han llevado a realizar transacciones P2P, soportadas principalmente por el gran avance tecnológico, fundamentalmente el uso del internet.

Problema de Investigación

Actualmente, en la sociedad colombiana los Establecimientos de Crédito (EC) regulados por la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC) son los encargados de intermediar entre las personas que tienen excesos de liquidez y los que necesitan de estos recursos. Esta intermediación financiera generó en 2016 utilidades por \$12,5 billones, de los cuales los bancos representaron 11.6 billones, SFC (2017). Este resultado se obtiene principalmente de la diferencia entre los intereses pagados al pasivo y los intereses cobrados al activo. Por ejemplo: los intereses pagados en los Certificados de Depósito a Término (CDT) a 90 días para la semana entre el 20 y 26 de febrero de 2017 reconocen una tasa del 6.72% efectivo anual (EA), información obtenida del Banco de la República (2017), mientras la parte activa, puede llegar a cobrar tasas del 33.51% EA para la modalidad de crédito de consumo y ordinario, 55.10% EA para la modalidad de microcrédito y 53.21% EA para la modalidad de crédito de consumo de bajo monto. Lo anterior puede observarse en la resolución 1612 del 26 de diciembre de 2016 de la SFC.

Los EC reciben los recursos del público y en su dinámica de maximización de utilidades buscan los segmentos de la población menos riesgosos para realizar la colocación de créditos. Gutierrez (2009) evidencia cómo en Colombia los EC no han querido incursionar de manera decidida en los segmentos más vulnerables de la población. Por tanto, en los créditos a personas naturales, los empleados formales tienen mayor acceso al crédito que los empleados informales, entendiendo que los primeros representan menor riesgo que los últimos. Las personas de ingreso permanente, accederán a créditos a menor costo que las personas de ingresos transitorios, esto nuevamente, impulsado por el nivel de riesgo.

Así se llega entonces a que las personas de estratos 1, 2, y 3 son las que menos acceso al crédito tiene y en caso de acceder son las que pagan un costo más alto por dichos servicios SFC (2015). Lo que más necesita esta población es la generación de oportunidades de financiamiento Amelec (2011). Barona (2004) Muestra cómo se generan incentivos para que en los años 90's nazcan instituciones que buscan generar créditos a estos segmentos de la población, y que en aras de no asumir los costos, tiempos y formalidades necesarias para ser una entidad regulada por la SFC, aportan un patrimonio inicial y buscan recursos en fondeadores nacionales e internacionales, los cuales son intermediados hasta llegar al prestatario final. Algunas de estas entidades son constituidas como Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL) otras son creadas como Sociedades Anónimas (S.A.) o Sociedades por Acciones Simplificadas (S.A.S) ninguna de las anteriores regulada por la SFC. Mena (2004) menciona que este tipo de entidades nacieron bajo el concepto de las microfinanzas. Por este concepto se entiende la prestación de servicios financieros a personas de bajos recursos, entre ellas préstamos, ahorro, seguros o transferencias; sin embargo la mayoría de las instituciones incursionaron en el microcrédito.

Específicamente en Colombia, las entidades se han enfocado en los microcréditos debido a que las cuentas de ahorros de las personas vulnerables no son muy atractivas a los análisis de costo beneficio. En el campo de las microfinanzas se pueden identificar tres segmentos que están definidos en la figura que se presenta a continuación:

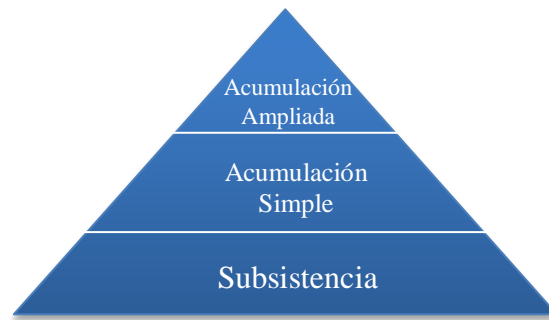
Base de la Pirámide Económica

Ilustración 1_ Diagramación de la base de la pirámide.

Fuente: Autor.

Las personas que pertenecen al segmento de subsistencia, regularmente acceden a soluciones financieras informales, es decir, por medio de agiotistas comúnmente conocidos como paga diarios o gota a gota. Las personas más afortunadas, bien sean de subsistencia o de acumulación simple acceden a créditos generados por empresas formales pero no reguladas por la SFC. Este tipo de personas regularmente obtienen créditos menores a 2 Salarios Mínimos Mensuales Vigentes (SMMLV) a altas tasas de interés, además de costos por: estudio de crédito, centrales de información de riesgo, Ley Mipyme, uso de plataformas tecnológicas, costos de recaudo del crédito entre otros que pueda generar la dinámica del mercado. (Asomicrofinanzas, 2017).

Después de casi tres décadas del uso de las microfinanzas como una estrategia para erradicar la pobreza, hoy en día se encuentra que las instituciones que un día nacieron para atender la población más vulnerable, hacen colocaciones, por Ley, hasta de 120 SMMLV, esto es \$88,5 millones de pesos, al mismo tiempo el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) ha determinado que un hogar se considera pobre cuando sus ingresos mensuales son inferiores \$0,8 millones y estará en la pobreza extrema si sus ingresos son inferiores a \$0,4 millones. Así Colombia tiene 28% de su población pobre y 8,5% de la población en la pobreza extrema. (DANE, 2016).

Dado lo anterior, la sociedad colombiana está viendo como las entidades generadoras de microcrédito no reguladas por la SFC, hacen cada vez un ejercicio más juicioso en el análisis de sus potenciales clientes, lo cual las lleva a abandonar la base de la pirámide buscando cada vez una menor exposición al riesgo. Serrano y Gutierrez (2014), afirma que las IMF requieren de altos costos operativos y adicionalmente carecen de fuentes de financiación de bajo costo (depósitos y donaciones), aun así deben ser sostenibles y adicionalmente aumentar ingresos, además del alto riesgo que las microfinancieras deben asumir; esto difiere en las altas tasas de interés cobradas a los prestatarios. De allí que las IMF estén realizando estudios mucho más rigurosos y exigiendo mayores requisitos que disminuyan el nivel de riesgo.

Este ejercicio resulta tan marcado, que algunas de las entidades que nacieron como ESAL S.A o S.A.S hoy en día se han convertido en entidades reguladas por la SFC, bien sea como bancos o compañías de financiamiento, algunos ejemplos son:

- Fundación WWB se convirtió en Banco W
- Fundación Mundo Mujer se convirtió en Banco Mundo Mujer
- Corporación Mundial de la Mujer Colombia y la Corporación Mundial de la Mujer Medellín se unieron para convertirse en Banco Bancamía

Esta situación ha significado que el crédito informal se fortalezca y/o que la población vulnerable pague unos altos costos para acceder a soluciones de financiamiento, lo que no les permite acumular riqueza y por ende mantenerse en la base de la pirámide. Dentro de las nuevas tendencias se encuentra el Fintech. Esta es la forma abreviada de escribir dos palabras en inglés “Finance” y “Technology” el concepto implica la forma en cómo las empresas emplean la tecnología de la información para crear y otorgar servicios financieros de una manera más eficiente y a menor costo. Así, en los últimos dos años el Fintech ha llevado a que nazcan

instituciones como: Lineru, Rapicredit, entre otras, donde por un crédito de \$100 mil pesos, las personas tengan que pagar a 30 días \$161 mil pesos, cobrando una tasa periódica a 30 días de 61% distribuida en varios conceptos. Lo anterior se puede evidenciar en la plataforma online de Rapicredit.

Plataforma de préstamos online – Rapicredit



Ilustración 2 _ Simulación cálculo de préstamos

Fuente: www.rapicredit.com

Como complemento, los establecimientos de créditos regulados incrementan sus utilidades intermediando los ahorros de la población que posee excedentes de dinero a quienes les reconocen unas bajas tasas de interés como se evidencia en el simulador de crédito de la página web de Bancolombia, donde el rendimiento proyectado de una inversión en un certificado de depósito a término (CDT) con tasa fija de un millón de pesos (COP \$1,000,000) en tres opciones a 60, 90 y 120 días genera unos rendimientos mínimos comparados con los valores que deben pagar los deficitarios al momento de requerir financiación.

Simulador de Certificado de Depósito a Término – Tasa Fija

	Opción solicitada	Primera opción propuesta	Segunda opción propuesta
Simulación a	60 días	90 días	120 días
Tasa efectiva	0.15%	4.55%	4.75%
Tasa nominal	0.15%	4.47%	4.68%
Rendimientos por periodo antes de retención en la fuente	\$249.84	\$11,185.91	\$15,589.05
Retención en la fuente por periodo	\$9.99	\$447.44	\$623.56
Rendimientos por periodo después de retención en la fuente	\$239.85	\$10,738.47	\$14,965.49

Ilustración 3_ Simulaciones de Certificado de Depósito a Término.

Fuente: <http://www.Bancolombia.com/>**Objetivo de Investigación****Objetivo General**

Diseñar una metodología de financiamiento P2P entre los inversionistas y la población Colombiana que pertenece a la base de la pirámide, que permita la generación de una economía colaborativa.

Objetivos específicos

- Caracterizar los diferentes modelos de financiamiento tradicionales a los cuales recurren las personas de la base de la pirámide que requieren de recursos económicos para su sustento o para la realización de una actividad generadora de ingresos.

- Caracterizar los modelos de finanzas colaborativas existentes en el ámbito nacional e internacional, con el fin de establecer sus características.
- Determinar las características de modelos de financiamiento y de finanzas colaborativas que se ajusten a las condiciones del mercado colombiano para la puesta en marcha y cumpliendo de la regulación nacional.

Manejo de Hipótesis

La hipótesis del trabajo de investigación se basa en que bajo las condiciones normales de la economía colombiana, es posible implementar un servicio financiero de intermediación crediticia basado en una estructura P2P, logrando que los ahorradores incrementen la rentabilidad de su patrimonio mientras, que la base de la pirámide pague unos menores intereses por el acceso al crédito.

Justificación de la Investigación

Esta investigación resulta muy importante para la situación colombiana actual, dado que, existe un exceso de protección para las personas naturales inversionistas, al mismo tiempo que se evidencia una desprotección total hacia las personas naturales que solicitan los créditos, en especial para la base de la pirámide. Adicionalmente, tanto la Unidad de Regulación Financiera (URF) como la SFC han venido frenando la incursión del Crowdfunding en Colombia, por dos razones fundamentales: la primera es un error de concepción que se desprende del sesgo de protección hacia el inversionista. La segunda, se basa en la proposición de una regulación desmedida que busca generar barreras de entrada al negocio en aras de proteger a los monopolios

empresariales y corporativos colombianos, pues con ello se abren mercados altamente competitivos para el sistema económico tradicional. (Amaya & Forero, 2016).

Por lo anterior, generar un modelo de finanzas colaborativas basado en un esquema P2P, que cumpla las condiciones exigidas por la regulación colombiana, representa un avance significativo para la sociedad, logrando que las personas con excedentes puedan obtener mejores rendimientos que los ofrecidos por el mercado bancario actual y que al mismo tiempo apoyen a las personas más necesitadas y con deseos de mejorar su calidad de vida ya que actualmente los demandantes de crédito deben reconocer unas altas tasas de interés para acceder a financiación.

Limitaciones y Delimitaciones

El análisis y los resultados están planteados para brindar mejores soluciones de acceso al financiamiento para la base de la pirámide. Por tanto el modelo será atractivo para la población que presenta inclusión financiera muy baja o nula. Dado que el marco regulatorio es de alcance nacional, el modelo presentado debe poder aplicarse en todo el territorio colombiano. El modelo será auto-sostenible en términos financieros, pero los resultados financieros no persiguen la lógica del modelo bancario tradicional.

Definición de Términos

Acumulación Ampliada: persona que posee uno o más inmuebles, ha acumulado activos, tiene diversificadas sus fuentes de ingresos, tiene capacidad de vender a contado y a crédito, ha contratado más de 5 empleados.

Acumulación simple: persona que posee vivienda propia o la está pagando, mediana liquidez y acumulación de activos, el negocio es la principal fuente de ingresos, posee línea de crédito con proveedores y puede llegar a tener entre 1 y 4 empleados.

Agiotista: persona que presta dinero a otra persona, generalmente cobrando tasas de interés por encima de lo máximo permitido por ley.

Auto sostenible financieramente: capacidad de cubrir sus propios costos de operación y generar utilidades que le permitan mantenerse a través del tiempo.

Centrales de información de riesgo: sociedades o agremiaciones de carácter privado en las cuales se registra el comportamiento crediticio, financiero y comercial de las personas que celebran operaciones con entidades financieras, cooperativas y empresas del sector real.

Crédito: operación financiera donde una persona (acreedor) presta una cantidad determinada de dinero a otra persona (deudor), en la cual, este último se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido de acuerdo a las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera.

Donaciones: dinero o valor en especie concedido voluntariamente por una persona natural o jurídica a otra persona natural o jurídica sin contraprestación alguna.

Economía colaborativa: intercambio de bienes o servicios entre personas naturales, a cambio de una compensación justa y convenida entre las mismas.

Empleados formales: persona que realiza una actividad que se encuentra establecida en un contrato de trabajo y goza de protección y beneficios establecidos por ley.

Empleados informales: Persona natural que se dedica a una actividad informal, no se encuentra registrada en cámara de comercio y generalmente sin registros contables.

Entidades de fomento: Instituciones que tienen operaciones de crédito y que apoyan el desarrollo de ciertos sectores de la economía, ya sea otorgando créditos con bajas tasas, periodos de gracia e incluso condonación de obligaciones.

Estrato: Clasificación que se da a las viviendas de un municipio determinado con el objetivo de categorizarlos, en Colombia los estratos más bajos de la población son los clasificados como estratos 1,2 y 3 que son los que corresponden a las viviendas donde sus moradores generan menos ingresos y los estratos más altos 6 y 5 generan los ingresos más altos.

Financiamiento: Conjunto de recursos monetarios con los cuales una persona se financia, generalmente son préstamos otorgados por terceros que complementan los recursos propios.

Finanzas colaborativas: intercambio de dinero entre personas, a cambio de una compensación justa y convenida entre las mismas.

Garantías reales: propiedades ofrecidas como respaldo de una obligación, las más conocidas son las hipotecas para el caso de inmuebles y las pignoraciones en caso de vehículos.

Gota a gota: Es el mismo agiotista. Persona que presta dinero a otra persona, generalmente cobrando tasas de interés por encima de lo máximo permitido por ley.

Intermediación financiera: Acción que consiste en captar dinero del público para ofrecerlo a otras personas, actividad propia especialmente de los bancos, cooperativas y compañías de financiamiento.

Microcrédito: Sistema de financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo, es de 25 SMMLV (Salarios mínimos legales vigentes), sin que un solo deudor pueda sobrepasar dicha cuantía.

Microempresa: según la ley 590 de julio 10 de 2000, modificada por la Ley 905 de 2004. Hace

referencia a una unidad económica que tiene activos totales hasta de 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes y menos de 10 empleados.

Microempresario: Trabajador independiente, dueño de una microempresa.

Microfinanzas: Otorgamiento de servicios de financiación, protección, transacción a personas de bajos ingresos. Generalmente corresponde en financiación a créditos de bajos montos y plazos cortos. En protección a micro seguros y transacción, operaciones de giros y remesas.

Obligaciones: Compromisos monetarios generados por conceptos de préstamos entre una persona natural o jurídica con otra, natural o jurídica.

P2P: Tecnología Peer to Peer (relación entre iguales), que se aplica a la economía colaborativa con el objetivo de compartir la creación, producción, distribución, consumo y comercio de bienes y servicios entre diferentes personas.

Paga diario: Otra definición que se le otorga al agiotista o gota a gota. Persona que presta dinero a otra persona, generalmente cobrando tasas de interés por encima de lo máximo permitido por ley.

Personas jurídicas: Organización con derechos y obligaciones, constituidas por personas naturales (una o varias). Establecidas con o sin ánimo de lucro.

Personas naturales: Todo individuo de la raza humana, para efectos de este documento hace referencia a individuos mayores de 18 años que son considerados adultos en capacidad de adquirir derechos y obligaciones.

Prestatario: Persona que toma dinero en calidad de préstamo.

Subsidios: Estímulos generalmente económicos, otorgados a personas naturales o jurídicas para impulsar el desarrollo de una actividad específica.

Subsistencia: Personas que se auto emplean y generan utilidades limitadas que sólo le alcanzan

para cubrir sus necesidades básicas, no posee vivienda propia, nula o poca acumulación de activos, no posee línea de créditos ni empleados.

Tasas de interés: Precio que se paga por el dinero. Reconocimiento que se hace por el préstamo de un dinero.

Marco Teórico

Revisión de Literatura

Microfinanzas

Definiciones y Antecedentes

Irarrazabal, Puga, Morandé, y López (2009), proporcionan un concepto amplio y claro de las microfinanzas donde mencionan que inicialmente hacía alusión a la financiación de las microempresas, es decir limitado de manera exclusiva al otorgamiento de créditos a los propietarios de microempresas y denominado microcrédito. Posteriormente, Tulcan (2016) la evolución de las microfinanzas permitió que se involucraran otros conceptos como ahorro, remesas y seguros para tener una integralidad en lo que hace referencia al complemento para la supervivencia de una unidad familiar, incluso agregando temas de capacitación y asistencia técnica; con el objetivo de fortalecer la unidad económica y por ende mejorar la calidad de vida del microempresario.

En este mismo orden de ideas Amelec (2011) comenta respecto a la definición de microcrédito que, consiste en otorgar pequeños préstamos a personas de bajos ingresos con el objetivo de crear o fortalecer sus unidades productivas con el ánimo de aportar a mejorar su calidad de vida.

La historia de las microfinanzas se remonta al año 1978 como lo menciona Kim (2000) donde hace alusión al trabajo desarrollado en Bangladesh por el profesor Mohammed Yunus dando la oportunidad a los pobres de responsabilizarse de una obligación de crédito, que a la postre crea una organización no gubernamental (ONG) y posteriormente se convertiría en el Banco Grameen atendiendo más de 2 millones de clientes. Contemporáneamente se gestaba una iniciativa similar en Latinoamérica promovida por una entidad norteamericana llamada ACCIÓN Internacional que también basaba sus argumentos en que las personas pobres podían asumir una obligación, el impedimento no era su falta de capacidad de pago, sino que una de las grandes falencias estaba en las tecnologías utilizadas para financiar a un cliente tradicional que no era la conveniente para determinar la capacidad de pago de una persona de bajos recursos. (Cavanna, 2007).

Garayalde, Gonzalez, y Mascareñas (2014), igualmente hacen alusión al trabajo desarrollado en Asia por parte del profesor Yunus con el modelo de financiación de grupos solidarios en donde cinco (5) personas se respaldaban mutuamente y que presentó un programa con unos excelentes indicadores de calidad de cartera. También menciona la labor realizada por ACCIÓN Internacional que igualmente desarrolló el modelo de grupos solidarios pero en esta región se conformó con grupos de tres (3) personas.

Metodologías Crediticias

Dada la asimetría y la limitación de información las Microfinanzas han generado su propia evolución. Castillo (2013) Evidencia la existencia de diversas opciones o formas para el financiamiento de las microempresas dando lugar a lo que se denominan metodologías crediticias. Para ello se realizará una breve descripción de las metodologías de crédito más utilizadas y así mismo mostrar lo que se considera la evolución en el otorgamiento de los créditos.

Banca Comunal:

Como su nombre lo indica se basa en un acto de comunidad en donde en forma asociativa se reúnen un número aproximado entre 20 y 30 personas con el interés de acceder a servicios financieros. Esta metodología se basa en que los integrantes asumen totalmente la dirección del banco comunal conformado, por tanto entre ellos mismos se nombran los respectivos representantes y determinan las condiciones del banco comunal como son el manejo del dinero recaudado para los pagos de las cuotas del crédito adquirido (capital, intereses y demás costos), las cuotas de ahorro definidas y demás decisiones establecidas. (Gallo, 2009).

La entidad, que generalmente es una Institución Microfinanciera (IMF) otorga el préstamo al banco comunal y de manera solidaria todos y cada uno de los integrantes responden por la obligación adquirida. La idea es que además de autogestionar el banco comunal, se recaude los valores correspondientes al pago de las cuotas del crédito adquirido, y se genere un excedente por valores ahorrados por los integrantes ya que a futuro se espera que con los ahorros generados el banco comunal se autogestione y tenga la capacidad de generar el valor de los préstamos requeridos sin necesidad de utilizar los servicios de la IMF.

Grupos Solidarios:

Como lo menciona Lacalle (2000) también existen otras formas o metodologías como lo es la de grupos solidarios los cuales normalmente se forman entre 5 y 8 personas que se respaldan solidariamente entre sí, tiene otras particularidades basadas en capacitaciones y asistencia técnica con el objetivo de lograr tener mejores administradores y empresarios. Generalmente se otorgan créditos cuyo plan de inversión es para capital de trabajo. De acuerdo con la apreciación de Gulli (1999) los grupos solidarios buscan reducir los costos de transacción

y reemplazar las garantías. En otro de sus apartes en el mismo documento Gulli (1999) dice claramente que los grupos solidarios además de consolidarse para una operación de crédito logran mejorar su calidad de vida, autoestima y reputación en el manejo de sus compromisos de los integrantes de cada uno de los grupos.

Crédito Individual:

Toledo (2009) describe de una forma práctica y sencilla lo que se considera la metodología de crédito individual basado en los pilares claves denominados voluntad de pago que hace referencia a la moralidad que tiene el potencial cliente microempresario de honrar su obligación y capacidad de pago como segundo elemento, es decir la combinación de los dos elementos da argumentos claros y sólidos al asesor u oficial de crédito frente a la opción de financiar o no al solicitante de los servicios de crédito; así mismo es claro en manifestar que sí se realiza un buen análisis de las variables mencionadas, se podría lograr generar con el cliente relaciones de largo plazo.

Se considera que el crédito individual es una clara evolución de las metodologías crediticias para la financiación en Microfinanzas. Lo anterior dado a que inicialmente se agrupan para darse a conocer, tener capacidad de gestionar una obligación y capacidad de ahorro, (Banca Comunal). Posteriormente se asocian en grupos más pequeños (Grupos Solidarios) que como el anterior modelo de banca comunal se respaldan entre ellos de manera solidaria, es decir que al presentarse incumplimiento en el pago de la obligación por parte de alguno de los integrantes, los demás integrantes gestionan para lograr que el compañero se coloque al día o en su defecto ellos asumen la obligación. Finalmente, con la evolución de las unidades productivas de los integrantes de las metodologías grupales se genera el crédito individual donde cada persona

responde por su propio crédito. Generalmente las instituciones microfinancieras financian solamente para capital de trabajo a las metodologías consideradas grupales y a la metodología individual, adicionalmente a la financiación para capital de trabajo también les financian para adquisición de activos fijos, arreglos locativos entre otros planes de inversión.

Vale la pena destacar lo escrito por Castillo (2013) donde menciona que las metodologías de crédito grupales tienen la particularidad que los integrantes se autoseleccionan, esto se da por el alto grado de conocimiento en su comunidad, y así de manera fácil determinan quienes pueden pertenecer al grupo o de lo contrario lo descartan. Lo anterior toma alta validez por la situación del bajo análisis de riesgo de crédito que presentan estas metodologías.

Microfinanzas en Colombia

La participación de los pobres en el sistema financiero era una utopía hace unos años atrás, dado a la carencia de las garantías exigidas por los bancos y a la falta de información financiera confiable que permitiera tomar decisiones respecto al riesgo para el otorgamiento de los créditos. Lo anterior obligaba de cierta manera a que el financiamiento para estas personas se limitara a recursos proveídos por familiares o personas allegadas. Cuando no era posible la consecución de estos recursos por las vías mencionadas, la otra opción que quedaba era la de prestamistas que en la mayoría de los casos, cobraban tasas exageradas para cubrir las necesidades de capital requerida por los clientes de hecho a la fecha aún subsiste este tipo de financiamiento en Colombia.

Como lo describe Aristizabal (2007) en Colombia en la década de los años 60s se inician los primeros pasos de apoyo hacia este segmento del mercado con programas a microempresarios, a la pequeña producción agroindustrial y a poblaciones de bajo número de habitantes.

Barona (2004) escribe de una manera amplia y clara respecto a la evolución de las microfinanzas en Colombia; este desarrollo inicia en los años 80s con un enfoque de capacitación empresarial para los microempresarios y por el afán de lograr la participación de los mismos en estas capacitaciones se genera el crédito que es utilizado como componente complementario de la formación en habilidades empresariales.

Respecto a la consolidación de las microfinanzas en Colombia, Aristizabal (2007) hace alusión al apoyo otorgado por el Ministerio de Desarrollo que a través del Departamento de Planeación Nacional creó una oficina enfocada al desarrollo de las microempresas, para ello gestionó por medio del Instituto de Fomento Industrial con un programa denominado Finurbano que fue el encargado del otorgamiento de créditos para impulsar el sector a través de la financiación a entidades no gubernamentales que a su vez financiaron a los microempresarios.

Gutierrez (2009) Plantea la diversidad de organizaciones que incursionaron en el mundo de las microfinanzas, entre ellas bancos comerciales y Organizaciones no Gubernamentales (ONG), siendo estas últimas las que han llevado gran parte del protagonismo en el desarrollo de las microfinanzas, dado que no se encuentran reguladas, lo cual les permite un campo de acción y reacción más liviano, generando metodologías especializadas para poder desarrollar un servicio más personalizado. Sin embargo, tienen limitantes como son los costos de operación generados por el mismo servicio personalizado, problemas para el fondeo y temas de personal especializado.

Bonilla (2016) Profundiza más al respecto en donde hace una clara referencia a los diferentes estamentos que componen el sistema financiero colombiano. Por un lado están las entidades normalmente conocidas como “formales” que corresponde a las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera como son los bancos comerciales, las cooperativas y compañías de

financiamiento que deben cumplir a cabalidad con la alta exigencia que conlleva la regulación. Por otra parte menciona otras instituciones que si bien no están vigiladas por la Superintendencia Financiera tienden a llevar una regulación propia y se agrupan entre sí con el apoyo de entidades encargadas de ser guía y ofrecer información técnica y de investigación del sector como lo es la Asociación Colombiana de Instituciones Microfinancieras (Asomicrofinanzas), Asobancaria y banca de oportunidades.

Almonacid y Torres (2012) profundizan respecto a la forma como las entidades de microfinanzas por medio de su personal denominado oficiales de crédito, realizan un servicio personalizado, ya que son los encargados de levantar la información del cliente para determinar la posibilidad de financiarle o no una operación de crédito. Dentro de los elementos a resaltar está la evaluación cualitativa que se debe realizar en el sector de residencia o negocio del cliente; con vecinos, análisis de la zona, riesgos sociales y vías de acceso entre otras variables. Adicional al análisis social o cualitativo, se debe realizar una evaluación financiera que en muchos casos requiere el levantamiento de la información por parte del oficial de crédito, dado a que normalmente estos clientes de la base de la pirámide no cuentan con información contable o de registros que les permita tener un conocimiento de la situación financiera de su negocio.

Entidades que financian microcrédito en Colombia

De acuerdo al reporte de la Asociación Colombiana de Instituciones Microfinancieras, en el mes de Febrero del 2017, las siguientes entidades reportan las cifras relacionadas a continuación en lo que refiere a Cartera Bruta y Número de Clientes:

Tabla 1: Entidades que financian microcrédito en Colombia

Entidad que reporta	Tipo	Total Cartera Bruta de Microcrédito (millones)	Número de clientes con Microcrédito
Banco Mundo Mujer	Banco	1.185.674	496.265
Bancamía	Banco	1.085.271	324.664
Banco WWB	Banco	879.606	207.604
Banco Caja Social	Banco	789.988	121.669
F. delamujer	IMF	712.691	315.711
Bancompartir	Banco	707.501	85.289
Bancolombia	Banco	630.402	44.997
Banco de Bogotá	Banco	362.488	58.959
F. Comultrasan	Coop.	263.835	51.427
Crezcamos	IMF	261.517	108.529
Contactar	IMF	221.765	85.379
Interactuar	IMF	167.228	40.593
Micro. Colombia	Coop.	160.479	46.093
Encumbra	IMF	59.498	24.207
F. Amanecer	IMF	48.873	14.870
Confiar	Coop.	40.602	5.971
Opportunity	CF	35.423	6.908
Banco Coopcentral	Banco	32.447	3.185
F.Coomeva	IMF	30.234	2.498
Crearcoop	Coop.	27.217	4.772

Actuar Quindio	IMF	22.754	6.302
Actuar Caldas	IMF	22.467	6.755
FMSD	IMF	17.185	6.128
Actuar Tolima	IMF	16.605	10.602
F. Alcaraván	IMF	10.954	3.694
Finamiga	IMF	10.119	3.757
Comerciacoop	Coop.	7.080	1.642
Fundesmag	IMF	2.329	842
Actuar Atlántico	IMF	1.996	1.055
Uniminuto	Coop.	32.624	24.992
Comfama	IMF	142.082	121.334
Banco Agrario	Banco	5.427.325	876.020
Total		13.241.555	2.966.387

Fuente: Boletín N° 75 Asomicrofinanzas - Febrero 2017

Comparativo de las tasas de interés en Latinoamérica

Para efectos de este comparativo se hizo una evaluación respecto a las publicaciones existentes en los bancos centrales de los diferentes países.

Bolivia

El Banco Central de Bolivia informa las siguientes tasas para la semana del 5 al 11 de junio de 2017:

Tabla 2: Tasa Efectiva Anual Banco Central de Bolivia

Tipo de Entidad	Número de Entidades	Tasa de Interés Promedio (e.a) Microcrédito
------------------------	----------------------------	--

Bancos Múltiples	8 bancos	14,23%
Entidades Especializadas en Micro finanzas	4 bancos múltiples	15,70%
	2 bancos pyme	14,74%
Entidades Financieras de vivienda	1 entidad	10,46%
Cooperativas de ahorro y crédito	28 cooperativas	16,16%
Instituciones financieras de desarrollo	7 instituciones	29,00%

Fuente: Banco Central de Bolivia

Perú:

El Banco Central del Perú presenta las tasas efectivas de interés activas promedio de las empresas bancarias por modalidad, en moneda nacional (En términos efectivos anuales):

Tabla 3: Tasas de Interés por Modalidad

Periodos año 2017	Pequeña y Microempresas	
	<i>Hasta 360 días</i>	<i>Más de 360 días</i>
Ene.	32,1%	23,6%
Feb.	32,2%	23,6%
Mar.	32,3%	23,7%
Abr.	32,5%	23,6%
May.	32,8%	23,6%
Jun. 1-13	34,0%	23,6%

Fuente: Banco Central de Reservas del Perú, (15 de junio de 2017)

Ecuador

El Banco Central del Ecuador tiene categorizado los microcréditos de acuerdo en tres subsegmentos establecidos de la siguiente manera: Acumulación ampliada, acumulación simple

y microcrédito minorista. Con unos criterios previamente definidos que a continuación se relacionan:

Tabla 4: Subsegmentos del Microcrédito

Corporativo	Criterios (Nivel de Ventas)	Criterios (Monto)	Tasa de Interés Máxima	Criterio Destino
Acumulación Ampliada	\leq USD 100,000	$>$ USD 10,000	21,60%	Microcrédito de Acumulación Ampliada: Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del Sistema Financiero Nacional sea superior a USD 10, 000,00 incluyendo el monto de la operación solicitada.
Acumulación Simple	\leq USD 100,000	$>$ USD 1,000 & \leq USD 10,000	25,07%	Microcrédito de Acumulación Simple: Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del Sistema Financiero Nacional sea superior a USD 1, 000,00 y hasta USD \$10, 000,00 incluyendo el monto de la operación solicitada.
Minorista	\leq USD 100,000	\leq USD 1,000	28,04%	Microcrédito Minorista: Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del Sistema Financiero Nacional, sea menor o igual USD 1, 000,00 incluyendo el monto de la operación solicitada.

Fuente: Banco Central del Ecuador, tasa de interés efectiva a Junio de 2017.

Colombia

La Superintendencia Financiera de Colombia, en desarrollo de sus atribuciones legales y reglamentarias, mediante la Resolución 1233 de 2016 certificó el interés bancario corriente para las modalidades de microcrédito y crédito de consumo de bajo monto, en los siguientes términos:

Tabla 5: Tasa de interés microcrédito y crédito de bajo monto

Modalidad de crédito que aplica	Interés Bancario Corriente	Usura	Vigencia
Microcrédito	36.73%	55.10%	1º octubre de 2016 al 30 de septiembre de 2017
Consumo de bajo monto	35,47%	53.21%	1º octubre de 2016 al 30 de septiembre de 2017

Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia

El Salvador

La Superintendencia del Sistema Financiero del Salvador estipula las siguientes tasas de interés efectivo anual, con un promedio del 33,33% para actividades productivas y un 46,69% en microcrédito y otros destinos:

Tabla 6: Tasas de interés El Salvador

Tasas Activas	Créditos para Actividades Productivas	Microcréditos y Otros destinos
Banco Agrícola S.A	26,50%	59,50%
Banco Cuscatlan El Salvador S.A.	19,00%	22,00%
Banco Davivienda Salvadoreño S.A	80,25%	-
Banco Hipotecario Del Salvador S.A	43,86%	59,22%
Banco De Fomento Agropecuario	16,63%	46,05%
Banco G&T Continental El Salvador S.A	21,54%	-
Banco Promerica S.A	25,53%	-

Superintendencia del sistema financiero El Salvador - Tasas de Interés Activas Junio 201

Guatemala

La Superintendencia de Bancos de Guatemala presenta información de tasas de interés promedio ponderada de cartera de créditos por banco:

Tabla 7: Tasas Promedio Ponderada

Instituciones Bancarias	Empresarial Mayor	Empresarial Menor	Microcrédito
El Crédito Hipotecario Nacional De Guatemala	0,09%	10,90%	23,05%
Inmobiliario, S. A.	8,39%	12,42%	26,74%
De Los Trabajadores	8,30%	13,62%	13,16%
Industrial, S. A.	7,13%	9,36%	23,18%
De Desarrollo Rural, S. A.	7,94%	11,96%	18,56%
Internacional, S. A.	7,73%	9,70%	-
Citibank, N.A., Sucursal Guatemala	-	36%	-
Vivibanco, S. A.	11,09%	12,39%	-
Ficohsa Guatemala, S. A.	11,02%	11,78%	10,60%
Promerica, S. A.	10,75%	14,51%	18,39%
De Antigua, S. A.	-	24,14%	38,40%
De América Central, S. A.	7,04%	8,90%	10,79%
Promerica De Guatemala, S. A.	8,86%	11,76%	10,51%
Agromercantil De Guatemala, S. A.	7,15%	9,48%	9,31%
G&T Continental, S. A.	7,47%	13,04%	27,78%
De Crédito, S. A.	11,84%	12,70%	22,95%
Azteca De Guatemala, S. A.	-	16%	-
Inv, S. A.	10,76%	11,86%	10,48%
Sistema Bancario	7,40%	11,22%	21,29%

Fuente: Superintendencia de Bancos Guatemala - Abril 2017

Honduras

La Comisión Nacional de Bancos y Seguros de Honduras, proporciona información de tasa efectiva anual por tipo de entidad:

Tabla 8: Tasa Efectiva Anual a corte de Abril 2017

Bancos Comerciales	
Banco Hondureño Del Café, S.A. (BANHCAFE)	53,88%
Banco Del País, S.A. (BANPAIS)	41,19%
Banco Davivienda Honduras, Sociedad Anónima (BANCO DAVIVIENDA)	21,87%
Banco Popular, S.A. (BANCO POPULAR)	75,74%
Banco de Desarrollo Rural Honduras, S.A. (BANRURAL)	39,90%
Sociedades Financieras	
Financiera Solidaria, S.A (FINSOL)	85,97%
Financiera Insular, S.A. (FINISA)	41,49%
Financiera Finca Honduras, S.A. (FINCA HONDURAS)	76,86%
Odef Financiera, S.A. (ODEF FINANCIERA, S.A.)	62,83%
OPDF De Primer Nivel	
Fundación Microfinanciera Hermandad de Honduras (HDH -OPDF)	45,40%
Asociación Familia Y Medio Ambiente, Opdf (FAMA)	61,86%
Fundación para el Desarrollo de Honduras Visión (FUNED)	48,07%
Proyectos E Iniciativas Locales para el Autodesarrollo Regional de Honduras (PILARH, OPDF)	46,24%
Fondo para el Desarrollo Local de Honduras, Opdf (CREDISOL)	77,78%

Fuente: Comisión Nacional de Bancos y Seguros / Abril 2017

Pérdida de la misión Drift de las instituciones microfinancieras en Colombia

Como lo mencionan Bédécarrats, Lapenu, y Zomahoun (2010), las instituciones microfinancieras de más tamaño son las que se enfocan menos en los pobres, las IMF pequeñas y medianas tienden a permanecer dando respuesta a las necesidades de estas personas de la base de la pirámide.

Los motivos que conllevan a esta pérdida de la misión generalmente tienen que ver con el riesgo que se asume al atender a los clientes de la base de la pirámide, ya que siendo los más pobres son los que no tienen garantías para respaldar una obligación, así mismo, sus unidades productivas y familiares son más vulnerables frente a cualquier situación, ya sea de factores externos o internos que se le presenten. Dentro de los factores externos se puede nombrar cambios climáticos, competencia, alza de los productos a comercializar o de sus materias primas.

D'Espallier, Goedecke, Hudon, y Mersland (2016) afirman que el nivel de exposición al riesgo es mayor y hace que las instituciones microfinancieras con un nivel de crecimiento considerable empiecen a trasladar sus acciones para la consecución de clientes de acumulación simple o ampliada, dejando a un lado a los clientes de subsistencia.

Otro de los factores que hacen que las instituciones microfinancieras se desvíen de su razón de ser, es el generar cumplimiento de otros indicadores como lo son crecimiento de cartera, calidad de cartera entre otros que son analizados y revisados por calificadores de riesgos y fondeadores para decidir la colocación de sus recursos económicos.

Finanzas Colaborativas

Uno de los artículos más claros sobre economía colaborativa lo escribió Cañigual (2014) donde segmenta en tres grandes grupos lo que la autora llama “Consumo Colaborativo”. El

primer grupo se caracteriza por compartir el uso de bienes que las personas compran y que normalmente usan muy poco, evitando que otras personas los compren y cobrando un alquiler por estos. El segundo grupo está compuesto por un mercado de redistribución o de segundo nivel, este se caracteriza por vender o intercambiar bienes que han sido usados por uno o más dueños. El tercer grupo se compone de colaborarse según los estilos de vida, se trata entonces de personas que se unen para llevar a cabo las actividades que normalmente disfrutan, empleando el concepto de economías de escala en pro de disminuir costos. El artículo logra encajar una gran cantidad de experiencias en los tres grupos mencionados, brindando para su momento un panorama global del consumo colaborativo.

En el mismo sentido Walsh (2012) escribió una de las frases que más resuenan al momento de hablar de consumo colaborativo: *“algún día miraremos al siglo XX, y nos preguntaremos por qué poseíamos tantas cosas”*. La idea principal del artículo es reconocer que al final del día el beneficio es netamente social, no solo por la reasignación de recursos sino también por la interacción que se genera entre las personas cuando el mundo se impulsa por un mayor individualismo. Lo anterior destacando como base principal la generación de confianza hacia los demás y dando la oportunidad de confiar en el otro.

Rivera (2012) Describe el acelerado crecimiento que presentó la financiación colectiva entre 2009 y 2012. A través del libro busca brindar explicaciones de cómo el crowdfunding se volvió una herramienta exitosa y gigantesca. Aterrizo el crowdfunding no solo a un fenómeno de tendencia social, sino a una reestructuración socioeconómica mundial. El autor describe de manera explícita el fenómeno, sus respectivas variantes y cómo funciona en cada una de ellas. También describe las barreras legales y los riesgos asociados a la aplicación de este modelo. Finalmente expone una guía de cómo emplear esta alternativa para lograr la financiación

colectiva exitosa de un proyecto. El libro se basa en más de mil casos exitosos de crowdfunding, en diferentes países y de diferentes características todos realizados durante 2011.

El crowdfunding es el punto donde confluyen tres factores, el económico, el social y el tecnológico, así lo plantea Rodríguez (2013) en el documento donde presenta el factor tecnológico como el generador de la eficiencia que logra distribuir el riesgo de incumplimiento en las masas y la efectividad en la asignación del microahorro. Entonces el crowdfunding no es presentado como una versión electrónica de los canales tradicionales de financiación, por el contrario es toda una estructura que se fundamenta en acciones colectivas. Describe también los cuatro principales estilos de crowdfunding: donación, recompensa, participación accionaria y préstamo colectivo. En la última cobra especial relevancia el intermediario que facilita la plataforma tecnológica para que los prestamistas y prestatarios interactúen de manera directa, lo que evita barreras regulatorias. Como principal conclusión se encuentra el crowdfunding como una respuesta al cómo la sociedad ha querido iniciar a repensar los modelos económicos actuales.

Las preguntas que resultan naturalmente a estos esquemas de financiación colectiva, es si son una realidad o solamente son un conjunto de buenas intenciones. Garcia et al. (2013) se plantean como objetivo determinar la viabilidad del crowdfunding como alternativa de financiación, centrados en determinar la probabilidad de éxito y fracaso, incluso en los diferentes formatos de financiación. Los autores describen las principales plataformas de crowdfunding y con esto las cifras de los logros obtenidos. Concluyen entonces que las plataformas nacionales ofrecen una mayor probabilidad de éxito que una plataforma internacional, las primeras tendrán una probabilidad del 74% mientras las segundas tan solo el 44%. Los montos pequeños tienen mayores posibilidades de éxito que los montos grandes, por lo tanto excepto algunos casos, el

crowdfunding no es una buena opción para proyectos de gran envergadura. Finalmente plantean que el crowdfunding si es una alternativa real de financiación para pequeños montos.

Cañigual (2014) plantea en su libro cómo la economía colaborativa puede hacer que las personas vivan mejor con menos. Todos los seres humanos hemos compartido siempre algunos bienes o servicios buscando mejorar los costos de acceso a los mismos, no obstante, ese compartir resulta siempre a pequeña escala y con las personas más cercanas, ahora los componentes de internet y redes sociales, generan un boom estrepitoso. El autor presenta tres motores del cambio. En el primero presenta el uso del internet como principal impulsor de las relaciones entre las personas. El segundo es la omnipresencia que se alcanza gracias a la tecnología. Las falencias en el acceso a ciertos bienes o servicios como resultado de las crisis económicas. Una de las principales ideas que deja grabadas el autor es que el ejercicio de las economías colaborativas no implica los trastornos que conlleva una revolución, por el contrario es un renacimiento en red, es decir, un nuevo proceder donde la mayoría están de acuerdo en que lo nuevo es mejor. Este renacimiento implica entonces la transformación progresiva de los intermediarios que participan en la economía. Finalmente una idea principal está en cómo los ciudadanos han ido cambiando la forma en que los unos confían en los otros.

Naturalmente los fenómenos van evolucionando, Monteil (2014) se encarga de mostrar de forma holística todo lo relacionado con el consumo colaborativo, unos de los principales apartes es las posibles evoluciones de esta tendencia. Explícitamente, plantea algunas críticas al modelo, una de estas es el posible decrecimiento económico que puede presentarse cuando la demanda agregada que jalona la economía, comience a ser cada vez menor, planteando la gran problemática que se genera por la transición a un nuevo modelo de desarrollo.

Propone el documento que el consumidor del año 2030 no reivindicará el derecho a la propiedad pero sí el derecho al uso. El hiperconsumo seguirá pero cada persona tendrá menos cosas. La principal conclusión es que el consumo colaborativo encontró un ambiente ideal en la crisis de 2008, pero esta nueva forma de transar no depende solo de tales situaciones, por el contrario sí necesita de masas, confianza entre personas y tecnología. Entonces el hiperconsumo no va a desaparecer, aunque las formas de llegar a él van a ser no solo bajo el concepto de propiedad sino también bajo el concepto de uso.

Estas nuevas formas de colaboración han encontrado barreras legales en la mayoría de los países, incluso en muchos han llevado a los gobiernos a reestructurar las leyes, en otros menos desarrollados ha imperado el proteccionismo a los mecanismos económicos tradicionales. Diez (2015) presenta en específico los casos de Airbnb y Uber. En el primer caso son los hoteles quienes se pronuncian en contra de esta plataforma, dado que los anfitriones de las casas que se comparten pueden cobrar unos menores costos que los hoteles, debido a que no tienen que cumplir los controles regulatorios. En las mismas dimensiones se centran los taxistas con la plataforma de Uber, teniendo en cuenta que los últimos tienen menos costos de entrada y de mantenimiento.

Al final la sociedad se beneficia significativamente, aunque para los taxistas y los hoteles, exista competencia desleal. No obstante, hasta el momento del artículo solo hay expectativas de regulación para España, entendiendo que las leyes existentes están obsoletas. Resalta también el esfuerzo realizado por el Reino Unido, donde destaca que este es uno de los más avanzados en regulación en pro de la economía colaborativa, brindado el soporte necesario para que esta sea cada vez más segura y próspera. Una de las principales conclusiones está basada en la necesidad

de regular, pensando no solo en el proteccionismo hacia las empresas sino también a los consumidores.

Dentro del esquema de las finanzas colaborativas, empieza a gestarse un nuevo término, este es la ética. Es decir que estos nuevos esquemas de financiación además de ser solidarios son socialmente éticos. Así lo presenta Ramon (2016) esforzándose en presentar las exposiciones al riesgo de estas nuevas evoluciones, potencializadas en el fintech. El punto de partida está en que el enfoque desmedido por obtener cada vez mayores utilidades, sumado esto las regulaciones gubernamentales, genera cada vez más exclusión financiera, sabiendo que la misma afecta de manera frontal a la clase social menos favorecida. Por tanto, es importante contar con entidades financieras éticas, sin que esto ponga en peligro su sostenibilidad. En efecto, es necesario hacer mención al nacimiento de los primeros bancos éticos de los años 70 en Estados Unidos, sus principales características donde tal vez la más importante es la de tener un ánimo de lucro limitado. El principal riesgo descrito en el documento se centra en la alta capacidad que han alcanzado las compañías que realizan finanzas colaborativas, gracias al Fitech.

Estas grandes concentraciones de operaciones en pocos operadores pueden romper uno de los principios del esquema de finanzas colaborativas, la eliminación de los intermediarios. Entonces la principal conclusión, hace referencia a que hay un alto riesgo de que las finanzas éticas y solidarias sean absorbidas por la banca tradicional, rompiendo los beneficios del esquema social colaborativo. Por tanto, para mantener los beneficios de las finanzas éticas y solidarias, es estrictamente necesario que sean las mismas personas que refuercen los esquemas P2P.

Hoder, Wagner, Sguerra, y Bertol (2016) profundizan en lo que ellos denominan la “Revolución Fitech”, y cómo está transformando la financiación para la pequeña empresa. Con seguridad el punto más relevante se encuentra en la exposición de cómo las Fitech están

diluyendo la brecha de financiación de la pequeña empresa. Uno de los grandes retos en la financiación de pequeñas empresas está en la administración del riesgo, para esto las Fintech proponen nuevos modelos analíticos basados en datos comportamentales que se obtienen de lo que hoy se conoce como el “Big Data”². Un segundo gran aporte es la automatización de procesos, la potencialización de documentación digital y la disminución de los costos de traslado de la información, logrando una mayor eficiencia y eficacia al momento de tomar decisiones. Como tercer aporte están los planes de capacitaciones virtuales y herramientas digitales que generan acompañamiento y valor agregado en el desarrollo de herramientas de educación empresarial. Un cuarto aporte es la mejora de las plataformas de pago, cada vez más seguras y sencillas de usar, son de gran ayuda para los empresarios que necesitan con frecuencia de esta labor. Una de las principales conclusiones, se centra en resaltar la necesidad que tienen las entidades financieras de direccionar su estrategia hacia la innovación, en aras de acceder al potencial de crecimiento que representa acceder por medio de las Fintech a las pequeñas empresas.

Dada la revisión bibliográfica realizada, se encuentra que las Fintech proporcionan un ambiente muy favorable para el desarrollo de lo que se ha entendido como finanzas colaborativas. El principal reto entonces ha sido desarrollar la reglamentación que logre unas exigencias ajustadas a la dimensión de los nuevos negocios y que proteja al consumidor a través de menores costos y mayor agilidad según a lo que decida acceder.

² “Datos Masivos”; el término se refiere a cosas que se pueden hacer a gran escala usando nuevas técnicas de recopilación y análisis de enormes volúmenes de datos, creando nuevas formas de valor y transformando los mercados, las organizaciones, las relaciones entre los ciudadanos y los gobiernos.

Prestamos Peer – to – Peer (Persona a Persona)

En este capítulo se realiza un estudio explicativo respecto a la industria de préstamos persona a persona, conocidos también como peer – to –peer Lending, en el que se realiza una definición del término, una reseña histórica, se mencionan las características generales, metodologías, aspectos relacionados con el prestatario e inversor; se nombran 60 casos de éxito a nivel del mundo en la aplicación del modelo, de los cuales se efectúa un análisis comparativo, y finalmente se define el desarrollo del modelo en Colombia.

Industria de los Prestamos Peer – to – Peer (P2P Lending)

Son préstamos de personas o empresas sin la mediación de una institución financiera tradicional, esta es una nueva forma de ahorro o inversión que consiste en prestar dinero a particulares a cambio de un tipo de interés, existen muchas iniciativas de éxito en Europa, Norteamérica y Latinoamérica. (Jimenez J. , 2017).

Los préstamos persona a persona son una forma de financiación colaborativa y participativa de proyectos; este modelo surge en consecuencia de la disminución de crédito disponible debido a un dramático recorte de las fuentes de financiación y el estrechamiento de acceso a crédito que han tenido las entidades financieras privadas. Este entorno económico ha generado el desarrollo de distintas alternativas para salvar la brecha creada por el congelamiento de crédito; los préstamos P2P son una de estas alternativas impulsada por la tecnología. (Rodríguez, 2015). El factor tecnológico ha sido un poderoso facilitador de nuevas formas de interacción, intermediación y acción colectiva que no solo abrió la posibilidad a los préstamos P2P, sino que además, le dio un despegue definitivo con un alto grado de participación en redes sociales y plataformas tecnológicas. La infraestructura tecnológica hace posible el acceso a un amplio

grupo de usuarios en unas condiciones de interacción directa, a bajo costo y con un alcance territorial que era desconocido e inaccesible con los métodos tradicionales de financiación. (Rodríguez, 2015).

Características y Modalidades los préstamos P2P

Este término, que ha sido extendido en muchos idiomas, tiene principalmente tres características. Primero, la base comunitaria que en aglomeración reúne esfuerzos, recursos e ideas. Segundo, el objetivo de obtener financiación para un proyecto bajo esquemas jurídicos y económicos muy distintos. Tercero, el uso de tecnología que facilita la intermediación para canalizar las funciones que correspondan a cada modalidad de P2P. (Rodríguez, 2015).

- *Donaciones basadas en P2P*: El modelo está dirigido a facilitar el recaudo de fondos para proyectos sociales; se fundamenta en aportes de usuarios como donaciones para apoyar sin ánimo de lucro proyectos específicos de ayuda social liderados principalmente por ONGs. Mediante las plataformas tecnológicas, los donantes reciben información detallada y en tiempo sobre el estado de avance del proyecto, eso incentiva el compromiso de los donantes y promueve reiteradas y nuevas donaciones, incluso de mayor valor. (Rodríguez, 2015).
- *Recompensa basada en P2P*: En esta modalidad los usuarios contribuyen a la financiación de un proyecto específico con aportes de baja, media o alta cuantía, por recibir a cambio una recompensa que básicamente es una rentabilidad generada por los intereses cobrados a los prestatarios. Dentro de esta categoría se encuentran dos modelos, en el primero el inversor ve recompensada la contribución en una cuantía reducida, el segundo la inversión al proyecto retorna con el valor de lo invertido mediante un contrato que realiza el prestamista ya sea de compraventa, de obra o de prestación de servicios. (Rodríguez, 2015).

- *Préstamo o deuda basada en P2P*: Esta modalidad de financiación en masa se establece sobre operaciones de préstamo entre el grupo de inversores y los prestatarios con necesidades de financiar un proyecto que va de acuerdo a las funciones desempeñadas por los intermediarios (plataformas p2p) y las condiciones económicas de los préstamos. Por una parte el gestor de la plataforma actúa como un autorizado intermediario que recauda los aportes de los inversionistas, captando fondos de las personas para garantizar la devolución de los préstamos en determinadas condiciones; sin embargo con la aplicación de este método surgen efectos regulatorios, por lo que están sujetas a una estricta supervisión. De otra parte si esta modalidad se lleva como una sencilla plataforma para la interacción directa entre inversionistas y prestatarios, en la que su función es simplemente proporcionar a los usuarios el acceso y utilización de este entorno tecnológico para intercambiar información, identificar los intereses comunes, la negociación y conclusión de transacciones, se minimizan las consideraciones regulatorias y de supervisión. (Rodríguez, 2015)

Básicamente la ventaja principal de este modelo es la desintermediación bancaria, puesto que las operaciones de préstamo se realizan en condiciones similares a las del mercado, en las que se determina un interés según el análisis de riesgo y viabilidad del proyecto.

- *Equidad basada en P2P*: Consiste en la financiación en masa de proyectos mediante la participación en el capital de la sociedad promotora del plan de inversión. De esta manera la inversión que se recibe se toma como aportes de capital y el inversor se convierte en socio o accionista, con el derecho de participar en las condiciones legales, en los beneficios de la compañía y recibir parte de las ganancias.

De esta manera los préstamos peer –to – peer se han convertido en una verdadera alternativa para la financiación empresarial y personal. (Rodríguez, 2015)

Estructura, Funcionamiento y Participantes de los préstamos P2P

La estructura implica la participación mínima de tres actores: El prestatario o promotor del proyecto, el inversor del proyecto, el administrador de la plataforma y las responsabilidades jurídicas dependen a las funciones o servicios que otorga la plataforma. (Rodríguez, 2015)

Prestatario: Es la persona física o jurídica que requiere financiación para poner en marcha un proyecto o actividad cultural, artística, científica o empresarial; para lo cual utiliza la plataforma de préstamos P2P como escenario de presentación de su perfil o proyecto para atraer el interés de potenciales inversores mediante una calificación de riesgo y la viabilidad de la iniciativa propuesta.

Inversor: Es el usuario interesado en apoyar proyectos o propósitos de los prestatarios mediante ideas o recursos de diverso tipo, el modelo P2P se inclina hacia la participación de personas físicas como inversores que serán donantes, prestamistas, compradores, o auténticos socios.

Plataforma: Es el gestor entre el prestatario e inversor; este puede actuar simplemente como un prestador de servicios cuya principal función consiste en crear un entorno cerrado de interacción electrónica que proporciona a los usuarios registrados el acceso a los servicios, conocimiento de las posibilidades de financiación e inversión, facilita el seguimiento de las inversiones y promueve la interacción entre prestatario e inversor. La prestación de estos servicios puede ser gratuita o retribuida por medio de una cuota fija o un porcentaje sobre las transacciones, para ello, es necesario que el usuario realice previamente un registro; de esta manera el administrador de la plataforma ocupa determinadas funciones que garantizan la operatividad de la plataforma en lo que tiene que ver con el control de acceso, calificación

crediticia, gestión de pagos, exponer y supervisar el cumplimiento de las regulaciones referentes a la plataforma (políticas, reglas). En este caso el administrador de la plataforma es el generador de confianza y fidelidad en el entorno electrónico, por medio del cual se entablan relaciones directamente entre los usuarios según el propósito de la plataforma para celebrar contratos de donación, préstamo, compraventa o participación societaria en los cuales dicho administrador no interviene de forma directa. (Rodríguez, 2015)

Por otra parte el gestor o administrador de la plataforma puede tener una posición más activa, encargándose de la captación de los fondos, gestionar las inversiones y tramitar los préstamos garantizando su retorno. Para estos casos los administradores imitan las funciones de los mediadores financieros, esto hace que necesariamente se activen todas las normas regulatorias y de supervisión. (Rodríguez, 2015)

Este último esquema genera un debate sobre la regulación de los préstamos persona a persona, por un lado se argumenta que el sometimiento de los administradores de las plataformas a las mismas normas establecidas para los mediadores financieros extinguiría el crecimiento del sector y acabaría el sentido del mismo sobre la desintermediación, que causo el origen del modelo. De otra parte se advierte que el desarrollo de acciones reguladas sin supervisión, debilita la protección de usuarios, crea una situación de competencia desleal respecto a los mediadores financieros regulados, se activa el riesgo y afecta los intereses generales. De esta manera las propuestas de regulación están dirigidas principalmente al diseño de un modelo intermedio en el cual se contemplen las posibilidades de aligerar carga regulatoria para los gestores, así como también incluir exclusiones en la normativa que sean aplicables a los prestamos P2P, o eximir a los administradores de las plataformas del cumplimiento de determinadas obligaciones en algunas condiciones. (Rodríguez, 2015).

Prestamos P2P vs Préstamos Bancarios

Según Wang, Chen, Zhu, & Song (2015), el mecanismo de préstamo es casi el mismo en diferentes plataformas peer – to – peer; los usuarios potenciales (prestamistas y prestatarios) inicialmente deben hacer un registro con información personal tal como número de documento, actividad, cuenta bancaria, datos de contacto, monto, plazo destino para el préstamo requerido, etc; con base en esta información, se realiza un análisis sobre su calificación crediticia en las buro de crédito. Los prestamistas aportan cierta cantidad de dinero y eligen un patrón de préstamo; actualmente son dos, el primero consiste en que el inversor escoge uno o varios prestatarios en la plataforma y realiza la inversión; el segundo es que el inversor coloca el dinero en un fondo por medio del cual se diversifican las inversiones; mediante este último el inversor no conoce la información del prestatario.

Por lo general los préstamos se realizan por medio de subastas, es decir que cada inversor realiza el aporte que considere a la propuesta y el prestatario debe esperar hasta que las inversiones lleguen al tope del monto solicitado. Una vez la subasta se completa las transacciones relacionadas son enviadas al inversor para su posterior revisión, en esta etapa, se solicitan los documentos adicionales que demuestran la credibilidad; una vez recolectada y analizada la información el dinero se transfiere de las cuentas de los inversores a las cuentas de los prestatarios. (Wang, Chen, Zhu, & Song, 2015)

En la siguiente ilustración se detalla cada etapa del procedimiento, allí se observa que los prestamos P2P requieren mayor información y operaciones en comparación con el préstamo bancario; una de las razones obedece a que la información para evaluar el crédito debe ser mayor

y la otra es que los préstamos P2P facilita a los inversores elegir a los prestatarios, por lo que el flujo de información es más complejo. (Wang, Chen, Zhu, & Song, 2015)

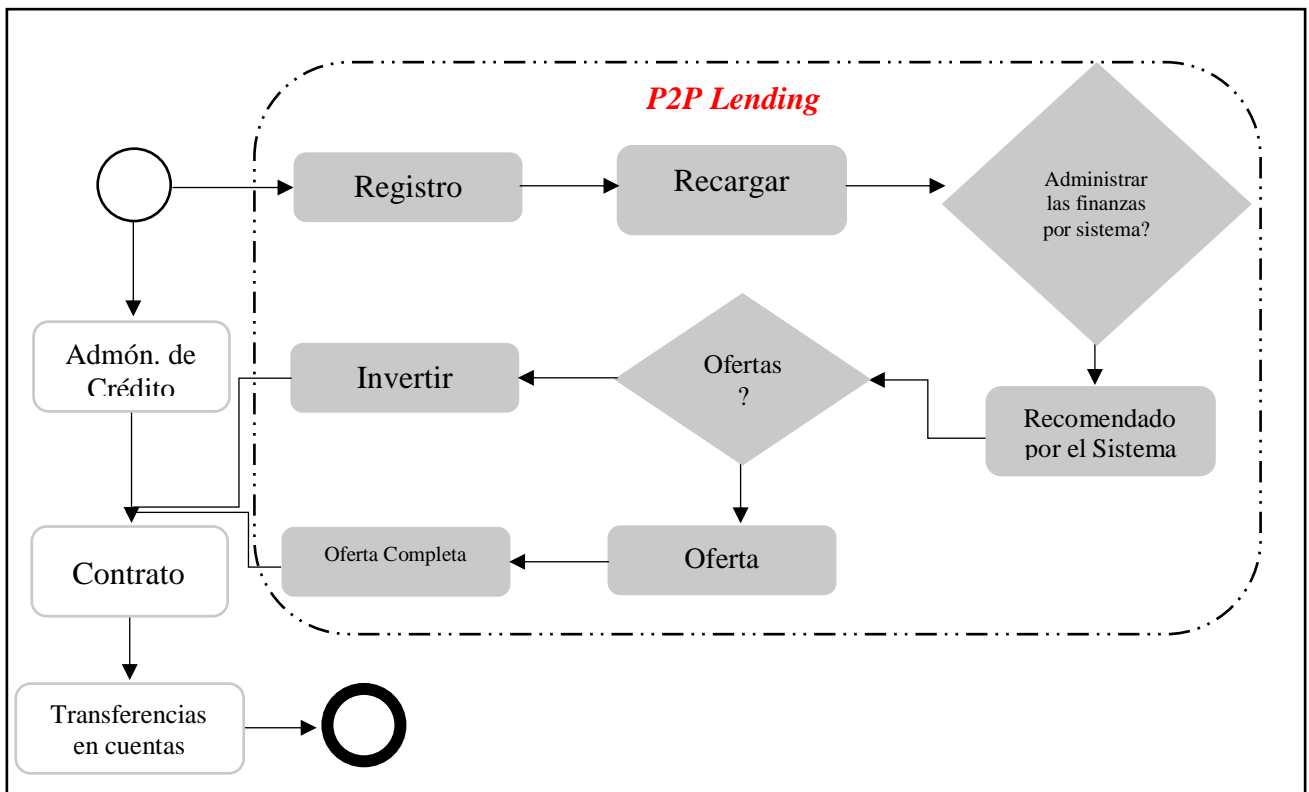


Ilustración 4_Proceso de Aplicación a Prestamos
Fuente: Revista Financiam Innovation

Proceso de crédito P2P y Sistema Tradicional

En las siguientes ilustraciones (Figs. 5, 6 y 7), se evidencia que el proceso de préstamo P2P es mucho más sencillo que el préstamo bancario, lo que hace a los préstamos P2P muy atractivos para las PYME y los prestatarios personales teniendo en cuenta que pueden proporcionar una cantidad mínima de documentos y pocos activos (Wang, Chen, Zhu, & Song, 2015).

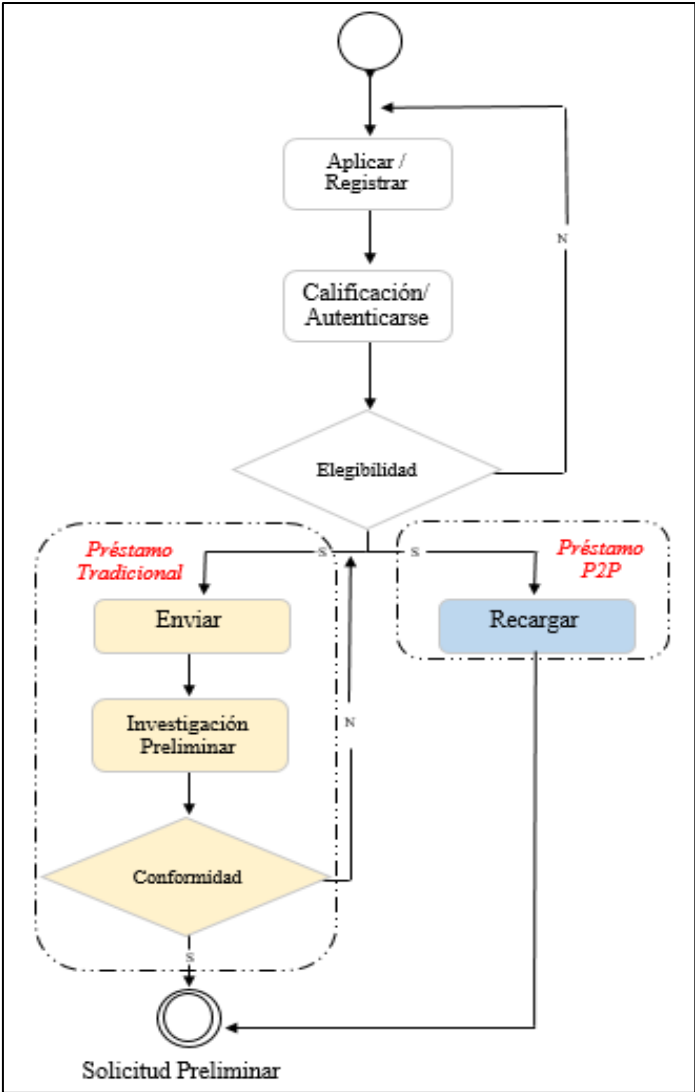


Ilustración 5_Proceso de reconocimiento
Fuente: Revista Financial Innovation

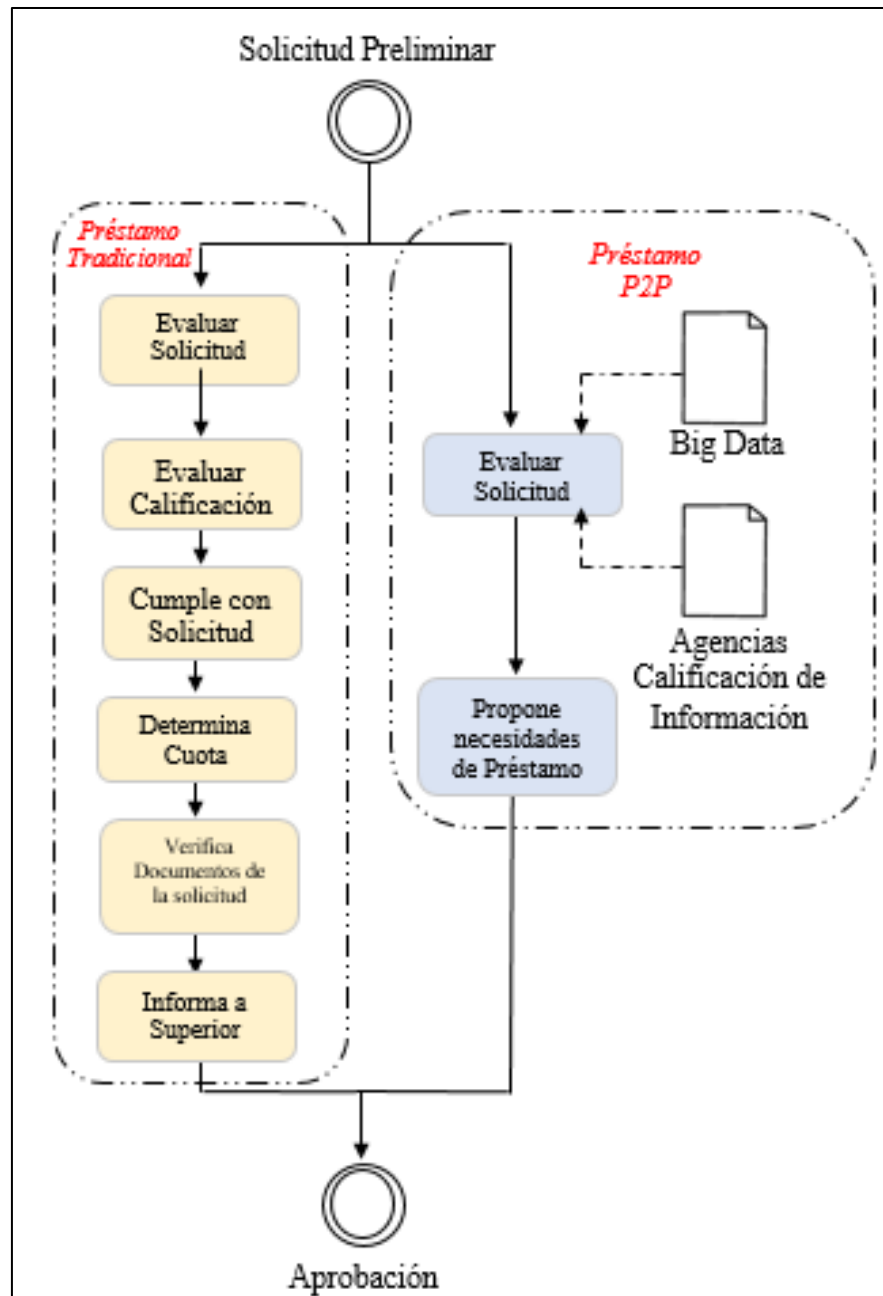


Ilustración 6_Proceso de Crédito
 Fuente: Revista Financial Innovation

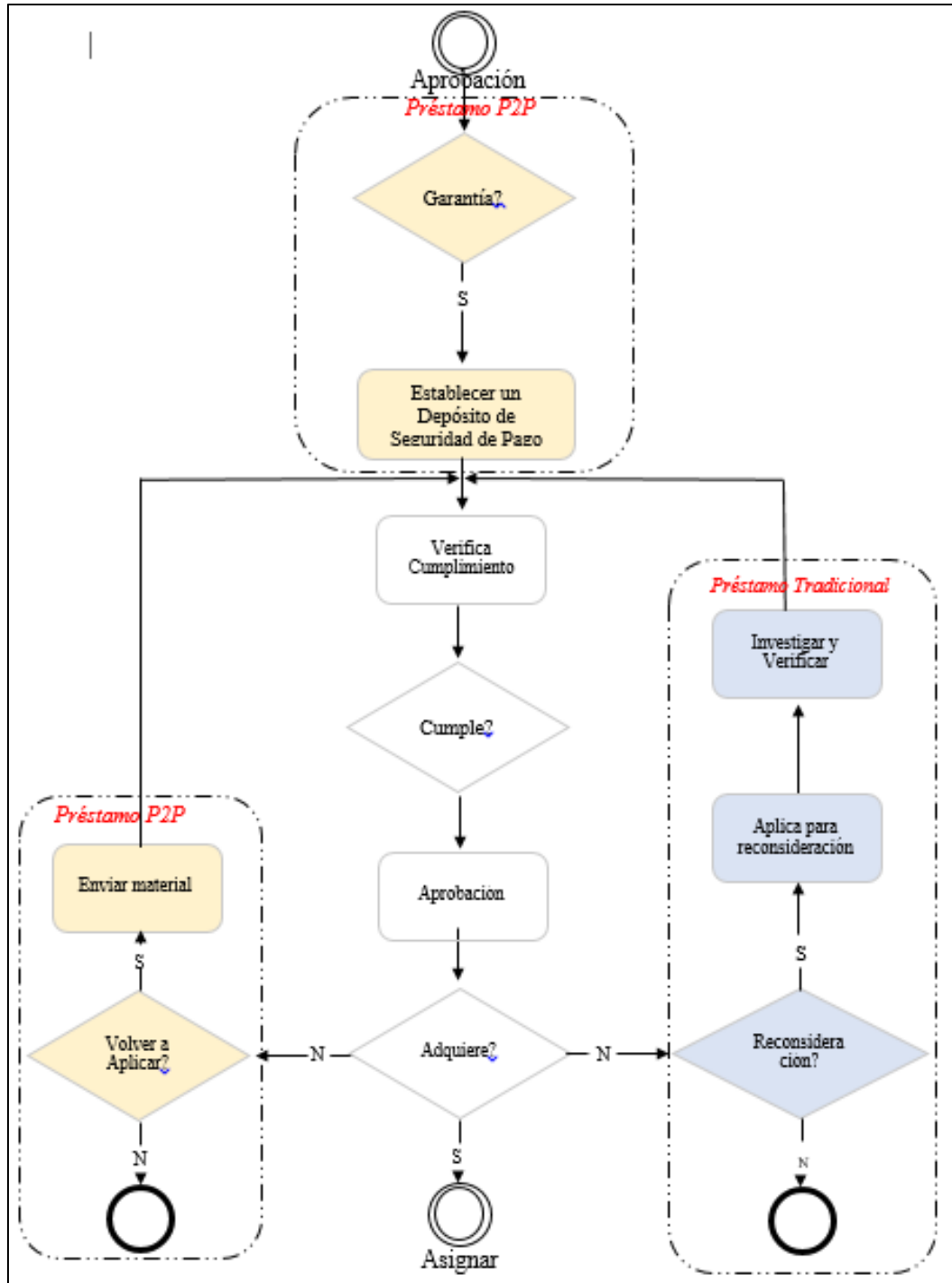


Ilustración 7_Proceso de Aprobación
 Fuente: Revista Financial Innovation

Prestamos P2P en Colombia

En Colombia como en el resto del mundo, existen políticas rigurosas para la asignación de créditos que impiden que la mayoría de empresas, personas o proyectos encajen en sus indicadores de riesgo para acceder a un préstamo; y se hace aún más difícil cuando la empresa o negocio no tiene el suficiente flujo de caja para cubrir la deuda, esto es algo muy usual en los negocios emprendedores; lo cual deja entrever que el deficiente proceso de intermediación financiera y bancaria impacta negativamente en la economía y desarrollo de un país. (De la Rosa, 2015).

El emprendimiento es un motor vital para el crecimiento y desarrollo, por lo que los emprendedores creativos juegan un papel fundamental en la transformación de sociedades con ingresos bajos que son caracterizados por la mínima productividad. Así mismo la innovación impacta en la economía moderna, ya que a través de esta, los países sientan las bases para alcanzar tasas de crecimiento sostenidas y a su vez crean resguardo ante las incertidumbres económicas debidas a la dependencia en los bienes de producción principal; la innovación se aplica en todas las actividades económicas lo que se traduce en crecimiento, empleo de calidad y mayor bienestar. (De la Rosa, 2015)

Colombia se encuentra en una etapa crítica de desarrollo en la que va transitando hacia una economía moderna con mercados abiertos y competidores más preparados, si bien se tienen perspectivas positivas y grandes oportunidades, también enfrenta grandes retos. Este proceso pasa necesariamente por la innovación, sin ella el país perderá rentabilidad y capacidad de competir en costos en los mercados internacionales, y adicionalmente no alcanza los estándares de calidad y de valor agregado. (De la Rosa, 2015)

Según (Colombia Fintech, 2018), Colombia se encuentra entre uno de los países latinoamericanos con mayor interés en incursionar en este ámbito, el directorio publicado reporta 186 Fintech de las cuales 5 están dirigidas al otorgamiento de créditos a empresas.

Financiación para PYME

En Europa, México, Argentina y Chile, han avanzado significativamente en la combinación de nuevos elementos y modalidades de financiación para las PYME ya que por sus características requiere del financiamiento para potenciar el crecimiento. En Colombia se evidencia que el acceso a crédito para las microempresas es inferior a las medianas y pequeñas empresas. (Jimenez J. I., 2014), pese a que el acceso a crédito para las PYME ha tenido avances, se siguen presentando dificultades de acceso al financiamiento, según informe de la Superintendencia Financiera (2016), el número de empresas con microcrédito activo, es mínimo en comparación con los demás productos ofrecidos por las entidades financieras, participando con apenas el 2,35%.

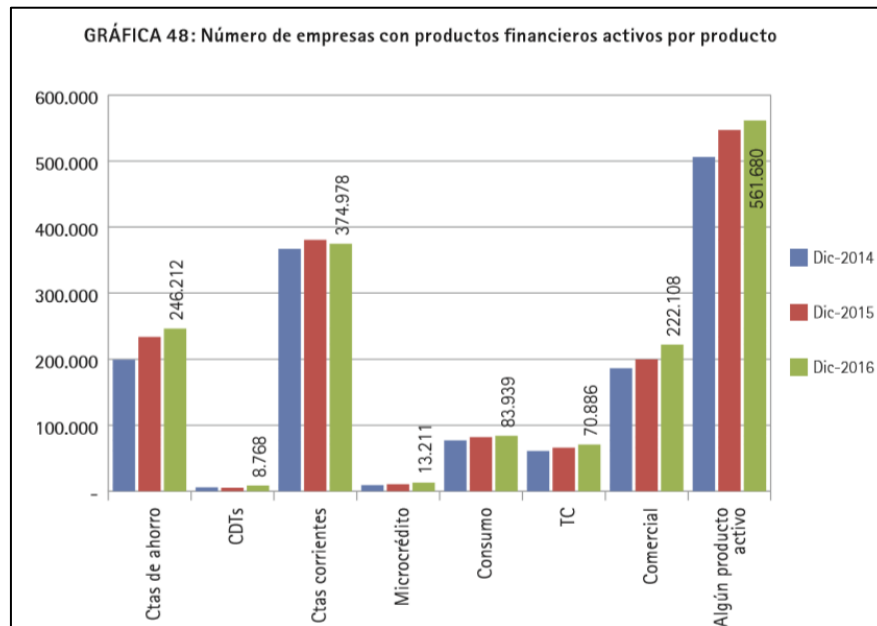


Ilustración 8_ Número de Empresas con productos financieros activos
Fuente: Reporte 2016 Superintendencia Financiera de Colombia

Respecto a la inclusión financiera de empresas nuevas, se refleja que los principales productos de entrada son cuentas de ahorro (74,5%), cuentas corrientes (21,3%) y crédito comercial (3%); el microcrédito ni siquiera alcanza el 1%. (SFC, 2016). Es decir que las posibilidades de que una empresa nueva ingrese a sistema financiero son casi nulas.

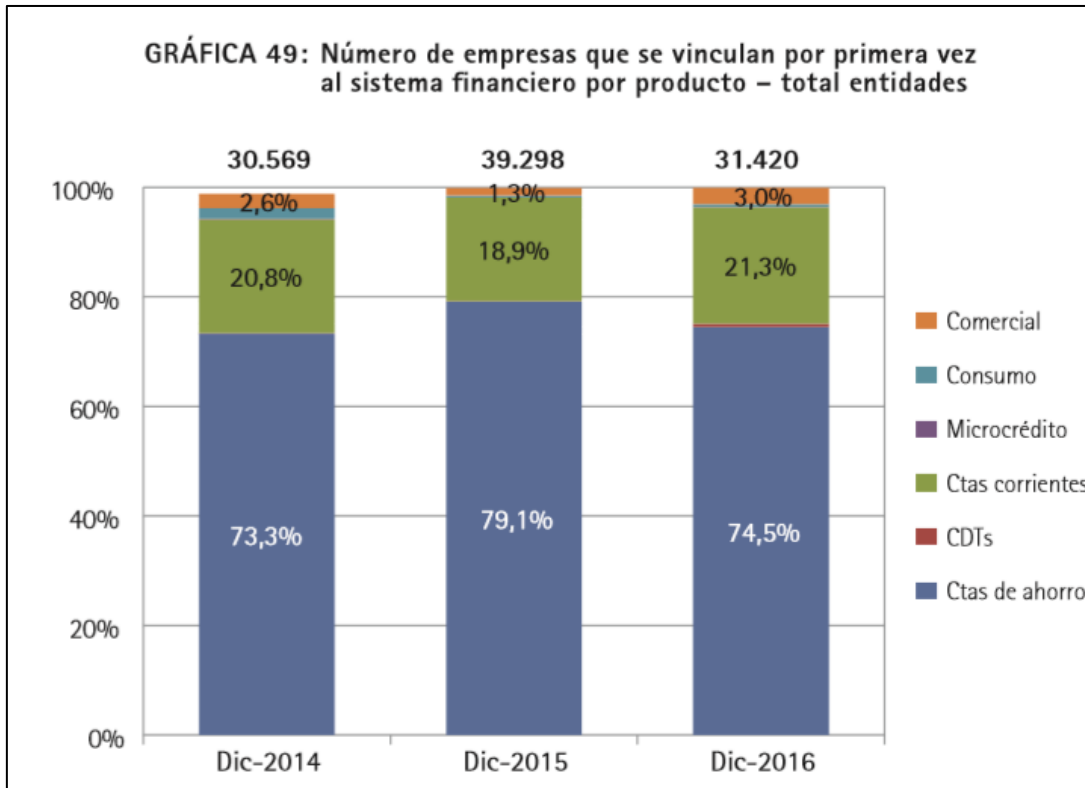


Ilustración 9_Empresas que se vincula por primera vez al sistema financiero
Fuente: Reporte 2016 Superintendencia Financiera de Colombia

Resultados de la Investigación

Como se describió en la revisión de la literatura, las finanzas colaborativas no son una moda, al contrario, son una buena idea que falta desarrollar y constituyen una redefinición de cómo las personas logran maximizar sus beneficios en el momento que hacen sus transacciones. Por lo

tanto, en este aparte se describen casos de éxito de finanzas colaborativas en diferentes partes del mundo.

Cumplo (Chile)

Plataforma de financiamiento de origen chileno; es la más grande de América Latina y hace uso de la tecnología para evolucionar el mercado financiero. Su propósito se basa en hacer una sociedad más justa y a su vez promover el desarrollo del país a través del otorgamiento de créditos a PyMes con tasas de interés más competitivas y generar retornos atractivos a quienes desean invertir sus ahorros. Esta plataforma cuenta a Julio de 2017 con 3.891 inversionistas y 912 empresas, \$ 142.827 (peso chileno) millones financiados y maneja una tasa de interés promedio del 13,8%.

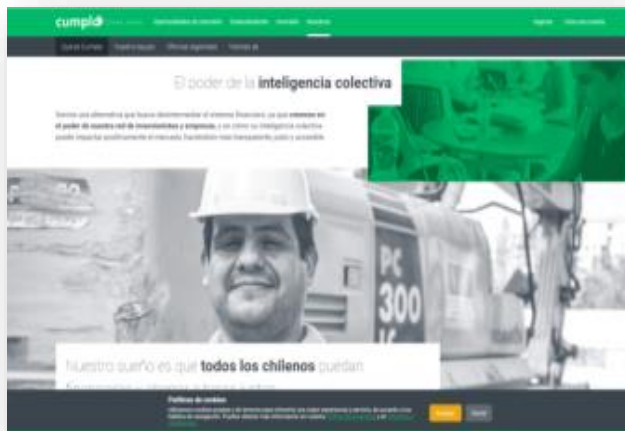


Ilustración 10_Página oficial de Cumplo.
Fuente: https://www.cumplo.cl/que_es_cumplo

Esta empresa maneja una línea de productos sencilla que busca impactar diferentes perfiles de clientes:

Tabla 9 _ Productos Cumplo

Producto	Características
----------	-----------------

Crédito Factura	Crédito de corto plazo (máximo 120 días); permite recibir liquidez de facturas anticipada.
Crédito Directo	Crédito de corto plazo, cuyo destino es el desarrollo y crecimiento de las pequeñas empresas; es respaldado por un pagaré a nombre de los inversionistas que es firmado ante notario y un cheque por la totalidad del préstamo.
Confirming	Este producto está dirigido a grandes empresas para sus proveedores, ceden las facturas a cumplimiento sin responsabilidad de pago. Permite a los proveedores cobrar facturas anticipadamente a la fecha de vencimiento.
Crédito Respaldo Subsidio Estatal	Crédito de corto plazo con respaldo de un subsidio estatal a cumplimiento, siendo el estado el pagador del crédito.

LendingClub (Estados Unidos)

Empresa de tecnología que proporciona acceso a préstamos e inversiones de forma sencilla con bajos costos y oportunidades altas; en los últimos diez años ha apoyado el desarrollo económico de millones de estadounidenses ofreciendo productos destinados al crecimiento de

pequeñas empresas, préstamos personales (consolidación de deudas, mejoras para el hogar y gastos importantes) y soluciones para pacientes.

LendingClub, otorga distintos tipos de financiación, préstamos personales de hasta 40.000 USD; préstamos comerciales hasta de 300.000 USD, refinanciamiento automático, soluciones para pacientes y educación. De otra parte esta entidad ofrece capacitación a personas con el fin de orientarlas a alcanzar sus metas financieras; este es un valor agregado que poseen pocas plataformas de financiación participativas.

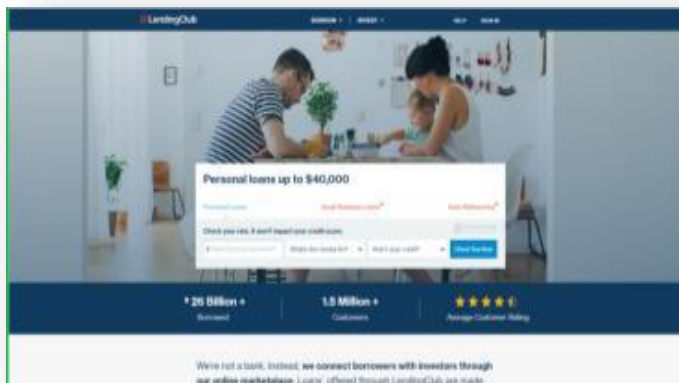


Ilustración 11 _ Página oficial LindenClub

Fuente: <https://www.lendingclub.com/>

En el último trimestre manejo una tasa de interés promedio del 12,33% préstamos a 36 meses y una tasa del 16,53% para préstamos a 60 meses; en promedio una tasa del 13,81% para todos los términos de préstamo.

Afluenta (Argentina)

Es una plataforma web creada en 2012 en Argentina, donde las personas pueden invertir en personas. Una de sus principales banderas es tener un crédito más humano, y esto lo logran disminuyendo los costos de transacción.



Ilustración 12 _ Página oficial de Afluenta
Fuente: <https://www.afluenta.com/>

Dentro de los valores que genera la plataforma se encuentran:

- Validación de identidad
- Validación crediticia
- Subastas de préstamos
- Origen de los préstamos
- Administración del crédito
- Gestión de cobro

El valor máximo de los préstamos está alrededor de los USD\$31.000, hasta febrero de 2016 han logrado que se otorguen 7.103 préstamos, por un aproximado a USD \$14 MM.

Kubo Financiero (México)

Es una plataforma web P2P que nació en 2012 en México. Su frase representativa es *“Conectamos a personas que necesitan un préstamo con personas que buscan oportunidades de inversión”*. Esta compañía es supervisada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México.



Ilustración 13 _ Página oficial Kubo financiero

Fuente: <https://www.kubofinanciero.com/Kubo/Portal/index.xhtml>

Otorga préstamos para:

- Ampliar el negocio: Préstamo destinado para la compra de mercancía, reparación de maquinaria, mejora de local u otras inversiones que apoyen el crecimiento del negocio. El plazo para este tipo de préstamo va desde 4 a 18 meses.
- Pago de deudas: Este tipo de préstamo permite liquidar obligaciones y recogerlas en una sola, ofreciendo intereses menores. El plazo para este tipo de préstamo va desde 4 a 18 meses.
- Hogar: Con este préstamo es posible realizar renovación o arreglos en la vivienda. El plazo para este tipo de préstamo va desde 4 a 18 meses.
- Salud: En caso de una emergencia médica, este préstamo facilita recursos para cubrir los gastos médicos. El plazo para este tipo de préstamo va desde 4 a 18 meses.
- Automóviles: A través de este préstamo es posible realizar la renovación o arreglo de vehículo. El plazo para este tipo de préstamo va desde 4 a 18 meses.
- Eventos sociales: Préstamo con el propósito de cubrir gastos de eventos importantes, ya sea viajes familiares, matrimonios, entre otros. El plazo para este tipo de préstamo va desde 4 a 18 meses.

Ha otorgado a febrero de 2017, 7684 préstamos por valor de USD \$10 MM a una tasa promedio del 45%.

Entre los propósitos de Kubo Financiero es

Doopla (México)



Ilustración 14 _ Página oficial de Doopla
Fuente: <https://www.doopla.mx/>

Empresa mexicana creada en 2014, su principal objetivo reducir las asimetrías de información entre inversionistas y prestatarios.

Presentan el concepto de préstamo justo, como un inicio en la reivindicación de las relaciones sociales.

El objetivo es lograr que el inversionista reciba mayores rentabilidades y el prestatario pague menos intereses. Los préstamos que se realizan están entre USD \$250 y \$15.000. Su principal aporte es la calificación de riesgo y el servicio de la plataforma.

Lineru (Colombia)



Ilustración 15 _ Página oficial de Lineru
Fuente: <https://www.lineru.com/>

Es una compañía colombiana que se encarga de realizar préstamos por internet. No es una plataforma P2P, pero es un ejemplo claro del espacio que el Fintech está logrando en el origen de créditos. Realizan préstamos de libre inversión hasta por USD \$230, con plazo máximo de 30 días. Cobran tasa de interés de la cartera de consumo y generan costos adicionales por el uso de la tecnología que en términos generales llega a un costo hasta de 44% de préstamos en un periodo de 30 días.

Los clientes no se trasladan a ningún lugar, todo lo hacen desde una computadora. El dinero lo reciben en una transferencia y pueden devolverlo de la misma manera o por medio de una consignación bancaria.

A febrero de 2017, han recibido un total de 297.000 solicitudes. Un valor promedio de los créditos de USD \$60. Con un promedio de 5 horas para el desembolso.

Rapicredit (Colombia)



Ilustración 16 _ Página oficial de RapiCredit
Fuente: <http://www.rapicredit.com/>

Igual que la anterior, es una compañía colombiana que se encarga de realizar préstamos por internet. Tampoco es una plataforma P2P. El monto máximo de un crédito es USD \$166 y el mínimo es USD \$33. Con todos los costos, las personas pagan 60% adicional de lo prestado por un plazo máximo de 30 días.

Los créditos son originados por medio de tecnología, no existen las oficinas ni grandes grupos de empleados, por el contrario todo es manejado por un pequeño grupo de personas.

Aflore (Colombia)

Es una plataforma web colombiana, donde se trata de potencializar el origen de los créditos por medio de “consejeros financieros” que son una especie de fuerza comercial “freelance”. Los consejeros financieros son los encargados de direccionar a las personas que necesitan un crédito hacia un préstamo más acorde a su perfil, sin descuidar el propósito del mismo, para que estas últimas tomen la mejor decisión posible. Complementan el negocio con la venta de seguros por medio de los mismos canales.



Ilustración 17 _ Página oficial Aflore
Fuente: <http://www.aflore.co/>

Cuenta con más de 1900 consejeros al cierre de febrero de 2017. Ha desembolsado USD \$1 MM.

Como los dos casos anteriores, tampoco se puede considerar una plataforma de finanzas colaborativas, sin embargo se relaciona dado a la relevancia de evidenciar el desarrollo de las plataformas web.

Bancaclub (España)

Ilustración 18 _ Página oficial de BanClub
Fuente: <https://banclub.com.ar/sobre-banclub>

Es una compañía española que inició labores en el 2014 y a febrero cuenta con 102.000 personas que interactúan como inversionistas o prestatarios, para lograr la maximización de los beneficios de ambos, rompiendo así los esquemas tradicionales de financiación.

Su promesa de valor es reemplazar los altos costos y los extensos trámites de la banca tradicional por productos más económicos y fáciles de acceder. El proceso es realizado 100% a través de la plataforma. El modelo se basa en el nivel de confianza y la buena reputación comercial de los prestatarios, de tal forma que no existe un esquema mínimo de garantías.

Realizan préstamos para casi cualquier situación entre ellas están:

- Liberarse de la deuda de la tarjeta de crédito.
- Mejorar el hogar, remodelar la cocina o el cuarto de baño.
- Hacer crecer o comenzar una pequeña empresa.
- Adquirir un coche nuevo o usado, o una motocicleta.
- Hacer puente con un ingreso, sin sanciones por pago anticipado.
- Saldar gastos médicos.

- Invertir en educación.
- Viajar o celebrar una boda o cumpleaños.

Para los inversionistas su promesa de valor se centra en obtener nuevos beneficios con los recursos que ya tienes y que normalmente dejas dormir en el banco a tasa 0% o negativa, los principales son:

- Inversión social
- Incremento del ahorro
- Diversificación del portafolio de inversión y/o ahorro.

Excelend (España)



Ilustración 19 _ Página oficial Excelend

Fuente: <https://www.excelend.com/>

Compañía española que basa su operación de manera estricta en el Crowdlending. Generan préstamos entre USD \$3900 y 19.500, con plazos desde 12 hasta 60 meses. Ofrecen una diferencia entre la tasa activa y la tasa pasiva de 100 puntos básicos los cuales son cobrados por la compañía como comisión por los análisis de perfil de riesgo de los prestatarios y el uso de la

plataforma. Está regulada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores y reconocida por esta misma como una Plataforma para la financiación Participativa.

La inversión mínima que puede realizar una persona es de USD \$65. La idea principal es obtener unos intereses mayores a los que ofrecen los bonos de deuda pública o los productos de captación tradicionales. Lo más importante invirtiendo en personas.

Libera (Colombia)



Ilustración 20 _ Página Oficial Libera
Fuente: <http://www.liberascf.com/>

Es una compañía que presta servicios a la industria factoring mediante el pago a proveedores con recursos de un tercero o propios y cuyo propósito es permitir a empresas automatizar los pagos a proveedores con la posibilidad de solicitar el pago anticipado de facturas y obtener liquidez. Esta plataforma ofrece diferentes tipos de fondeadores tales como compañías de factoring, carteras colectivas y los principales bancos del país.

En este modelo participan tres actores: El Pagador, el Proveedor y el Fondeador; el uso de la plataforma no tiene ningún costo para el proveedor, ya que el Fondeador es aquel que asume los gastos. Libera facilita a los clientes realizar en línea el pago a sus proveedores sin límite de facturas o valor.

Proceso en Libera



Ilustración 21 _ Proceso en Libera
Fuente: <http://www.liberascf.com/>

Refinancia (Colombia)



Ilustración 22 _ Página oficial Refinancia
Fuente: <http://www.refinancia.co/>

Refinancia nace en 2005 con el objetivo de proveer soluciones de crédito especialmente a nichos desatendidos a través de opciones de reactivación financiera y garantías de crédito, tales como, compra de cartera, administración de cartera, tarjeta de crédito educación, garantías y Listo (planes de pago a plazos). Este último es ofrecido en alianza con Fenalco, por medio del

cual se busca innovar en el ofrecimiento de garantías y soluciones de financiación a los comercios afiliados. Actualmente esta alianza opera en más de 4.000 comercios a nivel nacional.

Mesfix (Colombia)



Ilustración 23_Página oficial mesfix
Fuente: <https://www.mesfix.com/>

Esta es una plataforma en la que empresas venden sus facturas por cobrar a plazo y se conectan con personas interesadas en invertir. Inicialmente la empresa debe registrarse, aportar los documentos requeridos, inscribir a los clientes y realizar una subasta de facturas; posteriormente se deja la inversión al mejor postor y la empresa recibe el dinero, así mismo el inversor pasa a recibir el pago de las facturas generando también una rentabilidad. Mesfix atiende empresas que la banca tradicional no considera y los recursos son entregados en días al empresario.



Ilustración 24 _ Cómo funciona mesfix

Fuente: <https://www.mesfix.com/>

PrestaRapido (Colombia)



Ilustración 25 _ Página oficial PrestaRapido

Fuente: <http://www.prestarapido.com/>

Es una organización que apoya a personas a través de crédito por medio de una plataforma web con tasas de financiación más competitivas de las que ofrece la banca tradicional promoviendo la inclusión y alfabetización financiera. Los préstamos son aprobados en minutos y son entregados por transferencia bancaria, por lo cual es necesario que el cliente tenga cuenta de ahorros activa; los pagos a PrestaRapido son realizados por consignación y el cliente debe enviar soporte de pago.

Ablrate (Reino Unido)

Ilustración 26 _ Página oficial Ablrate
Fuente: <https://www.ablrate.com>

Esta es una plataforma de préstamos comerciales que brinda arrendamiento de aeronaves, financiamiento y arrendamiento de activos en bienes tales como equipo y propiedades; dicha plataforma surgió frente a la necesidad de realizar transacciones que estén respaldadas por activos y llevarlas a los inversores que desean un retorno significativo sobre sus inversiones. Los préstamos que se otorgan en esta entidad están dirigidos a empresas constituidas legalmente con por lo menos dos años de funcionamiento y deben cumplir los criterios mínimos de riesgo de crédito y fraude.

Abundance (Reino Unido)

Ilustración 27 _ Página oficial Abundance
Fuente: <https://www.abundanceinvestment.com>

Es una plataforma de inversión en línea que funciona mediante el modelo P2P que busca generar un impacto social positivo, ya que los proyectos en los que se invierte promueven beneficios para la sociedad y el medio ambiente. Los proyectos a financiar son de montos en su mayoría altos, por lo que los plazos manejados están entre 15 y 20 años. Esta plataforma deja claro que no está autorizada a proporcionar asesoría financiera a los inversores, por lo cual el inversor debe buscar asesoramiento independiente.

Landbay (Reino Unido)

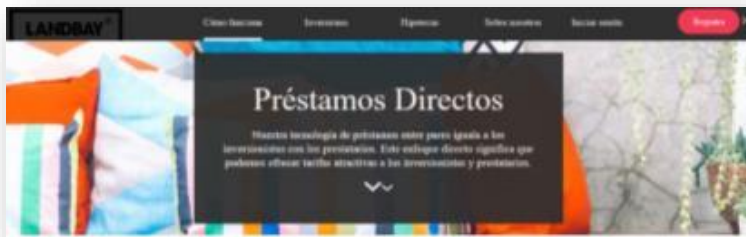


Ilustración 28 _ Pagina Oficial Landbay
Fuente: <https://landbay.co.uk/how-it-works>

A través de esta plataforma es posible realizar inversiones desde 130 USD, las cuales siempre tienen como respaldo la hipoteca. El prestatario solicita la hipoteca para luego pasar por una evaluación de crédito que realiza Landbay, posteriormente se pone la hipoteca a disposición para la inversión, el inversor elige el producto y efectúa la inversión por medio de transferencia, el prestatario debe realizar pagos mensuales de intereses sobre su hipoteca; toda vez que se realizan los pagos, se transmite la información al inversor para que este disponga de los intereses ya sea para retirarlos o para reinvertirlos.

LandlordInvest (Reino Unido)



Ilustración 29 _ Página oficial LandlordInvest
 Fuente: <https://landlordinvest.com/ifisa?p=p2pb>

LandlordInvest ofrece una rentabilidad hasta del 12% en el año mediante la inversión en préstamos respaldados por propiedades, así mismo las inversiones que se realizan están libres de impuestos y mensualmente reciben pagos de intereses. Este es un mercado en línea que encaja con propietarios que buscan financiación con inversionistas dispuestos a colocar su dinero y generar utilidades significativas; así entonces, se otorga financiamiento en menor tiempo que los prestamistas tradicionales lo que facilita al prestatario realizar los movimientos para mejorar sus inversiones.



Ilustración 30_Proceso de préstamos Landlordinvest
 Fuente: <https://landlordinvest.com/borrow>



Ilustración 31_Cómo invertir en LandlordInvest
Fuente: <https://landlordinvest.com/invest>

Esta plataforma ofrece inversiones que dan seguridad al inversor debido a que están garantizados por una propiedad, además brinda la oportunidad de invertir diversificando la cartera en varias hipotecas sin subastas, es decir que el inversor no compete por la inversión.

FundingSecure (Reino Unido)



Ilustración 32_Página oficial FundingSecure
Fuente: <https://www.fundingsecure.com/>

Ofrece préstamos peer to peer garantizados contra activos; según la naturaleza de los activos involucrados en el crédito las personas pueden recibir el dinero en 24 horas. Los intereses son pagaderos solo al finalizar el préstamo y en caso de pago anticipado no se cobran penalidades; así mismo la financiación puede ser respaldada con una amplia gama de activos, siempre y cuando su valor sea mayor al monto requerido.

Debido a las restricciones de los bancos respecto a la garantía para respaldar un crédito y los bajos rendimientos que reciben los inversores, FundingSecure se ha estructurado para conectar a

las personas con estas necesidades para que puedan beneficiarse entre sí. Los activos que respaldan los créditos son custodiados por la empresa ya sea en una bóveda propia en caso de activos pequeños, o unidades especializadas de terceros para los activos de mayor tamaño.

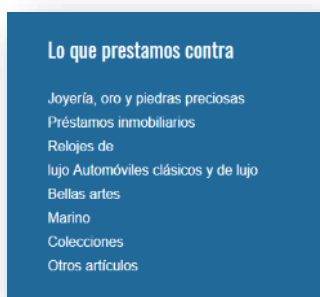


Ilustración 33_Garantía de préstamo FundingSecure
Fuente: <https://www.fundingsecure.com/>

LendingCrowd (Reino Unido)



Ilustración 34_Página oficial LendingCrowd
Fuente: <https://www.lendingcrowd.com/investor/>

Con el objetivo de apoyar a la comunidad de pequeñas y medianas empresas esta entidad ofrece préstamos de bajo costo a través de una plataforma innovadora que se combina con personal altamente calificado en análisis de crédito. Además respalda el servicio con una rigurosa evaluación de riesgo que asegura que los incumplimientos y las pérdidas se minimicen.

Esta plataforma lleva tres años en el mercado, tiempo en el cual ha otorgado más de 140 préstamos a empresas y comerciantes con más de 16.000.000 USD.



Ilustración 35 _ Qué se necesita para solicitar préstamo
Fuente: <https://www.lendingcrowd.com/how-it-works/decisions/>

La financiación se concede con el propósito de reestructuración de deuda, capital de trabajo y compra de activos; así mismo la decisión de préstamo es tomada con base en el potencial de cada negocio, las necesidades del prestatario y acuerdos de seguridad.

Lending Works (Reino Unido)

Nació de la creencia de que los servicios financieros deben estar al alcance de todos, a través de su plataforma se conectan sin problemas a las personas que quieren invertir su dinero con prestatarios que desean obtener una tasa más atractiva de la que ofrece la banca tradicional y están enfocados en brindar un trato especial a cada cliente siendo justos, transparentes y honestos.



Ilustración 36 _ Página oficial Lending Works
Fuente: <https://www.lendingworks.co.uk/about-lending-works>

Para realizar un préstamo lo primero que debe hacer el inversor es registrarse mediante el diligenciamiento de un formulario, posteriormente realiza una transferencia bancaria por el valor que desee prestar, el cual puede ser desde 13 USD, luego el inversor elige la tarifa que desea recibir según el periodo de tiempo que va desde 3 a 5 años; finalmente los pagos son transferidos automáticamente a la cuenta del inversor, quien puede optar por retirar solo los intereses y reinvertir.

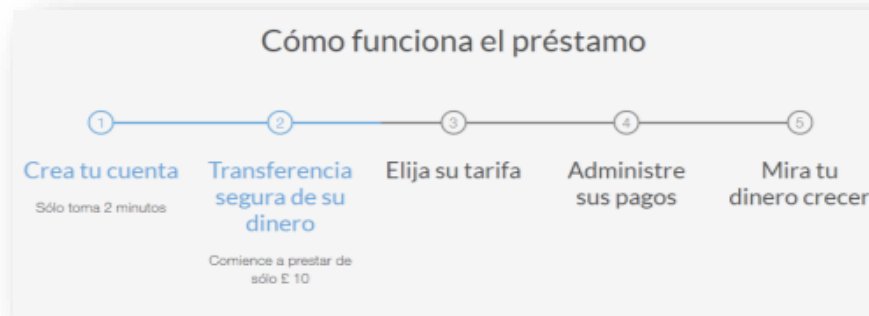


Ilustración 37 _ Inversión Lending Works
Fuente: <https://www.lendingworks.co>

Zopa (Reino Unido)



Ilustración 38 _ Página oficial Zopa
Fuente: <https://www.zopa.com/>

Financia préstamos personales aplicando tres maneras de minimizar el riesgo: A través de una política prudente de riesgo de crédito, diversificación y una política efectiva de recuperación. A los clientes de préstamo se les cobra un honorario de originación y una tasa de servicio de préstamo, estos valores son deducidos en el momento de los pagos anticipándose a la transferencia

para los inversores. En el caso del inversor, este puede escoger entre dos formas de invertir en créditos de bajo riesgo con una tasa del 3,7% o en créditos de mayor riesgo con una tasa del 4,5%; en los dos casos si el inversor desea vender sus préstamos anticipadamente Zopa deduce un 1%.

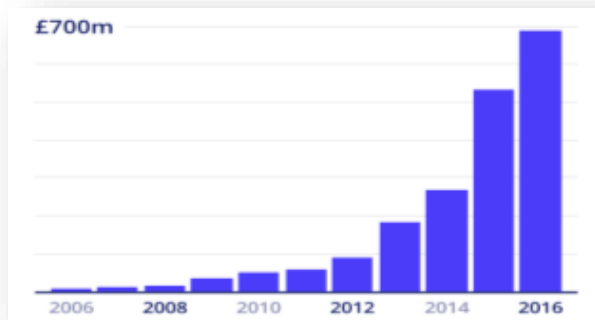


Ilustración 39 _ Crecimiento Zopa
Fuente: <https://www.zopa.com>

Downing (Reino Unido)

Diseña productos de inversión que ayuda a los inversores a cuidar sus finanzas, mientras que a su vez apoya a las empresas en sus proyectos. En este propósito han invertido más de 35.000 personas con más de 2.500 millones de dólares que han sido invertidos en negocios de energía renovable, hogares de cuidado, clubes de salud y guarderías infantiles; en este modelo solo invierten personas que residen en Reino Unido y que están certificadas con un alto patrimonio neto o inversionista sofisticado.



Ilustración 40 _ Página oficial Downing
Fuente: <https://www.downingcrowd.co.uk/>

PropertyCrowd (Reino Unido)



Ilustración 41 _ Página oficial PropertyCrowd
Fuente: <https://www.propertycrowd.com/>

Es una plataforma que ofrece créditos de crowdfunding de propiedad, por lo que las inversiones que se realizan están respaldadas por propiedades; así mismo está enfocada en los inversores por lo que funciona por medio de membresías que deben ser solicitadas por los interesados y aprobadas por PropertyCrowd. Los servicios de esta empresa solo son asequibles para clientes profesionales y clientes de valor neto.

Todas las oportunidades de inversión ofrecen rendimientos según el nivel de riesgo de acuerdo a las categorías que se muestran en la siguiente ilustración:

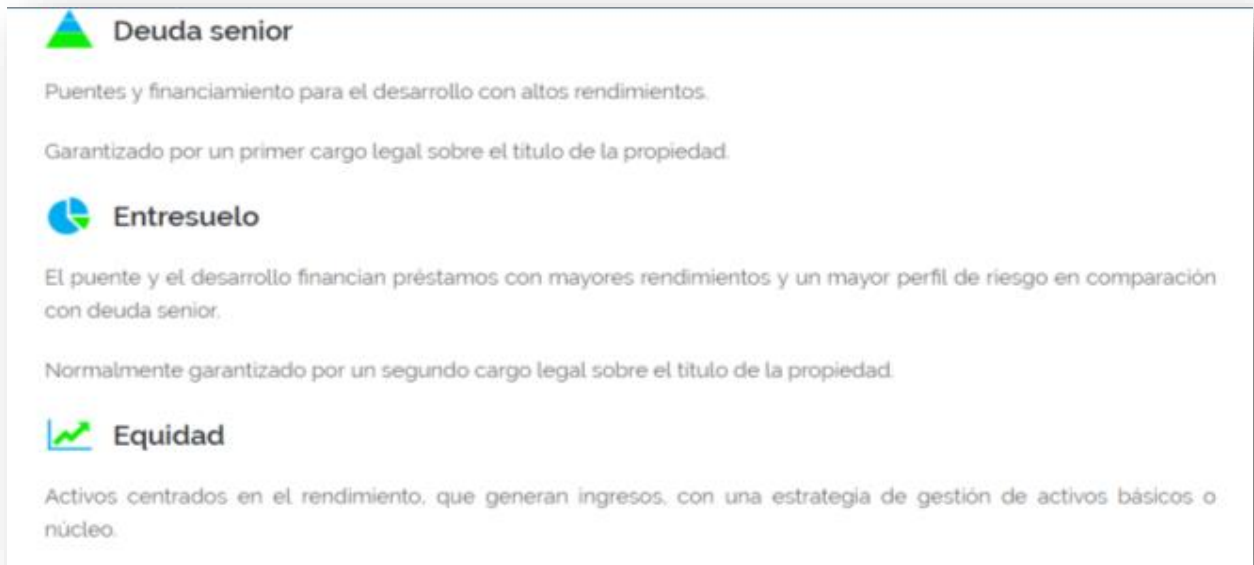


Ilustración 42 _ Oportunidades de Inversión PropertyCrowd
 Fuente: <https://www.propertycrowd.com/the-investment-opportunity/>

Crowdstacker (Reino Unido)



Ilustración 43 _ Página oficial Crowdstacker
 Fuente: <https://www.crowdstacker.com/ifisa>

Es una plataforma de pares regulada que permite a las personas ser prestamistas de empresas británicas mediante bonos, notas de préstamo y préstamos entre iguales. El objetivo de esta empresa es que crowdfunding sea accesible, solo se consideran solicitudes de empresas que cumplen con los requisitos establecidos y que ofrezcan una propuesta convincente de inversión; Crowdstacker cuenta con un equipo de personas altamente calificadas y con gran experiencia en finanzas, tecnología, análisis de negocios y seguridad de datos.

Se efectúa una selección rigurosa de grandes empresas que se encuentran en la búsqueda de capital para crecer o emprender proyectos, ofreciendo tasas más atractivas de las que ofrecen los bancos tanto para la empresa como para el prestamista. Una vez que la empresa puede optar por un préstamo se proporciona la información al inversor para que los interesados puedan apoyar el proyecto, es decir que el inversionista decide a quien y cuánto dinero va a invertir. Los intereses generados sobre lo invertido son emitidos trimestral o anualmente, y al finalizar el plazo se reintegra la inversión.

Rebuildingsociety.com (Reino Unido)



Ilustración 44_ Página oficial rebuildingsociety.com
Fuente: <https://www.rebuildingsociety.com/about-us/>

Esta plataforma organiza préstamos comerciales dirigidos a empresas que son direccionados a prestamistas que desean invertir en el crecimiento de las mismas, ofrece un acceso rápido a la financiación.

Inversor:

- Rentabilidad neta media del 9,8%
- Apoyo a pequeñas empresas
- Préstamos seguros de más de 50 USD

- Rebuildingsociety.com recibe los pagos y efectúa la recuperación

Prestatario:

-Préstamos comerciales rápidos

-En 5 minutos obtiene respuesta de si aplica o no

-Prestamos desde 25 USD hasta 300 USD

-Recibe préstamo entre 1-3semanas

-Reembolso de 6 meses a 5 años

Ukbondnetwork (Reino Unido)

Es una plataforma que otorga préstamos peer to peer a través de bonos ya que estos ofrecen mayor flexibilidad durante el proceso de estructuración dirigidos a empresas; se realiza un análisis que comprende las finanzas de la empresa solicitante, el plan de negocios y verificación extensa de información. Las personas interesadas en invertir inicialmente se deben registrar en la plataforma, luego de ingresar encontrará información relacionada con los bonos disponibles para la compra a otros inversores, cada bono está acompañado de una serie de documentos de oferta incluyendo información de la empresa verificada, una hoja de términos, una ilustración con ejemplos de retorno y la documentación legal correspondiente; esto ayuda al inversor en la decisión de compra, posteriormente participa en una subasta y hacer la inversión.



Ilustración 45_ página oficial ukbondnetwork
 Fuente: <https://www.ukbondnetwork.com/investors>

Choice (Reino Unido)



Ilustración 46_ Página oficial Choice
 Fuente: <https://octopuschoice.com/>

Otorga préstamos peer to peer a profesionales de la propiedad que requieren de préstamos rápidos y flexibles y que están en la capacidad de pagar, además poseen activos valiosos que se pueden vender en caso de incumplimiento. La tasa objetivo es calculada de acuerdo a la combinación de todos los préstamos que están actualmente abiertos a la inversión; el retorno puede llegar a ser mayor o menor dependiendo de la inversión y la hora en que lo haga; los

intereses son pagados mensualmente. El inversor debe pagar impuestos de acuerdo a los intereses recibidos para el año fiscal.

Kuflink (Reino Unido)



Ilustración 47_página oficial Kuflink
Fuente: <https://invest.kuflink.co.uk/>

Prestatario: La plataforma ofrece soluciones financieras rápidas y de forma flexible, los fondos son transferidos en un periodo máximo de 10 días; puede solicitar prestado entre 40.000 y 1.000.000 de dólares. Los proyectos a financiar están relacionados con compra de bienes raíces, reestructuración, cartera de propiedades, compra de inversiones.

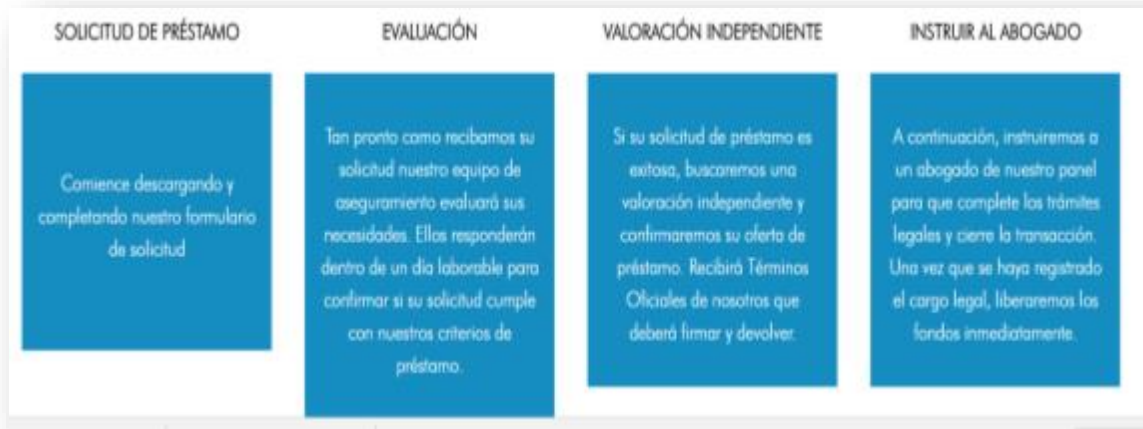


Ilustración 48_solicitud préstamo kuflink
Fuente: <http://www.kuflink.co>

Inversor: Tiene la libertad de elegir las propiedades en las que desea invertir y ganará hasta un 7.2% de intereses brutos. Todos los préstamos son evaluados por el comité de crédito y son aprobados únicamente aquellos que cumplen con los estrictos criterios de préstamo.



Ilustración 49_Solicitud de inversión Kuflink
Fuente: <http://www.kuflink.co>

Adventureros (España)



Ilustración 50_página oficial Adventureros
Fuente: <https://www.adventureros.es/>

Es una plataforma de financiación participativa que canaliza inversiones y préstamos a través de internet, impulsando proyectos que rentabilizan las inversiones y se obtienen beneficios fiscales. Solamente se escogen los mejores proyectos y sin difundidos a la red de inversores; esta empresa se apoya en el modelo Goldsmith³ para analizar los proyectos.



Ilustración 51_modalidades de inversión
Fuente: https://www.adventureros.es/es/static/get_investment.html

Arboribus (España)

³ Proceso diseñado con el objetivo de optimizar la creación y desarrollo de empresas sólidas, innovadoras y con alto potencial; este proceso se efectúa mediante una tabla de requisitos en seis niveles, posteriormente se sistematiza la información y valida elementos clave del negocio según las fases de desarrollo.



Ilustración 52 _ página oficial Arboribus
Fuente: <https://www.arboribus.com/>

Es un espacio diseñado para que inversores puedan prestar dinero a empresas solventes previamente analizadas. El interesado escoge las empresas el monto y el interés al que quiere prestar; así entonces se realiza una subasta en donde se agrupan las mejores ofertas y en caso de que la empresa acepte el préstamo, lo devuelve en cuotas mensuales.



Ilustración 53_Ciclo Arboribus
Fuente: <https://www.arboribus.com/>

CapitalCell (España)



Ilustración 54_Página oficial CapitalCell
Fuente: <http://www.capitalcell.net/>

Es la primera plataforma europea en proyectos biotech, tiene un amplio conocimiento en este sector por lo cual seleccionan únicamente las empresas que tienen un alto potencial en el desarrollo de este ámbito; así mismo los proyectos son asesorados permanentemente por una amplia comunidad científica y de inversores. Entre las financiaciones se encuentran proyectos relacionados con análisis químicos y biológicos, estudios y experimentos para el tratamiento del cáncer, entre otros.

CrowdCube (España)



Ilustración 55_Página oficial CrowdCube
Fuente: www.crowdcube.es

Es una plataforma tecnológica de financiación participativa, en la que se incentiva la participación de inversionistas para financiar empresas con potencial de crecimiento; la

rentabilidad depende del éxito que tenga la empresa en la que se invierte y la inversión no es garantizada. Para garantizar los derechos de los inversores crowdcube elabora una documentación legal en la que incorpora cláusulas de protección en los estatutos sociales, adicionalmente todas las posibilidades de inversión son analizadas bajo un riguroso proceso de filtro de aproximadamente 60 días de duración.

ECrowd (España)



Ilustración 56_Página oficial Ecrowd
Fuente: <https://www.ecrowdinvest.com/>

Esta plataforma promueve la financiación colectiva de inversiones rentables y con alto impacto en la sociedad y el medio ambiente, con las inversiones a estos proyectos se contribuye a un mundo más sostenible. De esta manera Ecrowd permite a organizaciones pequeñas o medianas empresas obtener financiación sin tener que acudir a un banco y con tasas más cómodas de retorno y mejor rentabilidad para los inversores. Cada préstamo que se ofrece como inversión tiene un plazo, un tipo de interés y un calendario de amortización, no se realizan subastas ni varían los intereses.

Einicia (España)

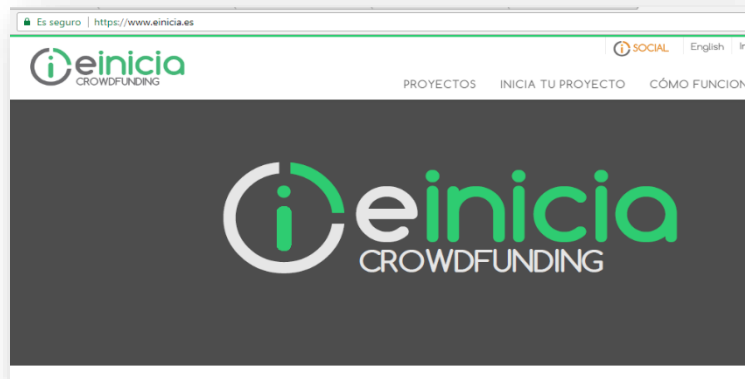


Ilustración 57_Página Oficial Einicia
Fuente: <https://www.einicia.es/>

Esta plataforma de crowdfunding busca facilitar y fomentar la comunicación entre empresarios, emprendedores e inversores con el objetivo de promover la economía colaborativa. En abril de 2015 salió la ley del Fomento de la Financiación Empresarial, con esta nueva ley einicia ve la oportunidad de crear un punto de encuentro para quienes tienen negocios o proyectos viables de financiación con quienes desean generar mayor rentabilidad de sus excedentes.

FellowFunders (España)



Ilustración 58_Página oficial FellowFunders
Fuente: <https://www.fellowfunders.es/>

Busca proyectos con un modelo de negocio viable que requiere de financiación y que tenga una propuesta atractiva para los inversores; de acuerdo a la rentabilidad y el valor de la inversión son los retornos obtenidos, la inversión no está garantizada y las rentabilidades son estimadas con base en la media de los diferentes escenarios.



Ilustración 59_Actividad Fellowfunders
Fuente: <https://www.fellowfunders.es/informacion-basica-inversores>

Dineria (México)



Ilustración 60_Página oficial Dineria
Fuente: <https://www.dineria.mx/>

Es una empresa enfocada al otorgamiento de préstamos a personas empleadas de cualquier segmento que requiera una solución crediticia, brindando una respuesta rápida y de forma segura. Mediante la solicitud de requisitos básicos se realiza un estudio de viabilidad en el menor tiempo posible; una vez se notifica la aprobación del préstamo se realiza una transferencia inmediata del dinero, así mismo el prestatario no requiere de una aval o garantía de respaldo.

Creditea (España)



Ilustración 61_Página oficial Creditea
Fuente: <https://creditea.com>

Esta plataforma facilita financiamiento de forma rápida, dándole la oportunidad de elegir el plazo en el que le conviene pagarlo, las cuotas se mantienen, en caso de realizar pagos anticipados no se cobra ninguna penalización al cliente, el cliente tiene la posibilidad de consultar todos los movimientos en la página web. La tasa de interés es asignada según el perfil de riesgo. De otra parte la empresa permite refinanciar préstamos con una tasa más baja.

Lendico (España)



Ilustración 62_Página oficial Lendico
Fuente: <https://www.lendico.com/>

Conecta a prestatarios e inversores lo que evita costos excesivos como los de la banca tradicional haciendo un estricto control de calidad de todos los proyectos y coordinando las transacciones de pago. Esta empresa opera también en Alemania, Polonia, Austria, Brasil y Sudáfrica.

Smava (Alemania)



Ilustración 63_Página oficial Smava
Fuente: <https://www.smava.de/brokerage/?key=0>

Es una plataforma de comparación para préstamos en línea, de acuerdo a una selección de ofertas de crédito, los solicitantes obtienen gratis y en tiempo mínimo la oferta de crédito más favorable de la banca o inversores privados; además el cliente recibe asesoramiento telefónico con el fin de apoyarlo en la decisión de crédito. Los clientes pueden encontrar ofertas de préstamos relacionadas con reestructuración de deuda, autocrédito o crédito privado.

Kiva (Estados Unidos)

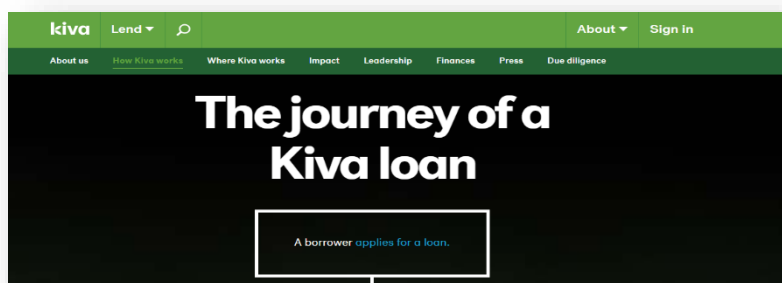


Ilustración 64_Página oficial Kiva
Fuente: <https://www.kiva.org/about/how>

Esta organización permite prestar dinero a pequeñas empresas o emprendedores de países en vía de desarrollo a través de internet sin ánimo de lucro, a través de la cual cualquier persona puede prestar desde 25 dólares a personas que han presentado un plan de negocios aprobado por Kiva; una vez el inversor define a que proyecto invertir deposita el dinero una empresa que soporta las transacciones de dinero por internet.

Auxmoney (Alemania)



Ilustración 65_Página oficial Auxmoney
Fuente: <https://www.auxmoney.com/>

Ofrece créditos rápido y fácilmente, ya sea un anticipo en efectivo, un crédito instantáneo, un préstamo a plazos o un préstamo para trabajadores independientes. Con el apoyo de inversionistas privados y la cooperación del banco SWK, se maneja el procesamiento de manera sencilla. Adicionalmente ofrece al inversor un promedio de retorno del 5,5% con reembolsos mensuales.

Bondarea (Argentina)



Ilustración 66_Página oficial Bondarea
Fuente: <https://www.bondarea.com>

Integra a las personas con necesidades de financiación con aquellos que desean mejorar la rentabilidad de sus inversiones, para lo cual si una persona requiere de un préstamo los miembros de una comunidad lo pueden financiar. Bondarea es un espacio para la autogestión de las finanzas personales y el microcrédito.

Cashare (Suiza)

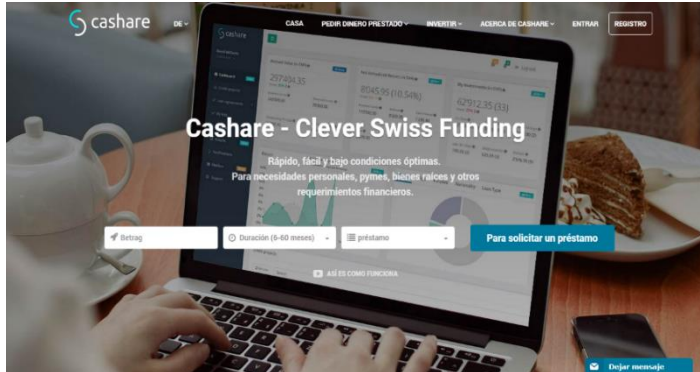


Ilustración 67_Página oficial Cashare
Fuente: <https://www.cashare.ch/>

Es la primera y más grande Fintech en Suiza que ofrece préstamos peer to peer que se transmiten entre inversores y prestatarios, se centra en la financiación segura, rápida, eficiente y fácil de préstamos para las pyme. El prestamista recibe retornos de acuerdo a la evaluación de riesgo del prestatario y según la diversificación de las inversiones.

Konfio (México)



Ilustración 68_Página oficial de Konfio
Fuente: <https://konfio.mx/>

Plataforma que otorga financiamiento a microempresarios con necesidades de hacer crecer su negocio, maneja una tasa de interés promedio anual del 29%, la cual varía según al nivel de facturación e historial de crédito.

En Europa existen entidades que otorgan financiamiento bajo el modelo P2P aplicado en diferentes tipos de financiación; en su mayoría las entidades que ofrecen financiamiento entre pares en Reino Unido requiere que los inversores realicen apertura de una cuenta IFISA (Finanzas Innovadoras ISA), la cual ofrece como beneficio que los intereses ganados por el inversor estén libres de impuestos, independientemente del crecimiento que tenga a lo largo de los años; así mismo le evita al inversionista declarar las ganancias obtenidas.

Kredicity (Colombia)

Es una empresa colombiana vigilada por la superintendencia de sociedades y la superintendencia de industria y comercio, que se dedica a brindar soluciones financieras a corto plazo mediante una plataforma online que facilita los tramites y tiempos de financiamiento. El procedimiento inicia con la solicitud de monto y plazo que realiza el cliente a través de la plataforma, posteriormente la información aportada es validada, si el perfilado cumple con las condiciones la solicitud es aprobada y desembolsada mediante transferencia en aproximadamente 24 horas.

Crédito Online donde y cuando lo necesites!

Nuevo préstamo | Convenios empresariales

¿Cuánto dinero necesitas? \$100.000

-\$100.000 | \$700.000

¿En cuántos días puedes pagarlo? 5 días

5 días | 30 días

Esta es tu fecha de pago: 16 de Noviembre del 2017

Monto solicitada:	\$100.000
Interés (24.97% E.A.):	\$309
Seguro de deudor:	\$0
Administrador de créditos virtuales:	\$46.200
Incentivo a la inclusión financiera:	-\$28.700
i.v.a.:	\$3.325
TOTAL:	\$121.134

Generar préstamo | Chat

Ilustración 69_Página oficial Kredicity
Fuente: <https://www.kredicity.com>

Los requisitos mínimos para tramitar un préstamo son, tener teléfono móvil personal, correo electrónico personal, cuenta bancaria personal, ser mayor de edad y ser colombiano residente en este país. Esta empresa no incluye servicios y/o actividades relacionadas con captación de recursos del público, por lo que no está regulada por la superintendencia financiera; de otra parte tampoco otorga servicios de administración, gestión o inversión de recursos de terceros.

Folk 2 Folk (Reino Unido)

Es una entidad que ofrece préstamos locales. Fue creada para cubrir un déficit de financiación local en un momento en que los bancos se retiraban de las pequeñas empresas y cuando los inversores locales estaban frustrados por los bajos rendimientos. La empresa está autorizada y regulado por Financial Conduct Authority y es uno de los prestamistas de igual a igual más grande del reino unido para empresas, además de introducir 50 millones de libras esterlinas en la economía en sus primeros dos años de trabajo.



Ilustración 70_Página oficial Folk 2 Folk
Fuente: <https://www.folk2folk.com>

Folk2Folk ha organizado fondos para prestatarios de energía renovable, construcción de viviendas, instalaciones de ocio y adquisición. Los préstamos están dirigidos a empresas, las cuales deben poseer respaldo como garantía del financiamiento (tierra o propiedad adicional a la vivienda) y estar ubicadas en Reino Unido.

Proplend (Reino Unido)

Los préstamos persona a persona otorgados por esta empresa conectan directamente a los inversores con los prestatarios de negocios con el objetivo de obtener mejores tarifas, adicionalmente la financiación está garantizada por propiedad comercial que produce ingresos. Esta empresa otorga tasas atractivas de interés tanto para prestatarios como para inversores con un nivel de riesgo casi nulo; así mismo el efectúa un análisis exhaustivo a la información presentada por el postulado. Los inversores también pueden elegir el nivel de riesgo en el que están dispuestos a invertir y si lo desea puede vender sus inversiones a través de la plataforma.



Ilustración 71_Página oficial Proplend
Fuente: <https://www.proplend.com>

Proplend Ltd está autorizado y regulado por la Autoridad de Conducta Financiera e ingresado en el Registro de Servicios Financieros con el número de registro de la empresa. A partir del 1 de abril de 2014, la Financial Conduct Authority (FCA) es responsable de la regulación de las plataformas entre países del Reino Unido como Proplend.

Crowd2fund (Reino Unido)

Ofrece cinco modelos de financiación a través de inversiones de deuda y capital. Proporciona oportunidades de inversión y finanzas simples, lo que garantiza que las empresas tengan acceso a los fondos a tasas competitivas y que los inversionistas obtengan rendimientos generosos de sus inversiones.

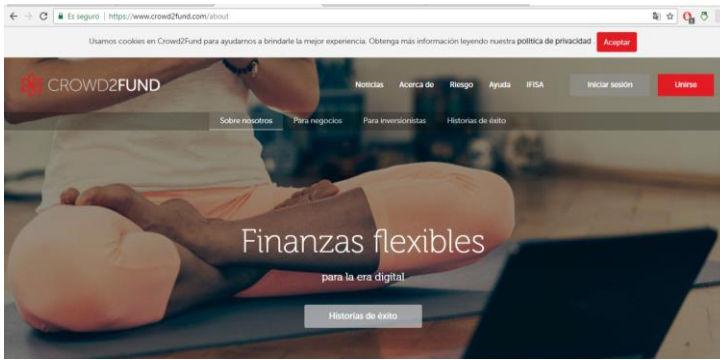


Ilustración 72_Página oficial Crowdfunder
Fuente: <https://www.crowdfunder.com>

La entidad también proporciona una gama de servicios adicionales para ayudar a cada creador de campaña a construir una comunidad de inversores, prestamistas, donantes y / o partidarios en torno a su campaña y para ayudar al creador de la campaña a administrar las comunicaciones y proporcionar información de forma continua a su comunidad.

Capitalrise (Reino Unido)

Esta empresa con más de 75 años de experiencia en inversión inmobiliaria entre ellos, buscando solo las mejores oportunidades de inversión en el Reino Unido. Una vez encuentran una inversión adecuada la somete a un riguroso y detallado proceso de evaluación y diligencia debida; solo los mejores proyectos se colocan en la plataforma para que el inversor pueda elegir.

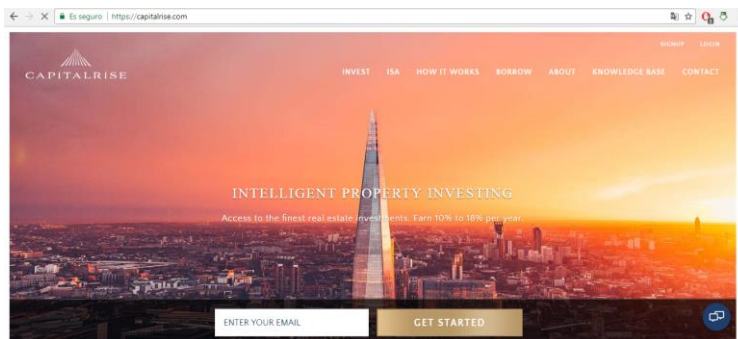


Ilustración 73_Página oficial Capitalrise
Fuente: <https://capitalrise.com>

A diferencia de otras plataformas, Capitalrise no cobra tarifas a los inversores. Todas las inversiones que el inversor realce, siempre son aportadas junto con los recursos de la misma empresa.

Zank (España)

Pone en contacto a personas solventes que buscan financiar un proyecto y quieren pagar un interés más justo con personas que tienen dinero para invertir y quieren obtener una mayor rentabilidad. Los ingresos de esta entidad se obtienen a través de las comisiones que se aplican tanto en inversores como en prestatarios.

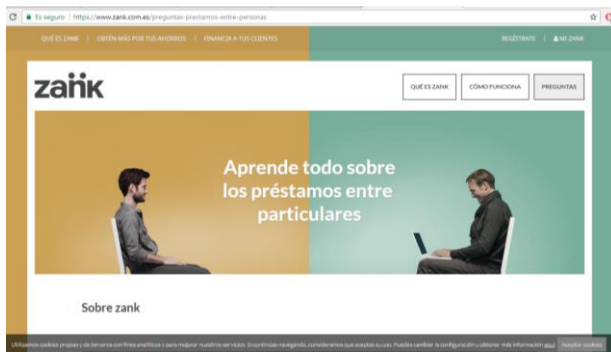


Ilustración 74_Página oficial Zank
Fuente: <https://www.zank.com.es>

Antes de publicar los préstamos para inversión se realiza un análisis de riesgo, para la cual se tienen en cuenta un gran número de factores. Como ventaja ofrece una financiación a un interés más justo, así como también ofrece al inversor mayor rentabilidad por su dinero respecto a los sistemas de financiación tradicional.

Growly (España)

Ofrece financiación a empresas que la requieren mediante inversores que desean mayor rentabilidad de sus ahorros a través de una plataforma online. El propósito de esta empresa es dar la posibilidad de crecimiento a las Pyme y que estas a su vez aporten a la economía en general; así los inversores contribuyen al crecimiento del tejido empresarial de país.



Ilustración 75_Página oficial Growly
Fuente: <https://www.grow.ly>

Entre los beneficios que ofrece Growly, encontramos rapidez en trámites, los costos van de acuerdo al tipo de préstamo, riesgo, plazo y destino.

Lignum Capital (España)

Esta plataforma impulsa las startups de alto potencial mediante la financiación; brindan un asesoramiento para el lanzamiento de las campañas, así como también servicios legales entre otros. Esta entidad evalúa y filtra la información de las startups para brindar mayor seguridad al inversor; además ofrece un amplio portafolio para una inversión diversificada.



Ilustración 76_Página oficial Lignum Capital
Fuente: <https://www.lignumcap.com>

El acceso a la página es libre y gratuito; sin embargo para poder acceder a los servicios como cliente y usuario, deberá registrarse con su nombre y contraseña.

Civislend (España)

Esta es una plataforma que ofrece múltiples ventajas frente al sistema financiero tradicional, dentro de las cuales se encuentra, la rentabilidad que se ofrece a los inversores, la inmediatez en los trámites, la sencillez del proceso y la seguridad de la información. Civislend ha diseñado diversas herramientas con el propósito de minimizar todos los riesgos en el proceso de financiación, como lo son los informes de viabilidad, rating de riesgo, reglamento interno de conducta y mecanismos de solvencia.

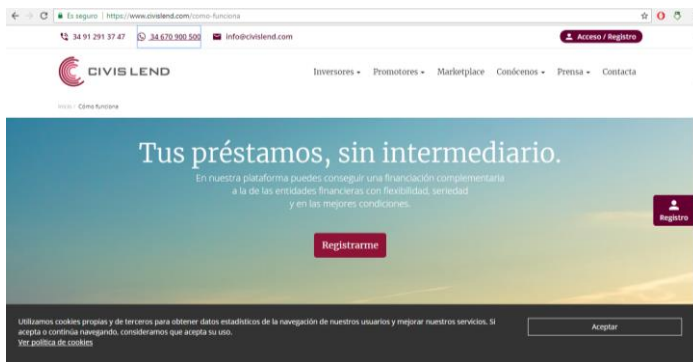


Ilustración 77_Página oficial Civislend
Fuente: <https://www.civislend.com>

Civislend como Plataforma de Financiación Participativa está regulada por la Ley 5/2015 de Fomento de Financiación Empresarial del 16 de abril de 2015. Además, está autorizada por la Comisión Nacional del Mercados de Valores con la aprobación del Banco de España.

Socilen (España)

Es la primera empresa de España en ofrecer un sistema de cobertura para proteger a los inversores, así como también una de las primeras en el mundo en ofrecer un espacio de intercambio de derechos de cobro entre inversores, esto facilita el movimiento de los inversores

que por lo general están limitados al vencimiento del préstamo. Además son pioneras en el ofrecimiento de aplicaciones móviles que facilitan la financiación y la inversión.



Ilustración 78_Página oficial Socilen
Fuente: <https://www.socilen.com>

Socilen ofrece una alternativa financiera a personas y PYMES mediante una plataforma online de financiación participativa, en la que personas con ahorros ayudan a otras personas a llevar a cabo sus proyectos, a cambio de un interés justo para ambos.

The Crowd Angel (España)

Permite invertir online en startups de base tecnológica con la rigurosidad y solidez de un Venture Capital, mediante un proceso de selección riguroso, contratos de inversión estándar y diversificación de cartera. Esta entidad busca proyectos de empresas de base tecnológica o con modelos de negocio innovadores en fase de lanzamiento con el objetivo de publicar en la plataforma entre 10 y 15 compañías al año, todas con modelos de negocio escalables y un alto potencial de crecimiento.



Ilustración 79_Página oficial Crowd Angel

Fuente: <https://www.thecrowdangel.com>

The Crowd Angel ofrece a los usuarios registrados la posibilidad de acceder a la realización de inversiones en empresas que hayan procedido a presentar solicitudes de inversión, en términos y condiciones que quedarán definidos por los contratos que al efecto se firmarán electrónicamente.

MytripleA (España)

A través de esta compañía las Pymes, los autónomos y emprendedores pueden acceder a préstamos de inversores particulares o empresas que están dispuestos a prestar su dinero bajo mejores condiciones que las de un banco. Esta entidad está supervisada por CNMV, además cuenta con una licencia de entidad de pago que les permite gestionar el dinero de los inversores y de la financiación otorgada.



Ilustración 80_Página oficial de MytripleA

Fuente: <https://www.mytriplea.com>

MytripleA se fundó con el propósito de crear una nueva línea de financiación basada en un concepto: conectar de manera directa la inversión con la financiación que miles de negocios necesitan.

SociosInversores (España)

Facilita el contacto de una comunidad de Inversores con Promotores de Empresas que cuenten con un modelo de negocio viable y con alto potencial de crecimiento para ofrecer una rentabilidad a sus Inversores; además analiza con detalle toda la documentación de los proyectos, y pone a disposición de los Inversores la información necesaria para que éstos puedan invertir de manera racional y objetiva.



Ilustración 81_Página oficial SociosInversores
Fuente: <https://www.sociosinversores.com>

La Sala de Inversión que es una sala online de máxima seguridad, en la cual ambas partes pueden entablar relaciones de manera transparente y segura, quedando todas las conversaciones y transcripciones grabadas, las cuales pueden ser posteriormente usadas por las partes en caso de desavenencias futuras.

Housers (España)

Es una plataforma de ahorro a través de la inversión inmobiliaria, este servicio surge de la unión de dos emprendedores con una alta experiencia en el sector inmobiliario, quienes llevaban largo tiempo observando que el mercado inmobiliario estaba cambiando de ciclo y que hoy nos encontramos en uno de los mejores momentos para invertir en inmuebles. Desde entonces trabajan en conjunto para democratizar la inversión inmobiliaria y que todo el mundo tenga acceso a tener un patrimonio.



Ilustración 82_Página oficial Housers
Fuente: <https://www.housers.com>

Además de la rentabilidad y la seguridad, Housers se ocupa en brindar simplicidad en los procesos de financiación, haciéndolos sencillos y rápidos. Esta es la plataforma inversión inmobiliaria más importante del sur de Europa, para que cualquier persona, a partir de 50 euros, ponga sus ahorros a trabajar y pueda construir mes a mes un patrimonio que asegure su futuro.

Welcome Capital (España)

Es la primera plataforma de financiación participativa autorizada a publicar proyectos empresariales como inmobiliarios que requieran financiación; es un proyecto apoyado por una serie de accionistas que proceden del Sector Financiero e Inmobiliario, todos ellos con una dilatada experiencia profesional que apuestan por la innovación y el desarrollo del Mercado Financiero Español.

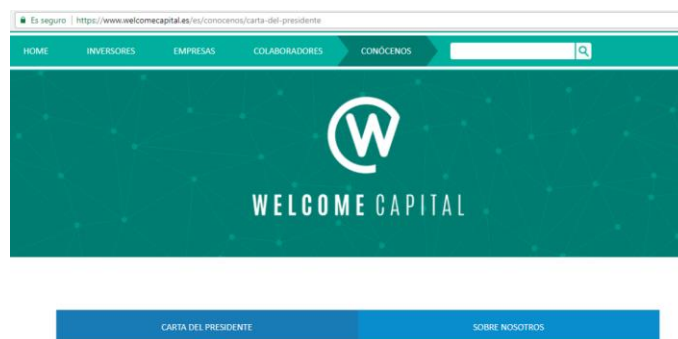


Ilustración 83_Página oficial Welcome Capital
Fuente: <https://www.welcomecapital.es>

El principal objetivo de esta entidad es contribuir a desarrollar el Mercado Financiero Español para afrontar la transformación que se avecina en el mismo, poniendo en práctica un nuevo sistema para que tanto inversores como empresas que necesitan financiar proyectos establezcan canales directos de comunicación que les permitan tanto a unos como a otros la consecución de sus objetivos.

Además de las entidades nombradas anteriormente, existen otras que ofrecen un servicio de asesoramiento financiero en el cual se realiza un perfilamiento a las personas con necesidad de financiación y se inicia una asesoría para mejorar el historial crediticio, así mismo realizan recomendaciones sobre el producto financiero más adecuado según las necesidades e intereses del cliente y de esta manera buscan elevar los niveles de credibilidad, satisfacción y confianza de las personas hacia las instituciones financieras.

Kueski (México)

Esta plataforma ofrece préstamos desde mil a dos millones de pesos mexicanos que pueden ser pagados entre 1 y 30 días, la tasa de interés varía de acuerdo al plazo que el solicitante escoja, la tasa fija diaria es de 1.16% por cada día del préstamo. Los productos están dirigidos a gastos imprevistos, máquinas para uso doméstico, ayudas en caso de enfermedades, reducción de gastos de estudio y licencias familiares. Kueski utiliza un sistema de pagos electrónicos que son depositados directamente en una cuenta bancaria específica a nombre del prestatario. Los pagos son realizados a través de depósito en ventanilla, transferencia o pago por referencia en Oxxo.

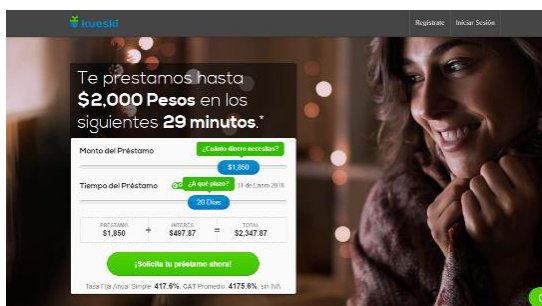


Ilustración 84_ Página oficial Kueski

Fuente: <https://kueski.com/>

El funcionamiento de estas plataformas es: Una vez se perfila al cliente, se envía la información a diferentes entidades, las cuales se ponen en contacto con el solicitante y le ofrece opciones, finalmente el cliente decide que financiamiento se ajusta a sus requerimientos.

Dentro de estas entidades están las siguientes:



Ilustración 85 _ Entidades que ofrecen asesoría financiera
Fuente: <http://www.finnovista.com/>

A continuación se relaciona información de complemento respecto a entidades que aplican las finanzas colaborativas con base en el modelo P2P a través de plataformas virtuales en Colombia y diferentes países:

Tabla 10_Finanzas Colaborativas por Países

Entidad	País	Monto	Plazos	Modelo de Negocio
Cumplo	Chile	Hasta \$46.260,000	Hasta 120 meses	Solicitante: Deben ser empresas en crecimiento (pequeñas y medianas), los socios y/o representantes legales no pueden tener anotaciones en el sistema financiero, así mismo la facturación

	USD		<p>mensual de la empresa debe ser superior a \$5 millones con al menos un año de movimientos. Respecto a los costos se contempla: Estudio de crédito, contrato, impuesto de timbres y estampillas, pagaré y cobro por uso de la plataforma.</p> <p>Inversionista: Personas naturales mayores de 18 años, tener RUT, cuenta bancaria nacional; si es persona jurídica debe presentar el RUT digitalizado de la empresa, escritura de constitución de la empresa.</p> <p>Recuperación de la inversión: Cumplido se encarga de transferir los montos una vez el solicitante realiza el pago ya sea por transferencia o cheque.</p> <p>Tanto la información del solicitante como del inversionista es registrada en la plataforma y a su vez actualizada periódicamente.</p>
<p>Lending Club</p>	<p>Estados Unidos</p>	<p>Hasta USD \$ 50.000</p>	<p>Pequeñas empresas: Para el acceso a un préstamo debe poseer un negocio con mínimo 24 meses de antigüedad, debe registrar por lo menos USD\$ 75.000 ventas en el año, no debe tener embargos recientes, y el solicitante debe ser dueño de por lo menos el 20% del negocio.</p> <p>Soluciones para pacientes: Se otorgan créditos para soluciones medicas tales como dentales, fertilidad, implantes capilares y reducción de peso. El monto máximo de otorgamiento es de USD\$50.000 a un plazo máximo de 84 meses.</p> <p>Préstamos personales: Dentro de esta modalidad de crédito se otorga financiamiento para pago de tarjetas de crédito, mejora de hogar, consolidación de deudas, y cubrimiento de gastos importantes.</p>

				<p>Inversionistas: Pueden ser de tipo individual o institucional; el primero funciona para personas naturales través de la apertura de una cuenta, posteriormente debe elegir una estrategia para automatizar las inversiones que va a realizar y por último debe realizar una inversión de mínimo USD \$ 1.000. El segundo modelo funciona a través de asesores financieros, instituciones y bancos.</p>
				<p>Inversores y solicitantes se registran online. En los inversores se busca saber cómo obtienen su dinero y en los solicitantes, si sus antecedentes y finanzas actuales les permitirá devolver el préstamo.</p> <p>Los solicitantes publican su crédito en Afluenta por 10 días o hasta llegar al 100% del monto, lo que sea primero. Los inversores ofertan tasa y mínimo de ARS\$ 50 en una subasta donde las mejores ofertas ganan.</p>
Afluenta	Argentina	Hasta USD \$31.043	Hasta 48 meses	<p>Con las múltiples ofertas se crea una sola obligación para el solicitante y se transfiere el dinero a su cuenta bancaria. Cada 30 días, el sistema debita automáticamente las cuotas de la misma cuenta.</p> <p>El dinero de las cuotas cobradas vuelve a los inversores que participaron en cada subasta, respetando monto y tasa seleccionado por éstos. Allí, los inversores deciden si retiran el dinero o lo invierten.</p> <p>En caso de atrasos, Afluenta gestiona los casos o deriva a especialistas según la complejidad, eventualmente llegando al juicio. Si no hubiera cobro, podría perderse el capital invertido en esos casos.</p>
Kubo Financiero	México	SI (Sin Información).	Desde 4 meses hasta 18 meses.	<p>Para Inversionistas:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Inversiones en personas con muy buen historial crediticio · Mayores rendimientos por la inversión

				<ul style="list-style-type: none"> · Oportunidades de inversión en proyectos con impacto social · Impulsa el ahorro. <p>Acreditados o Solicitante de Préstamos:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Apoya el crecimiento de las personas. · Otorga créditos productivos. · Ofrece buenas tasas de interés. · Ofrece Diferentes tipos de préstamos. (Negocio, Pago de deudas, El hogar, Educación, Salud, Automóvil, Eventos Familiares).
Doopla	México	Desde USD\$300 hasta USD \$15,000 (Aproximadamente).	Desde 3 meses hasta 24 meses.	<p>Se debe proporcionar información demográfica y financiera.</p> <p>Después, se verifica y analiza la información, y si es el caso, aprueba la solicitud de préstamo asignándole una tasa de interés de acuerdo al perfil de riesgo y lo publica para que la comunidad de prestamistas registrados comiencen con el financiamiento directo del préstamo.</p> <p>La persona que ha solicitado el préstamo, lo irá pagando mes con mes y a un bajo interés durante el plazo de tiempo que ha seleccionado.</p> <p>Doopla no genera ingresos por intereses sino a través de las comisiones que cobra a ambos.</p>
Lineru	Colombia	Desde USD\$40 hasta USD\$235 (En la primera operación máximo USD\$118)	Hasta 30 días	<p>Plataforma de crédito rápido. El primer servicio de préstamos de consumo, totalmente online en Colombia. Adicional al cobro de la tasa de interés, se tienen dos costos fijos adicionales, (un valor por administración y otro valor por tecnología).</p>
Rapicredit	Colombia	Desde USD\$40 hasta USD\$252 (En la primera	Hasta 30 días	<p>Plataforma de préstamos online. El cliente decide cuánto dinero necesita y el período de tiempo para pagar. Las principales características del servicio son su flexibilidad, rapidez y la ausencia de trámites físicos. Son créditos</p>

		operación máximo USD\$118		<p>personalizados diseñados a la medida de las necesidades del cliente y 100% en Internet.</p> <p>El proceso de crédito es muy sencillo: diligenciar el perfil de cliente, escoger el producto que requiere y solicitar el monto y el plazo adecuado a tus necesidades. Se envía SMS y correo con los códigos para las firmas del contrato.</p> <p>Adicional al cobro de la tasa de interés se tienen dos costos fijos adicionales (un valor por membresía y otro valor por uso de la plataforma).</p>
Aflore	Colombia	SI (Sin Información)	SI (Sin Información)	<p>Red de personas (Consejeros) encargados de apoyar a familiares y amigos a lograr sus metas con créditos. Estos consejeros tienen reconocimiento por la consecución de amigos para financiar y por la recuperación de cartera.</p>
BancaClub	España	SI (Sin Información)	SI (Sin Información)	<p>BancaClub es una comunidad financiera en línea que reúne a prestatarios solventes con inversores para que ambos puedan beneficiarse económicamente. Reemplaza el alto costo y la complejidad de los préstamos bancarios con una forma más rápida y más inteligente para financiar e invertir.</p>
Auxmoney	Alemania	Desde 1,180 USD hasta 59,000 USD	Desde 12 hasta 84 meses	<p>Mercado en línea, rápido y fácilmente se obtiene el préstamo.</p> <p>Auxmoney reúne a los prestatarios privados y los inversores privados y asume -en cooperación con SWK-Bank- el procesamiento de los préstamos. Por lo tanto, son financiados de una manera directa.</p> <p>No sólo los solicitantes de crédito se benefician del modelo de negocio directo, los inversores privados pueden invertir su capital de manera rentable por el nuevo modelo de financiación. En consecuencia, se benefician de rendimientos atractivos.</p>
Cashare	Suiza	Hasta		<p>Cashare conecta a las personas y empresas que buscan prestado, con los</p>

FINANZAS COLABORATIVAS PARA LA BASE DE LA PIRÁMIDE | 20

		<p>\$1.000.000U SD para crédito personal.</p> <p>Hasta \$5, 200,000 USD para créditos para Pymes.</p>		<p>inversores privados e institucionales que quieren servir como inversionistas. Recorta los canales tradicionales como los intermediarios y reduce los costos y la complejidad para otorgar préstamos rápidos y asequibles para los negocios. Igualmente conecta para la financiación en finca raíz.</p> <p>Ofrece tasas del 3,9% anual. El cliente puede cancelar la obligación anticipada en el momento que lo desee sin costos adicionales.</p>
Konfio	México	Hasta \$44.800 USD	Hasta 24 Meses	<p>Konfio busca fortalecer la economía mexicana con créditos productivos 100% en línea mejorando el proceso de crédito para apoyar a los pequeños y medianos negocios en su etapa de crecimiento y ofreciendo una tasa de interés efectiva anual del 81%.</p>
Bondarea	Argentina	SI (Sin Información)	Hasta 12 meses.	<p>BONDAREA ofrece los recursos necesarios para planificar y ejecutar proyectos.</p> <p>El plan se puede diseñar usando las herramientas de Cashflow que suministra la plataforma. Y para ejecutar el plan, colocan en contacto con otras personas que están dispuestas a apoyar financieramente el plan.</p> <p>Los miembros de la comunidad lo pueden financiar.</p> <p>Para crecer los ahorros, los miembros que buscan un préstamo pueden ayudar pagando un interés por la oferta de financiamiento.</p> <p>La tasa de un préstamo en Bondarea es el resultado de las ofertas de microcréditos que una solicitud recibe durante los días de subasta. El promedio de las ofertas recibidas en los últimos 3 meses es 30.58% T.N.A., con más del 67% de las ofertas en el rango de tasas comprendido entre 28% y 34% T.N.A.</p>
Excelend	España	Hasta \$17.800 USD.	Desde 1 a 5 años.	<p>La propuesta de Excelend se basa en ayudar a prestatarios a encontrar financiación con el mejor precio posible y ayuda a los inversores a acceder al</p>

				<p>mercado crediticio mediante una plataforma de financiación participativa. Adicionalmente con base en un análisis de cada perfil y solicitud ofrece un interés que se adecue a las características de cada persona.</p> <p>* T.I.N.: 4,10% + Comisión de Gestión 1 % (desde el 1% al 2% en función del rating) + Comisión de Apertura 1 % (desde el 0% al 3% en función del rating. Para rating B y C mínimo de 90€). TAE 7,19%.</p>
Libera	Colombia	SI	SI	<p>Pagador: Empresa que acepta pagar y que publica las facturas en la plataforma. Entre los beneficios de este actor se encuentran el ahorro de tiempo, dinero, el pago a sus proveedores queda exento de 4x1000, descuentos por pago anticipado a los proveedores y mejora del capital de trabajo ampliando el plazo de sus facturas.</p> <p>Proveedor: Empresa que vende bienes y servicios al pagador y que a su vez solicita el pago anticipado de las facturas publicadas. Este actor obtiene liquidez inmediata, elimina trámites de endosos, no requiere estudio de crédito o firma de pagarés y no afecta el nivel de endeudamiento.</p> <p>Fondeador: Es aquel que recibe los derechos económicos de las facturas publicadas, de esta manera adquiere todos los derechos para efectuar el cobro de las mismas al pagador.</p>
Mesfix	Colombia	Sin limite	Entre 30 y 180 días	<p>Las inversiones pueden realizarse desde \$ 1.000.000.</p> <p>La rentabilidad puede ser hasta de 17% efectivo anual.</p> <p>Las facturas pasan por un estudio riguroso.</p> <p>La inversión se puede diversificar comprando partes de diferentes facturas. Tiene una estructura de 3 fuentes de pago: Cliente pagador, empresa</p>

				<p>proveedora y socio de la empresa proveedora.</p> <p>Se encarga de la cobranza prejudicial y judicial.</p>
Presta Rápido	Colombia	SI	SI	<p>Acceso a créditos: Ofrece alternativas para quienes no poseen historial crediticio, los tramites son mínimos y de una manera rápida.</p> <p>Inclusión Financiera: A medida que los clientes adquieren créditos y van construyendo el historial crediticio, la información se reporta a las centrales de información financiera, lo cual brinda la oportunidad de acceder a nuevos y mejores productos financieros.</p> <p>Alfabetización Financiera: Para que un cliente pueda continuar accediendo a los créditos, debe cursar un programa de educación financiera, esto con el objetivo de orientar el manejo del ahorro, beneficios de una pensión entre otras.</p>
Ablrate	Reino Unido	Hasta \$ 26.300 USD	SI	<p>Retornos con una rentabilidad entre el 10% y 16%. Los ingresos y las ganancias de capital están libres de impuestos.</p> <p>Las transferencias de dinero son realizadas a través de ISA.</p>
Landbay	Reino Unido	SI	SI	<p>Criterios de endeudamiento:</p> <p>Prestatario: Debe tener una huella crediticia, ser mayor de 21 años, poseer una propiedad en el Reino Unido, tener ingresos mínimo de 33.000 USD anuales y mantener un historial crediticio positivo.</p> <p>Propiedad: Debe estar en Inglaterra o Gales, el valor de esta debe ser superior a 105.000 USD y debe estar en condiciones apropiadas.</p>
Landlord	Reino	SI	Hasta	

Invest	Unido	5 años	Criterios de préstamo:
			<ul style="list-style-type: none"> - Tener al menos 21 años - Tener empresa registrada en Reino Unido - Cuenta Bancaria en Reino Unido - Tener propiedad en Inglaterra o Gales
			<p>Compra para alquilar: <u>Prestatario:</u> Individual y Empresa <u>Tamaño del préstamo:</u> hasta 990.000 USD <u>Plazo:</u> Hasta 5 años</p>
			<p>Préstamo Empalme: <u>Prestatario:</u> Individual y Empresa <u>Tamaño del préstamo:</u> Hasta 1.300.000 USD <u>Plazo:</u> 12 meses</p>
			<p>Términos y condiciones:</p>
			<p>Para efectuar el registro debe tener por lo menos 18 años o ser representante de una empresa limitada, debe tener una cuenta bancaria propia. Para ser inversor, adicionalmente debe prestar su propio dinero, no ser un corredor de crédito.</p>
Funding Secure	Reino Unido	SI	SI
			<p>Inversión: El monto que el inversor desee prestar debe ser depositado en la cuenta de financiamiento por transferencia bancaria o débito directo de la cuenta. Es posible invertir en un préstamo o varios, la cantidad mínima a invertir es de 33,38 USD.</p>
			<p>Financiación: El solicitante debe residir en Reino Unido, debe abrir una IFISA para la trasferencia de préstamos, los activos que disponga para respaldo de la financiación el valor de los activos debes estar por encima de lo solicitado.</p>
Lending Crowd	Reino Unido	SI	SI
			<p>Prestatario: Debe registrar información exacta, completa y actualizada que es solicitada por la entidad.</p>

				<p>Inversor: Una vez la información del prestatario es aprobada, se publica la oferta con el fin de que el inversor entre a subastar la oferta que considere viable que debe ser mínimo de 26 USD.</p> <p>A cada crédito se le asigna una tasa de interés mínima que refleja el nivel de riesgo, así mismo la plataforma realiza una calificación de crédito con el apoyo de Creditsafe que le ofrece información sobre los antecedentes de crédito que tiene el solicitante.</p>
Lending Works	Reino Unido	SI	Hasta 5 años	<p>Prestamos: Personales, para consolidación de deudas, financiamiento de automóviles, mejoras para el hogar, préstamos para bodas y vacaciones.</p> <p>El solicitante ingresa para efectuar una cotización según el préstamo que desea, diligencia la información solicitada y en 24 horas tiene respuesta de aprobación.</p> <p>Dentro del análisis que realiza se evalúan a los prestatarios según asequibilidad y solvencia, además de verificar las centrales de riesgo y bases de datos de fraude.</p>
Downing	Reino Unido	SI	SI	<p>Requisitos del prestatario:</p> <p>Empresa constituida en sociedad limitada o sociedad de responsabilidad limitada</p> <p>Respaldo de activos, propiedad en régimen de propiedad plena.</p> <p>Historial de crédito rentable</p> <p>La financiación se efectúa de 1 a 3 años entre 1 millón y 10 millones de dólares.</p>

Respecto a la actividad están las empresas comerciales tales como pubs, hoteles, hogares de cuidado o guarderías infantiles; también empresas que producen energías renovables.

Inversión:

Toda inversión es garantizada por los activos y el interés ofrecido varía entre el 4% y 7% de acuerdo al plazo del préstamo.

				Beneficios:
Property Crowd	Reino Unido	SI	SI	<ul style="list-style-type: none"> • Invertir en préstamos respaldados por propiedades de grado institucional. • Obtener rendimientos anualizados del 7 – 10 % después de los honorarios. • Inversiones libres de impuestos
				Análisis de selección:
Crowd stacker	Reino Unido	SI	SI	<ul style="list-style-type: none"> - Salud financiera: Se verifica que la empresa sea financieramente sólida, que tenga un buen flujo de liquidez y se analiza el mercado al que pertenece y las tendencias de la industria. - Seguridad: De acuerdo a la solicitud de la empresa se requiere una garantía que respalde la obligación. - Restricciones: Según sea el caso la empresa puede insistir en mantener el dinero en una cuenta supervisada con el objetivo de dar mayor protección a los prestamistas. - Personas: Se realiza un análisis de las personas que dirigen el negocio.

Criterios de préstamo:				
Rebuilding Society.com	Reino Unido	Hasta 300 USD	Hasta 5 años	<ul style="list-style-type: none"> - Empresas limitadas y empresas sociales. - 2 años de historia comercial con dos conjuntos de cuentas anuales archivadas. - Buen historial de crédito - Negocio debe ser rentable, IVA registrado - Los directores / socios deben residir en reino unido - Promedio de facturación trimestral superior a 60 dólares para los últimos 4 trimestres.
Ukbondnet work	Reino Unido	SI	Entre 1 y 5 años	<ul style="list-style-type: none"> • El monto mínimo de inversión es de 6.000 dólares. • Los inversores son de un perfil con alto valor patrimonial, es decir sofisticados e institucionales. • Solo pueden ser vendidos los bonos con 12 meses de plazo o más. • La plataforma no cobra a los inversionistas ninguna comisión por invertir, ni por los servicios de custodia. • El dinero es mantenido en una cuenta segregada • La inversión se realiza por medio de transferencia o depósito bancario. • Los bonos son emitidos por pymes privadas y cotizadas en una amplia gama de sectores del Reino Unido. • Los bonos siempre están asegurados ya sea con dinero o activos. • La tasa de retorno oscila entre el 9% y 14% bruto al año.
Choice	Reino Unido	SI	SI	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Para ser un prestamista en esta plataforma, inicialmente se debe diligenciar una solicitud.

- La solicitud proporciona detalles de cartera.
- El dinero que se invierte será para financiar préstamos individuales.
- La plataforma se encarga de administrar la cartera del inversor.

Kuflink	Reino Unido	SI	Hasta 24 meses	<p>Prestatario:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Recibe préstamo hasta por el 70% -El dinero es enviado en 10 días máximo -Plazo de hasta 24 meses -Intereses de 1% por mes calendario -La mayoría de los tipos de historial de crédito son aceptados -Préstamos para propiedades residenciales y comerciales. <p>Inversor:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Bajo riesgo de pérdida -Sin gastos de inversión o retiro -Interés pagado mensualmente -Inversión a corto plazo -Autorizado por la Autoridad de Conducta Financiera (FCA)
<hr/>				
Adventurees	España	Hasta 1.600 USD	SI	<p>Proceso de solicitud:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Interesado sube solicitud a la plataforma, ficha del proyecto y plan de negocio; con esta información se realiza un análisis al proyecto, se efectúa cálculo de Goldsmith.

				<p>-Solicitante debe enviar documentación legal requerida (escrituras y balances).</p> <p>-Si el proyecto es viable se inicia la campaña para que los inversores lo evalúen y aprueben la inversión.</p>
Arboribus	España	Hasta 590.000 USD	Hasta 60 meses	<p>Inversión en Pymes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interés anual entre el 4% y 8% • Sin inversión mínima • Cobros mensuales de capital e intereses • Diversificación de la inversión entre muchas empresas • Seguimiento de la inversión en tiempo real <p>Préstamos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sin compromisos previos • Sin costos ocultos
Capital Cell	España	SI	SI	<p>Un equipo prestigioso de especialistas científicos analiza la viabilidad del proyecto que solicita financiación; si el proyecto es avalado se coloca a disposición de una gran cartera de inversores, así mismo se difunde el proyecto entre fondos de capital privado, gestores de fondos y redes sociales.</p> <p>El solicitante diligencia un formulario que proporciona información detallada y relevante para la aprobación de financiamiento.</p>
Crowd Cube	España	SI	SI	<p>El modelo plantea que al realizar inversión en empresas de reciente creación es posible generar retornos significativos; así mismo el inversor puede llegar a conseguir una deducción en la declaración de renta de hasta el 30% si la empresa en la que</p>

				<p>invierte tiene menos de tres años de constitución.</p>
Ecrowd	España	Hasta 1.000.000 USD	SI	<p>Inversor:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Puede participar con una inversión mínima de 58,00 USD -El límite máximo es de 3.500 USD -Escoge los proyectos en los que desea invertir y realiza una reserva de inversión -Transfiere el valor aportado y firma contrato del préstamo -En un espacio personal se encuentra la información actualizada de seguimiento de pago. <p>Prestatario:</p> <ul style="list-style-type: none"> -El proyecto a postular debe estar enfocado en la inversión de tecnologías ya comprobadas. -Deben generar por si solas un flujo de ingresos o de ahorro para pagar el préstamo.
Einicia	España	SI	SI	<p>Tarifas:</p> <ul style="list-style-type: none"> -El estudio de proyecto no tiene costo -Si se cumplen los objetivos del proyecto financiado el inversor recibe el retorno o podría ser socio según el crowdfunding de inversión que escoja.
Fellow Funders	España	SI	SI	<ul style="list-style-type: none"> -Scoring para préstamo mínimo de 65 puntos sobre 100 -La inversión debe producirse dentro de los tres primeros años. -La inversión debe mantenerse por un plazo mínimo de 3 años. -No puede tratarse de una inversión de control.

				<p>-La empresa debe desarrollar actividades económicas.</p> <p>-El valor de los fondos propios de la empresa no puede superar los 470.000USD en el momento de la inversión.</p> <p>-La entidad debe acreditar el cumplimiento de los requisitos con un certificado</p>
				<p>Requisitos para obtener financiación:</p> <p>-Ser mayor de 21 años</p> <p>-Tarjeta Debito propia</p> <p>-Recibos de nómina último mes</p> <p>-Último estado de cuenta bancario</p> <p>-Documento de identidad</p>
Dineria	México	SI	SI	<p>Solicitante diligencia documento de solicitud por medio de la plataforma e inmediatamente recibe un mensaje de texto con un código de verificación que debe ingresar para verificar la aprobación o negación de préstamo.</p> <p>En caso de aprobación debe subir la documentación escaneada y esperar respuesta.</p>
				<p>Pasos para solicitar crédito:</p> <p>-Diligenciar formulario de la plataforma</p> <p>-Elegir el monto y plazo que necesita</p> <p>-En 15 minutos se le otorga respuesta, si es favorable se transfiere el dinero casi inmediatamente.</p>
Creditea	España	Hasta 3.200 USD	24 meses	
Lendico	España	Hasta 5.800 USD	Hasta 5 años	<p>El solicitante debe registrarse en la plataforma, luego solicita monto y plazo añadiendo una descripción detallada sobre para qué necesita el préstamo; posteriormente la</p>

				<p>plataforma escoge las solicitudes con mayor viabilidad para ofrecer a los inversores.</p> <p>Las clases de crédito son:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Clase de riesgo tipo A, con una tasa del 7,61% de interés para el prestatario y una del 6,12% para el inversor. -Clase de riesgo E, con una tasa para el prestatario del 23,40% y una del 18,99% para el inversor.
Kiva	Estados Unidos	SI	SI	<p>Los prestatarios pueden ser agricultores, artesanos, estudiantes, comerciantes, constructores o dueños de restaurantes.</p>
Smava	Alemania	58.000 USD	SI	<ul style="list-style-type: none"> -10 años de experiencia en el campo de crédito. -Términos de crédito exclusivos con tasas de interés más bajas. -Consejería de crédito gratis -Transferencia de datos segura <p>Prestamos de mayor frecuencia están entre 1.200 y 58.000 dólares.</p>
Zopa	Reino Unido	SI	SI	<p>El prestatario es calificado por su riesgo, y el prestamista es quien decide cuanto quiere invertir; el proceso está basado en de muchos para uno lo que minimiza el riesgo.</p> <p>Para los prestatarios los préstamos son muy flexibles permitiéndole variaciones en los pagos mensuales.</p>
Refinancia	Colombia	SI	SI	<p>Hace parte de la red Endeavor, organización que incentiva la formalización, consolidación y crecimiento de emprendedores de alto impacto en donde la marca Refinancia se ha posicionado a</p>

				través de la construcción de relaciones de confianza con individuos que esperan una segunda oportunidad en su vida crediticia.
Abundance	Reino Unido	SI	SI	Trabaja con una amplia gama de socios, desarrolladores de proyectos y empresas para identificar posibles inversiones que ofrecer a los inversores. El proceso de diligenciamiento para la aprobación dura aproximadamente 3 meses incluyendo una auditoría independiente que comprueba aspectos jurídicos y financieros.
Kredicity	Colombia	Hasta \$ 700.000	Hasta 30 días	El financiamiento que otorga la empresa está dirigido a cualquier persona que tenga ingresos demostrables, así mismo el historial crediticio del perfilado debe ser positivo, en caso de no tener historial, Kredicity realiza un cruce de más de 2.000 variables que le permiten tomar una decisión. En caso de no pago, esta entidad genera intereses de mora hasta tener registro del pago y gastos de cobranza, así mismo el deudor será reportado negativamente en centrales de riesgo. Si el retraso de pago persiste el crédito es trasladado a un cobrador externo.
Folk 2 Folk	Reino Unido	Hasta 6 millones USD	Hasta 5 años	Inicialmente el solicitante debe enviar un formulario a través del sitio web, si la empresa cumple con los criterios requeridos se solicitará complementar la información. Durante siete días la información es procesada y si aplica es aprobada.

				<p>Esta es una plataforma que otorga préstamos contra activos específicos como propiedades / terrenos, lo que garantiza el retorno para los inversores.</p>
Proplend	Reino Unido	Hasta 6 millones USD	Hasta 5 años	<p>Para el otorgamiento del préstamo se debe firmar un contrato que detalla el monto, el plazo y las tasas. Proplend Security Limited (PSL), una subsidiaria de Proplend Ltd, ingresa en un solo conjunto de documentos de seguridad con el Prestatario y los mantiene en fideicomiso para los Prestamistas. PSL tomará un primer cargo en la propiedad ofrecida como garantía (que está registrada en el Registro de la Propiedad). Proplend también retiene el equivalente a 6 meses de intereses en la cuenta.</p> <p>Los prestamistas pueden decidir en qué préstamos invertir. También determinan cuánto invertir en cada préstamo. A esto se le llama diversificación de inversión, que aporta a minimizar el riesgo de pérdida.</p>
Crowd2fund	Reino Unido			<p>Crowd2Fund proporciona una gama de servicios que incluyen, entre otros, la facilitación de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Patrimonio: Por el cual un Creador de campaña puede comunicar una oferta a través del sitio web para emitir acciones en una entidad incorporada a cambio de una inversión por uno o más inversores a una valoración previamente acordada establecida en la descripción de la campaña; - Deuda: Por la cual un Creador de Campaña puede comunicar su deseo de pedir prestado a uno o más prestamistas en los términos establecidos en la

				<p>descripción de la campaña y los prestamistas pueden comunicarse y ofrecer prestar ciertos montos.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recompensa: Mediante las cuales un creador de campaña puede ofrecer ciertas recompensas no monetarias únicas a cambio de contribuciones de apoyo a uno o más seguidores. - Donación: Por la cual un donante puede donar dinero a una campaña sin ningún tipo de recompensa u otra consideración. - Préstamo de Ingresos: Por el cual un creador de campaña puede ofrecer un porcentaje de sus ingresos por un período prescrito a cambio de valores de inversión más una prima.
				<p>CapitalRise aumenta la deuda y el capital para una variedad de tipos de propiedades, que incluyen residencial, comercial, industrial, almacenamiento personal, venta minorista y hospitalidad. Los proyectos deben tener un plan de negocios atractivo y estar en buenos lugares con una fuerte demanda demostrable.</p>
Capitalrise	Reino Unido	Hasta 26 millones USD	Hasta 7 años	<p>El postulado debe completar el formulario de requisitos de información inicial y para ser incluido en la plataforma deberá proporcionar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un plan de negocios integral para el proyecto. • Evaluación detallada del desarrollo / flujo de efectivo de inversión • Un buen historial de entrega de proyectos de naturaleza similar

Distintas empresas que desean ofrecer a sus clientes la posibilidad de financiar los pagos por los servicios o productos se afilian a la plataforma.

El proceso con Zank es el siguiente:

Solicitud iniciada: se crea la solicitud pero el cliente todavía no ha completado todos los datos que se requieren.

Documentos: El cliente debe realizar una verificación online de cuenta o adjuntar los documentos que se le solicitan para verificar su identidad y su cuenta.

Análisis: Se analizan los datos aportados por el cliente y le dan una respuesta lo antes posible.

Preaprobado: Si la información aportada por el cliente es correcta.

Firmas: El cliente debe firmar el contrato de financiación para completar todos los pasos.

Aprobado: Todo está correcto, se dispone del contrato de financiación firmado y le transfieren la cantidad de la financiación lo antes posible.

Denegado: El perfil de solvencia de esta financiación no permite su aprobación.

Cancelado: El cliente ha pedido cancelar la financiación el afiliado lo ha indicado o bien en la financiación ha pasado más de 30

Zank	España	Hasta 100.000 USD	Hasta 48 meses
-------------	--------	-------------------------	-------------------

				días sin que se completara alguno de los pasos que debía realizar el cliente.
Growly	España	Hasta 350.000 USD	Hasta 36 meses	<p>Los requisitos que debe cumplir el solicitante son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mínimo dos años de antigüedad de funcionamiento del negocio - Balances y estados de resultados en regla. - Sin reportes negativos - Facturación entre 0.2 y 20 mil Euros <p>Los inversores pueden elegir a que empresas prestar ofreciendo los valores que considere y recibe un abono mensual, trimestral o al vencimiento del préstamo del interés tomado.</p>
Lignum Capital	España	Hasta 5 millones USD	SI	<p>El servicio de la plataforma se otorga a los usuarios que cumplan con los requisitos legales que se mencionan a continuación:</p> <p>Inversor:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ser mayor de edad (+18 años). ▪ Cumplir con los requisitos de capacidad civil ordinaria. ▪ Que no esté incapacitado judicialmente. <p>Prestatarios:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cumplir con requisitos legales vigentes, en materia laboral y fiscal. ▪ Estar al día de pagos con la seguridad social. ▪ Presentar y adjuntar los estados financieros y las cuentas anuales.

				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Toda la información aportada por la empresa debe ser veraz.
				<p>La solicitud para publicar un proyecto de financiación participativa deberá contener la siguiente información como mínimo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Descripción de las características esenciales del proyecto, de los plazos de ejecución y de los riesgos asociados a la financiación. ▪ Valor de financiación solicitado. ▪ Información financiera del proyecto. ▪ Identidad e información económica sobre el prestatario. <p>Cualquier persona física o jurídica que se ciña a los siguientes requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Debe ser una persona física, mayor de 18 años y con la capacidad jurídica y legal necesaria. ▪ En el caso de una persona jurídica, cualquier entidad debidamente legalizada.
Civislend	España	Hasta 6 millones USD	SI	
Socilen	España	Hasta 100.000 USD	Hasta 60 meses	<p>Esta plataforma ofrece un sistema de financiación a través de préstamos entre particulares y/o empresas; el dinero proviene de múltiples inversores. Por ello, también se le conoce como financiación participativa. Los inversores, en el caso del crowdlending, son personas particulares o empresas que deciden prestar sus ahorros o capital privado a cambio de un tipo de interés. De esta manera, el solicitante de préstamo puede</p>

				<p>acceder a un tipo de financiación no bancaria, y el inversor rentabiliza su dinero.</p> <p>Estos préstamos se publican en las llamadas Plataformas de Financiación Participativa, que se encargan de analizar la solvencia de los préstamos y de servir de intermediarios entre las dos partes: inversores y prestamistas.</p>
				<p>El proyecto a postular debe ser de base tecnológica o modelo de negocio innovador, escalable, con alto potencial de crecimiento y que haya demostrado que satisface una necesidad existente en el mercado.</p> <p>La plataforma analiza todos los proyectos que recibe y sólo presenta aquellos proyectos que considera con alto potencial de crecimiento.</p> <p>Los inversores son propietarios directos de la participación en el capital de la compañía. Esto permite disponer de un título de propiedad y disfrutar de las ventajas fiscales existentes relacionadas con la inversión en el capital de empresas creadas recientemente.</p>
The Crowd Angel	España	Hasta 700.000 USD	Hasta 60 meses	<p>El proceso se divide en 3 pasos:</p> <p>Publicación del proyecto a financiar: MytripleA recibe solicitudes de financiación que son analizadas, sólo aquellas que superan un riguroso análisis de riesgo son publicadas. Con base a dicho análisis de riesgos las empresas son clasificadas con el Rating MytripleA.</p> <p>Inversión en los proyectos: Los inversores particulares interesados</p>
MytripleA	España	Hasta 700.000 USD	Hasta 60 meses	

en rentabilizar su dinero, se registran y eligen los proyectos a los que financiar. Cada inversor indica cuanta cantidad le presta (desde 50€), la unión de muchas aportaciones completarán la cantidad solicitada.

Préstamo completado: Una vez alcanzado el 100% de la cantidad solicitada se firma el préstamo. Ese mismo día la Pyme recibe a través de transferencia el total del dinero solicitado y los inversores empiezan a generar rentabilidad.

Respecto al cobro MytripleA se encarga de cobrar las cuotas en el banco del prestatario y éstas van directamente a la cuenta de MytripleA de los inversores con el capital y los intereses que les corresponda a cada uno de ellos.

La plataforma recibe las propuestas de las empresas que requieren de financiación. A través de esta misma, los inversores pueden invertir en las distintas propuestas utilizando la sala de inversión que es un espacio de interacción creado para facilitar la comunicación entre inversores y prestatarios.

SociosInversores	España	Hasta 6 millones USD	SI	En caso de que los aportes de los Inversores reúnan la cantidad solicitada por los Promotores, se transfiere el dinero a la cuenta de la Sociedad, Promotores e Inversores firman la documentación legal y se inicia el proceso de ampliación de capital. Si no se llega al objetivo mínimo de inversión (un 90% del total de los fondos solicitados por los Promotores) dentro del plazo
------------------	--------	----------------------------	----	---

				<p>prefijado, se transfiere de vuelta a los inversores la aportación que han realizado sin coste alguno para ellos.</p>
Housers	España	SI	Hasta 120 meses	<p>Inversores:</p> <p>Pueden acceder a la entidad personas físicas, mayores de edad, con nacionalidad española o extranjera y personas jurídicas (empresas) con residencia fiscal en España o en el extranjero.</p> <p><i>Persona física:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tener unos ingresos anuales de más de 50.000 euros. ▪ Tener un patrimonio financiero de más de 100.000 euros. ▪ Estar recibiendo asesoramiento profesional sobre este tipo de inversiones. <p><i>Persona jurídica:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ El total de las partidas del activo sea igual o superior a 1 millón de euros. ▪ El importe de tu cifra anual de negocios sea igual o superior a 2 millones de euros. ▪ Los recursos propios sean iguales o superiores a 300.000 euros.
Welcome Capital	España	SI	SI	<p>En Welcome Capital puede invertir cualquier persona jurídica o física, residente en la Unión Europea, que sea mayor de edad. En el caso de que la persona física</p>

				o jurídica no sea residente en la Unión Europea, debe solicitar o tener un NIE vigente. -Límite de inversión por proyecto: 3.000,00 euros -Límite de inversión en los últimos 12 meses: 10.000,00 euros
Kueski	México	1000 USD	30 días	<p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ser mayor de 18 años -Ser de nacionalidad mexicana -Tener una cuenta bancaria propia -Una Foto a color <p>Proceso:</p> <ul style="list-style-type: none"> -En el simulador selecciona monto y plazo -Verifica fecha de pago y valor a pagar -Click en el botón verde para diligenciar la solicitud de crédito en línea.

En la siguiente tabla se relaciona el país y el año de creación de las Fintech mencionadas en el presente documento:

Tabla 11_Listado de Fintech_País_Año

Entidad	País	Año
Abrate	Reino Unido	2014
Adventurees	España	2016
Aflore	Colombia	2014
Afluenta	Argentina	2010
Arboribus	España	2012
Auxmoney	Alemania	2007
BancaClub	Argentina	2014
Bondarea	Argentina	2008
Capital Cell	España	2015
Cashare	Suiza	2008
Choice	Reino Unido	Por definir
Creditea	España	Por definir
Crowd Cube	España	2011
Crowdstacker	Reino Unido	2015
Cumplo	Chile	2011

Dineria	México	Por definir
Doopla	México	2014
Downing	Reino Unido	Por definir
Ecrowd	España	2015
Einicia	España	2016
Excelend	España	2014
Fellow Funders	España	2017
Funding Secure	Reino Unido	2012
Kiva	Estados Unidos	2011
Konfio	México	2014
Kubo Financiero	México	2012
Kufflink	Reino Unido	2011
Landbay	Reino Unido	2013
Landlord Invest	Reino Unido	2014
Lendico	España	2013
Lending Club	Estados Unidos	2006
Lending Crowd	Reino Unido	2014
Lending Works	Reino Unido	2014
Libera	Colombia	Por definir
Lineru	Colombia	2011
Mesfix	Colombia	2015
Presta Rápido	Colombia	Por definir
Property Crowd	Reino Unido	2014
Rapicredit	Colombia	2014
Rebuilding Society.com	Reino Unido	2012
Smava	Alemania	Por definir
Ukbondnetwork	Reino Unido	2013
Zopa	Reino Unido	2005
Refinancia	Colombia	2005
Abundance	Reino Unido	2012

Fuente: Autor

Tabla 12_Monto Promedio por País

País	Moneda	USD			
		Monto Mínimo Promedio	Monto Máximo Promedio	Mínimo	Máximo
Alemania	euro	1,000	85,000	1,200	102,200
Argentina	peso argentino	5,000	500,000	265	26,500
Chile	peso chileno	5,000,000	50,000,000	8,200	82,500

Colombia	Peso colombiano	337,500	3,050,000	113	1,050
España	euro	23,371	1,528,909	28,000	1,800,000
Estados Unidos	dólar	1,000	40,000	1,000	40,000
México	peso mexicano	6,400	242,000	330	12,600
Reino Unido	Libra esterlina	980,917	13,690,417	1,300,000	18,400,000
Suiza	franco suizo	1,000	1,000,000	1,025	1,025,000

Análisis Fintech

Con el fin de realizar un análisis más detallado de la información recolectada sobre las Fintech que funcionan en distintos países (Alemania, Argentina, Chile, Colombia, España, Estados Unidos, México, Reino Unido, Suiza), se construye una base tomando como muestra de 60 empresas, cuyos datos fueron extraídos de la página web de cada una, y con base en ello se determinaron las variables más relevantes que permitieron profundizar en el tema de investigación. Una vez elaborada la base, se efectúa un análisis mediante el programa SPSS⁴, con el cual se evidencian los siguientes resultados:

Fintech por Países

Tabla 13_ Fintech por Países

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Alemania	2	3,3	3,3	3,3
	Argentina	3	5,0	5,0	8,3
	Chile	1	1,7	1,7	10,0
	Colombia	8	13,3	13,3	23,3
	España	20	33,3	33,3	56,7
	Estados Unidos	2	3,3	3,3	60,0
	México	5	8,3	8,3	68,3
	Reino Unido	18	30,0	30,0	98,3
	Suiza	1	1,7	1,7	100,0
Total		60	100,0	100,0	

⁴ Es un programa estadístico muy usado en las empresas de investigación de mercado dada la capacidad de trabajar con grandes bases de datos y una interfaz sencilla para los análisis.

En esta variable se pretende analizar en qué países se encuentra concentrado el mayor número de Fintech; la figura 85 evidencia que en España está el 33% de las Fintech seguido de Reino Unido con 30%; es decir que el 63% están ubicadas en el continente Europa; este resultado concuerda con el informe dado por la revista (Finnovista, 2017), que afirma el crecimiento de las Fintech en España durante los últimos 15 meses con un 41%, y la apertura de 117 nuevas empresas dedicadas a startups Fintech.

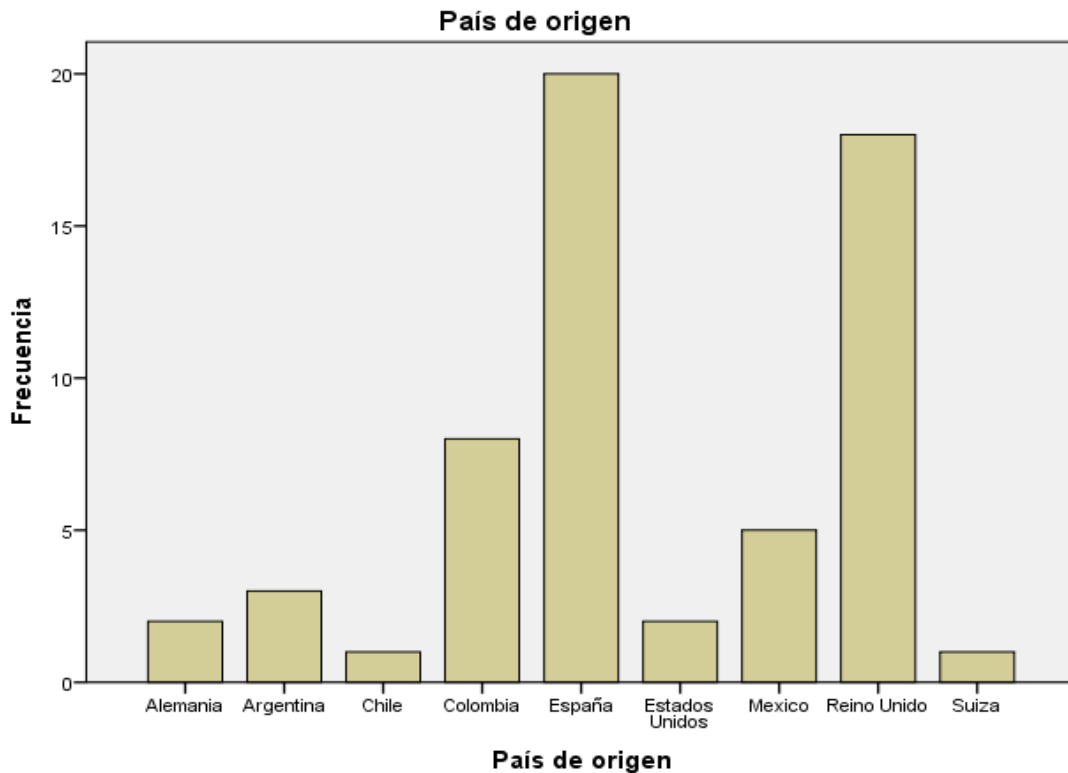


Ilustración 86_Fintech por Países
Adaptado de SPSS

Evolución Fintech

El 83% de la muestra publica información respecto al año de apertura, sin embargo el resultado evidencia una tendencia de crecimiento entre 2009 y 2015 en España, siendo este el país con mayor expansión de Fintech; Colombia, pese a que fue pionera en 2005, el crecimiento está comprendido entre 2010, 2013 y 2015. Estados Unidos por su parte tiene un crecimiento nulo desde 2007.

Tabla 14_ Fecha de creación*País de origen tabulación cruzada

		País de origen								Total	
		Alemania	Argentina	Chile	Colombia	España	Estados Unidos	México	Reino Unido		Suiza
Fecha de creación	2005	0	0	0	1	0	1	0	1	0	3
	2006	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
	2007	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	2008	0	1	0	0	0	0	0	0	1	2
	2009	0	1	0	0	1	0	0	0	0	2
	2010	0	0	1	1	2	0	0	1	0	5
	2011	0	0	0	0	2	0	1	3	0	6
	2012	0	0	0	0	3	0	0	4	0	7
	2013	0	1	0	2	4	0	2	5	0	14
	2014	0	0	0	1	2	0	0	2	0	5
	2015	0	0	0	1	2	0	0	0	0	3
	2016	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
	Total		1	3	1	6	17	2	3	16	5

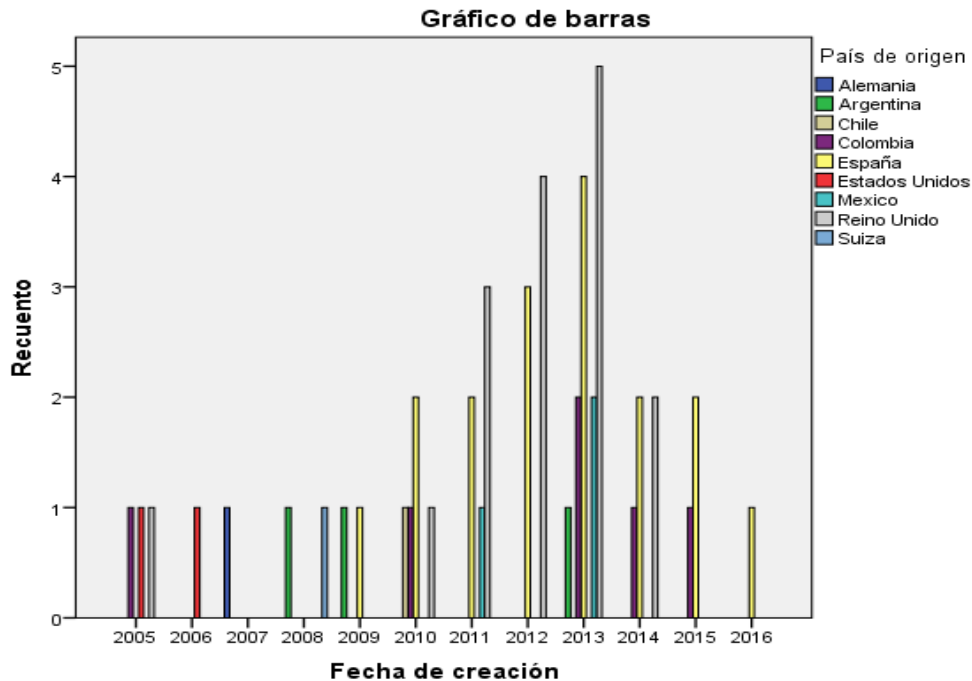


Ilustración 87_Fecha de Creación
Adaptado de SPSS

Regulación por Organismo Estatal

Este es el resultado que esperaba España, pues según (CANELA, 2016); el país en mención estimaba un crecimiento exponencial en Fintech, pasando de mover 300 millones a 30.000 millones de euros en 2025, otorgando préstamos por medio de plataformas y superando así a Reino Unido que era líder en ese momento.

Así mismo se denota que es en 2013 cuando la mayoría de países abre puertas a las Fintech, lo cual se reafirma con el blog del BID (Banco Interamericano de Desarrollo) en el que (Rojas, 2017), infiere que la inversión privada en el sector de las Fintech experimentó a nivel mundial un crecimiento significativo durante el periodo 2013-2016 logrando una cifra de 20,9 mil millones de dólares en 2016, es decir, 16 mil millones más que en 2013.

Tabla 15_Regulada organismo estatal tabulación cruzada

			no	si	Total
País de origen	Alemania	1	0	1	2
	Argentina	2	1	0	3
	Chile	0	1	0	1
	Colombia	2	5	1	8
	España	2	0	18	20
	Estados Unidos	0	1	1	2
	México	1	3	1	5
	Reino Unido	0	0	18	18
	Suiza	0	0	1	1
	Total	8	11	41	60

La presente variable se determinó con el objetivo de evidenciar el porcentaje de entidades Fintech reguladas, el resultado arroja que 41 entidades están reguladas por algún organismo estatal, de las cuales el 87% corresponden a España y Reino Unido. Esto ocurre dada la metodología que proponen las instituciones encargadas de la regulación; (Segura, 2016) afirma en su artículo que Reino Unido creó un banco de pruebas “Sandbox” en el que se experimenta en tiempo real antes de legislar definitivamente para no afectar; es decir, se crea un entorno real (datos reales) controlado por el regulador y que no genera riesgo para las nuevas Fintech, todo con el propósito de encontrar la regulación y supervisión más adecuada. Este mismo esquema es adoptado por España.

Por otra parte las Fintech colombianas, demuestran en el análisis que en este país las regulaciones y supervisiones no se aplican para la mayoría de las empresas de este ámbito, sin embargo, con la evidente creciente del sector Fintech, la Unidad de Regulación Financiera del Ministerio de Hacienda interviene mediante una propuesta que consiste en incluir el tema en la agenda normativa. (Colombia Fintech, 2016). La propuesta pretende que aquellos entes legisladores, reguladores y administrativos interesados en estudiar los propósitos de estas,

puedan establecer un nivel regulatorio que propicie un entorno de desarrollo del sector en Colombia.

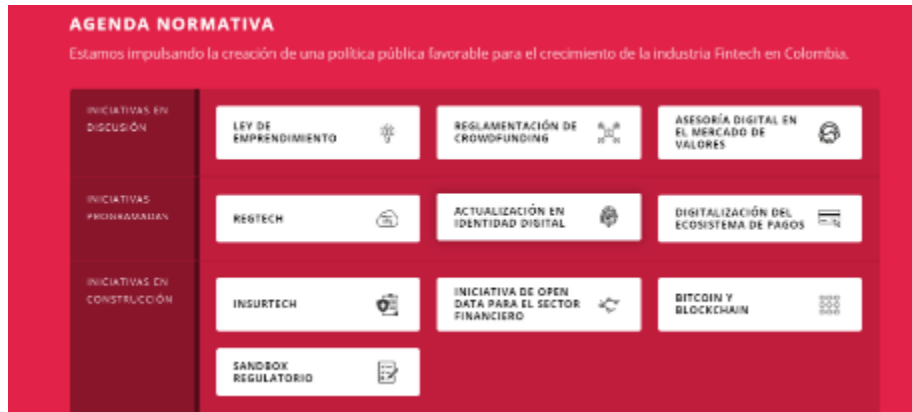


Ilustración 88_Agenda Normativa 2018
Adaptado de colombiafintech.co

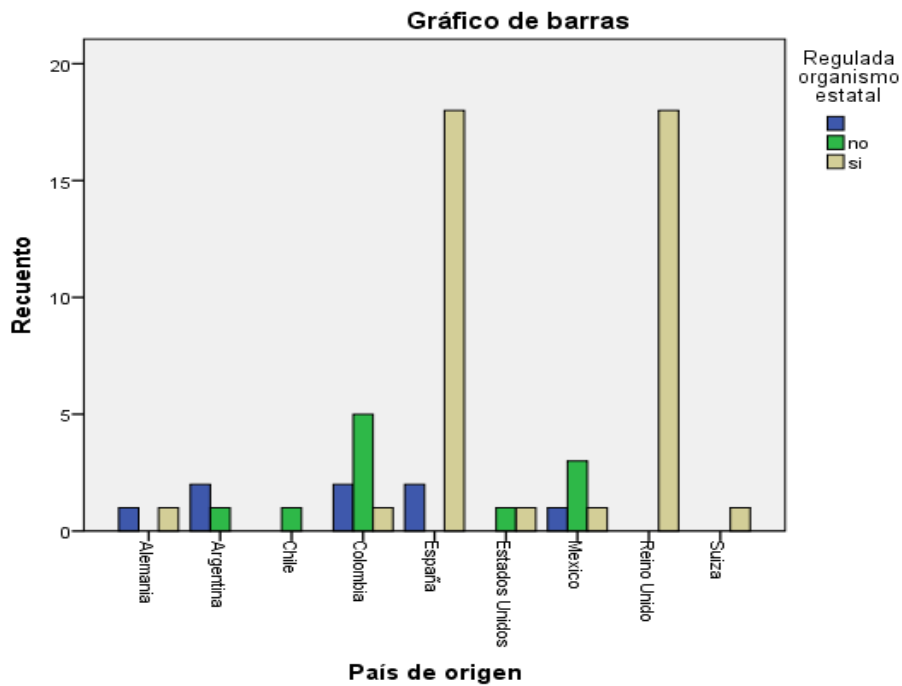


Ilustración 89_Regulación por países
Adaptado de SPSS

Captación de Recursos

Tabla 16_capta recursos de inversores y prestatarios tabulación cruzada

		no	si	Total
País de origen	Alemania	1	1	2
	Argentina	2	0	2
	Chile	0	1	1
	Colombia	6	0	6
	España	2	5	7
	Estados Unidos	1	1	2
	México	4	1	5
	Reino Unido	2	11	13
	Suiza	1	0	1
Total		19	20	39

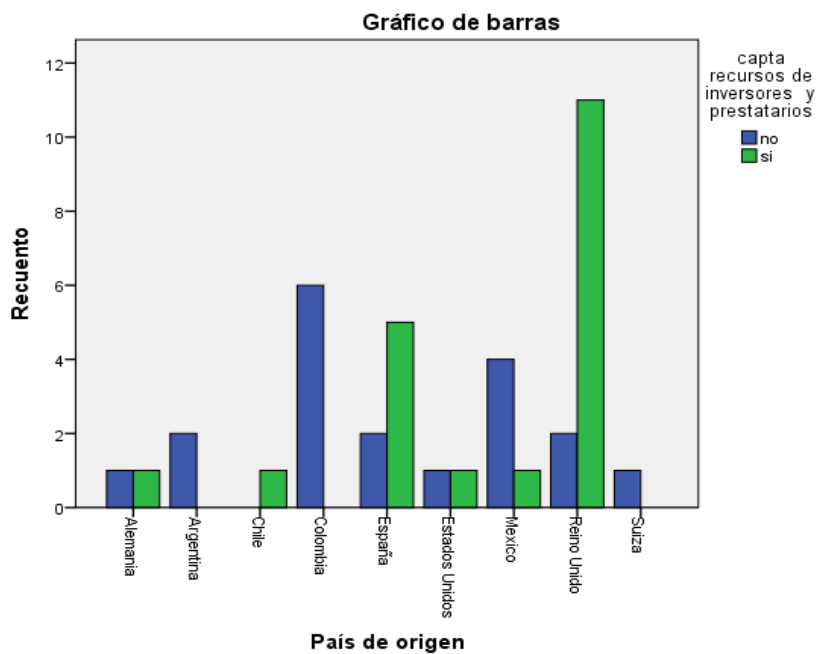


Ilustración 90_ Captación de Recursos
Adaptado de SPSS

Según el análisis de esta variable, que contiene información de 39 entidades, la captación de recursos es efectuada principalmente por Reino Unido, seguido de España. En Colombia por el contrario las Fintech no captan recursos.

(Vodanovic, 2017) Afirma que es imprescindible que si las Fintech no efectúan captación de recursos del público, no requieren de estar sujetas a la regulación que aplica para los bancos; no obstante, este sector es alcanzado por las normas transversales que rigen para cualquier tipo de servicio en el mercado, tales como la Ley de protección al consumidor, la Ley de protección de datos personales, las normas de prevención de lavado de activos y el respeto de los límites de la tasa de interés.

Subasta de Créditos

Tabla 17_Subasta de créditos tabulación cruzada

		no	si	Total
País de origen	Alemania	0	2	2
	Argentina	1	1	2
	Chile	0	1	1
	Colombia	6	1	7
	España	1	18	19
	Estados Unidos	1	1	2
	México	3	2	5
	Reino Unido	5	12	17
	Suiza	0	1	1
	Total		17	39

El otorgamiento de préstamos a través de subasta es el método que usualmente utilizan las Fintech; este modelo ofrece un entorno más atractivo para los inversores ya que le permite diversificar sus inversiones, lo cual disminuye el riesgo de pérdida y brinda mejores retornos. En

Colombia, este método es poco aplicado ya que los otorgamientos de las Fintech se realizan principalmente con recursos propios según la investigación analizada.

En Europa las subastas son usadas principalmente con Startups (empresas de nueva creación), ya que son conscientes del impacto económico, social y ambiental que genera la inversión en proyectos innovadores. Este modelo vincula al inversor como socio de la empresa que recibe un porcentaje de las utilidades que genere el emprendimiento.

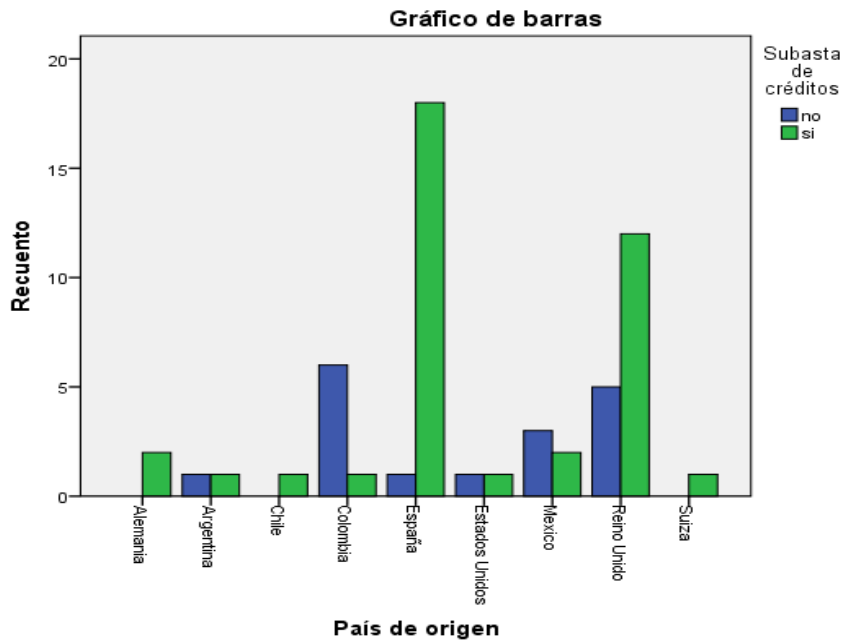


Ilustración 91_Subasta de Créditos
Adaptado de SPSS

Calificación de Riesgo

Tabla 18_calificación de riesgo de crédito tabulación cruzada

		no	si	Total
País de origen	Alemania	0	2	2
	Argentina	1	1	2
	Chile	0	1	1
	Colombia	3	4	7
	España	0	20	20
	Estados Unidos	0	2	2
	México	1	4	5
	Reino Unido	1	15	16
	Suiza	0	1	1
Total		6	50	56

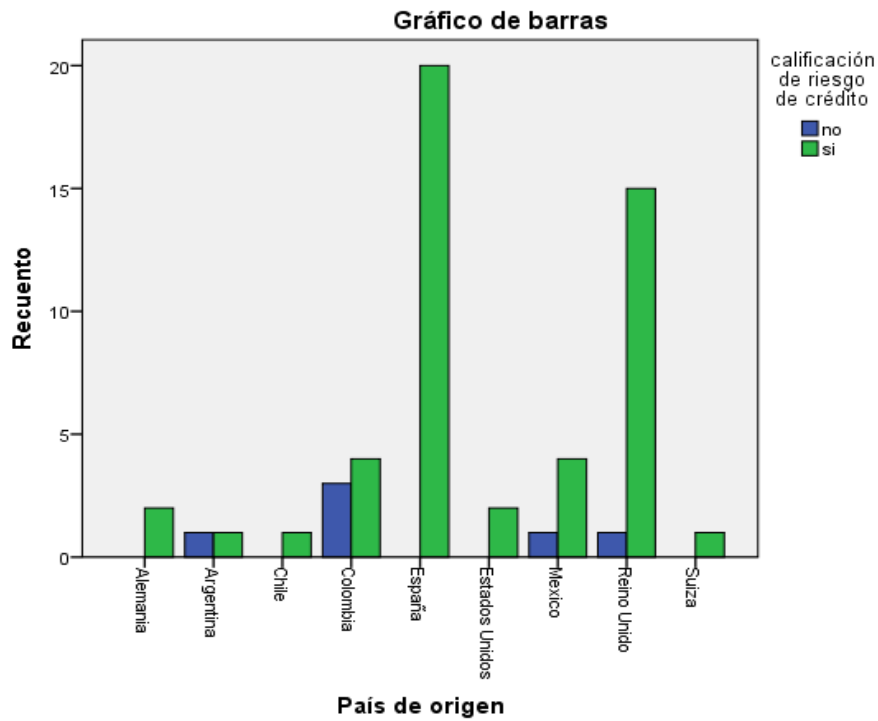


Ilustración 92_Calificación de Riesgo
Adaptado de SPSS

Para la mayoría de las Fintech, la calificación de riesgo crediticio es fundamental en el proceso de otorgamiento de créditos, por ello la implementación de sistemas de evaluación de riesgo financiero se basa en técnicas de procesamiento de información propias de la inteligencia artificial “big data”, lo cual permite evaluar el riesgo de una forma automatizada. Este modelo permite reducir costos de personal, hacer más eficiente la búsqueda del cliente potencial y va más allá de los reportes en centrales de riesgo, hasta las redes sociales, con el objetivo de determinar el comportamiento social del prospecto segmentando su fiabilidad y calificándolo como candidato o no para el préstamo solicitado. (Ospina, 2017)

Enfoque Social

Tabla 19_En la plataforma se observa enfoque social tabulación cruzada

		no	si	Total
País de origen	Alemania	1	1	2
	Argentina	1	1	2
	Chile	0	1	1
	Colombia	5	3	8
	España	3	17	20
	Estados Unidos	1	1	2
	México	3	2	5
	Reino Unido	12	6	18
	Suiza	0	1	1
Total		26	33	59

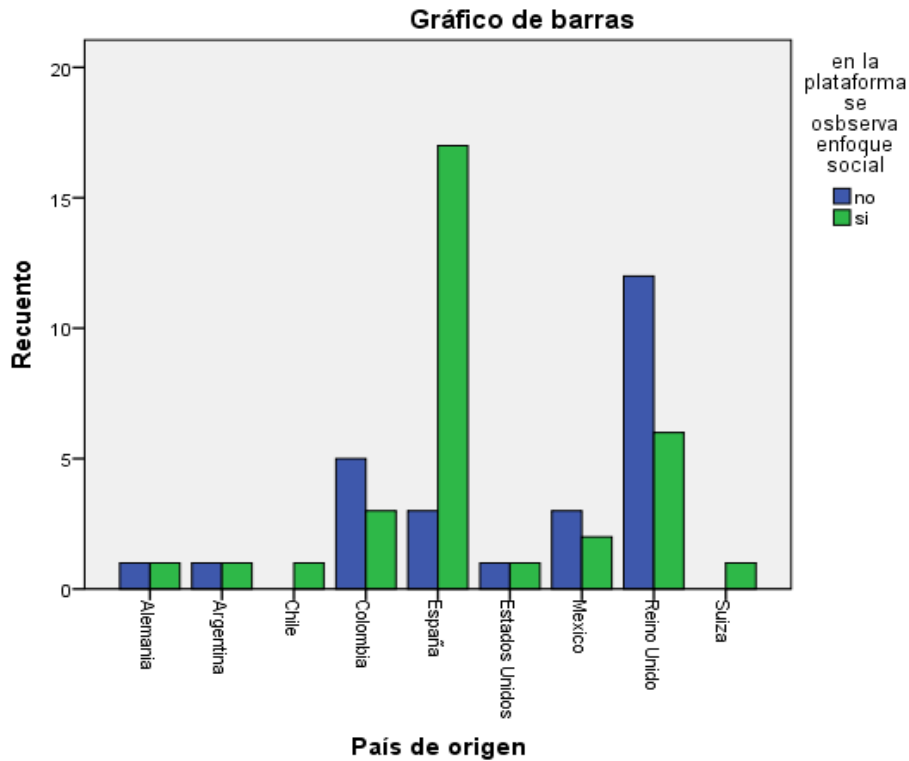


Ilustración 93_Enfoque Social
Adaptado de SPSS

Pese a que la mayoría de Fintech promueve la inclusión financiera, los productos ofrecidos están destinados principalmente al consumo o adquisición de activos; sin embargo España destaca entre los demás países, ya que propende un enfoque social en todas las Fintech, a través del impulso económico a emprendimientos viables, que no solo generan un beneficio monetario al prestatario e inversor sino que además conllevan al desarrollo en innovación, ciencia y tecnología.

El modelo presentado en esta investigación pretende impulsar el desarrollo tanto económico como social, mediante la inclusión financiera a emprendedores o empresarios de estratos 1, 2 y 3 principalmente, ofreciendo una tasa de interés más competitiva y acorde a la necesidad de cada caso, para promover proyectos emprendedores e innovadores que aporten a una mejor calidad de vida para las personas.

Gestión de Cobro

Tabla 20_Gestión de cobro tabulación cruzada

		no	si	Total
País de origen	Alemania	1	1	2
	Argentina	1	1	2
	Chile	0	1	1
	Colombia	3	1	4
	España	8	4	12
	Estados Unidos	1	1	2
	México	1	3	4
	Reino Unido	6	9	15
	Total	21	21	42

Según el resultado de esta variable, Reino Unido realiza gestión de cobranza a los préstamos otorgados por Fintech en mayor proporción, mientras que en España se efectúa en algunas Fintech. El presidente de Kubo Financiero en su visita a Medellín en el FinPyme Forum afirma para Ciclo de Riesgo (2015), que el 88% de prestatarios es rechazado, pues su propósito es ofrecer a los inversionistas los mejores prospectos. De allí la importancia de efectuar filtros rigurosos que mitiguen la probabilidad de mora.

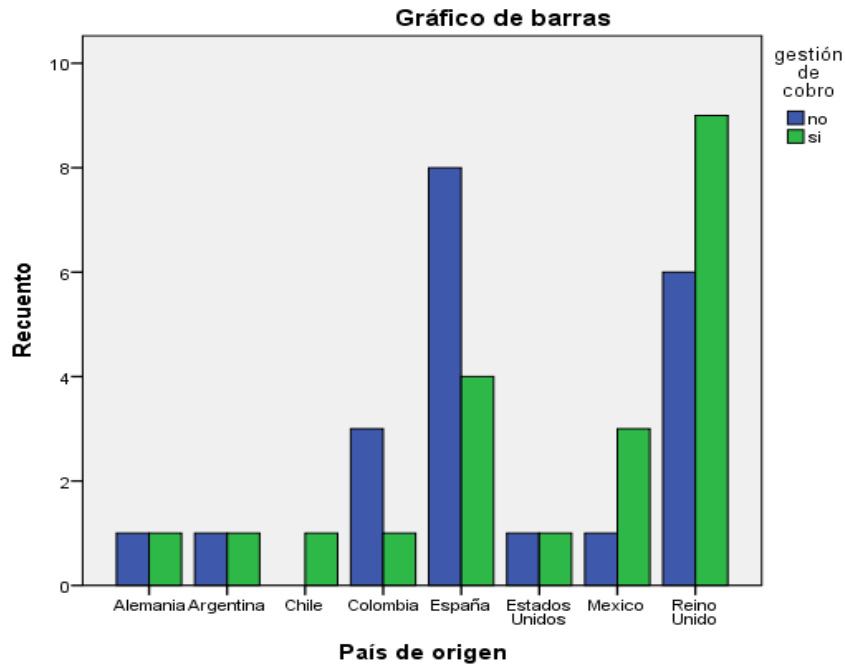


Ilustración 94_ Gestión de Cobro
Adaptado de SPSS

Metodología

Diseño de la Investigación

Enfoque

El enfoque metodológico de esta investigación es mixto ya que con base en la indagación de los diferentes modelos existentes de finanzas colaborativas en internet, se analiza y sustenta la viabilidad de realizar un modelo mejorado que ofrece una alternativa de financiación más competitiva de lo que ofrece la banca actual

Alcance

Este trabajo de investigación es de tipo exploratorio, con base en Hernández, Fernández, y Baptista (2014) esta metodología se ajusta al modelo de finanzas colaborativas para la base de la pirámide aplicable al entorno colombiano, puesto que se plantea desde una nueva perspectiva

mediante la exploración de los modelos de finanzas colaborativas existentes en el ámbito nacional e internacional. Una vez conocidos e indagados los modelos existentes, se analizarán las características para determinar lo que se ajusta más a las condiciones del mercado colombiano.

Marco Contextual

El acceso a crédito en Colombia para las personas que hacen parte de la base de la pirámide económica continúa siendo significativamente bajo. La banca actual considera que generar negocios de financiación en esta parte de la población, además de costoso es de alto riesgo por ello prefieren diseñar estrategias para la colocación de créditos en personas y empresas que tengan mayores garantías y el riesgo no sea tan alto; siendo sus potenciales clientes aquellos que no se encuentren tan debajo de pirámide económica (Clientes de acumulación ampliada, pequeñas y grandes empresas).

Dado el potencial de mercado existente en la base de la pirámide, se continúa evaluando opciones para llegar a este segmento de la población y para ello se requiere de sistemas no convencionales, puesto que los habituales generan un alto costo. Esta brecha posibilita la modalidad de prestamistas informales, quienes facilitan préstamos con una tasa de interés muy por encima de la que maneja el mercado.

Por otra parte existen excedentes de capital en personas asalariadas o empresarios que podrían considerarse para el ahorro. Sin embargo, los reconocimientos en las cuentas del pasivo (cuentas de ahorro, CDT's) no son atractivos por su bajo rendimiento financiero.

En 2005 nace el concepto de finanzas colaborativas o Peer to Peer (P2P) abriendo oportunidades para quienes por su perfil no han podido acceder a un crédito, y a su vez para quienes desean generar mejor rentabilidad del capital de ahorro; de esta manera se desarrollan plataformas que agilizan las operaciones al ser completamente online.

Marco Temporal y Espacial

El desarrollo de esta investigación se realiza durante un periodo de once meses comprendidos entre Noviembre 2016 y Octubre de 2017, específicamente en la Universidad Autónoma de Bucaramanga; así mismo el modelo de finanzas colaborativas para la base de la pirámide aplicable al entorno colombiano

Resultado de la Investigación

Propuesta

Con las nuevas tendencias tecnológicas y la efectividad informática, se abren mayores posibilidades de inclusión financiera; con las finanzas colaborativas se eliminan intermediaciones y procesos operativos, lo cual optimiza el ciclo de otorgamiento. Esta evolución abre la oportunidad de crear en Colombia un modelo de finanzas colaborativas que se concentre en atender a la población de la base de la pirámide, dado a que el crecimiento económico de las IMF's, la baja capacidad e interés de asumir riesgos y demás aspectos antes mencionados han hecho que la mayoría de las instituciones microfinancieras que atienden este mercado se estén desplazando hacia otros clientes con menos niveles de riesgos o se han convertido en entidades financieras reguladas entrando a otros nichos de mercado. Laín Escandell (2017) Por otra parte el bajo reconocimiento que tienen las personas por sus excedentes económicos vía ahorros, inversiones en CDT's y otros mecanismos de captación que tienen las entidades reguladas, ratifican la oportunidad de generar opciones que les reconozcan un mayor rendimiento económico. Sumado a lo anterior está latente la posibilidad de aportar de alguna manera a los menos favorecidos, apoyando sus sueños y proyectos sin colocar en riesgo el

patrimonio de las personas dispuestas a financiar ya que esta iniciativa se fundamenta en sus excedentes.

Modelo de finanzas colaborativas aplicadas al entorno Colombiano:

El modelo de finanzas colaborativa propuesto está basado en el aprovechamiento de la tecnología para que, con un esquema Peer To Peer (P2P) las personas con necesidades de capital puedan solicitarlo a las personas que poseen los excedentes y que están dispuestos a ganar un mayor valor al que actualmente le ofrece el sistema financiero y a su vez tener una contribución social al financiar a las personas de bajos recursos.

Objetivo:

Lograr que personas de bajos ingresos que requieren algún tipo de financiación para sus proyectos personales o laborales puedan acceder a inversores que están dispuestos a financiarlos. Se fundamenta en que las personas que requieren el capital lo puedan adquirir a un costo de financiación más bajo que el ofrecido por la banca tradicional en Colombia y a su vez que las personas que están dispuestas a colocar el capital tengan un rendimiento superior al ofrecido por los bancos comerciales.

Misión

Contribuir al desarrollo económico y social de las personas colombianas, a través de una plataforma virtual confiable que conecta las personas que requieren financiación con las que poseen excedentes de dinero generando una relación ganadora para las dos partes.

Visión

Ser reconocidos como la compañía con el medio virtual más accesible y facilitador de servicios financieros para los colombianos.

Valores

Confiability: Se actúa conforme a lo que se quiere que se haga, en el momento que quiere que lo haga y con el esmero por hacer siempre lo mejor.

Solidaridad: Se trabaja en función del bien común, toda actividad se hace pensando en el impacto positivo que va a tener en otros.

Mística: Nuestro trabajo se hace bien desde el principio, con la convicción de entregar lo mejor.

Responsabilidad: Oramos con seriedad, acorde con nuestro compromiso con la comunidad.

Logro: Sentimos pasión por los resultados concretos.

Innovación: Vamos más allá de nuestros propios límites, exploramos en cómo impactar positiva y creativamente en nuestros clientes.

Tipo de Empresa

Es una entidad de utilidad común y sin ánimo de lucro, de carácter permanente, autónoma e independiente, cuya naturaleza es persona jurídica de derecho privado, de las reguladas, en lo pertinente, por los artículos 633 a 652 del código civil colombiano, el decreto 2150 de 1995 y demás normas concordantes.

El fin de la entidad está compuesto por dos ámbitos. El primero, es buscar el mayor beneficio de personas naturales que, inmersas en contextos de vulnerabilidad financiera, no tienen acceso a los recursos económicos, el conocimiento, la experiencia y las relaciones interpersonales suficientes para llevar a cabo iniciativas y/o proyectos que mejoren su calidad de vida. El segundo, está dirigido a personas jurídicas y naturales con vocación de generar impacto positivo

no solamente en sus resultados financieros, sino en fomentar el bienestar social para sus grupos de interés.

Propuesta de valor

Modelo creado con el objetivo de beneficiar las partes que se vinculen a la compañía, dado a que su gestación proviene del compromiso de generar finanzas colaborativas que en su propia esencia tiene una definición clara de ganar-ganar. Para ilustrar mejor la propuesta de valor se utiliza como medio el Business Model Canvas:



Ilustración 95 _ Modelo de Negocio
Fuente: <https://canvanizer.com/canvas/wlOc7IyVv5vW1>

El perfil de Cliente:

- Persona colombiana que hace parte de la base de la pirámide (estrato 1, 2 y 3),
- Ser mayor de edad
- Tener domicilio en Colombia
- Realizar alguna actividad económica independiente y llevar mínimo 6 meses en el desempeño de esta.

Propuesta de Valor para el Inversor

Se genera una opción para que sus excedentes económicos obtengan un rendimiento superior al ofrecido por la banca tradicional, por medio de la financiación de proyectos o planes de inversión de personas de la base de la pirámide. El impacto social es alto y positivo dado a que las personas más vulnerables van a tener la oportunidad de cumplir con sus sueños sin tener que incurrir a las altas tasas de interés a las cuales están expuestas al día de hoy.

Los solicitantes deberán diligenciar una información básica de su unidad familiar, de su entorno y de la forma como genera sus ingresos. Además de datos cuantitativos. Los elementos anteriores generarán información para determinar estabilidad familiar, social y económica. Con esta información y las herramientas ofrecidas por los burós de créditos, Se tendrá una posición clara respecto a la exposición de riesgo del aspirante al crédito. Adicionalmente se utilizarán herramientas de credit scoring ya existentes en el mercado como se evidencia en la tabla No. 10 que tendrá como finalidad disminuir el riesgo. El uso de credit scoring en la actualidad se ha convertido en una excelente herramienta dado al alto número de variables que se encargan de definir el puntaje obtenido por la persona evaluada. (Serrano & Gutierrez, 2016).

Perfil del Inversor:

- Persona colombiana
- Ser mayor de edad
- Poseer recursos económicos dispuestos a invertir.

Estos modelos no tienen variables sociales, y el modelo a proponer busca tener variables sociales, como es el caso del credit scoring propuesto por serrano, (Gutierrez R. , 2016).

Tabla 21 _ Modelos de Puntaje de Crédito

Competidor	Recursos	Oferta de Productos	Consumidor (C), Empresas (E) O ambos (B)	Página Web
Verde International	Big Data, big analytics, Social Physics	La toma de decisiones de crédito, préstamo, Originación, mercado, Inteligencia para FI	B	http://www.verdeadvisor.com/#
Cignifi (Equifax)	Big Data	La toma de decisiones de crédito, préstamo, Originación, mercado, Inteligencia para FI	C	http://cignifi.com/
Microbilt	Big Data	La toma de decisiones de crédito, préstamo, Originación, mercado, Inteligencia para FI	C	http://www.microbilt.com/category/credit-decisioning
Kreditech	Big Data, Machine Learning	La toma de decisiones de crédito, préstamo origen, Suscripción, Colección	B	https://www.kreditech.com/what-wedo/
Zest Finance	Machine learning, Big Data	Tomar decisiones de crédito	C	https://www.zestfinance.com/
Aire	Machine learning, Big Data	Tomar decisiones de crédito	C	http://aire.io/
Creditkarma	Big Data	Tomar decisiones de crédito	C	https://www.creditkarma.com/
Finacel	Big Data	Tomar decisiones de crédito	C	http://www.finacel.co/#products
Credit Kudos	Big Data, APIs	Tomar decisiones de crédito	C	https://creditkudos.com/lenders/
Destacame	Big Data	Tomar decisiones de crédito	C	https://www.destacame.cl/#main

First Access	Big Data	Tomar decisiones de crédito	B (Bajos Ingresos)	https://www.firstaccessmarket.com/
Visor	Big Data, Machine Learning	Tomar decisiones de crédito	B	https://www.visor.io

Fuente: (Ketterer, 2017)

A continuación se relacionan algunas de las herramientas que poseen los buró de crédito. Para el caso en particular se menciona a Experian entidad mundial líder en la provisión de servicios de información, análisis y mercadotecnia para organizaciones y consumidores y tiene como objeto brindar ayuda en la gestión de los riesgos y las recompensas de sus decisiones comerciales y financieras.

- **Validación:** Confirmación del número de identificación, apellido o razón social, si son válidos y coinciden con fuentes oficiales; este es un mecanismo de prevención ante el fraude por suplantación de identidad. Es posible verificar el tipo de identificación, número de documento, nombre o razón social, lugar y fecha de expedición del documento de identidad, rango de edad, género y estado de la cédula (Vigente – Fallecida – Cancelada).

- **Historia de Crédito:** Informe dinámico y actualizado que permite analizar el comportamiento crediticio, información socio demográfico, 8 semestres de historia del nivel de endeudamiento en los sectores financiero, cooperativo, real y telecomunicaciones; identificación de las alturas de mora y alertas colocadas por los ciudadanos sobre su historia de crédito. Este informe minimiza el riesgo y optimiza recursos en el proceso de otorgamiento del préstamo.

En caso de que el solicitante no registre historial crediticio, mediante las demás variables se realizará un perfilamiento del prospecto; además de profundizar en el análisis subjetivo.

- **Reconocer:** Obtención y cruce de datos de ubicación (dirección, teléfonos fijos, celulares y correos electrónicos) más probable del solicitante, para confirmar la veracidad de los datos proporcionados.

- **Quanto:** Estimación (límite inferior – límite superior) del nivel de ingresos del posible prestatario, es un criterio adicional que disminuye el nivel de riesgo en la operación del préstamo y prevención del fraude

Una vez evaluado el riesgo del crédito, a cada solicitante se le dará una calificación que le permitirá al inversor tomar la decisión final respecto a financiar o no el proyecto presentado. Esta calificación estará acompañada de información obtenida del análisis previamente realizado.

Sistema de Calificación:

Tabla 22_Sistema de Clasificación de Riesgo

Clasificación	Tipo de Riesgo
AAA	Riesgo Bajo
AA	Riesgo Medio- Bajo
A	Riesgo Medio
B	Riesgo Considerable

Fuente: Autor

Propuesta de Valor para el Acreditado

Las condiciones actuales de financiación en Colombia son limitadas, por una parte se encuentra que las entidades formales vigiladas no están interesadas en financiar la base de la pirámide. Las instituciones que actualmente otorgan créditos a estos segmentos se regulan por las tasas de interés bancario establecidas por la Superintendencia Financiera: Para la modalidad de microcrédito 36,73% y usura 55,10% Efectivo Anual y Consumo de bajo monto con una tasa del 35,47% Efectivo Anual. La otra opción de financiación que queda es la del prestamista que en algunos casos cobra tasas de interés excesivamente altas. Esta iniciativa tiene como propósito

que las personas de bajos ingresos puedan acceder a una financiación más justa, para ello su propuesta se fundamenta en la eliminación del intermediario financiero y obtener la financiación directamente del propietario del capital (inversor).

Viabilidad legal

De acuerdo con lo preceptuado en la Ley 1581 de 2012, sobre régimen general de protección de datos personales, y su Decreto Reglamentario 1377 de 2013, los usuarios autorizaran a la Compañía, para que reúna la información solicitada dentro del proceso de solicitud de crédito y para que investigue sus antecedentes en los bancos de datos legalmente establecidos en Colombia, y los guarde para uso exclusivo de los servicios ofrecidos. Así mismo se dará tratamiento a los datos personales tanto del inversor como del acreditado según los principios establecidos para el manejo, legalidad, libertad, veracidad y transparencia de los mismos y con base en los procedimientos, derechos y deberes mencionados en esta ley.

Dando cumplimiento al Decreto 1368 de la SIC de Julio de 2014, se publicará en nuestra página todos los costos y gastos asociados a los créditos y a los servicios contratados.

De acuerdo con las labores del objeto social no será vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia debido a que no se captará recursos por parte de los clientes (Decreto 3227 de 1982). El modelo que se plantea será intermediario entre el inversor y prestatario, es decir que las transacciones son realizadas por estos dos actores.

Respecto a declaración de orígenes de bienes y fondos, se dará cumplimiento a lo señalado en la Circular Externa No.007 de 1996 expedida por la Superintendencia Bancaria, en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero (Decreto 663 de 1993), Ley 190 de 1995 “Estatuto Anticorrupción” y demás normas legales concordantes.

El interés aplicado y cualquier modificación que se realice al mismo, será certificado por la Superintendencia Financiera (Decreto 519 de 2007), para lo cual se suministrará la información financiera y contable pertinente. El modelo que se plantea no realizará otorgamiento de créditos, por lo cual no aplica el artículo 2.1.16.1.2 (Decreto 2654 de 2014) que menciona el otorgamiento y seguimiento a créditos de consumo de bajo monto.

Modelo de marketing

El modelo a desarrollar está basado en mercadeo relacional entendido como lo mencionan Chica (2005) como un conjunto de relaciones, redes e interrelaciones que tienen como objetivo creación de relaciones de largo plazo. Conforme a la naturaleza del negocio que nace como plataforma virtual, la estrategia estará basada en el marketing digital utilizando para ello las redes sociales en todas sus dimensiones aprovechando el protagonismo que actualmente posee.

La evolución que ha tenido el marketing digital permitirá que con la realización de un trabajo serio y de calidad por parte de una agencia reconocida se ubique la plataforma dentro de las redes como una de las primeras opciones respecto a las necesidades de los clientes.

Dentro del desarrollo de la estrategia de marketing digital no se puede obviar la importancia que tiene el uso de las redes sociales como instagram, facebook, twitter, entre otras.

La iniciativa tiene como objetivo “viralizar” la nueva plataforma de finanzas colaborativas que por su misma naturaleza nace para conectar a las personas.

Viabilidad técnica del modelo de finanzas colaborativas

El modelo está contemplado para ser manejado por todos los actores de manera virtual. El solicitante de la financiación, los administradores y los oferentes del crédito podrán acceder de

manera práctica aprovechando que actualmente el diseño de las plataformas es muy intuitiva y permiten de una forma muy fácil y sencilla hacer uso de la misma.

El solicitante diligencia un formulario sencillo donde describe información de índole personal, familiar, económica, plan de inversión, monto y plazo solicitado, valor de la cuota que considera puede pagar. Adjunta los documentos mínimos necesarios para su identificación y autoriza para poder registrar y reportar su información e historial crediticio en centrales de riesgos, así mismo autoriza para el manejo de protección datos personales acorde a lo exigido por la ley.

La empresa recibe la información, hace el proceso de confirmación de identidad, análisis de crédito, incluyendo central de riesgos y utilizando algunas de sus herramientas adecuadas para la reducción del riesgo de crédito. Con la información confirmada y considerando que es viable el préstamo procede a subirla a la plataforma colocando sus observaciones respecto a la situación del solicitante y conclusiones respecto a la solicitud.

Una vez que el solicitante ha pasado los filtros de análisis de solvencia y moralidad de pago pertinentes, se procede a publicar la solicitud de financiación en la página principal de la plataforma, con los demás proyectos.

El inversionista, accede a la sección de inversionistas de la plataforma y luego de una inscripción muy sencilla, con ello puede observar información general de los proyectos y una vez determine a cual o cuales proyectos estaría dispuesto a financiar, podrá solicitar información detallada de los casos particulares. ¿El uso de la plataforma tiene costo para el inversor?

Una vez toma la decisión de cuál o cuáles proyectos financiará, se procederá a realizar los acercamientos pertinentes para los desembolsos y organización de planes de pagos para las partes interesadas. Los desembolsos se realizarán de manera directa entre el inversor y el

acreditado utilizando mecanismos como Nequi⁵ o en cuenta corriente o de ahorros si el acreditado lo posee. También con orden expresa del acreditado en la cuenta corriente o de ahorros de un familiar.

Los ingresos para la plataforma se generarán por el reconocimiento que hará el inversionista que corresponde a una comisión del 3% que será pagada por una sola vez al momento de hacer el desembolso del dinero. Así mismo, la persona a la que se le financiará reconocerá el mismo porcentaje por una única vez y que será descontado del valor a entregar que será pagado dentro de las cuotas asignadas al prestatario. Para efectuar el pago de la comisión el inversor antes de efectuar la transacción al prestatario deberá realizar una transferencia al administrador de la plataforma por el valor que corresponda a este 3%.

El inversor tendrá inicialmente acceso a la información crediticia del prestatario que le permitirá evaluar y determinar el valor y plazo del préstamo; en caso que el prestatario desee invertir en el prospecto, este deberá diligenciar en la plataforma la referencia que evidencie el pago del 3% de la comisión, posteriormente será validada por la fundación y se dará acceso al inversor de la información personal (nombre completo, documento de identidad, direcciones de ubicación, teléfonos y número de cuenta) detallada del prestatario para proceder con el desembolso del préstamo. Es válido aclarar que la empresa hará un análisis integral de riesgos y que la plataforma realizará el monitoreo a los comportamientos de pago y llegado el caso, aplicará los mecanismo de recuperación de cartera (explicados más adelante), sin embargo no garantiza el retorno a los prestamistas. Cada prestamista tiene la oportunidad de contar con la información y hacer sus análisis, ya que es responsable por el riesgo asumido al tomar la decisión de financiar.

⁵ Aplicación Móvil creada para el manejo de dinero desde un celular, se maneja a través de una cuenta de ahorros simplificada la cual se abre desde el mismo teléfono. Esta plataforma permite ahorrar y organizar el dinero, así como también realizar pagos en línea. El dinero es retirado en los cajeros de Bancolombia.

La información recolectada, la documentación y títulos valores serán siempre digital reposarán y serán administrados en la plataforma.

Gestión de Cobranza

El modelo tiene incorporado un sentido social fuerte que hace que por sí sólo los niveles de morosidad tiendan a ser bajos, ya que las compañías de préstamos P2P han evaluado y aplicado diferentes factores para determinar el nivel de riesgo de otorgamiento de cada acreditado:

- La tasa de interés está relacionada positivamente con el riesgo de incumplimiento P2P; es decir que a mayor riesgo mayor tasa de interés.
- Propósito del Préstamo
- Tamaño del préstamo versus riesgo
- Puntaje asignado a través de un modelo matemático de acuerdo a la reputación crediticia, capital disponible, capacidad de las ganancias y las garantías.
- Historial de crédito
- Nivel de Endeudamiento

Esto ha sido fundamental para disminuir la asimetría de información en préstamos P2P. Sin embargo se entiende que toda operación de financiamiento lleva en sí mismo un riesgo de no pago, por lo cual los préstamos P2P, proporcionan la mayor cantidad de información a los inversores, dando así una mayor perspectiva del crédito a financiar Serrano, Gutierrez, y López (2015) . Dado lo anterior, se realizará un procedimiento que mantenga una estructura efectiva de recuperación de cartera basadas en acciones preventivas y acciones correctivas.

Acciones preventivas: Son una serie de actividades que se generan con la intención de transmitir al deudor la importancia de asumir la obligación con la mayor responsabilidad y pagar

de manera cumplida sus obligaciones. Para ello se utilizan campañas que tienen sanciones ya sea de tipo social o de tipo económico y que toda persona que se adhiera a la actividad como prestamista esté con la convicción y mejor actitud de generar el pago oportuno.

Acciones Correctivas: Se desarrollan campañas inmediatas por diferentes medios para lograr que la persona que se haya atrasado en la obligación se vea obligada a realizar rápidamente el cubrimiento del impago. Para ello se establecen mecanismos diferentes para distintas alturas de mora, incluso desde el primer día de atraso. Sin desconocer los mecanismos legales existentes.

A través del siguiente proceso se efectuará la cobranza:

- Dos días antes del vencimiento de la cuota se recordará al prestatario la fecha de pago a través de correo electrónico y WhatsApp.
- A partir del segundo día de mora se informará al prestatario sobre el atraso, por medio de correo electrónico y WhatsApp, haciendo un llamado para que se efectúe el pago en el menor tiempo posible e invitándolo a comunicarse con la línea designada para conocer los motivos de atraso y realizar un acuerdo de pago.
- Desde el 5 hasta el 90 día de atraso el prestatario será monitoreado a través de un call center que se encargará de realizar las llamadas correspondientes que incentiven el pago.
- Una vez el préstamo pase a una mora mayor de 90 días, se entregará la información del prestatario a la entidad encargada de iniciar el proceso judicial pertinente,

El inversionista será informado periódicamente a través de correo electrónico sobre la gestión de cobro realizada y los avances obtenidos. El modelo incorpora una calificación por estrellas de acuerdo a la puntualidad en los pagos. Es decir que si su pago es excelente podrá obtener la máxima distinción de cinco (5) estrellas, en su defecto, si presenta atrasos considerables obtendrá cero (0) estrellas. De acuerdo al comportamiento de pago se asignará el número de estrellas.

Viabilidad financiera del modelo de finanzas colaborativas**Inversión Inicial**

Tabla 23: Inversión Inicial

Inversiones y Gastos	
Mobiliario	12.000.000
Sistemas Software	40.000.000
Hardware / servidor	90.000.000
Computadores	6.000.000
Impresora Laser	3.500.000
Celulares	600.000
Líneas telefónicas	270.000
Página Web	4.500.000
Diseño Imagen	900.000
Constitución Empresa	15.000.000
Asesorías y Consultorías	25.000.000
Avisos publicitarios	2.500.000
Videos y Fotografía	2.000.000
Total	\$202.270.000

Fuente: Autor

Tabla 24: Gastos de Funcionamiento

Gastos de Funcionamiento Año 1	
Salarios	162.624.000
Honorarios	19.000.000
Arriendos	30.000.000
Servicios públicos	4.200.000
Internet banda ancha	2.400.000
Servicios celulares	3.020.000
Servicios Línea telefónica fija	960.000
Gestión de Cobranza	1.600.000
Publicidad	30.900.000
Alquiler/mantenimiento Software	12.000.000
Centrales de Riesgos	12.000.000
Gastos de representación	2.400.000
Capacitación	5.300.000
Licencias	1.800.000
Servicios generales	13.200.000
Papelería	3.350.000

Diversos	3.600.000
TOTAL	\$ 308.354.000
Total Inversión Inicial	\$ 545.624.000

Fuente: Autor

Ingresos

Tabla 25: Ingresos por Año

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Número de operaciones	4.350	6.000	7.410	7.800	8.700
Monto promedio por operación	1.200.000	1.200.000	1.300.000	1.400.000	1.400.000
Monto total de la operación	5.220.000.000	7.200.000.000	9.633.000.000	10.920.000.000	12.180.000.000
Comisión por operación	6%	6%	6%	6%	6%
Ingresos por operación	313.200.000	432.000.000	577.980.000	655.200.000	730.800.000
Ingresos acumulados	1.909.440.000	6.456.240.000	12.625.560.000	20.136.960.000	28.415.160.000
Operaciones año	4.350	6.000	7.410	7.800	8.700
Operaciones promedio mes	363	500	618	650	725
Operaciones promedio día	14	19	24	25	28

Fuente: Autor

Costos

Tabla 26: Costos por Año

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salarios	162.624.000	192.192.000	206.421.600	207.725.980	222.074.160
Honorarios	19.000.000	18.840.000	20.347.200	21.974.976	23.732.974
Arriendos	30.000.000	32.400.000	34.992.000	37.791.360	40.814.669
Servicios públicos	4.200.000	5.425.920	6.328.793	7.381.904	8.610.253
Internet banda ancha	2.400.000	2.712.960	3.164.397	3.690.952	4.305.127
Servicios celulares	3.020.000	5.094.000	6.462.000	8.206.400	10.203.200
Servicios Línea telefónica fija	960.000	1.085.184	1.265.759	1.476.381	1.722.051
Gestión de Cobranza	1.600.000	5.056.000	5.598.720	6.046.618	6.530.347

FINANZAS COLABORATIVAS PARA LA BASE DE LA PIRÁMIDE 74

Publicidad	30.900.000	40.694.400	45.349.632	48.977.603	52.895.811
Alquiler/mantenimiento Software	12.000.000	42.240.000	62.880.000	83.440.000	108.256.000
Centrales de Riesgos	12.000.000	13.180.000	15.488.000	19.004.000	23.728.000
Gastos de representación	2.400.000	2.712.960	3.023.309	3.265.174	3.526.387
Capacitación	5.300.000	8.000.000	5.184.000	5.598.720	6.046.618
Licencias	1.800.000	2.712.960	3.023.309	3.265.174	3.526.387
Servicios generales	13.200.000	16.277.760	18.139.853	19.591.041	21.158.324
Papelería	3.350.000	4.069.440	4.534.963	4.897.760	5.289.581
Diversos	3.600.000	4.069.440	4.534.963	4.897.760	5.289.581
Total costos	308.354.000	396.763.024	446.738.497	487.231.802	547.709.470
	0	4	7	2	0

Fuente: Autor

Total Cifras Anualizadas

Tabla 27: Ingresos Totales por Año

Ingresos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Total ingresos	313.200.000	432.000.000	577.980.000	655.200.000	730.800.000
Gastos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salarios	162.624.000	192.192.000	206.421.600	207.725.980	222.074.160
Honorarios	19.000.000	18.840.000	20.347.200	21.974.976	23.732.974
Arriendos	30.000.000	32.400.000	34.992.000	37.791.360	40.814.669
Servicios públicos	4.200.000	5.425.920	6.328.793	7.381.904	8.610.253
Internet banda ancha	2.400.000	2.712.960	3.164.397	3.690.952	4.305.127
Servicios celulares	3.020.000	5.094.000	6.462.000	8.206.400	10.203.200
Servicios Línea telefónica fija	960.000	1.085.184	1.265.759	1.476.381	1.722.051
Gestión de Cobranza	1.600.000	5.056.000	5.598.720	6.046.618	6.530.347
Publicidad	30.900.000	40.694.400	45.349.632	48.977.603	52.895.811
Alquiler/mantenimiento Software	12.000.000	42.240.000	62.880.000	83.440.000	108.256.000
Centrales de Riesgos	12.000.000	13.180.000	15.488.000	19.004.000	23.728.000
Gastos de representación	2.400.000	2.712.960	3.023.309	3.265.174	3.526.387
Capacitación	5.300.000	8.000.000	5.184.000	5.598.720	6.046.618
Licencias	1.800.000	2.712.960	3.023.309	3.265.174	3.526.387
Servicios generales	13.200.000	16.277.760	18.139.853	19.591.041	21.158.324
papelería	3.350.000	4.069.440	4.534.963	4.897.760	5.289.581
Diversos	3.600.000	4.069.440	4.534.963	4.897.760	5.289.581
Total costos	308.354.000	396.763.024	446.738.497	487.231.802	547.709.470
Resultado del Ejercicio	4.846.000	35.236.976	131.241.503	167.968.198	183.090.530
Impuestos	1.599.180	11.628.202	43.309.696	55.429.505	60.419.875
Resultado del Ejercicio con Impto.	3.246.820	23.608.774	87.931.807	112.538.693	122.670.655

Fuente: Autor

TIR

Tabla 28: Flujo por Año

TIR A 5 AÑOS	
Inversión Inicial	-202.270.000
AÑO 1	3.246.820
AÑO 2	23.608.774
AÑO 3	87.931.807
AÑO 4	112.538.693
AÑO 5	122.670.655
TIR	15%

Fuente: Autor

Conclusiones y Recomendaciones

Las empresas de tecnología financiera (Fintech) son una de las fuerzas promotoras en el desarrollo de la industria bancaria siendo proveedoras de sus clientes o intermediarias entre bancos y clientes, gracias al desarrollo de plataformas de inversión y crédito que les ha permitido avanzar como grandes competidores en el sector financiero, ofreciendo nuevos retos y oportunidades para la sociedad, lo cual prevé una tendencia de crecimiento en este ámbito. La industria financiera a nivel mundial está experimentando una transformación de fondo promovida por las innovaciones tecnológicas; las Fintech representan una propensión de crecimiento muy importante, ya que esta revolución digital se ha convertido en una visión de éxito que ha permitido que las personas tengan mayor oferta de productos y servicios financieros de manera inmediata. Colombia por su parte se encuentra en un proceso de adaptación y ajustes en materia de normatividad respecto al funcionamiento de fintech; prueba de ello se evidencia en el boletín 210 publicado el 24 de Noviembre del 2017 mediante el cual se hizo una modificación al decreto 2555 de 2010 para reglamentar la actividad de administración de plataformas electrónicas de financiación colaborativa, este es el primer paso para promover el impulso de la transformación digital y crecimiento del país por medio del incremento de las fuentes de recursos para los empresarios y emprendedores.

El financiamiento a pequeños empresarios de la base la base de la pirámide con productos y servicios de calidad ofrecidos por las Fintech, genera una activación en la inclusión de microempresarios en la economía formal, lo cual impulsa no solo el desarrollo y la economía, sino que promueve la generación de empleo y progreso de este sector. De esta manera es evidente que al posibilitar una mayor participación de la base de la pirámide en el mercado

financiero, se muestra un nuevo enfoque que convierte la pobreza en una oportunidad para todos los que intervienen.

Las Fintech desempeñan un papel importante en el desarrollo e implementación de nuevos métodos para efectuar la evaluación de riesgo en las operaciones de crédito, lo cual infiere de forma positiva en los procesos de análisis para el otorgamiento de crédito, la cual consiste en inteligencia artificial puesta al servicio del sector financiero que permite reducir costos de personal y hace más eficiente la búsqueda de información con la implementación de algoritmos transparentes.

El modelo planteado en esta investigación ofrece importantes ventajas para el sector de las microfinanzas, entre ellas, el acceso de la tecnología en ubicaciones remotas, disminución de costos transaccionales, reducción de fraude dado el mejoramiento en el control interno y menor uso de efectivo en las transacciones, mejor captación, almacenamiento, gestión y análisis de datos tanto del inversor como del prestatario; adicionalmente se ofrece beneficio a los clientes con un mejor acceso a productos y servicios financieros según sus necesidades, costos de interés competitivos y atractivos, y disminución de requisitos. Así mismo se considera una ventaja importante el impacto social, económico y tecnológico que aporta el aumento de la inclusión financiera de los microempresarios la base de la pirámide.

Con el avance de Fintech en Colombia se prevé la posibilidad de generar redes de apoyo financiero que estén dispuestas a promover el desarrollo de propuestas innovadoras que compitan por la financiación a través de plataformas tecnológicas y proyecten un crecimiento potencial económico, social y tecnológico para los colombianos. Estimular y apoyar el emprendimiento innovador se entiende como una prioridad para fortalecer la capacidad

económica de una sociedad, por tanto es importante continuar desarrollando entornos que impulsen la evolución de los diferentes sectores e ir a la vanguardia de las economías mundiales.

Recomendaciones: La inclusión financiera a través de la tendencia Fintech es un gran paso para combatir la pobreza, por lo cual es importante implementar espacios claros y confiables para el usuario; así mismo se deben elaborar regulaciones financieras que se adapten a este nuevo sistema sin dejar a un lado la revisión puntual. De otra parte con el aprovechamiento de la tecnología digital estas plataformas son una oportunidad que apalanca el desarrollo económico y social.

Es importante impulsar la evolución permanente de las plataformas basadas en las tendencias digitales mundiales, para ello se debe participar en seminarios, talleres y foros que tienen como objetivo el desarrollo de la banca virtual.

Bibliografía

- Almonacid, J. A., & Torres, R. A. (2012). Tesis Especialización. *Apuntando a la pobreza, lo bueno, lo malo y lo feo de las microfinanzas*. Bogotá, Colombia: Universidad Militar Nueva Granada.
- Amaya, M. P., & Forero, H. D. (6 de Diciembre de 2016). Intervención estatal en la economía colaborativa: Crowdfunding en Colombia. *Intervención estatal en la economía colaborativa: Crowdfunding en Colombia*. Bogotá, Colombia: Universidad Militar Nueva Granada.
- Amelec, V. (2011). INDICADORES DE GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS DE MICROCRÉDITOS. *UNEXPO*.
- Arango, M. (2006). *Evolución y crisis del sistema financiero colombiano*. Bogotá: Naciones Unidas.
- Aristizabal, R. (2007). EL MICROCRÉDITO COMO ALTERNATIVA DE CRECIMIENTO EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA. *Revista Ciencias Estratégicas*. Vol 15 - No 17.
- Asomicrofinanzas. (2017). *Boletín N° 75 _ Actividad Microfinanciera*. Bogotá.
- Barona, B. (2004). Microcrédito en Colombia. *Estudios Gerenciales*.
- Bédécarrats, F., Lapenu, C., & Zomahoun, R. (2010). Auditorias sociales en las microfinanzas: ¿qué hemos aprendido sobre el desempeño social? . *Cerise*.
- Bonilla, I. J. (2016). Tesis Maestría. *Estrategias para el mejoramiento de los programas de microfinanzas en Colombia*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- CANELA. (2016). La evolución del Fintech: Finanzarel estima que en 2018 más del 30% de las pymes españolas utilizará un servicio Fintech. *CANELA*.
- Cañigueral, A. (2014). *Vivir Mejor con Menos*. Barcelona.

- Castillo, L. A. (2013). Determinantes del desempeño de la tecnología del microcrédito individual. *Investigación Económica*.
- Cavanna, J. M. (2007). Del Microcrédito a las microfinanzas . *Comentario _ Revista de Empresa*.
- Chica, J. C. (2005). Del Marketing de servicios al marketing relacional. *Redaly.org*, <http://www.redalyc.org/html/109/10900606/>.
- Ciclo de Riesgo. (2015). Revolución Fintech la era de las Alianzas. *Ciclo de Riesgo*.
- Colombia Fintech. (2016). Los retos regulatorios del Fintech en Colombia para el 2017.
- Colombia Fintech. (Enero de 2018). *Colombia Fintech*. Obtenido de <https://www.colombiafintech.co/#convocatorias>
- DANE. (31 de Diciembre de 2016). *DANE_Estadísticas de Pobreza*. Recuperado el 10 de Junio de 2017, de Pobreza Monetaria y Multidimensional en Colombia 2016: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/pobreza-y-condiciones-de-vida/pobreza-y-desigualdad/pobreza-monetaria-y-multidimensional-en-colombia-2016>
- De la Rosa, V. (2015). *Repository*. Obtenido de Repository: https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/7498/Viviana_GomezdeRosa_2015.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- D'Espallier, B., Goedecke, J., Hudon, M., & Mersland, R. (Junio de 2016). *El Sevier*. Obtenido de De las ONG a los bancos: ¿la transformación institucional modifica el modelo de negocio de las instituciones de microfinanzas?: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X16304077>
- Diez, T. S. (25 de Julio de 2015). Tesis de Grado . *La economía colaborativa: un nuevo modelo de consumo que requiere la atención de la política económica*. Valladolid, España.

- Finnovista. (2017). *El ecosistema Fintech de España crece* .
- Gallo, M. G. (2009). El Colombiano. *Banca Comunal abre espacios en la ciudad*.
- Garayalde, M. L., Gonzalez, S., & Mascareñas, J. (2014). MICROFINANZAS: EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE SUS INSTITUCIONES Y DE SU IMPACTO EN EL DESARROLLO. *Revesco*.
- García, García, Kendall, Lima, García, Escribano, . . . Torres. (2013). *Industrias Audiovisuales: Producción y consumo en el siglo XXI*. Malaga: Grupo de investigación Eumed.net (SEJ 309), Universidad de Málaga (España).
- Gulli, H. (1999). *Libros*. Obtenido de Microfinanzas y Pobreza ¿son validas las ideas preconcebidas?:
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=t4kRlvP2KucC&oi=fnd&pg=PA1&dq=microfinanzas+y+pobreza&ots=7lk1k0F6Vv&sig=p61QF7TrL4S7LMbdlkNsE5gHuJo#v=onepage&q&f=false>
- Gutierrez, B. M. (Agosto de 2009). Microfinanzas dentro del contexto del sistema financiero colombiano. Santiago de Chile, Chile. Obtenido de CEPAL.
- Gutierrez, R. (2016). Un enfoque social y ambiental para la calificación crediticia de microfinanzas. *Cleaner Production*, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2015.09.103>.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. Mexico.
- Hoder, F., Wagner, M., Sguerra, J., & Bertol, G. (2016). Como las innovaciones digitales estan impulsando el financiamiento para las MIPYME en america latina. *OLIVER WYMAN*.
- Irarrazabal, I., Puga, E., Morandé, M. d., & López, M. J. (2009). *Las microfinanzas como instrumento para la superación de la pobreza*. Chile.
- Jimenez, J. (2017). Nuevas modalidades de financiación para microempresas. *Revista Puente*.

- Jimenez, J. I. (2014). Nuevas Modalidades de Financiación para Microempresas. *Puente _ Revista Científica*.
- Ketterer, J. A. (Marzo de 2017). *IDB*. Obtenido de Digital Finance:
<https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/8199/Digital-Finance-New-Times-New-Challenges-New-Opportunities.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Kim, W. (2000). *Práctica de los principios en microfinanzas*. Baltimore: Catholic Reilef Services.
- Lacalle, M. d. (2000). TESIS DOCTORAL. *CARACTERIZACIÓN Y UTILIDAD DE LOS MICROCREDITOS EN LA REDUCCIÓN DE LA POBREZA*. Madrid, España.
- Laín Escandell, B. (6 de Marzo de 2017). Algunas limitaciones en la comprensión de la economía colaborativa en sentido emancipador. *sinpermiso*.
- Mena, B. (2004). *Microcréditos: un medio efectivo para el alivio de la pobreza*.
- Mesa, R., Restrepo, D., & Aguirre, Y. (2008). Crisis externa y desaceleración de la economía colombiana en 2008-2009: Coyuntura y Perspectivas. *Perfil de Coyuntura Económica 2008*.
- Monteil, M. (2014). Desde el consumo de masa hasta el consumo colaborativo: Lo que la crisis ha cambiado en el comportamiento del consumidor. *Comillas*.
- Montiel, M. (Junio de 2014). *Comillas. Desde el Consumo de Masa Hasta el Consumo Colaborativo: Lo que la Crisis ha cambiado en el comportamiento del consumidor*. Madrid, España.
- Ospina, N. (2017). Scoring: un reto del mundo Fintech. *Portafolio*.
- Ramon, J. (2016). La revolución de las finanzas éticas y solidarias. *OIKONOMICS*.

- Rivera, E. (2012). *Crowdfunding: La eclosión de la financiación colectiva (un cambio tecnológico, social y económico)*. Barcelona: microtemas.
- Rodríguez, T. (2013). El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos. *Pensar en Derecho*.
- Rodríguez, T. (2015). *Pensar en Derecho*.
- Rojas, L. (2017). Innovación Financiera: ¿ Qué puede aprender la banca tradicional de las Fintech? *Puntos sobre la i*.
- Segura, J. (2016). Regulación Fintech: en la búsqueda de un nuevo estándar financiero. *estrategafinanciero*.
- Serrano, C., & Gutierrez, B. (Febrero de 2014). *Centre Emile Bernheim _ Solvay Brussels School*, ReseachGate. Obtenido de Microfinanzas, la cola larga y la deriva de la misión: https://www.researchgate.net/publication/254450895_Microfinance_the_long_tail_and_mission_drift
- Serrano, C., & Gutierrez, B. (2016). *ResearchGate*, https://www.researchgate.net/publication/304396902_The_use_of_profit_scoring_as_an_alternative_to_credit_scoring_systems_in_peer-to-peer_P2P_lending.
- Serrano, C., Gutierrez, B., & López, L. (2015). *PLOS*, Determinantes del incumplimiento en los préstamos P2P.
- SFC. (2015). Obtenido de Superintendencia Financiera de Colombia: <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/index.jsf>
- SFC. (2016). *Superintendencia Financiera de Colombia*. Obtenido de Superintendencia Financiera de Colombia:

<https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=10085394>

SFC. (Febrero de 2017). *Informe de Actualidad del Sistema Financiero Colombiano*. Obtenido de Super Intendencia Financiera de Colombia:

<https://drive.google.com/drive/folders/0Bzgt8-F5mOB4eTJGeTk3SjAtUzQ>

SFC, S. F. (18 de Julio de 2016). *Superintendencia Financiera de Colombia*. Obtenido de Leyes de Regulación Bancaria:

<https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=19166>

Toledo, E. (2009). Microfinanzas: diagnóstico del sector de la micro y pequeña empresa y su tecnología crediticia. *Contabilidad y Negocios Vol 4 N° 8*.

Tulcan, J. (2016). “ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE FOMENTO PARA LA FINANCIACIÓN SOCIAL A TRAVÉS DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA DE LOS SECTORES MÁS VULNERABLES DE COLOMBIA. *El microfinanciamiento en economías en desarrollo_ pag 19*. Bogotá, Colombia: Universidad Nacional de Colombia _ Tesis Maestria.

Vodanovic. (2017). Fintech ¿Regular o no regular? *Vodanovic*.

Walsh, B. (26 de Enero de 2012). *marketing directo.com*. Obtenido de El ciclo de vida del producto ha cambiado: bienvenidos al consumo colaborativo:

<https://www.marketingdirecto.com/marketing-general/tendencias/el-ciclo-de-vida-del-producto-ha-cambiado-bienvenidos-al-consumo-colaborativo>

Wang, H., Chen, K., Zhu, W., & Song, Z. (2015). A process model on P2P lending. *Financial Innovation* .

