

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**FINTECH: UNA POSIBLE SOLUCIÓN A LAS
NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LAS
MICROEMPRESAS**

Artículo científico para la obtención del grado de Licenciatura en Administración de empresas

PRESENTADO POR QUISBERT MACHICADO JUAN PABLO
BAJO TUTORÍA DE M.SC. PAOLA ANDREA CÁRDENAS MORALES

LA PAZ – BOLIVIA

2022



ÍNDICE

Resumen:	2
Abstract:.....	2
Introducción:.....	4
Metodología:.....	8
Resultados:.....	9
Relevamiento de información primaria:	9
Características de las microempresas que tienen necesidades de financiamiento.	9
Características de las necesidades de financiamiento que tienen las microempresas.	12
Descripción de los productos del Fintech que brindan una propuesta de valor que satisfacen las necesidades de financiamiento de las microempresas estudiadas en el documento:.....	14
Discusión:	15
Conclusiones:.....	18
Bibliografía.....	20
Anexos:.....	23
Anexo N° 1: Cuadro de operacionalización de variables	23
Anexo N°2: Estructura de la entrevista aplicada	24

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES Y CUADROS

Tabla 1 Características de las microempresas que tienen necesidades de financiamiento ____	10
Tabla 2 Características de las necesidades de financiamiento que tienen las microempresas _	13
Tabla 3 Fuente: Elaboración propia _____	14
Tabla 4 Fuente: Elaboración propia _____	15
Gráfica 1: _____	10
Gráfica 2: _____	11
Gráfica 3: _____	14



FINTECH: UNA POSIBLE SOLUCIÓN A LAS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS

FINTECH: ONE POSSIBLE SOLUTION FOR THE MICROENTERPRISES' FINANCING NEEDS

Juan Pablo Quisbert Machicado
Universidad Mayor de San Andrés
Facultad de Ciencias Económicas y Financieras
Carrera de Administración de empresas
juanpaquisbert@gmail.com

Resumen:

Actualmente se conoce que existen fuentes de financiamientos alternas a la banca tradicional, ya que ésta última no atiende todas las solicitudes de crédito de la población por distintos motivos. Fintech es una de estas fuentes, ya que representa la digitalización de servicios financieros a cargo de empresas distintas a las entidades financieras tradicionales, ofreciendo productos en los cuales se encuentran las plataformas de financiamiento alternativo. El presente documento aborda la siguiente interrogante: ¿Cuáles de los productos del Fintech pueden brindar una propuesta de valor que satisfaga la necesidad de financiamiento de las microempresas? Para responder esta cuestionante, se realizó una investigación que tuvo lugar en la Zona Calatayud de la ciudad de La Paz en el mes de noviembre del presente, cuya población estuvo compuesta de microempresas que pertenecen al rubro de la venta al por mayor y menor de computadoras, laptops y periféricos. Posteriormente se recolectó información relacionada en cuanto a las características de estas microempresas, como también de las características de las necesidades de financiamiento de las mencionados anteriormente. En cuanto a la documentación disponible se revisó y categorizó la gama de productos Fintech y finalmente gracias a todo lo mencionado se identificó y describió a los productos que satisfacen las necesidades de financiamiento de las microempresas, los cuales son: Prestamos P2P tradicionales, financiamiento de facturas y el equity-based crowdfunding.

Palabras clave: Finanzas, microempresa, Fintech, financiamiento, plataformas de financiamiento alternativo.

Abstract:

It is currently known that there are alternative sources of financing to traditional banking, since the latter does not meet all the credit requests of the population for various reasons. Fintech is one of these sources, since it represents the digitalization of financial services provided by companies other than traditional financial institutions, offering products that include alternative financing platforms. This paper addresses the following question: Which Fintech products can provide a value proposition that meets the financing needs of microenterprises? To answer this question, research was conducted in the Calatayud Zone of the city of La Paz in November of



this year, whose population was composed of microenterprises that belong to the wholesale and retail sale of computers, laptops and peripherals. Subsequently, information was collected regarding the characteristics of these microenterprises, as well as the characteristics of the financing needs of the microenterprises. As for the available documentation, the range of Fintech products was reviewed and categorized and finally, thanks to all the above mentioned, the products that meet the financing needs of microenterprises were identified and described, which are: Traditional P2P lending, invoice financing and equity-based crowdfunding.

Key words: Finance, microenterprise, Fintech, financing, alternative financing platforms, needs.



Introducción:

Una microempresa, de acuerdo con Sumba Ruth (2018), puede definirse como “unidades de producción de bienes y servicios que han demostrado ser un medio efectivo para dinamizar las actividades productivas en la sociedad”, siendo productiva en el sentido de que brinda una solución a la sociedad respecto a un problema o necesidad previamente encontrado, como también son generadoras de empleos e ingresos contribuyendo al desarrollo y crecimiento económico del país.

En Bolivia de acuerdo con Fundempresa (2021), a julio de 2021, se evidencia que en La Paz el 89.2% del total de empresas registradas corresponden al tamaño microempresa, el 6.6% corresponde al tamaño pequeña empresa, el 3.4% corresponde a mediana empresa y el restante a gran empresa. Esto implica que el ecosistema empresarial en Bolivia, en su mayor parte, corresponde al tipo de empresas que serán el objeto de estudio del presente documento, lo cual denota la importancia que se debe de dar a las microempresas.

Gracias a la información extraída de Fundempresa (2021), puede observarse que la cantidad de empresas inscritas a nivel nacional en el año 2020 fue un 18.65% menor que la cantidad inscrita en el 2019, denotando un patrón descendente. Asimismo, en el departamento de La Paz se cancelaron 1706 matrículas de comercio en el mismo año.

Lo anterior mencionado encuentra justificación en la cuarentena rígida, seguida de una cuarentena flexible establecida en el 2020 debido a la pandemia producida por el COVID-19 según datos del Ministerio de Salud y Deportes (2021), ya que el efecto de esta medida trajo consecuencias negativas tanto en la economía del país, como también en el bienestar de la población, por tanto el confinamiento supuso un cierre a las actividades económicas en el país, dejando a las empresas sin ingresos, a empleados sin sueldos o salarios y a la sociedad con pocas posibilidades de adquirir bienes y/o servicios.

Por un lado, puede inferirse que el ecosistema empresarial se vio afectado por la cuarentena sucedida en 2020, al menos por el cierre de locales físicos y la prohibición de actividades. Y, por otro lado, López Camacho (2016) explica que en el año 2016 Bolivia ocupó el octavo lugar en el ranking de 15 países de América Latina en el Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento Dinámico, y se mencionó ciertos aspectos tales ser educación, acceso al financiamiento y condiciones sociales.

En Bolivia, el acceso al financiamiento para las microempresas se realiza a través de los Bancos Múltiples, Bancos PYME e Instituciones Financieras de Desarrollo, las cuales conservan un porcentaje de su cartera de créditos destinada a este tipo de empresas, esta varía de acuerdo con el Banco del que se habla, por ejemplo: Bancos PYME como el Banco FIE y Banca de la Comunidad muestran tener un alto porcentaje de microcréditos del 78 y 66,2% respectivamente, sin embargo, en los Bancos Múltiples como el Banco Unión, el porcentaje es menor, siendo el 20,24% solamente. En el caso de las IFDs, un dato bastante relevante presentado en la



Información Financiera de FINRURAL (2021) es que su cartera bruta total asciende a una suma de 6.737 millones de bolivianos con un número de 566.432 clientes a la fecha.

Entonces con la información anterior puede inferirse lo siguiente; un porcentaje relevante de la cartera de créditos de los bancos mencionados corresponden a microempresas, comprobando también la necesidad de financiamiento que tienen los emprendimientos, esto gracias a que forman parte de la cartera de créditos. Sin embargo, al intentar acceder a algún tipo de financiamiento en la banca Múltiple y PyME, las microempresas que se encuentran en etapas iniciales suelen no ser aprobadas por la evaluación referida a su capacidad de pago actual y patrimonio, esto se debe al factor riesgo que se encuentra latente en las etapas iniciales de una microempresa.

También, si se habla a nivel regional, el Banco Interamericano de Desarrollo y Finnovista (2018) mencionan que existe un gran número de personas que no pueden acceder a un crédito a través del sistema financiero tradicional, esto se debe a razones como la falta de un historial crediticio, burocracia requerida, falta de garantías, etc.

Sin embargo, no existe una única respuesta referida al acceso al financiamiento, tal como sucede en otros ámbitos de la vida, la tecnología supone una respuesta en el ámbito de las finanzas, y se refiere al Fintech; que de acuerdo con el Financial Stability Board (2017), trata de transacciones financieras facilitadas por la tecnología que pueden traducirse en nuevos modelos de negocios, aplicaciones, procesos o productos con un efecto material asociado en la prestación de servicios financieros.

Puede que el término Fintech parezca reciente y novedoso, pero la realidad es otra ya que los cajeros automáticos, tarjetas de débito o crédito ya suponen productos Fintech que se utilizaron desde años atrás y actualmente su uso es bastante demandado por la sociedad. Ahora es preciso realizar un análisis sobre el abanico de productos que ofrece Fintech, así de esta manera se podrá encontrar propuestas de valor que satisfagan la necesidad de financiamiento que tienen las microempresas en Bolivia.

En el contexto internacional, Milne y Parboteeah (2016) mencionan que existe una mayor predisposición para utilizar los servicios que provee el Fintech dado que la confianza que tiene el mercado hacia los prestatarios tradicionales ha reducido desde la crisis financiera; como también existe la percepción de que dichos servicios son más responsables socialmente y tengan un valor social mayor que la banca tradicional.

Entonces, ¿Cuáles de los productos o servicios del Fintech pueden brindar una propuesta de valor que satisfaga la necesidad de financiamiento que tienen las microempresas en la ciudad de La Paz?



Para responder a la anterior pregunta, es preciso identificar los productos o servicios del Fintech que pueden brindar una propuesta de valor que satisfaga la necesidad de financiamiento de las microempresas en la ciudad de La Paz.

Primero se deberá identificar las características de las microempresas que tienen necesidades de financiamiento, y de igual manera se deberá identificar las características de las necesidades de financiamiento que tienen las microempresas. Lo siguiente a hacer es categorizar la gama de productos o servicios que el Fintech puede ofrecer, esto principalmente para observar cuáles específicamente atienden al financiamiento alternativo; y, por último, describir la gama de productos del Fintech que pueden brindar una propuesta de valor que satisfaga la necesidad de financiamiento de una microempresa.

El financiamiento alternativo Fintech son todas las actividades crediticias facilitadas por plataformas electrónicas en las que los prestatarios se emparejan directamente con los prestamistas, sin tomar en cuenta a la banca tradicional. Dichas actividades, según Igual Molina (2018), trabajan en conjunto con la tecnología y surgen para ofrecer soluciones a necesidades que no fueron correctamente atendidas; de acuerdo con Fitó Bertran (2018), la creatividad e innovación que hay en éstas les permiten brindar propuestas que pueden llegar a ajustarse a las necesidades de los consumidores.

La Corporación Andina de Fomento (2016) explica que el uso que tiene la tecnología dentro del Fintech se observa en la atención, protección y satisfacción al cliente; ya que se cuenta con herramientas de análisis de datos, inteligencia artificial y modelos predictivos. También, la misma organización explica que las empresas Fintech, aquellas quienes ofrecen productos financieros totalmente en línea a través de tecnologías disruptivas con un enfoque centrado en las necesidades y preferencias del consumidor, se encuentran integradas por 2 grupos de empresas: El primero hace referencia a emprendimientos y empresas jóvenes quienes innovaron en las soluciones para los clientes; el segundo trata de empresas que son considerados actualmente gigantes de la tecnología, comercio electrónico y telefonía, quienes integran diversos servicios financieros a su modelo de negocios.

Es imperativo realizar una categorización de los productos que el Fintech ofrece, esto para un mejor entendimiento de lo que se explicará posteriormente, para ello se basó en lo expuesto por el Banco Interamericano de Desarrollo y Finnovista, siendo las instituciones que presentan información sobre la industria Fintech en América Latina. A su vez, las mencionadas instituciones colaboran con la CCAF; cuyas siglas significan Cambridge Centre for Alternative Finance, quienes son encargados de realizar reportes globales sobre el financiamiento alternativo, especialmente en materia digital. Habiendo aclarado ello a continuación se presenta la categorización:

Pagos y remesas: Soluciones digitales financieras que posibilitan al usuario que, cuenta con algún dispositivo móvil, realizar transacciones de envío y recibo de montos de dinero en una



divisa determinada, esto sucede generalmente mediante aplicaciones o plataformas desarrolladas por emprendimientos en años recientes. Dentro de esta categoría se encuentran:

- Pasarelas y agregadores de pago.
- Pagos móviles y billeteras electrónicas.
- Soluciones de pago móvil en puntos de venta.
- Soluciones de criptomoneda.
- Transferencias internacionales y remesas

Gestión de finanzas empresariales: Plataformas y aplicaciones creadas especialmente para las pequeñas y medianas empresas, la justificación se encuentra en que este tipo de empresas conforman un segmento muy importante en los países de América Latina. Estas soluciones permiten a las PyMEs gestionar tareas administrativas con eficiencia, es decir, el tiempo y esfuerzo empleado en estas actividades es menor; digitalizándolas. En esta categoría se encuentran:

- Soluciones de gestión financiera e inteligencia de negocio.
- Soluciones de contabilidad digital.
- Soluciones de cobranza.
- Facturación electrónica.

Gestión de finanzas personales: Soluciones digitales que tienen como segmento objetivo a la población en general, con el objetivo de fortalecer e incrementar el conocimiento y las habilidades financieras, como ser:

- Soluciones de ahorro y eficiencia financiera.
- Plataformas de comparación.
- Gestión de deuda.

Banca digital: Esta categoría engloba a todas las plataformas y/o aplicaciones desarrolladas por entidades financieras y forman parte de su cadena de valor propuesta a sus clientes, que pretenden ser una herramienta de inclusión financiera hacia la banca tradicional.

Plataformas de financiamiento alternativo: Estas plataformas surgen por la necesidad de las personas de acceder a un crédito, habiendo intentado previamente acceder a un en la banca tradicional sin haber tenido éxito alguno. Dichas plataformas ofrecen distintas opciones de financiamiento alternativo tanto si se trata de personas naturales como también personas jurídicas. A continuación, se presentan:

- Soluciones de financiamiento colectivo o Crowdfunding.
- Financiamiento de facturas.



- Préstamos en balance a consumidores y negocios.
- Préstamos P2P a consumidores y negocios.

Ahora es preciso referirnos a las microempresas, estas son unidades económicas constituidas por un conjunto menor a 10 personas con carencia en la captación de recursos ajenos para ejecutar un determinado proyecto o actividad. Aulet & Murray (2013) explican sobre ellas, al referirse a emprendimientos de microempresas, que de acuerdo con los autores mencionados son aquellos que pretenden ser los proveedores de mercados locales, la idea de negocio ya es conocida en su correspondiente mercado y al hablar de sus ventajas competitivas, estas son limitadas ya que la innovación no es prioridad. A su vez, el portal BBVA (2021) nos explica que las microempresas tienen menos de 10 trabajadores y facturan menos de dos millones de euros anuales y se encuentran dentro de la categorización de PyME.

Estas microempresas tienen necesidades, y para hablar al respecto, Kotler y Armstrong (2014) explican que la necesidad es “un estado de carencia percibida”, es decir, una situación en la cual un individuo o un colectivo carece o percibe la falta de algo. El autor Richard Sandhusen (2002) apoya a la anterior definición explicando que la necesidad es un “estado de carencia física o mental”, se puede ver que los anteriores autores coinciden en la carencia o falta de; no obstante, como puede verse, el último citado hace referencia a una cualidad física o mental. Fisher y Espejo (2004) brindan otra perspectiva, estableciendo que la necesidad es la “diferencia o discrepancia entre el estado real y el deseado”, dado que el estado real es lo que sucede en un momento determinado y el estado deseado es una situación diferente en la que la necesidad ha sido satisfecha y por ende la carencia ya no existe.

Una necesidad específica es el acceso al financiamiento, y Castro Desirée cita a Mogollón (2019), definiendo al financiamiento como “la forma de otorgar el capital necesario a la empresa de tal manera que pueda dar uso de esos recursos económicos para sus diferentes tipos de necesidades en el momento adecuado”, también clasifica las fuentes de financiamiento en recursos propios, financiación particular siendo personas cercanas a los propietarios de la empresa y por último financiación externa. Para Torres, Guerrero y Paradas (2017), el financiamiento trata de “las posibilidades de obtener recursos económicos para la apertura, mantenimiento y desarrollo de nuevos proyectos en la empresa. La última definición ya menciona los posibles usos que se puedan dar al financiamiento, ya sea arranque, mantenimiento o expansión de la microempresa.

Metodología:

Para el desarrollo de la investigación se utilizó un enfoque cualitativo, el diseño utilizado es de tipo no experimental, transeccional. La población de estudio fueron las 3.438 microempresas de la ciudad de La Paz dedicadas a la venta por mayor y menor. Los criterios de inclusión y exclusión para el estudio fueron microempresas formales que pertenecen a la actividad económica de la venta por mayor y menor de computadoras y periféricos. Se utilizaron las



técnicas de relevamiento de información conocidas como revisión documental y entrevista. Las dimensiones que formaron parte de la entrevista son: Préstamos, financiamiento colectivo, servicios Fintech que no son de tipo financiamiento, necesidades de financiamiento y características de las Microempresas que requieren financiamiento. El muestreo fue no probabilístico, dado de que, se trató de un estudio cualitativo, alcanzando el punto de saturación en la vigésimo primera entrevista, entendiéndose que no se encontró nueva información alcanzada ese número de respuestas en la entrevista.

Resultados:

Relevamiento de información primaria:

Para realizar el relevamiento de esta información se utilizó a la técnica conocida como entrevista, dicha técnica fue aplicada y llegó a su punto de saturación en 21 emprendimientos de tamaño Microempresa. Las mencionadas microempresas se dedican a la venta de computadoras y periféricos y tienen su ubicación en la Zona Calatayud, dentro de la ciudad de La Paz. Gracias a este relevamiento de información se obtuvo la siguiente información:

Características de las microempresas que tienen necesidades de financiamiento.

Primero, se presenta una tabla en la cual se consolidarán los hallazgos encontrados en función a las preguntas realizadas en la entrevista, se realizó una categorización en base a las mismas respuestas dadas por los entrevistados, mostrando el porcentaje de entrevistados que dieron una misma respuesta. También se cruzó la información recopilada en función al tipo de producto que comercializan las microempresas, ya sea venta de computadoras y/o laptops, venta de periféricos o ambos. Cabe aclarar que todos los entrevistados pertenecen al sector terciario de la economía.

Posteriormente se presentan 2 gráficas complementarias que exponen más información sobre estos emprendimientos.

Tabla 1 Características de las microempresas que tienen necesidades de financiamiento

		Venta de computadoras y/o laptops	Venta de periféricos	Ambos	TOTAL
Número de integrantes	De uno a dos integrantes	19%	10%	0%	29%
	De tres a cuatro integrantes	24%	10%	19%	52%
	De cinco o más integrantes	14%	0%	5%	19%
TOTAL					100%
Años de funcionamiento	De uno a dos años	5%	10%	14%	29%
	De tres a cuatro años	29%	5%	5%	38%
	De cinco o más años	29%	5%	0%	33%
TOTAL					100%
Fuente de financiamiento	Ahorro personal	10%	10%	0%	19%
	Préstamos de terceras personas	14%	5%	10%	29%
	Préstamo bancario	14%	5%	0%	19%
	Mixto	19%	0%	14%	33%
TOTAL					100%
Motivo de financiamiento	Arranque de negocio	19%	14%	5%	38%
	Compra de mercadería	14%	5%	0%	19%
	Ambos (Arranque y mercadería)	14%	0%	10%	24%
	Alquiler	10%	0%	10%	19%
TOTAL					100%
Predisposición a utilizar plataformas electrónicas de financiamiento	Si	57%	5%	19%	81%
	No	0%	14%	5%	19%
TOTAL					100%

Fuente: Elaboración propia.

Es importante destacar algunas respuestas dadas por los entrevistados, que mencionaron que fue el 2020 el año en el que pausaron sus actividades debido a la cuarentena rígida impuesta por el gobierno de turno, otros mencionaron que arrancaron su negocio este año ya que como mencionan “este lugar (Zona Calatayud) se volvió muy comercial por las clases virtuales”, decidiendo emprender en este rubro. Como también existen algunos que empezaron el negocio porque “...la tecnología nos apasiona...”.

Las fuentes de financiamiento de estas microempresas, tal cual mencionan provienen principalmente de préstamos de terceras personas, esto engloba a “familiares y conocidos” quienes les brindaron recursos monetarios, algunas microempresas justificaron esta decisión explicando que el acceso al financiamiento mediante la banca tradicional no fue posible debido a que “...las tasas y requisitos no nos convencieron.” o que “...no nos querían prestar mucho...” como también que “no cumplíamos con los requisitos”.

Puede verse también gracias a la tabla que existen fuentes de financiamiento mixtas esto hace referencia a que el 33% de las microempresas recurrieron por una parte a sus ahorros personales y también a un préstamo bancario o con terceras personas, esto último debido a que no cobraban intereses.

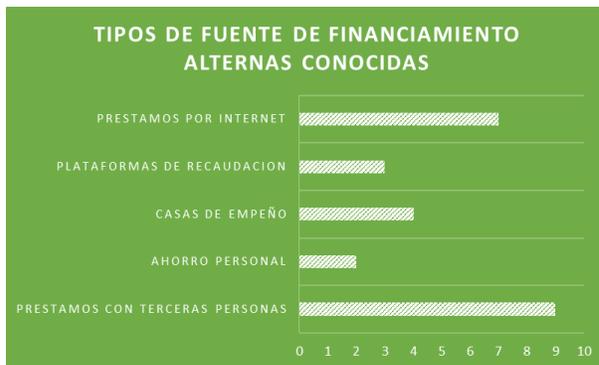
Si bien el 81% de los entrevistados afirmaron tener predisposición para utilizar plataformas electrónicas de financiamiento, se puede observar que, si solamente se habla de microempresas dedicadas a la venta de periféricos para computadoras, la mayoría de estos (el 14%) no tiene mencionada predisposición. Las razones para ambas respuestas van desde un cuestionamiento en la confiabilidad de estas plataformas, ya que como mencionan algunos entrevistados: “...pueden estafar y nos podría afectar.” Indicando preocupación por una posible estafa. O, como las respuestas afirmativas encuentran justificación por una parte en los proveedores de las mercancías, ya que “...mis proveedores me lo recomendaron... ellos podrían ayudarme con ello.”, o que sus mismos proveedores se financiaban mediante estas plataformas con éxito. También existieron respuestas como: “...a lo que sabemos tienen más ventajas que un banco normal.”

A su vez, fruto de la entrevista se establece que la totalidad de los entrevistados hace uso cotidiano de la tecnología tal como muestra la siguiente gráfica:



Gráfica 1 Fuente: Elaboración propia

También se consultó a cerca de las fuentes de financiamiento alternas a la banca tradicional conocidas, donde se obtuvieron la siguiente categorización por respuesta:



Gráfica 2 Fuente: Elaboración propia

Como puede verse en la gráfica 2, se destacaron a los préstamos con terceras personas como el tipo de financiamiento alternativo más conocido, teniendo lugar de igual manera a los préstamos por internet y las plataformas de recaudación, éstas últimas siendo conocidas gracias a proveedores, universidad y familiares.

Características de las necesidades de financiamiento que tienen las microempresas.

De igual manera para este apartado se presenta una tabla que consolida la información recabada sobre las necesidades de financiamiento de las microempresas, que cruza la información obtenida de las distintas preguntas realizadas con el rubro que tiene el emprendimiento.

Tabla 2 Características de las necesidades de financiamiento que tienen las microempresas

		Venta de computadoras y/o laptops	Venta de periféricos	Ambos	TOTAL
Tiempo de pago ideal	De tres a cuatro años	48%	19%	5%	71%
	De cinco o más años	10%	0%	19%	29%
TOTAL					100%
Siguiente motivo de financiamiento	Expansión	24%	0%	10%	33%
	Mercadería	24%	19%	5%	48%
	Ambos	10%	0%	10%	19%
TOTAL					100%
Rango de dinero que quisiera adquirir	De mil a dos mil dólares	19%	19%	5%	43%
	De tres mil a cuatro mil dólares	29%	0%	5%	33%
	De cinco mil dólares o más	10%	0%	14%	24%
TOTAL					100%
Tasa de interés accesible	Entre 1 a 10%	19%	0%	10%	29%
	Entre 11 a 15%	38%	19%	14%	71%
TOTAL					100%
Tiempo ideal de entrega del monto de dinero	Lo más antes posible	24%	10%	10%	43%
	En menos de un mes	29%	10%	10%	48%
	Algunos días	5%	0%	5%	10%
TOTAL					100%
Predisposición a solicitar reprogramación en el pago	Si	10%	14%	19%	43%
	No	43%	5%	10%	57%
TOTAL					100%

Fuente: Elaboración propia

También aquí se destacarán algunas respuestas resaltantes por parte de los entrevistados como ser que el 43% de las microempresas piensan financiar un rango de dinero que va desde los mil hasta los dos mil dólares, esto porque de acuerdo con sus comentarios; solamente requerían dichos montos para financiar solo una parte de lo requerido para adquirir nueva mercadería.

Para hablar sobre la tasa de interés accesible es importante aclarar que las tasas que mencionaron son el límite máximo que pueden aceptar para acceder a un financiamiento, siendo la tasa de interés del 15% la cual fue seleccionada por el 71% de las microempresas, estableciendo que, si es menor, será mejor.

También, las microempresas dedicadas solo a la venta de periféricos como también los que se dedican tanto a la venta de computadoras y además periféricos en una mayoría no están dispuestos a contar con esta opción, las razones son que: "...cobrarían intereses...", "...somos puntuales con la devolución del préstamo...", entre otras.



Descripción de los productos del Fintech que brindan una propuesta de valor que satisfacen las necesidades de financiamiento de las microempresas estudiadas en el documento:

Este acápite se basa en la información obtenida tanto por el relevamiento de información primario como secundario, ya que en base a lo obtenido sobre las características de las necesidades de financiamiento de las microempresas entrevistadas como también en base a la revisión documental. Por lo tanto, se pudo descartar el producto Fintech: Préstamos en balance a consumidores y negocios ya que no coincide con ninguna característica de las necesidades de financiamiento de los emprendimientos además de que la información relacionada a este producto es insuficiente.

Entonces, habiendo expuesto que existen dos categorías de Plataformas de financiamiento alternativo, dentro de estas dos categorías se seleccionó aquellos productos que cumplieran con dos o más características de necesidades de financiamiento de los emprendimientos estudiados, y se describen a continuación:

Los primeros dos hacen referencia a los préstamos digitales, cuyas características se encuentran consolidadas en la tabla a continuación:

PRÉSTAMOS DIGITALES		
	TIPO DE PRODUCTO	
	Modelo de Préstamo tradicional P2P	Financiamiento de facturas
TIPO DE PRÉSTAMO	Empresarial y personal	Capital de trabajo y pago a proveedores
TASA DE INTERÉS	Tasa mínima del 6,99%	Se encuentra en el intervalo de 1,5 a 7%
PLAZO DEL PRÉSTAMO	Menor a un año hasta más de 5 años	No aplica
MONTO DE PRÉSTAMO	Menos de 1.000 dólares hasta más de 5.000 dólares	Entre 5.000 dólares hasta 250.000 dólares

Tabla 3 Fuente: Elaboración propia

Este tipo de producto generalmente cuenta con una plataforma mediante la cual los prestamistas tienen comunicación directa con los prestatarios.

Al hablar sobre la tasa de interés del modelo de Préstamo tradicional P2P, el Committee on the Global Financial System & Financial Stability Board (2017) explica que está puede ser mayor, dependiendo de la tasa que establezca la plataforma en conjunto con el prestatario. En cuanto al financiamiento de facturas, la tasa generalmente comprende el 1% que está dirigida a la plataforma, dejando al resto como el margen de rentabilidad para el inversionista.

El plazo de préstamo no aplica para el financiamiento de facturas, ya que este producto Fintech consiste en que el emprendimiento descuenta sus cuentas por cobrar y las ofrece a empresas interesadas en adquirirlas, así el emprendimiento adquiere el dinero de manera rápida, sufriendo

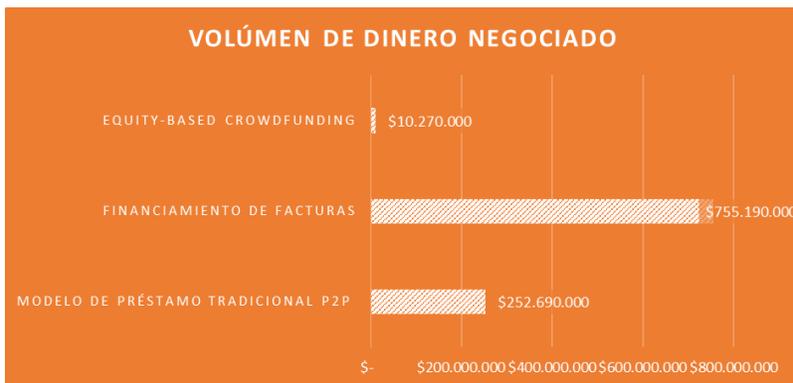
una tasa de descuento que, para la empresa que adquiere las cuentas por cobrar se trata de su rentabilidad, entonces el emprendimiento no requiere devolver el monto de dinero recibido.

FINANCIAMIENTO COLECTIVO	
TIPO DE PRODUCTO	Equity-based Crowdfunding
TASA DE INTERÉS	15% aproximadamente
MONTO DE DINERO	Mínimamente 2000\$
CONDICIONES DE ACCESO AL PRODUCTO	Los ingresos se reparten entre la Microempresa, la plataforma y el inversionista. Existe un número mínimo de inversores. Las acciones tienen un periodo determinado de vida.

Tabla 4 Fuente: Elaboración propia

Al hablar en cuanto al financiamiento colectivo, se puede mencionar al Equity-based Crowdfunding, cuyas características se presentan en la tabla N°4. Este modelo en particular es similar a una Sociedad Anónima, ya que la microempresa pasa a tener inversionistas y debido a ello, no se considera un préstamo.

Volumen de dinero negociado en América Latina y el Caribe:



Gráfica 3 Fuente: Elaboración propia

En la gráfica N°3 puede observarse que el movimiento de dinero que genera el financiamiento de facturas en América Latina y el Caribe es mayor comparado con el movimiento generado por el equity-based crowdfunding.

Discusión:

La respuesta a la pregunta de investigación: ¿Cuáles de los productos o servicios del Fintech puede brindar una propuesta de valor que satisfaga la necesidad de financiamiento que tienen las microempresas en La Paz, Bolivia? De acuerdo con lo presentado en resultados son:

- El modelo de Préstamo tradicional P2P,
- El financiamiento de facturas y;



- El equity-based crowdfunding.

Sin embargo, es necesario realizar una explicación al respecto, ya que no todas las características de estos productos del Fintech coinciden con las necesidades de financiamiento de las microempresas entrevistadas, o no se tiene suficiente información al respecto, tal es el caso del tiempo ideal de entrega del monto de dinero solicitado o la reprogramación en el pago, éstas son especificaciones que los servicios Fintech no pueden brindar información general, ya que mencionadas características son muy específicas y personalizadas entre el prestamista y prestatario. Es por ello por lo que se decidió que los servicios Fintech por lo menos cumplieran con dos o más de las necesidades de financiamiento de los emprendimientos.

El modelo de Préstamo tradicional P2P, puede ser una propuesta de valor suficiente para todas las microempresas entrevistadas, dadas las características presentadas en la Tabla 3, ya que, si se la analiza, en comparación con la tabla 2, cumple con las respuestas dadas de los entrevistados.

No obstante, al hablar del financiamiento de facturas, esta puede ser una alternativa posible solo para una parte de las microempresas dedicadas a la venta de computadoras y/o laptops, como también a las que se dedican tanto a la venta de computadoras y periféricos a la vez, esto por dos requerimientos, el primero referido a lo solicitado sobre el monto de dinero, el cual los entrevistados expresaron que "...tiene que ser entregado lo más antes posible."; el segundo hace referencia a un monto de dinero que será mayor a los cinco mil dólares. También vale mencionar nuevamente que estos negocios han de vender al crédito, esto para poder ofertar sus cuentas por cobrar y así obtener el financiamiento.

Por último, al referirse del Equity-based Crowdfunding, este puede ser una opción preferible para las microempresas dedicadas a la venta de computadoras y/o laptops, esto por el monto de dinero que solicitan, además de que estos negocios están interesados en expandirse, y, al tener la posibilidad de contar con inversionistas, su interés tiene mayor probabilidad de consolidarse.

Un hallazgo particular es que todas las microempresas entrevistadas necesitaron de algún tipo de financiamiento al arrancar el negocio, como también declararon (en particular los dedicados a la venta de computadoras y/o laptops) que necesitarían nuevamente de financiamiento para la expansión y crecimiento de su negocio, esto coincide con lo expuesto por Taylor (2015) en su trabajo "Equity-based Crowdfunding: Potential Implications for Small Business Capital", donde expone en que etapas generalmente los emprendimientos acuden a este producto del Fintech en particular, siendo la más frecuente la etapa de crecimiento, seguido de la etapa temprana y por último el arranque del negocio.

También pudo observarse que los emprendimientos entrevistados no acudieron principalmente a un banco para financiar su microempresa, acudieron a fuentes alternativas en mayor medida, corroborando lo que el BID (2018) mencionaba sobre que existe un alto índice de personas y empresas que no pueden acceder a un crédito mediante la banca tradicional.



Las microempresas que mayormente requirieron financiamiento para adquirir nueva mercadería fueron aquellos dedicados a la venta de computadoras y/o laptops, esto puede encontrar justificación en el alza de precios que afectaron a los componentes para ensamblar una computadora, en especial computadoras denominadas “gamer” ya que éstas tienen mayor calidad y rendimiento comparado a una computadora “tradicional”.

Los resultados muestran una tendencia a la aceptación en el uso de las plataformas de financiamiento electrónicos, conformada en su mayor parte por las microempresas dedicadas a la venta de computadoras y/o laptops; esto es una sorpresa ya que en un principio se tenía la preconcepción de que estos no tenían conocimientos sobre estas plataformas, sin embargo, la respuesta fue otra, encontrando justificación en la comunicación que se tiene con los proveedores de sus mercancías, ya que ellos si contaban con experiencia en el manejo de productos Fintech, es también por ello que mencionaron préstamos por internet y plataformas de recaudación en las fuentes de financiamiento alterno conocidas.

No obstante, como se vio anteriormente existen microempresas que no están de acuerdo en el uso de estas plataformas, siendo la desconfianza el principal motivo de su respuesta; esto es entendible ya que recientemente circulaban noticias de fraudes y estafas involucrando a plataformas electrónicas privadas, e incluso plataformas bancarias electrónicas, ambas relacionadas con altos montos de dinero, esto último corroborado por el Diario Página Siete (2021).

Los hallazgos presentados en las maneras de uso de la tecnología muestran que existen microempresas que ya hacen uso de productos Fintech, pero no relacionados al financiamiento, ya que brindan al cliente la facilidad de pago por tarjeta de débito/crédito, siendo este producto parte de la categoría Pagos y remesas. Al continuar realizando un análisis sobre estas respuestas también se observa que las microempresas entrevistadas realizan registros de venta, y el Fintech, como se vio anteriormente, cuenta con una solución de contabilidad digital, dentro de la categoría de finanzas empresariales, que claramente puede ayudar a las microempresas entrevistadas.

El estudio de los productos Fintech y su aplicación en las necesidades de financiamiento de las microempresas en el contexto boliviano puede considerarse un tema inédito, ya que al revisar el estado del arte no se encontraron investigaciones de este tipo realizadas en Bolivia. Esto puede encontrar justificación en que el ecosistema Fintech en cuanto a financiamiento alternativo aun es precario, no obstante, el panorama es distinto en otros países de América Latina, donde el volumen de dinero negociado es considerable, para ello se puede referir a la gráfica N°3. (Cambridge Centre for Alternative Finance, 2021)

Los hallazgos presentados son consistentes con los resultados reportados en Chile y México en el “The 2017 Americas alternative finance industry report” realizado por Ziegler, y otros (2017) dado que, en los mencionados países, la tendencia en cuanto a financiamiento alternativo



Fintech se sitúa principalmente entre el modelo de préstamo tradicional P2P y el Equity-based Crowdfunding, tal cual sucede en el presente trabajo. En similitud con lo expuesto por el CCAF (2018) en “Business Access to alternative finance a Deep-dive into Mexico & Chile” al hablar de los préstamos P2P, uno de los sectores representativos por este tipo de financiamiento es el de venta al por mayor y menor. No obstante, en el mismo documento se expone que el sector antes mencionado no es un sector representativo del financiamiento por facturas y el equity-based crowdfunding.

Como se mencionó en Resultados, todas las microempresas entrevistadas pertenecen al sector terciario de la economía, esto concuerda con los datos mostrados por “MytripleA” (2016), plataforma de préstamos digitales que indica que gran parte de las microempresas que solicitan financiamiento son del sector terciario de la economía.

También cabe mencionar el trabajo de Wonglimpiyarat (2017), con el cual los hallazgos presentados son consistentes ya que el mencionado autor explica que el equity-based crowdfunding es el producto de financiamiento alternativo óptimo para que los emprendimientos puedan adoptarlos en las etapas iniciales del mismo.

Los resultados presentados muestran la viabilidad de aplicar 2 instrumentos de relevamiento de información, la entrevista y la revisión documental, haciendo uso del tipo de investigación cualitativa de esta manera el documento se ve enriquecido en cuanto a los hallazgos; además de que tanto los hallazgos y la técnica entrevista ofrecen un marco de trabajo que permitirá el desarrollo de nuevas investigaciones venideras sobre el ecosistema Fintech, específicamente aquellos productos que ofrecen financiamiento alternativo para las microempresas. Dado el panorama a nivel regional, se espera que el Fintech tenga una mayor presencia en Bolivia en los siguientes años.

Conclusiones:

Aun cuando se ha identificado los productos del Fintech que satisfacen dos o más características de las necesidades de financiamiento de los emprendimientos de tamaño microempresa, y también afirmaron tener la predisposición de hacer uso de los mencionados productos, queda por determinar:

- El crecimiento de la industria Fintech en cuanto a plataformas de financiamiento alternativo.
- El uso efectivo de estas plataformas por parte de las microempresas.

A pesar de que el presente trabajo establece nuevo conocimiento en el área temática del Fintech en Bolivia, como se había mencionado anteriormente, desafortunadamente no se cuenta con investigaciones similares en un contexto departamental o incluso nacional.



Aun cuando se ha encontrado trabajos relacionados en el área temática del Fintech, estos estaban enfocados en presentar reportes y resultados globales y regionales de la industria del Fintech, ninguno realizaba un acercamiento igual al que se realiza en el presente trabajo.

Los resultados muestran una predisposición positiva en las microempresas entrevistadas hacia las plataformas de financiamiento alternativo, no obstante, estos resultados se dieron en un contexto específico, y deben validarse en microempresas de rubros distintos y de otros sectores de la economía. Dado que el presente estudio se estableció en la Zona Calatayud de la ciudad de La Paz, los estudios futuros pueden enfocarse en otras zonas de la ciudad como también en otros departamentos; principalmente en aquellos donde ya existan soluciones Fintech de plataformas de financiamiento alternativo.

La técnica de recolección de información que fue aplicada en este trabajo fue la entrevista, dicha herramienta fue construida desde cero, ya que no se encontraron mecanismos de relevamiento de información existentes, este fue una limitante al recopilar información primaria. No obstante, la estructura de entrevista presentada en el documento puede llegarse a aplicar a distintos rubros que tengan las microempresas, llegando a ser replicable en investigaciones de la misma índole.

Los hallazgos encontrados pueden usarse como guías referentes y puntos de contraste frente a posibles investigaciones relacionadas a la temática de estudio.



Bibliografía

- Aulet, W., & Murray, F. (2013). A tale of Two Entrepreneurs: Understanding differences in the Types of Entrepreneurship in the Economy. 3. Recuperado el 13 de Octubre de 2021, de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2259740
- BBVA. (28 de Mayo de 2021). *BBVA*. Recuperado el 10 de Octubre de 2021, de <https://www.bbva.com/es/pymes-y-mypes-en-que-se-diferencian/>
- BID, BID Invest y Finnovista. (2018). *Informe Fintech en América Latina 2018: crecimiento y consolidación*. BID. Recuperado el 14 de Octubre de 2021, de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Fintech-Am%C3%A9rica-Latina-2018-Crecimiento-y-consolidaci%C3%B3n.pdf>
- CAF BANCO DE DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA. (2016). LA REVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS FINTECH Y EL FUTURO DE LA BANCA. (D. d. CAF, Ed.) *CAF SERIE POLÍTICAS PÚBLICAS Y TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA*(24), 14. Recuperado el 11 de Septiembre de 2021, de <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/976/FOLLETO%20N24%20VFINAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- CAF BANCO DE DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA. (2016). LA REVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS FINTECH Y EL FUTURO DE LA BANCA. (D. d. CAF, Ed.) *CAF SERIE POLÍTICAS PÚBLICAS Y TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA*(24), 11. Recuperado el 10 de Septiembre de 2021, de <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/976/FOLLETO%20N24%20VFINAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cambridge Centre for Alternative Finance. (2018). *BUSINESS ACCESS TO ALTERNATIVE FINANCE A DEEP-DIVE INTO MEXICO & CHILE*. University of Cambridge. Recuperado el 12 de Noviembre de 2021, de <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2018-business-access-to-alternative-finance.pdf>
- Cambridge Centre for Alternative Finance. (2021). *The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report*. University of Cambridge. Recuperado el 5 de Noviembre de 2021, de <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/the-2nd-global-alternative-finance-market-benchmarking-report/>
- Castro Gamero, D. (2019). Las fuentes de financiamiento y su repercusión en el crecimiento empresarial de las Mypes en Lima Norte. (*Trabajo de Suficiencia Profesional de Licenciatura*). Universidad de Piura, Lima, Perú. Recuperado el 04 de Octubre de 2021, de [https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/4188/TSP_AE-L_021.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=Seg%C3%BAAn%20Herrero%20\(2006\)%2C%20la,productos%20o%20brindar%20sus%20servicios.](https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/4188/TSP_AE-L_021.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=Seg%C3%BAAn%20Herrero%20(2006)%2C%20la,productos%20o%20brindar%20sus%20servicios.)
- Committee on the Global Financial System & Financial Stability Board. (22 de Mayo de 2017). *FinTech credit Market structure, business models and financial stability*



- implications. 12. Recuperado el 15 de Noviembre de 2021, de <https://www.fsb.org/wp-content/uploads/CGFS-FSB-Report-on-FinTech-Credit.pdf>
- Diario Pagina Siete. (13 de Octubre de 2021). Aparecen decenas de víctimas de una millonaria estafa perpetrada a través de una app. *Página SIETE*. Recuperado el 17 de Noviembre de 2021, de <https://www.paginasiete.bo/seguridad/2021/10/13/aparecen-decenas-de-victimas-de-una-millonaria-estafa-perpetrada-traves-de-una-app-312024.html>
- FINANCIAL STABILITY BOARD. (s.f.). *FINANCIAL STABILITY BOARD*. Recuperado el 08 de Septiembre de 2021, de <https://www.fsb.org/work-of-the-fsb/financial-innovation-and-structural-change/fintech/>
- Fisher, L., & Espejo, J. (2004). *Mercadotecnia* (Tercera ed.). Mc Graw Hill-Interamericana.
- Fitó Bertran, Á. (Noviembre de 2018). La fintegración del sistema bancario. *OIKONOMICS: Revista de economía, empresa y sociedad*, 17. doi:10.7238/o.n10.1810
- Fitó Bertran, Á. (Noviembre de 2018). La fintegración del sistema bancario. *OIKONOMICS: Revista de economía, empresa y sociedad*(10), 15. doi:10.7238/o.n10.1810
- Fundempresa. (2021). *Estadísticas del Registro de Comercio de Bolivia*. Recuperado el 07 de Septiembre de 2021, de https://fundempresa.org.bo/docs/news/es/4_reporte-estadistico-al-mes-de-julio-2021-1.pdf
- Fundempresa. (2021). *Estadísticas del Registro de Comercio de Bolivia*. Fundempresa. Recuperado el 07 de Septiembre de 2021, de https://fundempresa.org.bo/docs/news/es/4_reporte-estadistico-al-mes-de-julio-2021-1.pdf
- Igual Molina, D. (Noviembre de 2018). Las fintech y la reinención de las finanzas. *OIKONOMICS: Revista de economía, empresa y sociedad*(10), 31-32. doi:10.7238/o.n10.1811
- López Camacho, E. (11 de Junio de 2016). Bolivia no ofrece condiciones a emprendedores. *Los Tiempos*. Recuperado el 08 de Septiembre de 2021, de <https://www.lostiempos.com/actualidad/economia/20160611/bolivia-no-ofrece-condiciones-emprendedores>
- Martínez Cañon, J. C. (2015). *La importancia del emprendimiento para la empresa Barcelona Activa*. Barcelona, España. Recuperado el 07 de Septiembre de 2021, de <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/2989/Martinezjuan2015.pdf?sequence=1#:~:text=El%20emprendimiento%20es%20el%20mejor,a%20dejar%20de%20ser%20dependientes.>
- Medina, R., & Tapia, W. (31 de Julio de 2018). Microcréditos, la apuesta del Banco Pyme Ecofuturo en el área rural. *Los Tiempos*. Recuperado el 08 de Septiembre de 2021, de



<https://www.lostiempos.com/actualidad/economia/20180731/microcreditos-apuesta-del-banco-pyme-ecofuturo-area-rural>

- Milne, A., & Parboteeah, P. (Mayo de 2016). The business models and economics of peer-to-peer lending. (E. C. Institute., Ed.) Recuperado el 17 de Octubre de 2021
- Ministerio de Salud y Deportes. (10 de Marzo de 2021). *Ministerio de Salud y Deportes*. Recuperado el 08 de Septiembre de 2021, de <https://www.minsalud.gob.bo/5361-1erano-pandemia-bolivia#:~:text=%2D%20El%2010%20de%20marzo%20de,del%20presidente%20Luis%20Arce%20Catacora>
- MytripleA. (19 de Abril de 2016). *MytripleA*. Recuperado el 8 de Noviembre de 2021, de <https://www.mytriplea.com/blog/prestamos-p2p-lending-p2p-loans/#:~:text=Plazo%20de%20los%20P2P%20loans&text=La%20mayor%20parte%20C%20un%2048,y%203%20a%C3%B1os%20de%20plazo>.
- Sandhusen, R. (2002). *Mercadotecnia* (Primera ed.). Compañía Editorial Continental. Recuperado el 28 de Septiembre de 2021
- Stanton, W., Etzel, M., & Walker, B. (2004). *Fundamentos del Marketing* (13va ed.). McGraw-Hill Interamericana. Recuperado el 28 de Septiembre de 2021
- Sumba Bustamante, R. Y. (Octubre de 2018). Las microempresas y la necesidad de fortalecimiento: reflexiones de la zona sur de Manabí, Ecuador. *Universidad y Sociedad*, X(5), 324. Recuperado el 28 de Noviembre de 2021, de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n5/2218-3620-rus-10-05-323.pdf>
- Taylor, R. (14 de Abril de 2015). Equity-based Crowdfunding: Potential Implications for Small Business Capital. (5), 7. Recuperado el 7 de Noviembre de 2021, de https://cdn.advocacy.sba.gov/wp-content/uploads/2015/04/07140434/Issue-Brief-5-Equity-Based-Crowdfunding_2.pdf
- Torres, A., Guerrero, F., & Paradas, M. (2017). *FINANCIAMIENTO UTILIZADO POR LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS FERRETERAS*. Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales, Venezuela. Recuperado el 10 de Octubre de 2021
- Wonglimpiyarat, J. (2017). FinTech Crowdfunding of Thailand 4.0 Policy. *The Journal of Private Equity*, 21(1), 57. Recuperado el 23 de Octubre de 2021, de <https://www.jstor.org/stable/26408067>
- Ziegler, T., Reedy, E., Le, A., Zhang, B., Kroszner, R., & Garvey, K. (2017). *2017 The Americas alternative finance industry report*. University of Cambridge. Recuperado el 5 de Noviembre de 2021, de <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2017-06-americas-alternative-finance-industry-report.pdf>



Anexo N°2: Estructura de la entrevista aplicada

Tema 1: Características de los emprendimientos de tamaño microempresa

1. ¿Cuál es el número de integrantes que tiene su emprendimiento actualmente?
2. Puede explicarme ¿Cuál es el rubro en el cual su emprendimiento se desempeña?
3. ¿A qué sector de la economía pertenece su emprendimiento?
4. ¿Cuántos años lleva funcionando su emprendimiento?
5. ¿El emprendimiento hace uso de tecnología?
6. (En el caso de que responda sí) ¿Puede explicarme las maneras en las que su emprendimiento utiliza la tecnología en un día cotidiano?
7. ¿El emprendimiento requirió de algún tipo de financiamiento en años anteriores?
8. (En el caso de que responda sí) ¿Cuál fue la fuente de financiamiento que utilizó? ¿Por qué?
9. ¿Usted tiene conocimiento sobre fuentes de financiamiento alternos a la banca tradicional? ¿Cuáles?
10. ¿Usted estaría de acuerdo en utilizar plataformas electrónicas de financiamiento alternativo a la banca tradicional? ¿Por qué?

Tema 2: Necesidad de financiamiento

1. ¿Cuál sería el tiempo de pago de financiamiento ideal para usted?
2. ¿Cuál fue el motivo para recurrir a una fuente de financiamiento?
3. ¿Cuál puede ser el siguiente motivo por el cual recurriría nuevamente a una fuente de financiamiento?
4. ¿Existe algún rango o monto específico de dinero que usted desearía adquirir a través de una fuente de financiamiento? ¿Cuál?
5. ¿Cuál considera que puede ser una tasa de interés accesible para usted?
6. ¿En cuánto tiempo le gustaría que le entregasen el monto de dinero solicitado?
7. ¿Estaría de acuerdo con contar con la opción de reprogramación en el pago del monto financiado?
8. (En el caso de que responda sí) ¿Cuántas veces lo solicitaría?