

**OBSEVATORIO CT+i**

**OPORTUNIDADES Y TENDENCIAS TECNOLÓGICAS  
PARA LOS NEGOCIOS DEL FUTURO**

## LICENCIA

Informe: *Fintech* por Corporación Ruta N se distribuye bajo una Licencia *Creative Commons* Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional

## REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Sugerimos se referencie el documento de la siguiente forma:

Corporación Ruta N (2018). Observatorio CT+i: Informe No. 1. *Fintech*

Recuperado desde [www.rutanmedellin.org](http://www.rutanmedellin.org)



## ÁREA DE OPORTUNIDAD: *FINTECH*



LIDERA

*n*  
**ruta**  
**M E D E L L Í N**  
CENTRO DE INNOVACIÓN Y NEGOCIOS

EJECUTA

# INNROUTE

RED DE INTELIGENCIA COMPETITIVA



DESARROLLA EL ESTUDIO



ASESOR

Ramiro Paniagua

Director Tanque de Pensamiento

## PARTICIPANTES

7

El estudio de vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva denominado *Fintech* fue desarrollado por la Universidad EIA en el cual los participantes asumieron los siguientes roles:

**Metodólogo:** Asesora con la metodología de vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva diseñada para el proyecto Observatorio CT+i y definida por INNRUTA - Red de Inteligencia competitiva. Adicionalmente coordina dentro de cada institución los ejercicios realizados.

**Vigía:** Encargado de recopilar de fuentes primarias y secundarias los datos e información relacionada con el área de oportunidad estudiada. Realiza con expertos temáticos y asesores el análisis de la información recopilada y la consolidación de los informes del estudio de inteligencia competitiva.

El estudio contó con la participación de Ramiro Paniagua quien desempeñó el papel de asesor temático con las siguientes actividades.

**Asesor temático:** Participa en las etapas de análisis y validación de la información recopilada por el vigía. Orienta y da lineamientos del estudio de inteligencia competitiva realizado.

Se contó con la participación de un grupo de actores con conocimientos en relación a la temática, quienes contribuyeron en la validación y priorización de oportunidades.

**PARTICIPANTES**



**DIRECTOR DEL PROYECTO:**  
Elkin Echeverri

**COORDINADORES DEL PROYECTO:**  
María Isabel Palomino Ángel  
Carlos Andrés Franco Pachón



**DIRECTOR DEL PROYECTO:**  
Camilo Andrés García Giraldo

**COORDINADORA DEL PROYECTO:**  
Diana María Aguilar Valencia

**METODÓLOGOS:**  
Diana María Aguilar Valencia  
Paola Vargas González  
Sebastián Duque Tobón



**METODÓLOGA:**  
Ana Isabel Rúa Graciano

**VIGÍA:**  
Lorena Tatiana Cortés Izquierdo  
Silvia Juliana Castro Reyes





## LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO CONSIDERADO



## Contenido

LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO CONSIDERADO .....	9
PUNTAJE DE CRÉDITO Y ANALÍTICA .....	13
RESUMEN EMPRESAS ANALIZADAS PARA PUNTAJE DE CRÉDITO Y ANALÍTICA .....	14
Credit Karma .....	15
We Cash .....	17
ZestFinace .....	19
Tala.....	21
Juvo .....	23
IceKredit.....	25
PeerIQ .....	27
Nav .....	29
Branch International .....	31
CreditMantri .....	33
CROWDFOUNDING .....	36
RESUMEN EMPRESAS ANALIZADAS PARA CROWDFOUNDING .....	37
Angellist.....	38
CircleUp.....	40
Crowdcube.....	42
GoFundMe .....	44
Indiegogo .....	46

Kickstarter .....	48
Qingsongchou .....	50
Seedrs .....	52
<b>SEGUROS.....</b>	<b>54</b>
<b>RESUMEN EMPRESAS ANALIZADAS PARA SEGUROS.....</b>	<b>55</b>
Oscar Health Insure CO.....	56
Clover Health .....	58
Simplesurance.....	60
Bright Health .....	62
MetroMile.....	64
CreditEase Insurance Agency.....	66
Lemonade .....	68
Gusto.....	70
Namely.....	72
Embroker .....	75
<b>BLOCKCHAIN .....</b>	<b>77</b>
<b>RESUMEN EMPRESAS ANALIZADAS PARA BLOCKCHAIN .....</b>	<b>78</b>
Coinbase .....	79
Blockstream .....	81
Blockstack .....	83
Ripple .....	85

bitFlyer .....	87
Brave Software .....	89
Xapo .....	91
Axoni .....	93
Digital Asset .....	95
Chain .....	97
CRÉDITOS EMPRESARIALES.....	99
RESUMEN EMPRESAS ANALIZADAS PARA CRÉDITOS EMPRESARIALES.....	100
Behalf .....	101
BlueVine .....	103
C2FO.....	105
Capital Float.....	107
DIANRONG .....	109
PROSPA .....	111
LendingKart.....	113
FundBox .....	115
Funding Circle .....	117
Kabbage .....	119

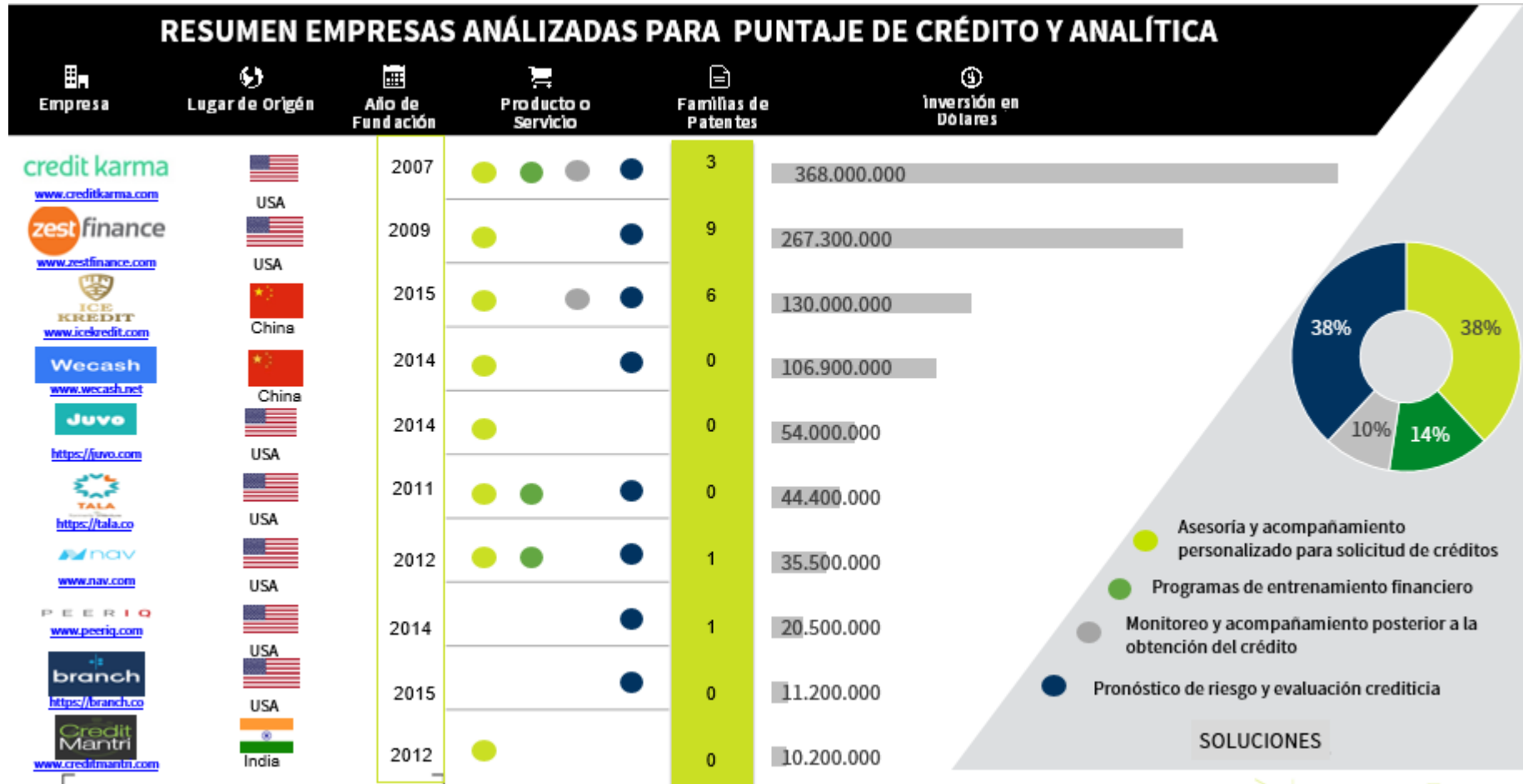
## PUNTAJE DE CRÉDITO Y ANALÍTICA



Servicios dirigidos a personas naturales con necesidades de acceder a préstamos y créditos que se ajusten a su perfil financiero, determinando los datos cuyo puntaje tiene mayor aporte a su historial crediticio, facilitándole al cliente la aprobación de su crédito. Las plataformas virtuales y las aplicaciones móviles facilitan y aceleran los trámites financieros.



**RESUMEN EMPRESAS ANALIZADAS PARA PUNTAJE DE CRÉDITO Y ANALÍTICA**



## Credit Karma



URL: [www.creditkarma.com/](http://www.creditkarma.com/)

Año de fundación: 2007

Ubicación: San Francisco, California, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 501-1000

Inversiones: \$368.000.000 USD

Patentes: 1

**Perfil:** *Credit Karma*, es una compañía de finanzas personales que se enfoca en ayudar a todas las personas a progresar financieramente, ya sea que estén interesados en obtener un mejor trato para un préstamo, buscar formas de ahorrar o simplemente monitorear su crédito.

**Problemas:** robo de identidad en créditos y sus puntajes.

- Poca comprensión de lo que se trata un crédito.
- Falta de información y asesoría, en cuanto a tarjetas de crédito y préstamos.

**Soluciones:** acceso a los puntajes de crédito e informes de *TransUnion*, con actualizaciones semanales. Eso puede ayudar a detectar el robo de identidad.

- Calculadoras financieras y artículos educativos, mejorando la comprensión de los créditos.
- Hacen recomendaciones, a partir de los datos del perfil de crédito para ahorrar dinero.

- Cuenta con opciones de miembros sobre tarjetas de crédito y préstamos para tomar una decisión más informada.

**Adoptantes tempranos:** está dirigido a los consumidores para rastrear, mantener y mejorar la salud crediticia con herramientas e información gratuitas, que incluyen puntajes de crédito gratuitos, informes y monitoreo.

**Canales:**

- *Website:* [www.creditkarma.com](http://www.creditkarma.com)
- Aplicación móvil
- Blog
- *Facebook:* [www.facebook.com/CreditKarma](http://www.facebook.com/CreditKarma)
- *LinkedIn:* [www.linkedin.com/company/credit-karma](http://www.linkedin.com/company/credit-karma)
- *Twitter:* [www.twitter.com/CreditKarma](http://www.twitter.com/CreditKarma)

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** sistema y programa informático para proporcionar publicidad dirigida a los consumidores, basándose en una variedad de atributos que incluye puntaje de datos.

- Plataforma con 128 bits, para proteger la transmisión de sus datos que ofrece supervisión, métricas y parámetros de créditos.

**Recursos humanos:** programadores, ingenieros de sistemas, economistas, gerentes de *marketing*, científicos de ciencias de datos, diseñadores, publicistas.

**Aliados claves:** esta compañía se ha asociado con empresas dedicadas a selección de inversionistas de mercados públicos y privados en diversos campos, tales como la industria, los vehículos y las tecnologías. Asimismo, se ha vinculado con firmas de abogados expertos en financiamiento y adquisiciones, y con compañías que permiten pago de impuestos en línea y *softwares* de mensajería.

**Propuesta y atributos de valor:** ofrece una gama de herramientas y recomendaciones personalizadas, diseñadas para ayudar a los consumidores a aprovechar al máximo su dinero.

- Su modelo de negocio es único, ya que independientemente de los nuevos productos o servicios que se presenten, la empresa se compromete a proporcionar un servicio siempre gratuito.

**Aliviadores de dolores:** acceso a los puntajes de crédito e informes de *TransUnion*, con actualizaciones semanales.

- Calculadoras financieras y artículos educativos.

- Hace recomendaciones, a partir de los datos del perfil de crédito para ahorrar dinero.

- Cuenta con opciones de miembros sobre tarjetas de crédito y préstamos.

**Fuentes de ingreso:** los bancos y prestamistas le pagan a *Credit Karma*, si el consumidor adquiere un producto de estas entidades, con base en las recomendaciones dadas por la plataforma al usuario.

**Inversionistas:** *Viking Global Investors, Tiger Global Management, Valinor Management, Founders Fund, SV Angel, QED Inverstors, Susquehanna Growth Equity, Felicis Ventures, Tiger Global Management, CapitalG.*

**Métricas claves:** no se identifican.



## We Cash



URL: [www.wecash.net](http://www.wecash.net)

Año de fundación: 2014

Ubicación Beijing, China, Asia

Cobertura: China

Empleados: 1

Inversiones: \$106.900.000 USD

Patentes: No se identifican

17

**Perfil:** *WeCash*, es una empresa de evaluación de crédito de *big data* basada en China. La compañía ayuda a analizar el crédito de los clientes chinos, quienes se registran para la aplicación, brindan información a la empresa y en quince minutos reciben una evaluación de crédito.

- La compañía puede proporcionar rápidamente amplias evaluaciones de crédito y crear modelos predictivos para el riesgo de crédito de los clientes.

**Problemas:** aprobaciones crediticias lentas y baja accesibilidad a préstamos a plazos.

**Soluciones:** calificación de créditos.

- Análisis de datos de crédito rápida y precisa.

- Reune a los individuos e instituciones, para completar transacciones de crédito.

**Adoptantes tempranos:** dirigido a empresas de tecnología interesadas en acceder a créditos y préstamos, para los cuales es necesario realizar estudios y evaluaciones financieras.

**Canales:** solo se comunican por medio de su página *web* y su aplicación móvil *WeCash Flash Silver*.

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** *software* de la empresa, dirigido a calificar a nivel crediticio empresas de tecnología.

**Recursos humanos:** ingenieros de desarrollo, físicos, ingenieros electrónicos, analistas de datos.

**Aliados claves:** solo esta asociado con *MyDreamplus*, un espacio de trabajo conjunto con más de diez espacios *MyDreamplus* en el *CBD* de Beijing.

**Propuesta y atributos de valor:** *Wecash Flash Silver*, es la primera plataforma de calificación crediticia de internet en China, que se basa en análisis de minería de datos y tecnologías de aprendizaje automático para una calificación crediticia rápida y precisa.

- Sobre la base de esta evaluación, reúnen a los individuos e instituciones para completar la transacción con rapidez, así como para ayudar a las personas a disfrutar convenientemente de los préstamos a plazos y otros servicios financieros, como el alquiler de coches, turismo, educación y otros servicios de la vida.

- A partir de abril de 2017, tiene más de 80.000.000 de suscriptores.

- La compañía ha ganado en las *IDG* \$660.000.000 USD en la ronda de inversión.

- *SIG* \$2.000.000.000 USD en la ronda B de inversión, así como comerciantes.

- Áreas *Guangyuan*, como inversión de capital de \$80.000.000 USD, en ronda C de inversión, y la cantidad total de financiación de miles de millones de dólares.

**Aliviadores de dolores:** esta empresa logra agilizar los estudios de crédito empresariales, dado que realiza la gestión documental empleando algoritmos automáticos, dentro de modelos predictivos que estiman el riesgo de un crédito.

**Fuentes de ingreso:** obtiene sus ganancias, a partir de los cobros que realizan a las empresas que desean acceder a sus servicios evaluativos de crédito.

**Inversionistas:** *China Merchants Innovation Investment Management, SIG Ventures, Hongdao Capital, Grupo Foresight, Lingfeng Capital, SIG Ventures, IDG Capital Partners.*

**Métricas claves:** mide su crecimiento en la cantidad de inversiones y la cantidad de veces que es usada su plataforma al año.

## ZestFinance



URL: [www.zestfinance.com](http://www.zestfinance.com)

Año de fundación: 2009

Ubicación: Los Ángeles, California, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 51 a 1000

Inversiones: \$267.300.000 USD

Patentes: 1

**Perfil:** ZestFinance, aplica su plataforma de tecnología de decisión de crédito, para ayudar a los prestamistas a aumentar los ingresos, reducir el riesgo y garantizar el cumplimiento.

- En 2017, la compañía lanzó la plataforma *Zest Automated Machine Learning (ZAML)*, que analiza grandes cantidades de datos de crédito no tradicionales, para aumentar las tasas de aprobación y reducir el riesgo de decisiones de crédito, particularmente para los prestatarios de archivos delgados y sin archivos.

**Problemas:** busca que el consumidor sin historial crediticio, pueda acceder a opciones de crédito justas y transparentes. Esto no es posible en la actualidad, dado que los datos estudiados, representan información limitada a la cantidad de préstamos con los que se cuente y la solvencia económica para realizar los pagos.

**Soluciones:** la plataforma de la compañía busca ampliar los factores a estudiar, cuando el consumidor desea obtener un crédito facilitando y

agilizando el estudio de grandes volúmenes de datos, que son almacenados, estimando las tasas de reembolso más altas para los inversionistas y los menores costos para el consumidor.

**Adoptantes tempranos:** esta empresa otorga licencias a empresas que deseen predecir con precisión la capacidad de un prestatario para pagar, facilitando así el proceso de otorgar créditos justos. Igualmente, se ha asociado con compañías de ventas directas en línea en China, buscando ampliar el crédito de consumo en dicho país.

### Canales:

- Sitio web.

- Facebook: [www.facebook.com/ZestFinance](http://www.facebook.com/ZestFinance)

- LinkedIn: [www.linkedin.com/company/1325825](http://www.linkedin.com/company/1325825)

- Twitter: [www.twitter.com/ZestFinance](http://www.twitter.com/ZestFinance)

- Blog

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** sistemas y métodos para convertir un elemento de datos, proporcionado por un sistema proveedor de datos externo.

**Recursos humanos:** profesionales enfocados en análisis de negocios, ciencia de datos e ingenieros de sistemas y *software*.

**Aliados claves:** asocio con empresas de búsqueda de información, de gestión de inversiones, capital privado, fondos de crédito, empresas de tecnología limpias y revolucionarias, empresas dedicadas a la gestión de riesgos de inversión y algunas dedicadas a las comunicaciones, la energía alternativa y la salud.

**Propuesta y atributos de valor:** la plataforma *Zest Automated Machine Learning (ZAML)*, es una solución integral de suscripción, que permite aprovechar el aprendizaje automático y miles de puntos de datos a escala, con velocidad y total transparencia.

- Con *ZAML*, se puede evaluar con mayor precisión a los prestatarios de archivos delgados y sin archivos, como los *millennials*, que los sistemas de suscripción tradicionales pasan por alto.

**Aliviadores de dolores:** asimilación de datos para describir, adquirir y abordar rápidamente fuentes de datos a gran escala.

- Herramientas de modelado para entreno, ensamble y producción de modelos de aprendizaje automático, en flujo de trabajo optimizado.

- Explicación de modelado para desempaque de modelos de aprendizaje, dirigidos a la comunicación del valor económico y respaldar el cumplimiento.

**Fuentes de ingreso:** recibe ingresos a partir de las adquisiciones de préstamos y aprobaciones crediticias.

**Inversionistas:** *Baidu, Fortress Investment Group, Socios de Lightspeed Vetur, Northgate Capital, Capital de resta, Kensington Capital Patnerts, Matrix Partners, Fondo Fundadores, Eastward Capital Partners, Flybridge Capital Partners.*

**Métricas claves:** mide su desempeño y crecimiento según los siguientes criterios:

- Aumento de la adquisición de préstamos, según los índices de aprobación.

- Reducción de pérdidas crediticias, según los aprendizajes automáticos del *software*.

## Tala



URL: [www.tala.co/](http://www.tala.co/)

Año de fundación: 2011

Ubicación: Los Ángeles, California, Estado Unidos

Cobertura: Mundial

Empleados: 11 a 50

Inversiones: \$44.400.000 USD

Patentes: No se identifican

**Perfil:** *Tala*, es una compañía de tecnología móvil y ciencia de datos que está cambiando el modelo tradicional de calificación de crédito, al poner el poder en manos de consumidores recién capacitados en mercados emergentes. A través de la aplicación móvil y canal único, se reúnen un promedio de 10.000 puntos de datos discretos por usuario, para realizar ofertas personalizadas y crédito en tiempo real.

**Problemas:** procesos de entrega de créditos lentos.

- Clientes sin identidades financieras que requieren créditos.
- Escasos datos estudiados para otorgar créditos, lo que genera bajas puntuaciones y negación del préstamo.

**Soluciones:** uso de datos alternativos para entregar crédito inmediato.

- Ayuda a sus clientes a construir sus identidades crediticias.
- Modelos de suscripción, basados en tener en cuenta los estudios crediticos, conexiones sociales, patrones geográficos, transacciones financieras, entre otras.

- Puntuación de clientes en tiempo real, sin necesidad de un historial crediticio formal.

**Adoptantes tempranos:** esta empresa se dirige a clientes que deseen obtener créditos, pero no tienen un historial crediticio atractivo ante las entidades bancarias.

**Canales:**

- Página web: [tala.co](http://tala.co)
- Facebook: [www.facebook.com/talamobile/](http://www.facebook.com/talamobile/)
- LinkedIn: [www.linkedin.com/company/tala-mobile](http://www.linkedin.com/company/tala-mobile)
- Twitter: [www.twitter.com/talamobile](http://www.twitter.com/talamobile)

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** aplicación de teléfono de *Tala*.

**Recursos humanos:** ingenieros de sistemas y *software*, analistas de negocios, profesionales de comunicaciones y enfocados en atención al cliente.

**Aliados claves:** esta compañía se ha relacionado con empresas de inversión de industrias como la tecnología, creatividad y consumo colaborativo. Además, se involucra con empresas de capital de riesgo en medios y tecnología, y asesoramientos empresariales.

- Algunas relaciones se enfocan solo en Estados Unidos y Turquía.

**Propuesta y atributos de valor:** la aplicación de teléfono inteligente de *Tala*, utiliza datos alternativos para entregar crédito instantáneo y ayudar a los clientes a construir sus identidades financieras. A diferencia de la calificación de crédito tradicional, los modelos de suscripción patentados, se basan en miles de puntos de datos móviles que incluyen diversidad de redes, conexión social, patrones geográficos y transacciones financieras para puntuar clientes en tiempo real, sin necesidad de un historial crediticio formal.

**Aliviadores de dolores:** uso de datos alternativos, para entregar crédito inmediato.

- Ayuda a los clientes a construir sus identidades crediticias.

- Modelos de suscripción, basados en los estudios crediticos, conexiones sociales, patrones geográficos, transacciones financieras, entre otras.

- Puntuación de clientes en tiempo real, sin necesidad de un historial crediticio formal.

**Fuentes de ingreso:** es una empresa de tecnología móvil innovadora y de ritmo rápido, que presenta una plataforma de puntaje de crédito e informes a las instituciones de servicios financieros, por lo que sus ingresos, se deben a la adquisición y uso de su plataforma por parte de los usuarios interesados en créditos y préstamos.

**Inversionistas:** Fondo Femenino Fundadoras, Aslanoba Capital, Fondo Colaborativa, IVP, *Institutional Venture Partners*, Capital en Minúsculas, Empresas de *Clocktower Technology Ventures*, Colectivo de Datos, *Expansion Venture Capital*, *TYLT Ventures*.

**Métricas claves:** no se identifican

## Juvo



**URL:** [www.juvo.com/](http://www.juvo.com/)

**Año de fundación:** 2014

**Ubicación:** San Francisco, California, Estados Unidos

**Cobertura:** Mundial

**Empleados:** 11 a 50

**Inversiones:** \$54.000.000 USD

**Patentes:** No se identifican

**Perfil:** *Juvo*, es una compañía privada respaldada por líderes empresariales globales y luminarias en el mundo de la tecnología, los dispositivos móviles y las finanzas.

**Problemas:** millones de suscriptores, escogen servicios prepago en múltiples empresas de telefonía.

- Los suscriptores prepago cambian sus tarjetas SIM, según la promoción del día.
- No hay lealtad hacia una empresa de telefonía en específico.

**Soluciones:** analiza el comportamiento móvil diario de los usuarios, para generar puntajes que cuantifican la relación con los operadores.

- Por medio de la puntuación de identidad, los usuarios pueden tomar prestados voz y datos, siempre y cuando permanezca en una red por determinado tiempo.
- Incentiva a los operadores, a comercializar ofertas y servicios personalizados para satisfacer las necesidades de los usuarios.

- Teniendo en cuenta la permanencia de un usuario, éste puede acceder a beneficios transformadores de vida como banca, seguros y atención médica.

**Adoptantes tempranos:** sus clientes son operadores de telefonía móvil de todo le mundo, tales como Telefónica, Tigo, *Tune Talk*, *Deutsche Telekom*, *Sprint* y *Cable & Wireless*.

**Canales:**

- Página web: [juvo.com/](http://juvo.com/).
- LinkedIn: [www.linkedin.com/company/juvo](http://www.linkedin.com/company/juvo).
- Twitter: [www.twitter.com/juvo\\_mobile](http://www.twitter.com/juvo_mobile).

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma de identidad móvil *Juvo*, en asociación con *Samsung Next*, conocimientos de internet para el

consumidor, algoritmos predictivos sofisticados y mecánica de juegos moderna.

**Recursos humanos:** su equipo ejecutivo, está compuesto por destacados líderes de la industria en los campos de la ciencia de los datos, el consumo de Internet, los servicios financieros y las telecomunicaciones móviles.

**Aliados claves:** se relaciona con empresas transformadoras de *software*, capitales de riesgo, compañías de financiación empresarial y tecnología.

**Propuesta y atributos de valor:** la compañía tiene como misión, establecer identidades financieras para los miles de millones de personas en todo el mundo que son solventes, pero que están excluidos financieramente.

- En asociación con operadores de redes móviles, la tecnología patentada de *Identity Scoring* de *Juvo*, utiliza ciencia de datos, aprendizaje automático y mecánica de juego, para crear una relación basada en la identidad con usuarios prepagos anónimos, abriendo el acceso a servicios financieros móviles, que de otro modo serían inalcanzables.

**Aliviadores de dolores:** experiencias en internet del consumidor, facilitando transacciones financieras móviles.

- Puntuación de identidad, tomando en cuenta datos científicos y aumentando la puntuación de crédito.  
- Dar puntos a los suscriptores, en función de la recuperación de la inversión, el uso compartido y otros comportamientos de uso, que

impactan el compromiso y proporcionan datos, para crear y redefinir la puntuación de identidad.

**Fuentes de ingreso:** recibe recursos financieros de las empresas de telefonía que los contactan, para realizar este tipo de estudios a sus usuarios.

**Inversionistas:** *Samsung NEXT Ventures, Freestyle Capital, New Enterprise Associates, SignalFire.*

**Métricas claves:** no se identifican.



## IceKredit



URL: [www.icekredit.com/](http://www.icekredit.com/)

Año de fundación: 2015

Ubicación Shanghai, Shanghai, China

Cobertura: China y Estados Unidos

Empleados: 101 a 250

Inversiones: \$130.000.000 USD

Patentes: 2

**Perfil:** *IceKredit*, es una empresa *fintech* que atiende a pequeñas y medianas empresas. Sus soluciones incluyen un sistema de evaluación de crédito para *PYME*, un sistema de evaluación de crédito individual y un motor antifraude.

**Problemas:** procesos de *marketing* poco precisos.

- Variación de precios en cuotas de créditos para PYMES.
- Cero seguimiento al cliente luego del préstamo.
- Calificación crediticia a pocas empresas pequeñas.

**Soluciones:**

- Créditos en línea que cubren entre 500-5000 yuanes para sumas pequeñas y 5000-50000 para sumas grandes.
- Productos de *marketing* de precisión.
- Modelos de precios fijos.
- Modelos de monitoreo postcrédito.
- Calificación crediticia.

- Sistemas de monitoreo de opinión pública.

**Adoptantes tempranos:** entre los clientes de esta empresa se destacan la Universidad de *Chicago*, la Universidad de *Purdue*, la Universidad *George Washington*, *New York University*, *Stevens Institute of Technology*.

- Se resaltan clientes como CUP Financieros Shima, Netease con pequeños préstamos, Banco de Taizhou, Fullerton Financiar, entre otras.

**Canales:** Página *web*: [www.icekredit.com](http://www.icekredit.com).

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** *IceKredit*, tiene el algoritmo de modelado de aprendizaje automático más avanzado en *Silicon Valley*.

- La aplicación incluye un aprendizaje profundo en el campo de la tecnología financiera, con bosque aleatorio, red neuronal, máquina de

vector de soporte, árbol de decisión, algoritmo de embolsado del modelo, algoritmo de validación cruzada para aprendizaje automático, método de apilamiento para lograr una variedad de algoritmos básicos, algoritmo de aumento de gradiente y aprendizaje semisupervisado, basado en SVM.

**Recursos humanos:** profesionales de la ciencia y la tecnología, ingenieros electrónicos, gestores de desarrollo de productos y sistemas, gestores de proyectos, administradores de empresas e ingenieros de *software*.

**Aliados claves:** empresas enfocadas en tecnologías, firmas de capitales de riesgo, empresas de inversiones y fondos de *startups* de internet.

**Propuesta y atributos de valor:** la compañía tiene como misión, obtener información crediticia, basada en aprendizaje automático y la inteligencia artificial, para otorgar créditos a PYMES y personas de forma más ágil y fácil.

**Aliviadores de dolores:** productos de *marketing* de precisión, a partir de modelos de optimización para ayudar a los bancos a encontrar posibles clientes.

- Modelo de precio fijo para PYMES, teniendo en cuenta la evaluación de riesgos y cantidad de préstamos.
- Modelo de monitoreo postpréstamo a PYMES, mejorando la supervisión del crédito.
- Calificación crediticia personal a PYMES, eliminando las diferencias de evaluación subjetiva de la revisión crediticia.

- Sistemas de monitoreo de la opinión pública, que revisa redes sociales, noticias de red y palabras en páginas *web*, a partir del uso de algoritmos que determinan una opinión de las PYMES a estudiar.
- Soluciones de crédito al consumidor en línea.

**Fuentes de ingreso:** adquiere ingresos con la venta de sus asesorías a PYMES y consumidores, que deseen contar con un camino rápido y confiable para la aprobación de un crédito.

**Inversionistas:** *Lingfeng Capital, China Creation Ventures, Will Hunting Capital, Fondo Frees, Socios Yunqui.*

**Métricas claves:** no se identifican.

## PeerIQ

PEERIQ

URL: [www.peeriq.com/](http://www.peeriq.com/)

Año de fundación: 2014

Ubicación Nueva York, Nueva York, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 11 a 50

Inversiones: \$20.500.000 USD

Patentes: No se identifican

**Perfil:** *PeerIQ*, es una compañía de servicios de información financiera que ofrece a los inversores institucionales herramientas para analizar, acceder y administrar los riesgos en el mercado de préstamo entre pares.

- La plataforma de análisis de la empresa, agrega datos de la industria de las principales plataformas *P2P* y cuenta con sofisticados análisis de crédito y puntos de referencia independientes, para mejorar la eficiencia y aumentar la liquidez en esta clase de activos emergentes.

**Problemas:** escasa existencia de préstamos alternativos.

- Lenta organización de la información financiera, dado que se ubica en diversos lugares.

- Escasa oferta de análisis de carteras, que incluya posibles inversiones rentables en el futuro.

- Pocas ofertas de informes financieros, sin incluir bases de endeudamiento variables.

- Falta de herramientas que permitan realizar préstamos de forma rápida.

- Normalmente no se estima la tasa de pago diaria de los préstamos.

### Soluciones:

- Sistema para la gestión de información relacionada con préstamos. agregación de datos.

- Análisis de cartera con visión prospectiva.

- Informes escalables y dinámicos.

- Gestión de instalaciones para monitores, en tiempo real.

- Portal cliente que permite transacciones rápidas.

- Servicios de valoración.

**Adoptantes tempranos:** entre sus clientes se encuentran inversionistas, prestamistas, compradores de préstamos, bancos y participantes institucionales.

**Canales:** página web: [www.peeriq.com](http://www.peeriq.com).

- Facebook: [www.facebook.com/peeriq](http://www.facebook.com/peeriq)

- LinkedIn in: [www.linkedin.com/company/peeriq](http://www.linkedin.com/company/peeriq).

- Twitter: [www.twitter.com/peeriqnews](https://www.twitter.com/peeriqnews).

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma de análisis de riesgos, diseñada para satisfacer las necesidades de estructuración para los inversores, permitiendo acceso a grandes volúmenes de datos y proporcionando potentes herramientas para generar una visión procesable.

**Recursos humanos:** cuenta con asesores de inversión, administradores de operaciones de datos, profesionales de ventas, ingenieros de programación, abogados y desarrolladores de producto.

**Aliados claves:** entre sus aliados estratégicos se ubican fondos y plataformas que catalizan los emprendimientos empresariales épicos, asesores de bancos de inversión, empresas de protección de créditos, proveedores de servicios bancarios, financieros de asesoramiento, inversión y administrador de fondos, empresas de mercadeo y creación de contenido, compañías que respaldan la desafíos de la interacción entre las finanzas y la tecnología.

**Propuesta y atributos de valor:** es una compañía de servicios de información financiera, con sede en Nueva York que crea herramientas para analizar, acceder y administrar los riesgos en el sector de préstamos *peer-to-peer*.

- Se recopilan datos detallados de préstamos, para proporcionar analíticas autoritativas e independientes y puntos de referencia que los clientes institucionales utilizan para valorar instrumentos, valorar

carteras de préstamos, desarrollar vistas de inversión y gestionar los riesgos.

- *PeerIQ*, tiene como objetivo fortalecer el sector *P2P*, mediante el aumento de la transparencia, lo que permite una gestión eficiente del riesgo y proporcionar análisis que respalden una mejor toma de decisiones de inversión.

**Aliviadores de dolores:** agrega, estandariza y concilia toda la información financiera en un solo lugar.

- Revisa carteras y cintas de mercado, explora tendencias y ejecuta escenarios para una visión prospectiva.

- Elabora informes dinámicos por cuenta, según solicitud.

- Gestión de instalaciones: monitoreo en tiempo real y optimización de la base de endeudamiento.

- Portal cliente: entrega conjuntos de datos, documentos y herramientas, para que los clientes realicen rápidamente préstamos o supervisen las compras existentes.

- Servicios de valoración: realiza evaluaciones de valor a nivel de préstamo, incluyendo el precio diario del mismo.

**Fuentes de ingreso:** los ingresos económicos de la compañía, corresponden a la comercialización de su plataforma.

**Inversionistas:** empresas de Levantamiento: *Jhon Mack, TransUnion, Grupo Macquarie, Fondo de Inversión Financiera, 1/0 de Capital, La Sublevación Creativa, Fenway Summer Ventures, Victory Park Capital.*

**Métricas claves:** no se identifican.

## Nav



URL: [www.nav.com/](http://www.nav.com/)

**Año de fundación:** 2012

**Ubicación:** San Mateo, California, Estados Unidos

**Cobertura:** Estados Unidos

**Empleados:** 51 a 100

**Inversiones:** \$35.500.000 USD

**Patentes:** 2

**Perfil:** Nav, ayuda a los propietarios de negocios a obtener más fondos, reducir sus costos y ahorrar tiempo, para que puedan crear el negocio de sus sueños.

- Su aplicación ofrece acceso gratuito a informes de crédito y puntuaciones específicamente para propietarios de pequeñas empresas, incluidos informes de crédito comerciales y personales.

**Problemas:** busca resolver el desafío que enfrentan los propietarios de pequeñas empresas para encontrar financiación asequible.

- Complejidad de la solicitud de un préstamo empresarial, dada la falta de conocimientos referidos a los préstamos y el mercado.  
- Falta de conectividad entre propietarios de negocios, lo que impide reconocer realmente sus necesidades de financiamiento.

**Soluciones:**

- Plataforma de créditos empresariales ágiles.  
- Tarjetas de crédito empresarial.

- Control de salud crítica de tu negocio.  
- Recomendaciones de financiación.  
- Herramientas gratuitas para crear crédito empresarial.  
- Control crédito 24/7.

**Adoptantes tempranos:** sus clientes pueden ser personas naturales o empresas que estén interesadas en adquirir créditos y o préstamos.

**Canales:** página web: [www.nav.com/](http://www.nav.com/).

- Facebook: [www.facebook.com/navsmb](http://www.facebook.com/navsmb).  
- Twitter: [www.twitter.com/navsmb](http://www.twitter.com/navsmb).

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma que maneja los puntajes de crédito personales y comerciales, permitiendo consultar las probabilidades de aprobación con las principales tarjetas y préstamos.

**Recursos humanos:** la empresa cuenta con profesionales en administración, *marketing*, ingenieros de *software* y tecnología, de sistemas y profesionales especialistas en modelos de comercio electrónico.

**Aliados claves:** empresas multinacionales de servicios financieros, firmas de capitales de riesgo, empresas que invierten en emprendedores y sus ideas innovadoras, compañías encargadas de servicios de internet y publicidad en línea, empresas de telecomunicaciones y mercadotecnia.

**Propuesta y atributos de valor:** ayuda a los propietarios de negocios a construir, proteger y aprovechar sus datos de crédito, para que puedan crear con confianza el negocio de sus sueños.

- Reducir materialmente la tasa de mortalidad de las pequeñas empresas de todo el mundo, al brindar transparencia, certeza y eficiencia al comercio y financiamiento *B2B*.

**Aliviadores de dolores:** puntajes de crédito gratis, específicamente para pequeñas empresas revisando informes para descubrir las necesidades de crédito.

- Financiamiento basado en el perfil crediticio y comercial, procesando datos de diversos sitios, con el fin de mostrar de forma instantánea la posibilidad de aprobación.

- Crear mejores créditos comerciales con herramientas gratuitas, facilitando el aprendizaje referido a la creación de su perfil de crédito comercial, mejorando el acceso al capital y reduciendo los costos.

- Protege, evitando el robo de identidad.

- Seguimiento de otras empresas con las que hace negocios, rastreando los informes de crédito de hasta 5 empresas, para asegurarse de que se está trabajando con compañías creíbles.

**Fuentes de ingreso:** adquisición del *software* por parte de las empresas y personas. La membresía cuesta \$25 USD.

**Inversionistas:** *Goldman Sachss, Crosslink Capital, Empresas de clocktower Tecchonolgy Ventures, Tencent Holdings, CreditEASE, Experian, Kleiner Perkins Caufield & Byers, Point72 Ventures, ZenStone Venture Capital.*

**Métricas claves:** cantidad de propietarios de *Nav*, que obtienen aprobación de créditos.

- Cantidad de compras del *software premium*

## Branch International



URL: [www.branch.co/](http://www.branch.co/)

Año de fundación: 2015

Ubicación: San Francisco, California, Estados Unidos

Cobertura: Mundial

Empleados: 11 a 50

Inversiones: \$11.200.000 USD

Patentes: No se identifican

31

**Perfil:** *Branch*, es una nueva forma de acceder al crédito, a través de un teléfono inteligente en mercados emergentes.

**Problemas:** los grandes servicios financieros son inaccesibles para miles de millones de personas en todo el mundo.

- Incentivar el acceso a servicios financieros justos y transparentes.
- Falta de fondos para crear negocios.

**Soluciones:** algoritmos de aprendizaje automático, que procesan miles de puntos de datos, para evaluar el perfil crediticio y crear productos de préstamos personalizados.

**Adoptantes tempranos:** se enfoca en personas que deseen agilizar los préstamos y recibir el dinero en minutos.

**Canales:** página web: [branch.co/](http://branch.co/).

- Facebook: [www.facebook.com/branch.co/?fref=ts](http://www.facebook.com/branch.co/?fref=ts).

- Twitter: [www.twitter.com/branch\\_co](http://www.twitter.com/branch_co).

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** aplicación móvil que otorga créditos en minutos, a los consumidores.

**Recursos humanos:** la empresa cuenta con profesionales enfocados en tecnologías, *software*, inversionistas de riesgo, desarrolladores de compañías y estructuración de negocios.

**Aliados claves:** se pueden destacar subsidiarias de propiedad total, empresas de inversión en tecnología, soluciones de mercados emergentes y de frontera y compañías de capital de riesgo.

**Propuesta y atributos de valor:** la compañía elimina los desafíos de obtener un préstamo, mediante el uso de los datos del teléfono, para crear un puntaje de crédito.

- Encripta los datos que elige compartir, para proteger la privacidad y no compartir la información con terceros.

**Aliviadores de dolores:** a medida que se construye historial crediticio con *Brach*, se reducen las tarifas y se desbloquean préstamos más grandes y con términos más flexibles.

- Préstamos que se envían de forma práctica, a las cuentas de dinero móvil en minutos.
- Los pagos se realizan por medio de la cuenta de dinero móvil.

**Fuentes de ingreso:** comercialización de la aplicación móvil.

**Inversionistas:** *Nabo Capital*, Formación 8, Impacto de *Khosla*, *Andreessen Horowitz*.

**Métricas claves:** no se identifican.



## CreditMantri



URL: [www.creditmantri.com/](http://www.creditmantri.com/)

Año de fundación: 2012

Ubicación Chennal, Tamil Nadu, India

Cobertura: India

Empleados: 51 a 100

Inversiones: \$10.200.000 USD

Patentes: No se identifican

33

**Perfil:** *CreditMantri* es un facilitador de crédito digital enfocado en India. La intención es aprovechar el poder de la tecnología y el medio digital para facultar a los prestatarios y prestamistas a tomar decisiones crediticias eficientes.

### Problemas:

- Falta de comprensión de los usuarios de los requisitos que hacen parte de sus estudios de crédito.
- aprobación de créditos solo con base en el historial crediticio.
- Préstamos del mercado no cubren las necesidades de la mayoría de los consumidores.

### Soluciones:

- Ayuda a los usuarios a comprender el estado de su identidad crediticia.
- Se complementan los datos del historial crediticio y los puntajes de las oficinas con fuentes de datos alternativas.

- Crea un perfil crediticio del individuo enfocado en la necesidad de préstamo.

**Adoptantes tempranos:** esta empresa está dirigida a prestamistas y prestatarios de todo tipo en India.

### Canales:

- Página web: [www.creditmantri.com/](http://www.creditmantri.com/)
- Facebook: [www.facebook.com/CreditMantri/](http://www.facebook.com/CreditMantri/)
- Twitter: [www.twitter.com/creditmantri](http://www.twitter.com/creditmantri)

### Recursos claves:

**Recursos tecnológicos:** plataforma que maneja los puntajes de crédito personales y comerciales, permitiendo consultar las probabilidades de aprobación con las principales tarjetas y préstamos.

**Recursos humanos:** la empresa cuenta con profesionales de servicios de gestión de crédito y tecnologías de Chennai.

**Aliados claves:** la compañía trabaja con más de 30 prestamistas; igualmente se destacan empresas de inversión, de servicios financieros y de riesgos tecnológicos.

**Propuesta y atributos de valor:** esta empresa fue creada para ayudar a los consumidores a hacerse cargo de su historial de crédito y ayudarlos a tomar mejores decisiones de endeudamiento. La compañía aprovecha los datos y la tecnología para transformar la forma en que se entrega el crédito en India.

**Aliviadores de dolores:**

- Productos de crédito de la lista de mercado.
- Soluciones para ayudar a los prestamistas a ofrecer productos nuevos a los usuarios de crédito al permitir decisiones instantáneas de crédito utilizando datos alternativos.

**Fuentes de ingreso:** se deben a la comercialización de sus aplicación móvil y *software*.

**Inversionistas:** *Elevor Equity, Newid Capital, IDG Ventures India, Quona Capital, Acción, Acción Vetur Lab.*

**Perfil:** *CreditMantri*, es un facilitador de crédito digital enfocado en India. La intención es aprovechar el poder de la tecnología y el medio digital, para facultar a los prestatarios y prestamistas a tomar decisiones crediticias eficientes.

**Problemas:** falta de comprensión de los usuarios de los requisitos, que hacen parte de los estudios de crédito.

- Aprobación de créditos solo con base en el historial crediticio.
- Los préstamos del mercado, no cubren las necesidades de la mayoría de los consumidores.

**Soluciones:** ayuda a los usuarios a comprender el estado de la identidad crediticia.

- Se complementan los datos del historial crediticio y los puntajes de las oficinas, con fuentes de datos alternativas.
- Crea un perfil crediticio del individuo, enfocado en la necesidad de préstamo.

**Adoptantes tempranos:** la empresa está dirigida a prestamistas y prestatarios de todo tipo en India.

- Canales:** página *web*: [www.creditmantri.com/](http://www.creditmantri.com/).  
- *Facebook*: [www.facebook.com/CreditMantri/](http://www.facebook.com/CreditMantri/).  
- *Twitter*: [www.twitter.com/creditmantri](http://www.twitter.com/creditmantri).

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma que maneja los puntajes de crédito personales y comerciales, permitiendo consultar las probabilidades de aprobación con las principales tarjetas y préstamos.

**Recursos humanos:** la empresa cuenta con profesionales de servicios de gestión de crédito y tecnologías de *Chennai*.

**Aliados claves:** la compañía trabaja con más de 30 prestamistas. Igualmente se destacan empresas de inversión, servicios financieros y riesgos tecnológicos.

**Propuesta y atributos de valor:** la empresa fue creada para ayudar a los consumidores a hacerse cargo de su historial de crédito y ayudarlos a tomar mejores decisiones de endeudamiento.

- La compañía aprovecha los datos y la tecnología, para transformar la forma en que se entrega el crédito en India.

**Aliviadores de dolores:** productos de crédito de la lista de mercado.

- Soluciones para ayudar a los prestamistas a ofrecer productos nuevos a los usuarios de crédito, al permitir decisiones instantáneas de crédito utilizando datos alternativos.

**Fuentes de ingreso:** comercialización de su aplicación móvil y el *software*.

**Inversionistas:** *Elevor Equity, Newid Capital, IDG Ventures India, Quona Capital, Acción, Acción Veture Lab.*

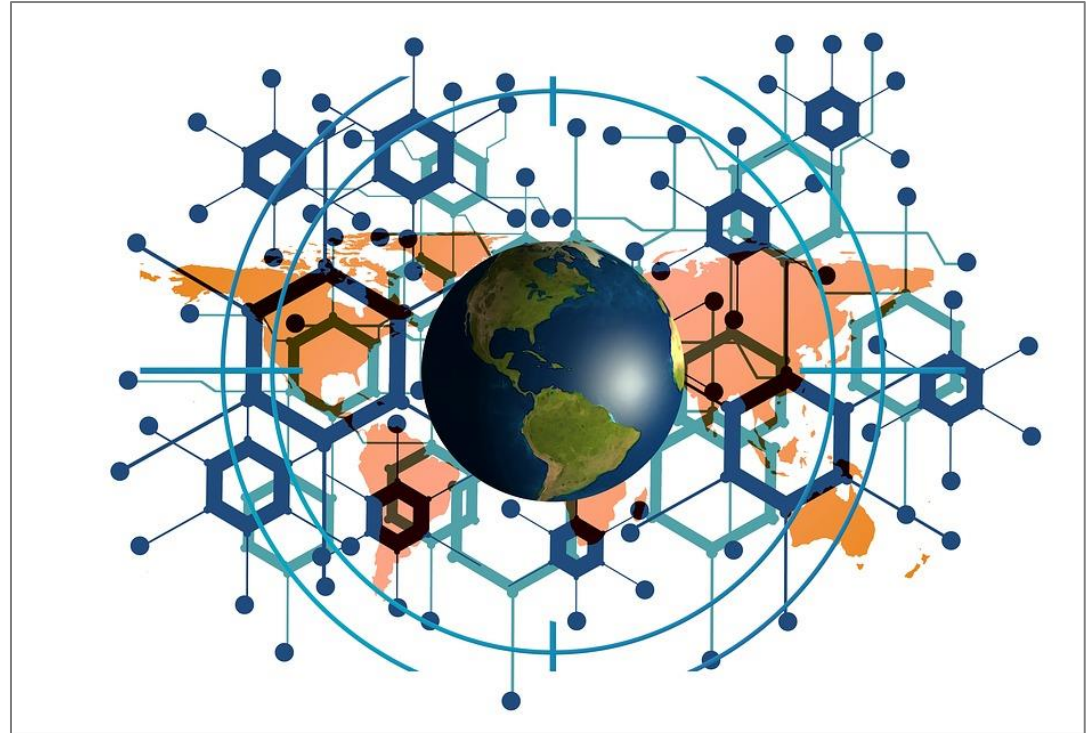
**Métricas claves:** no se identifican

**Métricas claves:** no se identifican.

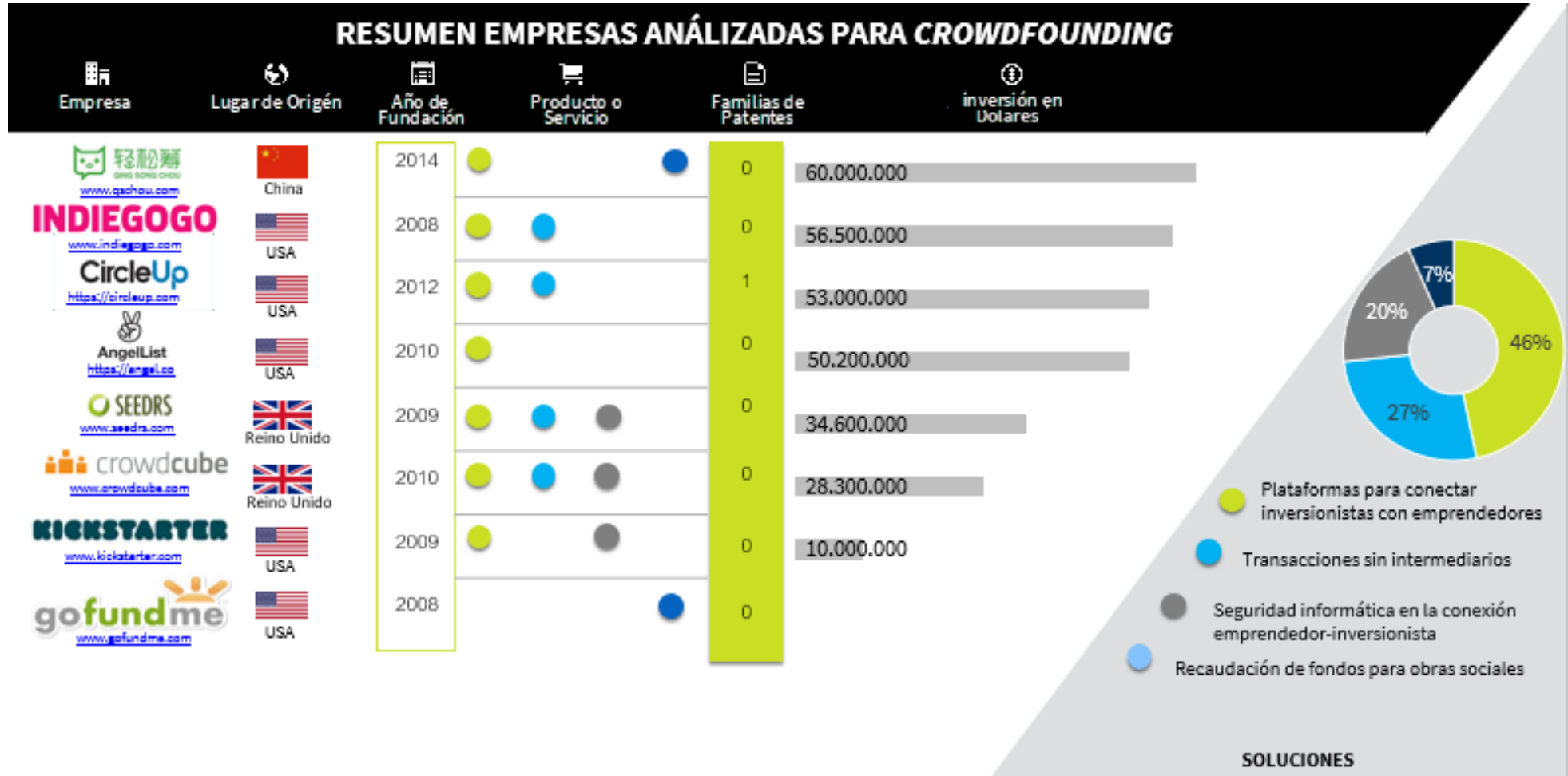
## CROWDFUNDING



Consiste en la actividad de recaudar dinero donde participan diferentes partes de forma voluntaria aportando pequeñas cantidades vía internet. Las empresas con este tipo de esquemas ofrecen plataformas o aplicaciones para facilitar el recaudo de fondos bien sea para impulsar nuevas empresas, nuevos productos o para obras de caridad, haciendo que el proceso de recaudación sea más fácil, rápido y seguro.



**RESUMEN EMPRESAS ANALIZADAS PARA CROWDFUNDING**



## AngelList



URL: [www.angel.co/](http://www.angel.co/)

Año de fundación: 2010

Ubicación: San Francisco, California, Estados Unidos

Cobertura: India, Estados Unidos

Empleados: 11 a 50

Inversiones: \$50.200.000 USD

Patentes: No se identifican

38

**Perfil:** es una página de Estados Unidos para empresas emergentes, ángeles inversores y buscadores de trabajo, que se quieren vincular a empresas emergentes.

**Problemas:** necesidad de conectar personas naturales o jurídicas que inviertan en nuevos proyectos y empresas, es decir, tanto los inversores como las empresas emergentes, tienen problemas para encontrar un intermediario que ofrezca la información de empresas emergentes en las que vale la pena invertir, al igual que inversores confiables.

**Soluciones:** inversión a empresas emergentes y vinculación de personas a empresas emergentes.

**Adoptantes tempranos:** los ángeles inversores deben cumplir con uno de los siguientes requisitos:

- Profesional de alta gerencia, con al menos 10 años de experiencia.
- Cuerpo corporativo, con un valor neto de al menos INR 10 *crore*.

- Un Fondo de Inversión Alternativo, registrado bajo las regulaciones AIF de SEBI, 2012.
- Inversionista individual, que tenga activos netos tangibles de al menos INR 2 *crore*, excluyendo el valor de su residencia principal.
- Persona con experiencia inicial en inversiones en etapas.

**Canales:** comunicación virtual por medio de publicidad en páginas como *LinkedIn*.

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma virtual de inversión, servidores.

**Recursos humanos:** emprendedores e inversores con experiencia en empresas emergentes.

**Aliados claves:** no especifica.

**Propuesta y atributos de valor:** responde a la necesidad de las empresas emergentes que necesitan un inversor, facilitando la transacción de la inversión y la interacción entre ángel inversor y empresa.

**Aliviadores de dolores:** mitiga la frustración de buscar un ángel inversor, mejora la confiabilidad de las inversiones, acelera la transacción de inversiones, acelera la búsqueda de empresas exitosas emergentes.

**Fuentes de ingreso:** no se ha definido, pero pueden provenir de una comisión, por realizar la comunicación entre los inversionistas y los emprendedores.

**Inversionistas:** *Accoplice, Slow Ventures, Haiyin Capital, Think +, Social Leverage, Maven Ventures, Promus Ventures, Base Ventures, James Hong, Transmedia Capital, Max Levchin, BootstrapLabs, Rothenberg Ventures, GV.*

**Métricas claves:** cantidad de inversores.

- Monto invertido.
- Número de empresas apadrinadas.

## CircleUp



URL: [www.circleup.com/](http://www.circleup.com/)

Año de fundación: 2012

Ubicación: San Francisco, California, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 11 -50

Inversiones: \$53.000.000 USD

Patentes: 1

**Perfil:** es una empresa emergente de San Francisco, que construyó una plataforma de *crowdfunding*, para permitir que las empresas de productos de consumo recauden dinero de inversores acreditados.

- *CircleUp*, favorece que tanto las empresas orientadas a la venta minorista, como los inversores potenciales, se evalúen mutuamente a través de la plataforma y luego actúa como un agente de bolsa, para facilitar que las transacciones de financiación se realicen a través del sitio.

**Problemas:** necesidad de los emprendedores de contar con un capital para iniciar su empresa de productos de consumo.

- Necesidad de los ángeles inversores, de encontrar oportunidades de inversión.
- Necesidad de los emprendedores de tener un apoyo y guía para invertir en ellos.
- Necesidad de los emprendedores y los inversores.

**Soluciones:** ayuda a conectar las empresas de productos de consumo, con inversores.

- Ofrece una plataforma segura y privada.
- Red circular interna para fundadores y CEO's.
- Análisis de aprendizaje automático de la industria.
- Selección algorítmica, para marcas prometedoras.
- La plataforma permite encontrar coincidencias únicas, basadas en los criterios de inversión de cada inversionista.

**Adoptantes tempranos:** empresas y marcas innovadoras que cambian los productos que se usan cada día en los sectores de alimentos, bebidas, cuidado personal, productos del hogar, mascotas, electrodomesticos, ropa, venta al por menor de varias unidades y restaurantes de varias unidades.

- Inversionistas experimentados en la industria.



**Canales:** comunicación virtual por medio de publicidad en la página web y blog. Redes sociales: *Facebook, Twitter, LinkedIn e Instagram.*

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma virtual de inversión, servidores.

**Recursos humanos:** emprendedores e inversores, con experiencia en empresas emergentes.

**Aliados claves:** *Amazon, Nielsen, Forcé Brands.*

- Empresas dedicadas al mercadeo de productos de consumo y empresas que se dedican a la venta de productos al minorista.

**Propuesta y atributos de valor:** ayuda a los empresarios a prosperar, brindándoles el capital y los recursos que necesitan.

**Aliviadores de dolores:** evita la búsqueda exhaustiva manual de empresas con productos que puedan ser rentables e innovadores.

- Evita los lentos trámites para adquirir un inversionista.

**Fuentes de ingreso:** no se ha definido, pero pueden provenir de una comisión, por realizar la comunicación entre los inversionistas y los emprendedores.

**Inversionistas:** *Maveron, Canaan Partners, Collaborative Fund, Rose Park Advisors, Union Square Ventures, FinTech Sandbox, GV.*

**Métricas claves:** promedio de puntos de datos por empresa, monitoreados y evaluados.

- Empresas continuamente analizadas y organizadas en categorías.  
- Las principales empresas, son identificadas a través de aprendizaje automático y análisis predictivo.

## Crowdcube



URL: [www.crowdcube.com/](http://www.crowdcube.com/)

Año de fundación: 2010

Ubicación Extern, Devon, Reino unido

Cobertura: Mundial

Empleados: 101 -250

Inversiones: \$28.300.000 USD

Patentes: No se identifican

42

**Perfil:** es una plataforma de inversión para financiar empresas emergentes y la expansión de negocios, mediante *crowdfunding* por equidad, dándole a los empresarios un recurso para conectarse con las personas y aumentar el capital de riesgo.

- Al atraer a los inversores que invierten pequeñas cantidades de dinero en una persona, empresa, producto o idea, los usuarios pueden eludir las formas tradicionales de obtener financiación de riesgo.

**Problemas:** dificultad para recaudar dinero para comenzar y hacer crecer una empresa pequeña.

- El proceso de asegurar una inversión puede ser confuso y lento.

**Soluciones:** brindarle la oportunidad a los emprendedores de tomar control de recaudar fondos, a partir de una red de amigos, familia, clientes y extraños.

- Brindarle a las personas la oportunidad de crear su propio portafolio de inversión, apoyando nuevos negocios británicos.

**Adoptantes tempranos:** personas que quieran invertir en pequeños nuevos negocios.

- Emprendedores con ideas de negocio innovadoras.
- Personas que quieran crear un portafolio de inversión.

**Canales:** Comunicación virtual por medio de la página web, aplicación móvil y blog. Redes sociales: *Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+ e Instagram.*

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma virtual, servidores, recursos virtuales.

**Recursos humanos:** empresarios con experiencia en finanzas, mercadeo e industrias de internet y telecomunicaciones.

**Aliados claves:** bancos, inversionistas de capital en *software*, aceleradores de semillas, empresas de plataformas de red empresarial.

**Propuesta y atributos de valor:** permite a los empresarios recaudar fondos, con el beneficio adicional de contar con el respaldo de la multitud.

- Para los inversionistas, *Crowdcube*, ofrece una forma de elegir un negocio innovador, para tener una participación que tradicionalmente se habría restringido a inversores corporativos.

**Aliviadores de dolores:** evita largos trámites para realizar una inversión.

**Fuentes de ingreso:** no se identifican.

**Inversionistas:** *Venture Inc S.A.*, *Balderton capital*, *Draper Associates*, *Crowd Capital Ventures LLC*, *SGH CAPITAL*, entre otros.

**Métricas claves:** monto invertido para empresas emergentes.

- Miembros registrados.
- Negocios exitosos.

## GoFundMe



URL: [www.gofundme.com/](http://www.gofundme.com/)

Año de fundación: 2008

Ubicación San Diego, California, Estados Unidos

Cobertura: Mundial

Empleados: 251- 500

Inversiones: No se identifican

Patentes: No se identifican

**Perfil:** es una plataforma que ayuda a las personas a recaudar dinero para atender diferentes eventos de la vida.

**Problemas:**

- Cuesta mucho dinero atender eventos catastróficos en las familias cuando no se está preparado para eso.

**Soluciones:**

- Plataforma para lanzar campañas de recolección de fondos para particulares, grupos y organizaciones.  
- Consejos de expertos en la generación de la campaña.

**Adoptantes tempranos:**

- Personas con una necesidad monetaria que necesitan apoyo financiero.  
- Personas que tienen un gran corazón y quieren ayudar a las personas necesitadas mediante una donación.

**Canales:** comunicación por medio de *app* móviles y página web.

Redes sociales: *Facebook, Twitter, Youtube e Instagram.*

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma virtual, servidores.

**Recursos humanos:** administradores con conocimiento en tecnologías virtuales.

**Aliados claves:** no se identifican.

**Propuesta y atributos de valor:** proveer una oportunidad a las personas más necesitadas de una forma fácil.

**Aliviadores de dolores:** alivia la intranquilidad de las personas, al tener un problema o catástrofe familiar.

- Evita la dificultad de conseguir fondos por otros métodos más trabajosos.

**Fuentes de ingreso:** no se ha definido, pero pueden provenir de una comisión por el servicio de recaudo de dinero.

**Inversionistas:** *TCV, Accel Partners, Greylock Partners, ICONIQ Capital, Meritech Capital Partners, Stripes Group.*

**Métricas claves:** no tienen métricas establecidas pero podría ser:

- Cantidad donada.
- Número de donadores.
- Cantidad de personas a las que se les ha ayudado.

## Indiegogo

# INDIEGOGO

URL: [www.indiegogo.com/](http://www.indiegogo.com/)

Año de fundación: 2008

Ubicación San Francisco, California, Estados Unidos

Cobertura: Mundial

Empleados: 101- 250

Inversiones: \$56.500.000 USD

Patentes: No se identifican

**Perfil:** es una plataforma para que personas de todo el mundo puedan financiar proyectos que les interesan.

**Problemas:** es difícil encontrar en el mercado productos de última tecnología e innovadores.

- Resulta difícil dar a conocer un nuevo producto al público.
- Resulta tedioso y lento, encontrar inversionistas y hacer las transacciones para la financiación.

**Soluciones:**

- Plataforma para lanzar campañas de recolección de fondos para patrocinar proyectos de empresas o emprendedores.
- Apoyo de expertos.
- Ventajas exclusivas.
- Rápido financiamiento: oportunidades para premios en efectivo y servicios gratuitos.
- Facilita el comercio minorista.

**Adoptantes tempranos:**

- Personas que quieran invertir en productos de última tecnología, innovadores y atractivos para el mercado.
- Emprendedores con ideas de negocio innovadoras.
- Personas que quieran crear un portafolio de inversión.
- Personas que se quieran informar de que es lo último en tecnología.

**Canales:** comunicación virtual por medio de publicidad en la página web, blog y webinar. Redes sociales: *Facebook, Twitter, LinkedIn, Youtube e Instagram.*

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma virtuales, servidores.

**Recursos humanos:** administradores con experiencia en *retail* y ventas, especialistas e mercadeo, negociadores internacionales.

**Aliados claves:** no se identifican.

**Propuesta y atributos de valor:** facultar a la gente para que se unan en torno a las ideas que son importantes y juntos hacer que cobren vida.

**Aliviadores de dolores:** brinda a los inversores una forma más fácil de encontrar productos nuevos y diferentes en el mercado.

- Brinda a los emprendedores la oportunidad de impulsar su negocio y dar a conocer su producto.

**Fuentes de ingreso:** no se identifica.

**Inversionistas:** *Kleiner Perkins Caufield & Byers, Insight Venture Partners, Khosla Ventures, Steve Schoettler, Compound*, entre otros.

**Métricas claves:**

-Total recaudado en todos los proyectos:

- Más de \$1.000.000.000.000 USD.

- Contribuciones de la comunidad de patrocinadores para proyectos:

- Más de \$650.000 USD y más de \$11.000.000.000 USD.

- Número de campañas que se lanzan cada mes: 19.000.

## Kickstarter



URL: [www.kickstarter.com/](http://www.kickstarter.com/)

Año de fundación: 2009

Ubicación Brooklyn, Nueva York, Estados Unidos

Cobertura: Mundial

Empleados: 51 -100

Inversiones: \$10.000.000 USD

Patentes: No se identifican

**Perfil:** plataforma para proyectos creativos como películas, música, arte, teatro, juegos, comics, diseño y fotografía.

**Problemas:** como emprendedor, se requiere mucho esfuerzo para buscar quien o como financiar los productos.

- Los costos de inversión iniciales, son muy altos para que un emprendedor empiece por cuenta propia.
- Resulta difícil para los inversionistas, encontrar un banco de productos solo artísticos para elegir.

**Soluciones:**

- Plataforma para lanzar campañas de recolección de fondos para patrocinar proyectos de artistas, músicos, cineastas, diseñadores y otros creadores.
- conecta inversionistas con empresas de productos creativos.
- Ofrece una plataforma segura.
- Da a conocer los productos creativos al mercado.

**Adoptantes tempranos:** empresas con productos o ideas de productos creativos.

- Inversionistas que desean invertir en el arte, la creatividad y la innovación.
- Personas que se desean informar, acerca de las tendencias de los productos creativos.

**Canales:** comunicación virtual por medio de publicidad en la página web y blog. Redes sociales: *Facebook, Twitter, Instagram y Youtube.*

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma virtual, servidores.

**Recursos humanos:** diseñadores gráficos e industriales, con aptitudes administrativas, comunicadores, profesionales en TICs.



**Aliados claves:** no se identifican.

**Propuesta y atributos de valor:** ayudar a dar vida a proyectos creativos.

**Aliviadores de dolores:** evita la búsqueda extensiva de capital para el desarrollo en diferentes entidades o por préstamos.

- Los inversionistas que quieren financiar arte, encuentran muchas opciones en el mismo lugar.
- Acorta trámites para la financiación.
- Evita a los emprendedores, la búsqueda del medio para difundir su producto.

**Fuentes de ingreso:** no se ha definido, pero pueden provenir de una comisión por realizar la comunicación entre los inversionistas y los emprendedores.

**Inversionistas:** *Codexia Studios, IDA USA LLC, HUDWAY, Ugears, Time 4.*

**Métricas claves:**

- Total de patrocinadores: 14.132.193.
- Proyectos financiados: 138.126.
- Proyectos Activos: 3.465.

## Qingsongchou



URL: [www.qschou.com/](http://www.qschou.com/)

Año de fundación: 2014

Ubicación Beijing, Beijing, China

Cobertura: China

Empleados: 251-500

Inversiones: \$60.000.000 USD

Patentes: No se identifican

**Perfil:** es una plataforma que ayuda a los usuarios, para compartir proyectos de recaudación de fondos, sobre todo en productos de agricultura local, proyectos personales y obras de caridad para círculos de amigos, a través de la aplicación *WeChat*.

- Plataforma de crowdfunding en redes sociales.

**Problemas:** gran angustia y frustración tener una enfermedad grave y no tener los fondos para tratarla.

- Implica gran esfuerzo buscar la financiación para un tratamiento médico.

- Puede resultar difícil encontrar un sitio o un medio serio y confiable, donde se pueda difundir una petición de ayuda para una causa.

**Soluciones:** divulgación de datos por medio de *blockchain*, para la recaudación de fondos y crear una cadena transparente de protección al público.

- Creación de una red tanto de desconocidos como de conocidos de una forma confiable, para la recaudación de fondos.

- Sistema publicitario para las campañas.

**Adoptantes tempranos:** personas con una necesidad personal, o con proyectos de obras sociales.

- Personas con la voluntad de ayudar a familias con necesidad.

**Canales:** comunicación virtual por medio de publicidad en páginas como *Twitter* y *LinkedIn*.

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma virtual, chat de inversión, red con tecnología de *blockchain*.

**Recursos humanos:** personas con experiencia administrando plataformas virtuales, con vocación al servicio social.

**Aliados claves:** no se identifican.

**Propuesta y atributos de valor:** ofrece una plataforma virtual con última tecnología de *blockchain* para el servicio social.

- Completa seguridad y confianza para los trámites de la financiación.
- Herramientas fáciles de utilizar para el cliente como un chat.

**Aliviadores de dolores:** ayuda a las personas con más necesidad, a buscar una solución a sus problemas de una forma segura y fácil.

- Permite conectar personas de una forma directa, para crear una red de ayuda de quien quiera participar.
- Le facilita a las personas que requieren de ayuda, para que su historia o proyecto se conozca por más medios.

**Fuentes de ingreso:** no se identifican.

**Inversionistas:** *IDG Capital partners, Tencent Holding, DT Capital Partners, Tonddao Capital.*

**Métricas claves:** personas registradas: 193.992.689.

- Número total de artículos: 2.456.233.
- Soporte: 459.655.110.
- Cantidad total de ayuda: 21.109.168 CNY.
- Cantidad de proyectos exitosos: 11.824.

## Seedrs



URL: [www.seedrs.com/](http://www.seedrs.com/)

Año de fundación: 2009

Ubicación Londres, Inglaterra, Reino Unido

Cobertura: Inglaterra

Empleados: No se identifica

Inversiones: £24.500.000 GBP

Patentes: No se identifican

52

**Perfil:** es la plataforma virtual líder, para invertir en la equidad de empresas emergentes y en crecimiento en Europa, y ha sido nombrada como el inversor más activo en empresas privadas del Reino Unido.

**Problemas:** los trámites para la documentación legal y de impuestos para realizar una inversión, implican gran esfuerzo y mucho tiempo.

- Buscar una entidad que financie un proyecto por cuenta propia, resulta de gran dificultad.
- Financiar un proyecto completo para un emprendedor, puede llegar a ser un reto que implica mucho desgaste y tiempo.
- Es difícil encontrar un medio de financiación que sea seguro y confiable.

**Soluciones:** comunica y relaciona los nuevos emprendedores con los inversionistas.

- Se encarga de toda la documentación legal, trámites de reducción de impuestos, administración y pagos.

- Se supervisan minuciosamente las campañas, para garantizar que las declaraciones sean justas, claras y no engañosas antes de que se publiquen.

**Adoptantes tempranos:** empresas con un proyecto estructurado que necesite una financiación.

- Inversionistas que crean en las empresas emergentes y en crecimiento y están dispuestos a apostar por ellas.

**Canales:** comunicación virtual y publicidad por medio de la página web, blog y guías. Redes sociales: *Facebook, Twitter, Google+, LinkedIn y Stripe.*

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma virtual, servidores.

**Recursos humanos:** profesionales expertos en desarrollo y seguridad de TI.

- Profesionales preparados para cargos directivos, con conocimientos en economía y finanzas.

**Aliados claves:** empresas con plataformas virtuales que se dedican a prestar capital y financiar proyectos.

**Propuesta y atributos de valor:** la compañía facilita que los inversionistas participen en negocios en los que creen y comparten su éxito.

- Le permite a todos los tipos de empresas emergentes y crecientes, recaudar capital y crear una red de negocios en el proceso, a través de un simple proceso en línea, altamente profesional, que protege y capacita a los inversores, mientras ayuda a las empresas a crecer y generar rendimientos.

**Aliviadores de dolores:** evita las transacciones largas de las inversiones, pues la misma plataforma se encarga de este tema.

- Mitiga el riesgo de inversionistas y emprendedores fraudulentos.
- Facilita la búsqueda de inversionistas, para sacar adelante los proyectos de las empresas emergentes.
- Les asegura a los inversionistas una gran variedad de empresas emergentes de calidad.

**Fuentes de ingreso:** no se ha definido, pero pueden provenir de una comisión, por mediar la comunicación entre los inversionistas y los emprendedores.

**Inversionistas:** *Woodford, Augmentum capital, Faber Ventures, Beacon Capital.*

**Métricas claves:** número de proyectos exitosos.

- Cantidad de dinero recaudado.
- Número de inversiones.
- Número de inversionistas.

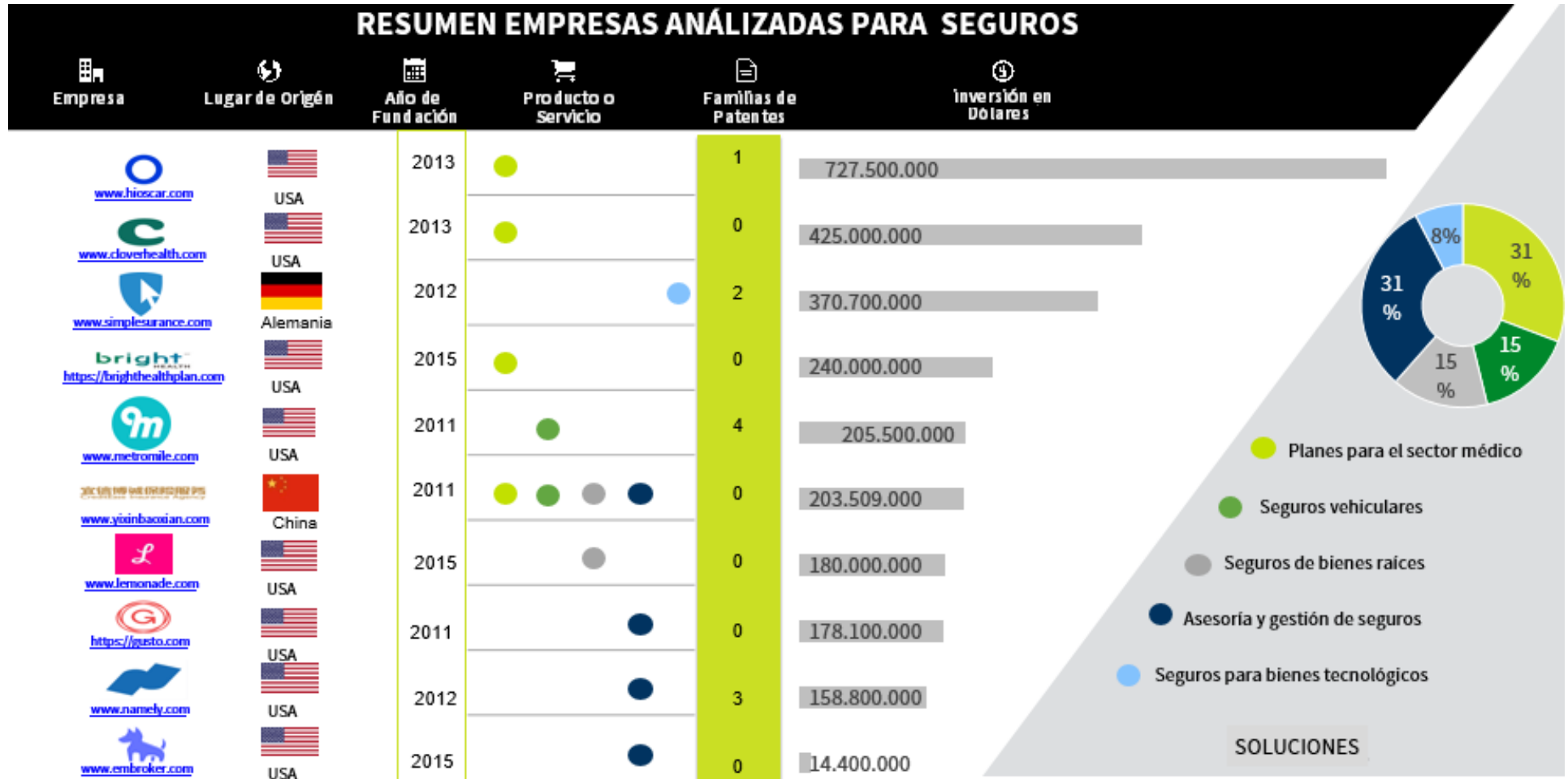
## SEGUROS



Se refiere al acceso de seguros de todo tipo por medio de servicios de internet, mejorando los servicios existentes en la actualidad como servicios médicos personalizados 24/7, domicilios de medicamentos, cobros de seguros vehiculares, por medio de millas, entre otras. Así mismo de forma complementaria ofrecen servicios de organización de nómina y recursos humanos de las empresas con el fin de facilitar el acceso de las mismas a seguros para empelados.



**RESUMEN EMPRESAS ANALIZADAS PARA SEGUROS**



## Oscar Health Insure CO.



URL: [www.hioscar.com/ny](http://www.hioscar.com/ny)

Año de fundación: 2013

Ubicación Nueva York, Nueva York, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 251 a 300

Inversiones: \$727.500.000 USD

Patentes: 1

56

**Perfil:** *Oscar Insurance Corporation*, es un proveedor de seguros de salud, que tiene como objetivo ofrecer consultas ilimitadas de telemedicina y medicamentos genéricos gratuitos a sus miembros.

**Problemas:** los costos en salud en Estados Unidos, son los más altos del mundo.

- Difícil acceso a una mejor atención en salud.

**Soluciones:** ofrece pólizas de seguros en salud para personas y empresas a precios asequibles y planes simples que brindan acceso fácil a una mejor atención.

**Adoptantes tempranos:** dirigida a usuarios que deseen tener un eficiente servicio de salud.

**Canales:** página *web*: [www.hioscar.com/ny](http://www.hioscar.com/ny).

- Facebook: [www.facebook.com/OscarHealth](http://www.facebook.com/OscarHealth).

- LinkedIn: [www.linkedin.com/company/oscar-health](http://www.linkedin.com/company/oscar-health).

- Twitter: [www.twitter.com/oscarhealth](http://www.twitter.com/oscarhealth).

### Recursos claves:

**Recursos tecnológicos:** se proporcionan sistemas y métodos para vías médicas potenciales. En algunos términos, los sistemas y métodos son costos estimados de tratamiento médico.

- Algunos generan posibles vías de tratamiento de candidatos, a partir de la información histórica de reclamaciones médicas.

- Las vías de tratamiento pueden basarse en una atención médica.

- Determinar una ruta y determinar los costos potenciales para la vía, dentro de un canal de atención respectiva para una condición médica.

**Recursos humanos:** entre sus profesionales se destacan empresarios de juegos sociales, profesionales de riesgos, diseño, analistas de datos, ingenieros informáticos y de *software*, financistas, administradores de empresas, médicos y enfermeras.



**Aliados claves:** firmas de capital de riesgo que invierten en el desarrollo de tecnologías revolucionarias, en medios e internet, también se encuentran fondos de capital de crecimiento financiero a partir de inversiones en empresas de tecnología en crecimiento, internet, computación y dispositivos móviles.

**Propuesta y atributos de valor:** los planes son simples, tienen costos asequibles y amortiguan los malos servicios con los que cuentan los sistemas de salud en Estados Unidos.

- Servicio al cliente personalizado dedicado a cada miembro, ayudando a encontrar un médico que comprenda el plan al que está afiliado el usuario y que en lo posible, diagnostique de forma inmediata lo que agiliza y evita costos adicionales en el sistema de salud actual del país.
- Cuenta con una red de médicos y hospitales de clase mundial, por lo que acceder a un buen médico, hacer una cita y tener visitas gratuitas y recetas médicas es fácil a partir de *Oscar*.

**Aliviadores de dolores:** planes simples que tienen pagos asequibles de salud.

- Servicios de consejería de atención personalizada, cuando sea necesario.
- Cuidado de calidad, que cuentan con redes de hospitales y médicos a nivel mundial que permiten un buen servicio de salud.

**Fuentes de ingreso:** la compañía brinda diferentes planes de seguros en salud familiares y corporativos, que le otorgan los ingresos por conceptos de la venta de los mismos.

**Inversionistas:** Fondo Fundadores, *Thrive Capital*, *CapitalG*, *Fidelity Investments*, *Ping An Ventures*, *Khosla Ventures*, *Lakestar*, Catalizador General, *Breyer Capital*.

**Métricas claves:** ahorros para los clientes de costos innecesarios, por obtener la membresía.

- Clientes que afirman que la *app* es fácil de usar: 92%.
- Clientes que afirman que la *app* ahorra tiempo y dinero: 90%.
- Número de clientes.

## Clover Health



URL: [www.cloverhealth.com/es/](http://www.cloverhealth.com/es/)

Año de fundación: 2013

Ubicación San Francisco, California, Estados Unidos

Cobertura: Nueva Jersey, Georgia, Pennsylvania y Texas

Empleados: 501 a 1000

Inversiones: \$425.000.000 USD

Patentes: No se identifican

58

**Perfil:** : *Clover Health*, está reinventando el modelo de seguros de salud integrando la tecnología en cada aspecto de la atención médica de sus miembros. La plataforma de datos y análisis de *Clover*, utiliza un monitoreo continuo y en tiempo real para evitar ingresos hospitalarios, reducir los gastos evitables e identificar y administrar mejor las enfermedades crónicas.

**Problemas:** el seguro médico del estado no cubre:

- Cobertura para medicamentos con receta.
- Atención de visión de rutina.
- Atención dental de rutina.
- Atención de audición de rutina.
- Límite anual para los gastos a pagar.
- Chequeos en el hogar.
- Membresías para gimnasios.
- Recompensas por cuidar la salud.

**Soluciones:**

- Planes de seguros en salud con cobertura asequible.
- Más opciones de médicos.
- Servicios adicionales esenciales para gozar de una buena salud, como consultas 24/7 y acceso a farmacias por pedido.

**Adoptantes tempranos:** entre sus clientes se destacan compañías y usuarios que desean adquirir un seguro de salud complementario y que reemplace el seguro de salud estatal.

**Canales:** página web: [www.cloverhealth.com/es/](http://www.cloverhealth.com/es/).

- Facebook: [www.facebook.com/CloverHealth/](https://www.facebook.com/CloverHealth/).
- LinkedIn: [www.linkedin.com/company/clover-health](https://www.linkedin.com/company/clover-health).
- Twitter: [www.twitter.com/clover\\_health](https://www.twitter.com/clover_health).

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** herramientas móviles y aplicaciones referidas al sistema de salud estatal, que permiten la comunicación entre personal hospitalario y usuarios que adquieren el *Clóver*.

**Recursos humanos:** diseñadores gráficos, profesionales de soporte operacional, médicos, enfermeras, ingenieros de *software* y comunicadores.

**Aliados claves:** firmas de capital de riesgo, centradas en nuevas empresas de tecnología, salud, servicios financieros y bienes de consumo.

- Compañías que se enfocan en ayudar a liberar potencial y desarrollar iniciativas en nuevos mercados a empresas de todo tipo.

**Propuesta y atributos de valor:** ayuda a encontrar el médico o la farmacia adecuados.

- Asistencia para programar citas y organizar el transporte.
- Recordatorios de medicamentos.
- Consultas al médico por teléfono y video, mediante la aplicación móvil 24/7.
- Acceso a la farmacia de pedido por correo, con resurtidos para 100 días.

**Aliviadores de dolores:** la cobertura asequible a atención médica de calidad con planes *PPO* de *Clóver*, tiene primas bajas, copagos bajos y bajos costos para medicamentos con receta.

- Monto límite en el valor a pagar de forma anual.

- Definición de planes de salud, según las necesidades del usuario.
- Más opciones de médicos, con posibilidad de visitar varios dentro de la red y fuera de ella.

**Fuentes de ingreso:** usuarios que pagan por adquirir los servicios, como completo del servicio médico estatal.

**Inversionistas:** socios de *Coelescence, GV*.

- Expansión de Capital: Greenoaks Capital.
- Socios de Nexus Venture, Refactor Capital, Bracket Capital, Spark Capital, Primera Ronda Capital.

**Métricas claves:** número de miembros.

- Satisfacción de los clientes.
- Número de planes.

## Simplesurance



URL: [www.simplesurance.com/](http://www.simplesurance.com/)

Año de fundación: 2012

Ubicación Berlín, Berlín Alemania

Cobertura: Estados Unidos, Noruega, Suiza y Canadá

Empleados: 101 a 250

Inversiones: \$370.700.000 USD

Patentes: 2

60

**Perfil:** compañía que presenta una plataforma para el fácil acceso a seguros, combinando las industrias de seguros tradicionales, con las empresas digitales.

**Problemas:** procesos extensos para adquirir seguros de productos.

- Ventas de seguros que no se complementan con otros productos.
- Baja interacción con los consumidores, respecto a la administración de pólizas se seguros.

**Soluciones:** negocio de comunicación directa con el consumidor, que propone una forma fácil y conveniente de comprar seguros de productos, hasta un par de meses después de haber comprado un dispositivo por medio de la página *web*.

- Tecnología de *cross-selling*: permite la venta de seguros de productos de forma directa, al punto de venderse por comercio electrónico.
- Solución de *digital broker*: posibilita a los clientes administrar sus pólizas de seguro, a través de una aplicación de dispositivos múltiples.

**Adoptantes tempranos:** los clientes son usuarios que desean adquirir seguros y otros productos referentes a éstos, en un solo sitio *web*, administrando sus pólizas de seguros.

**Canales:** página *web*: [www.simplesurance.com/](http://www.simplesurance.com/).

- LinkedIn: [www.linkedin.com/company/simplesurance](http://www.linkedin.com/company/simplesurance).
- Twitter: [www.twitter.com/simplesurance](http://www.twitter.com/simplesurance).

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** métodos de optimización en la presentación de elementos adicionales en páginas *web*, incluyendo identificación de conjuntos de plantillas y elementos e interacciones entre el computador y el cliente. Igualmente, comprende un *plugin* para identificar las coincidencias de los elementos del carrito de compras *web*, con los demás productos disponibles en la página.

**Recursos humanos:** empresarios de juegos sociales, profesionales de riesgos, diseño, analistas de datos, ingenieros informáticos y de *software*, financistas, administradores de empresas, médicos y enfermeras.

**Aliados claves:** más de 2.000 socios, incluidas muchas conocidas plataformas de comercio electrónico y fabricantes de dispositivos electrónicos móviles, utilizan el poder innovador y la flexibilidad de la plataforma de venta cruzada de la empresa. Además, *Simplesurance* ofrece a todos los clientes un innovador servicio de intermediario digital, para administrar todos sus seguros en sus teléfonos inteligentes.

**Propuesta y atributos de valor:** la compañía opera en los 28 países de la Unión Europea, Noruega, Suiza, Estados Unidos y Canadá y desarrolla soluciones innovadoras de venta cruzada, para que las tiendas de comercio electrónico combinen las industrias de seguros tradicionales, con las empresas digitales de ritmo acelerado.

- La solución de *Simplesurance*, favorece el cross-selling de seguros de productos en el momento de la adquisición del producto o incluso antes. Con esto, las tiendas en línea pueden monetizar a sus clientes dos veces en un solo proceso y obtener márgenes y ganancias adicionales.

**Aliviadores de dolores:** seguros simplificados totalmente digitales y fáciles de interactuar para los clientes.

- Experiencia de usuarios sin papel al 100%.
- Pruebas continuas y optimización.
- Desarrollo impulsado por pruebas.
- Trabajo con *scrum*.

- Herramientas de última generación en un entorno ágil, para innovar la forma en la que funcionan los seguros en línea.

**Fuentes de ingreso:** ventas de seguros impulsados por la tecnología.

**Inversionistas:** *Allianz, Allianz X, Fundadores de Rheingau, Route 66 Ventures, Rakuten, Assurant Growth Investing, Grupo Alemán de Startups, GMGMT.*

**Métricas claves:** porcentaje de tiempo de actividad.

- Tiempo ahorrado en desarrollo procedimientos.
- Número de tiendas en línea, que confían en la plataforma.

## Bright Health



URL: [www.brighthouseplan.com/](http://www.brighthouseplan.com/)

Año de fundación: 2015

Ubicación Mineapolis, Minnesota, Estados Unidos

Cobertura: Alabama, Arizona y Colorado

Empleados: 101 a 250

Inversiones: \$240.000.000 USD

Patentes: No se identifican

**Perfil:** *Bright Health*, propone una experiencia de atención médica más inteligente y conectada. Las asociaciones exclusivas de la compañía con los sistemas de salud, los planes de seguro médico asequibles y el enfoque simple y amigable de la tecnología, están cambiando la forma en que las personas y los médicos logran una mejor salud en conjunto.

**Problemas:** seguros médicos con períodos de inscripción cerrados.

- Redes de proveedores fijas y seleccionadas por la empresa aseguradora.
- Cubrimiento de medicamentos específicos, no comunicados asertivamente al usuario.
- Atención netamente médica, que no incluye consejos ni trucos para mejorar el bienestar de los usuarios.

**Soluciones:** planes de seguros médicos, con períodos de inscripción abiertos.

- Plan de salud que incluye formulario y datos de red de cada cliente, permitiendo mostrar al mismo, los medicamentos que le cubre el seguro.
- Planes que abordan la atención de salud completa, priorizando la búsqueda de proveedores, determinado según la necesidad del usuario los médicos, y farmacias a su disposición.
- Atención personalizada.
- Planes en los que se respeta el tiempo y el presupuesto de los usuarios.
- Otorga consejos y trucos de salud para toda la familia, desde comer bien hasta dormir mejor.

**Adoptantes tempranos:** sus planes están dirigidos a personas que han tenido una amplia experiencia de vida calificada, y que pueden ser elegibles para un período de inscripción especial, que termina la cobertura de su seguro médico.

**Canales:** página *web*: [brighthouseplan.com/](http://brighthouseplan.com/).

- Facebook: [www.facebook.com/MyBrightHealth/](http://www.facebook.com/MyBrightHealth/).
- LinkedIn: [www.linkedin.com/company/bright-health](http://www.linkedin.com/company/bright-health).
- Twitter: [www.twitter.com/mybrighthouse](http://www.twitter.com/mybrighthouse).

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma que permite la comunicación de los clientes, proveedores y herramientas principalmente informáticas, para la venta de seguros médicos.

**Recursos humanos:** expertos en atención médica, así como coordinadores de contabilidad y facturación, agentes de ventas, profesionales de *marketing*, médicos, expertos en tecnología.

**Aliados claves:** empresas de inversión de capital de riesgo, inversoras de tecnología, compañías con enfoque de inversión en empresas de tecnología, internet y consumo móvil en etapa inicial; asimismo se destacan asociaciones de fármacos y asociaciones de médicos y enfermeros.

**Propuesta y atributos de valor:** el objetivo es ofrecer la mejor experiencia de atención médica y tecnología personalizada, para trabajar en la creación de relaciones significativas entre los miembros y socios de atención, buscando una ganancia entre clientes, *care partners* y compañías, operando con integridad, transparencia y comprendiendo que mediante el trabajo mutuo, es posible asumir retos inteligentes que mejoren la atención de los planes de seguros ofrecidos.

**Aliviadores de dolores:** planes que abordan la salud integral. Cuenta con una comunidad de proveedores compasivos, que trabajan en conjunto con la aseguradora para ofrecer planes tradicionales y ahorros de salud.

- Planes individuales y familiares que incluyen consejos para mejorar el bienestar de sus miembros.
- La red de proveedores es unida y de fácil acceso para los clientes.
- Contacto inmediato con *Bright health team*, lo que permite acceder a respuestas rápidas y concretas, que agilizan la atención en salud.
- Oportunidades para pagar durante todo el año el seguro médico.

**Fuentes de ingreso:** venta de seguros médicos y los pagos que reciben de empresas asociadas, según los clientes que comparten.

**Inversionistas:** *Bessermer Venture Partners, Flare Capital Partners.*

- Asociados: *Greenspring, E. Ventures.*
- Asesores de *Cross Creek, Greycroft, Punto Rojo.*
- Nuevos Asociados Empresariales: *Waterline Ventures.*

**Métricas claves:** número de miembros.

- Satisfacción de los clientes.
- Número de planes.

## MetroMile



**URL:** [www.metromile.com/](http://www.metromile.com/)

**Año de fundación:** 2011

**Ubicación:** San Francisco, California, Estados Unidos

**Cobertura:** California, Illinois, Nueva Jersey, Oregon, Pensilvania, Virginia y Washington

**Empleados:** 101 a 250

**Inversiones:** \$205.500.000 USD

**Patentes:** 4

**Perfil:** la plataforma de tecnología *MetroMile*, combina nuevo *hardware*, *software* e infraestructura basada en la nube para acceder, analizar y administrar los datos de conducción a una escala masiva, desbloqueándolos y entregando nuevos servicios, que ahorran tiempo y dinero a los conductores.

**Problemas:** existencia de seguros para vehículos, sin tener en cuenta el millaje del auto.

- No se tiene en cuenta como principal indicador de riesgo para los conductores, la frecuencia con la que están en el camino.

**Soluciones:** seguro de vehículos de pago por millas conducidas.

- Pago de tarifa base, más unos centavos por milla recorrida.

- Con el seguro de pago por milla, no se le cobrará por las millas de manejo por encima de 250 por día.

**Adoptantes tempranos:** seguro dirigido a todos aquellos estadounidenses que conducen menos de 1.200 millas por año.

**Canales:** Página *web*: [www.metromile.com/](http://www.metromile.com/).

- Facebook: [www.facebook.com/Metromile](http://www.facebook.com/Metromile).

- LinkedIn: [www.linkedin.com/company/metromile](http://www.linkedin.com/company/metromile).

- Twitter: [www.twitter.com/Metromile](http://www.twitter.com/Metromile).

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** el *Metromile Pulse* es un dispositivo inalámbrico que se conecta al puerto *OBD-II* de los automóviles, para contar las millas recorridas y determinar la factura mensual de los clientes. Asimismo, se incluye la aplicación de manejo inteligente, para realizar seguimiento de viajes, controlar la salud del vehículo y reconocer su estacionamiento.



**Recursos humanos:** profesionales que investigan campos como la astrofísica, la teledetección y *software*, administradores de proyectos, profesionales que han trabajado en inversiones y en la industria de la tecnología, programadores matemáticos, profesionales en mercadotecnia, ventas y servicio al cliente, publicidad y comunicaciones.

**Aliados claves:** empresas de seguros de propiedad y accidentes, firmas de capital de riesgo, empresas de comercio e inversión de tecnología, firmas de abogados enfocadas en desarrollo de negocios, financiamiento y adquisiciones.

**Propuesta y atributos de valor:** capacitación de los conductores, mediante la creación de una experiencia de propiedad de automóvil más conectada e informada, implementando un modelo completamente nuevo de seguro de automóvil, que permite a los conductores con poco millaje, ahorrar cientos de dólares al año.

**Aliviadores de dolores:** seguro de pago por millas que cuesta menos, porque se basa en la cantidad de millas que maneja. Si se pasa menos tiempo al volante, gasta menos dinero en seguros.

- Se paga una tarifa base mensual baja, más el valor correspondiente a las millas manejadas.
- En el establecimiento de esta tarifa por milla, se tiene en cuenta el tipo de vehículo y el historial del conductor.
- No se cobrará por millas, si éstas superan 250 por día, lo que permite tener ahorros de seguro en viajes largos.

**Fuentes de ingreso:** venta de seguros por millas para vehículos.

**Inversionistas:** Seguros de *China Pacific*.

- Empresas de Índice: Mitsui & Co, corporación financiera Intacta.
- Primera Ronda Capita: SV Angel.
- Nuevos Asociados Empresariales: Mike Ghaffary.

**Métricas claves:** ahorro promedio al año, pagando un seguro de vehículo por millas recorridas.

- Cantidad de millas recorridas en promedio por día.

## CreditEase Insurance Agency



URL: [www.yixinbaoxian.com/tp/hp/](http://www.yixinbaoxian.com/tp/hp/)

Año de fundación: 2011

Ubicación Beijing, China

Cobertura: China

Empleados: No se identifican

Inversiones: \$203.509.000 USD

Patentes: No se identifican

66

**Perfil:** *CreditEase Insurance Agency*, distribuye productos de seguros, a través de asociaciones con compañías de seguros nacionales y extranjeras a través de internet.

**Problemas:** difícil acceso y compra de seguros por medio de internet.

**Soluciones:** administración de riesgos.

- Consultoría de seguros.
- Servicios de seguros, encuestas y compensaciones.
- Prevención de desastres y pérdidas.
- Servicios de preservación de políticas.

**Adoptantes tempranos:** aseguradoras de propiedad, agentes de primas y cobranzas y compañías de seguros con reclamaciones.

**Canales:** página web: [www.yixinbaoxian.com/tp/hp/](http://www.yixinbaoxian.com/tp/hp/).

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataformas en línea, para venta de seguros por internet.

**Recursos humanos:** consultores profesionales, financistas, administradores, profesionales de ciencias de la computación, desarrolladores de productos, profesionales de *marketing* y gestión de equipos e ingenieros de *software* y de sistemas.

**Aliados claves:** firmas de inversión enfocadas en empresas de consumo, servicios de franquicias, aplicaciones inalámbricas y de internet, compañías de administración de créditos, inversión en micro finanzas y servicios de préstamos de microcrédito.

**Propuesta y atributos de valor:** en Hong Kong, se cuenta con seguro personal de agencia, seguro de propiedad y otros servicios y los agentes reciben primas de seguro.



- Encuesta de compañías de seguros auxiliares, reclamos y otras actividades aprobadas por CIRC.

- A través de consultores profesionales y plataformas en línea, brinda un paquete de servicios que incluye administración de riesgos, consultoría de seguros, soluciones de seguros, servicios de seguros, encuestas y compensaciones, prevención de desastres y prevención de pérdidas y servicios de preservación de políticas.

**Aliviadores de dolores:** basa sus servicios en atributos de riesgo y las necesidades financieras del cliente.

- Revisa desde un punto de vista objetivo y profesional, los productos de de las compañías de seguros, para lograr su mejor combinación, cubriendo las necesidades de los clientes.

- Ayuda a que los clientes disfruten de productos y servicios de seguros que ahorren tiempo, esfuerzo, tranquilidad y dinero.

**Fuentes de ingreso:** distribución de seguros y venta de los mismos, a compañías aseguradoras nacionales y extranjeras, a través de internet.

**Inversionistas:** *CreditEase Fintech Investment Fund, Equidad Post IPO, Agencia de seguros CreditEase, IDG Capital.*

**Métricas claves:** no se identifican.

## Lemonade



**URL:** [www.lemonade.com/](http://www.lemonade.com/)

**Año de fundación:** 2015

**Ubicación:** Nueva York, Nueva York, Estados Unidos

**Cobertura:** Nueva York, California, Nueva Jersey, Nevada, Texas y Rhode Island

**Empleados:** 51 a 100

**Inversiones:** \$180.000.000 USD

**Patentes:** No se identifican

**Perfil:** *Lemonade Insurance Company*, es una compañía con licencia que ofrece seguros para propietarios e inquilinos, con inteligencia artificial y economía del comportamiento.

**Problemas:** compañías de seguros tradicionales hacen dinero, guardando el dinero que no pagan en reclamaciones.

- Cada vez que pagan un reclamo, las compañías tradicionales de seguros pierden ganancias, por lo que pagar éstas es tan difícil.

### Soluciones:

- Plataforma de venta de microseguros para arrendatarios y propietarios. Devuelve los restantes del dinero no reclamado, depositándolo en el *Giveback* anual.

- Pago de reclamaciones rápidamente y sin problemas.

- Dona lo obtenido en el *Giveback*, a organizaciones sin fines de lucro.

**Adoptantes tempranos:** sus clientes son propietarios e inquilinos, con tecnología de inteligencia artificial y economía del comportamiento que deseen obtener seguros al instante y sin papeleo.

**Canales:** página web: [www.lemonade.com/](http://www.lemonade.com/).

- Facebook: [www.facebook.com/lemonade](http://www.facebook.com/lemonade).

- LinkedIn: [www.linkedin.com/company-beta/1201453](http://www.linkedin.com/company-beta/1201453).

- Twitter: [www.twitter.com/lemonade\\_inc](http://www.twitter.com/lemonade_inc).

### Recursos claves:

**Recursos tecnológicos:** aplicación móvil y sitio web, que permite acceder a los servicios de seguro que ofrece *Lemonade*.

**Recursos humanos:** líderes tecnológicos, economistas, ingenieros de sistemas y *software* y líderes de finanzas.

**Aliados claves:** firmas de capital de riesgo centradas en energía, fianzas, empresas, salud, internet y dispositivos móviles.

- Empresas que proporcionan fondos para semillas, emprendimientos y etapas de crecimiento a compañías de tecnología.
- Empresas de productos de línea fija, telefonía móvil, internet, telecomunicaciones.
- Firmas de inversiones en compañías de crecimiento digital, relacionadas con seguros.

**Propuesta y atributos de valor:** es una compañía de seguros de propiedad y accidentes, que está transformando el modelo de negocio mismo de los seguros. Al inyectar tecnología y transparencia, se crea una experiencia de seguro que es rápida, asequible y sin problemas.

- A diferencia de cualquier otra compañía de seguros, se pagan la mayoría de las reclamaciones al instante.

**Aliviadores de dolores:** toma una tarifa fija de pagos mensuales y el resto del ingreso, es usado para pagar reclamos.

- Devuelve los residuos de dinero no reclamados, depositándolos en el *Giveback* anual.
- Pago de reclamaciones rápidamente y sin problemas.
- Dona lo obtenido en el *Giveback*, a organizaciones sin fines de lucro.

**Fuentes de ingreso:** basa sus ingresos en la tasa fija de sus seguros, que corresponde al 20% del pago, invertidos en tecnología y salarios de equipo.

**Inversionistas:** Catalizador General, *Sequoia Capital*, *GV*, *Sofbank*, *Aleph*, *Tusk Ventures*, *Allianz X*, *Allianz*, *Aleph*.

**Métricas claves:** porcentaje de compañías de seguros que se unen a *Lemonade* en el último año.

- Porcentaje de reclamaciones por año.
- Porcentaje de ingresos al *Giveback*.

## Gusto



URL: [www.gusto.com/](http://www.gusto.com/)

Año de fundación: 2011

Ubicación San Francisco, California, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 251 a 500

Inversiones: \$178.100.000 USD

Patentes: No se identifican

**Perfil:** *Gusto*, es una plataforma en línea que consolida el sistema de nómina de una empresa, la información de beneficios y los recursos humanos en un solo lugar.

**Problemas:** procesos largos y con distintos grados de dificultad, que deben llevar a cabo las empresas tales como la nómina, y la selección de empleados nuevos.

- Difícil acceso a expertos en recursos humanos, para las pequeñas empresas.

**Soluciones:** mejora la nómina de pequeñas empresas.

- Apoya las decisiones referidas al presupuesto y su equipo, teniendo en cuenta los agentes con los que cuenta *Gusto*.

- Mejora las experiencias empresariales con los nuevos empleados.

**Adoptantes tempranos:** dentro de sus clientes se ubican pequeñas y medianas empresas, que desean mantener ordenada y clara su nómina,

junto con las demás obligaciones que tiene una compañía con sus empleados, como los seguros.

**Canales:** página web: [gusto.com/](http://gusto.com/).

- Facebook: [www.facebook.com/GustoHQ](http://www.facebook.com/GustoHQ).

- LinkedIn: [www.linkedin.com/company/gustohq](http://www.linkedin.com/company/gustohq).

- Twitter: [www.twitter.com/gustohq](http://www.twitter.com/gustohq).

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** usa programas de contabilidad certificados, acompañados de socios bancarios que facilitan su labor. Adicionalmente, usa *software* de seguimiento a los empleados y su trabajo y *software* de bancos de recibos, para gestión de gastos empresariales.

**Recursos humanos:** ingenieros de *software* y sistemas, ingenieros eléctricos, economistas, administradores y diseñadores de productos.

**Aliados claves:** socios bancarios que diseñan soluciones bancarias para PYMES y empresas de *software* enfocadas en temas contables, seguimiento de empleados y emisión de pagos de nómina.

**Propuesta y atributos de valor:** la misión de la empresa es crear un mundo donde el trabajo fortalezca una vida mejor. Al hacer que las tareas comerciales más complicadas sean simples y personales, *Gusto* está reinventando la nómina, los beneficios y los recursos humanos para las empresas modernas.

**Aliviadores de dolores:** ejecución de nómina, incluyendo impuestos reduciendo los errores y agilizando el proceso.

- Gestión de recursos humanos, ofreciendo beneficios simplificados a los empleados dentro los que se destacan mejoras de tecnología.
- Ofrece planes según las necesidades de las pequeñas empresas que tienen beneficios en salud, planes de jubilación, seguros de compensación para los trabajadores y planes de ahorro para la universidad.
- Usa programas de contabilidad certificados, acompañados de socios bancarios que facilitan su labor; de igual modo usa *software* de seguimiento a los empleados y su trabajo.
- Usa *software* de bancos de recibos, para gestión de gastos empresariales.

**Fuentes de ingreso:** venta de sus servicios de nómina y recursos humanos a pequeñas y medianas empresas.

**Inversionistas:** *Wayne Chang, Entree Capital, Pivot Investment Partners, CapitalG, WME Ventures, Slow Ventures, Catalizador General, Empresas Obvias, Kleriner Perkins Caufield y Byers.*

**Métricas claves:** cantidad de empresas que usan *Gusto*.

- Cantidad de tiempo invertido por cada empresa, en sus procesos de nómina, impuestos y pagos.

## Namely



**URL:** [www.namely.com/](http://www.namely.com/)

**Año de fundación:** 2012

**Ubicación:** Nueva York, Nueva York, Estados Unidos

**Cobertura:** Estados Unidos

**Empleados:** 251 a 500

**Inversiones:** \$158.800.000 USD

**Patentes:** 3

**Perfil:** *Namely*, es una plataforma de administración basada en la nube que ayuda a las organizaciones a crear equipos, retener a los mejores empleados y optimizar el rendimiento comercial. La solución presenta revisiones de desempeño de 360 grados, *HRIS*, gráficos de equipos, mensajes e informes.

**Problemas:** los cambios de sistemas de recursos humanos implican grandes cantidades de tiempo para las empresas.

- Las empresas heredadas no cuentan con tecnología que les permita mejorar su desempeño, por falta de reconocimiento de problemas de recursos humanos.
- La gestión de recursos humanos requiere grandes cantidades de tiempo, para lograr sincronizar sus múltiples actividades.
- Algunos programas dedicados a contabilidad de empresas, exigen actualizaciones constantemente.

**Soluciones:** cambiar los sistemas de recursos humanos implica demoras entre 8 y 12 semanas.

- La plataforma permite manejar medianas empresas, cuya cantidad de empleados llegan hasta 1.000.
- Permite gestionar los recursos humanos de una compañía y su contabilidad.
- Se encarga del manejo de programas y procesamiento de datos de los empleados de una empresa.

**Adoptantes tempranos:** sus clientes son pequeñas y medianas empresas interesadas en impulsar, a través de sus recursos humanos su desempeño como compañía.

**Canales:** página web: [www.namely.com](http://www.namely.com).

- Facebook: [www.facebook.com/namelyinc](http://www.facebook.com/namelyinc).
- LinkedIn: [www.linkedin.com/company/namely](http://www.linkedin.com/company/namely).
- Twitter: [www.twitter.com/namelyhr](http://www.twitter.com/namelyhr).



- YouTube: [www.youtube.com/channel/UCSYgfPcPc2uPQgSWr4u1Lcg](http://www.youtube.com/channel/UCSYgfPcPc2uPQgSWr4u1Lcg)

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma de recursos humanos, que incluye la gestión de talento, la administración del tiempo, la administración de beneficios y la nómina.

**Recursos humanos:** expertos en empresas de la nube de rápido crecimiento, inversionistas, consultores, líderes de comunicaciones y tecnologías referida a banca, seguros y salud.

**Aliados claves:** firmas de liquidez, de capital de riesgo enfocadas en tecnología empresarial e infraestructura de la nube y firmas de capital de riesgo centradas en startups de energía, finanzas, empresas, salud, internet y dispositivos móviles.

**Propuesta y atributos de valor:** su misión es capacitar a todos para que tomen decisiones basadas en datos sobre las personas, desde los recursos humanos hasta *C-Suite* y empleados, considerando que los datos accesibles tienen el poder de ser más estratégicos e impactantes, por lo que maneja los datos de cada empleado, como una red social pero soporta las actividades contables de las empresas, como una plataforma personalizada.

**Aliviadores de dolores:** base de datos de empleados, que usa un sistema de registro centralizado y flexible para todos sus datos.

- Noticias sociales, manteniendo al día de todo lo sucedido en cada empresa al instante.

- Aplicación móvil que pone toda la compañía al alcance de los superiores, en cualquier momento y lugar.

- Perfiles personalizados configurados, con cualquier campo de la empresa.

- Gráficos de la organización, que permite determinar el rango y cargo de cada miembro.

- Configuración de planes de tiempo libres y administración de solicitudes.

- Seguimiento de eventos, cumpleaños y demás fechas relevantes en el calendario empresarial.

- Rastrea cambios en cualquier campo de la compañía.

- Automatiza las aprobaciones para cambios salariales y promociones.

- Recursos humanos y nómina unificados.

- Deducciones automáticas de beneficios, utilizados cada vez que se ejecute nómina.

- Declaración de impuestos locales, estatales y federales por compañía.

- Informes detallados de fin de año.

- Acceso de empleados, para revisar recibos de sueldo y el historial de cheques.

**Fuentes de ingreso:** venta de sus servicios de gestión de recursos humanos a empresas medianas y pequeñas de Estados Unidos.

**Inversionistas:** *Fundadores Circle Capital, Grupo Four Rivers, Scale Venture Partners, True Ventures, Asociados Greenspring, Altimeter Capital, Matrix Partners, Sequoia Capital.*

**Métricas claves:** porcentaje de empleados más productivos.

- Porcentaje de clientes que consideran que sus empleados han mejorado su compromiso con la empresa.
- Porcentaje de empleados que se conectan a la plataforma *Namely* al mes.
- Cantidad de horas usadas en la gestión.

## Embroker



URL: [www.embroker.com/](http://www.embroker.com/)

Año de fundación: 2015

Ubicación San Francisco, California, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 11 a 50

Inversiones: \$14.400.000 USD

Patentes: No se identifican

**Perfil:** *Embroker*, proporciona tecnología que le quita el dolor a los seguros. Ofrece un servicio de primer nivel de los mejores corredores del juego y se asocia con los principales operadores del país, para crear políticas adaptadas a su empresa.

**Problemas:** aplicaciones de papel para seguros empresariales.

- Renovaciones de seguros que nunca mejoran sus precios o coberturas.
- Corredores que protegen la información de las pólizas, como secretos comerciales.

**Soluciones:** experiencia y tecnología para que los seguros empresariales contribuyan al crecimiento de las compañías.

- Cobertura de negocios en seguros.
- Responsabilidad de gestión, dirigida a directores y funcionarios.
- Cobertura adaptada a su empresa.

**Adoptantes tempranos:** empresas que deseen asegurar su negocio, sin papeleo y con cobertura adaptada a su empresa.

**Canales:** Página *web*: [www.embroker.com/](http://www.embroker.com/).

- Facebook: [www.facebook.com/embroker](http://www.facebook.com/embroker).
- LinkedIn: [www.linkedin.com/company/embroker](http://www.linkedin.com/company/embroker).
- Twitter: [www.twitter.com/embroker](http://www.twitter.com/embroker).

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma de funcionamiento de la empresa aseguradora, que permite a los clientes adquirir y revisar sus productos.

**Recursos humanos:** desarrolladores de tecnologías multiplataforma, ingenieros de *software* y sistemas, electrónicos, administradores e inversionistas de áreas de seguros y *software*.

**Aliados claves:** fondos de capital de riesgo global, firmas de asesoramiento enfocadas a compañías de tecnología y de servicios financieros, empresas de servicios financieros.

**Propuesta y atributos de valor:** corredora de seguros que ofrece servicios novedosos en el mercado asegurador.

**Aliviadores de dolores:** *Software* que procesa los datos de las pólizas de seguros actuales, para resaltar las oportunidades de mejora.

- Opciones de seguros de los principales proveedores, ayudando a elegir la protección y el valor para el negocio.
- Asesoramiento de los mejores corredores en el negocio.
- Supervisión continua de la cobertura identificando brechas, riesgos y oportunidades.
- Aplicaciones, renovaciones y transferencias de proveedores, evitando papeleo.

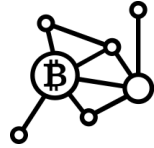
**Fuentes de ingreso:** venta de los seguros a compañías y negocios de diversos enfoques.

**Inversionistas:** *500 Startups.*

- Socios de *Nyca.*
- Socios de *Canaan, FinTench Collective, StartX, XL Innovar, Bee Partners.*
- Socios de *Ventures Vertical.*
- Empresas de *Clocktower Technology.*

**Métricas claves:** no se identifican.

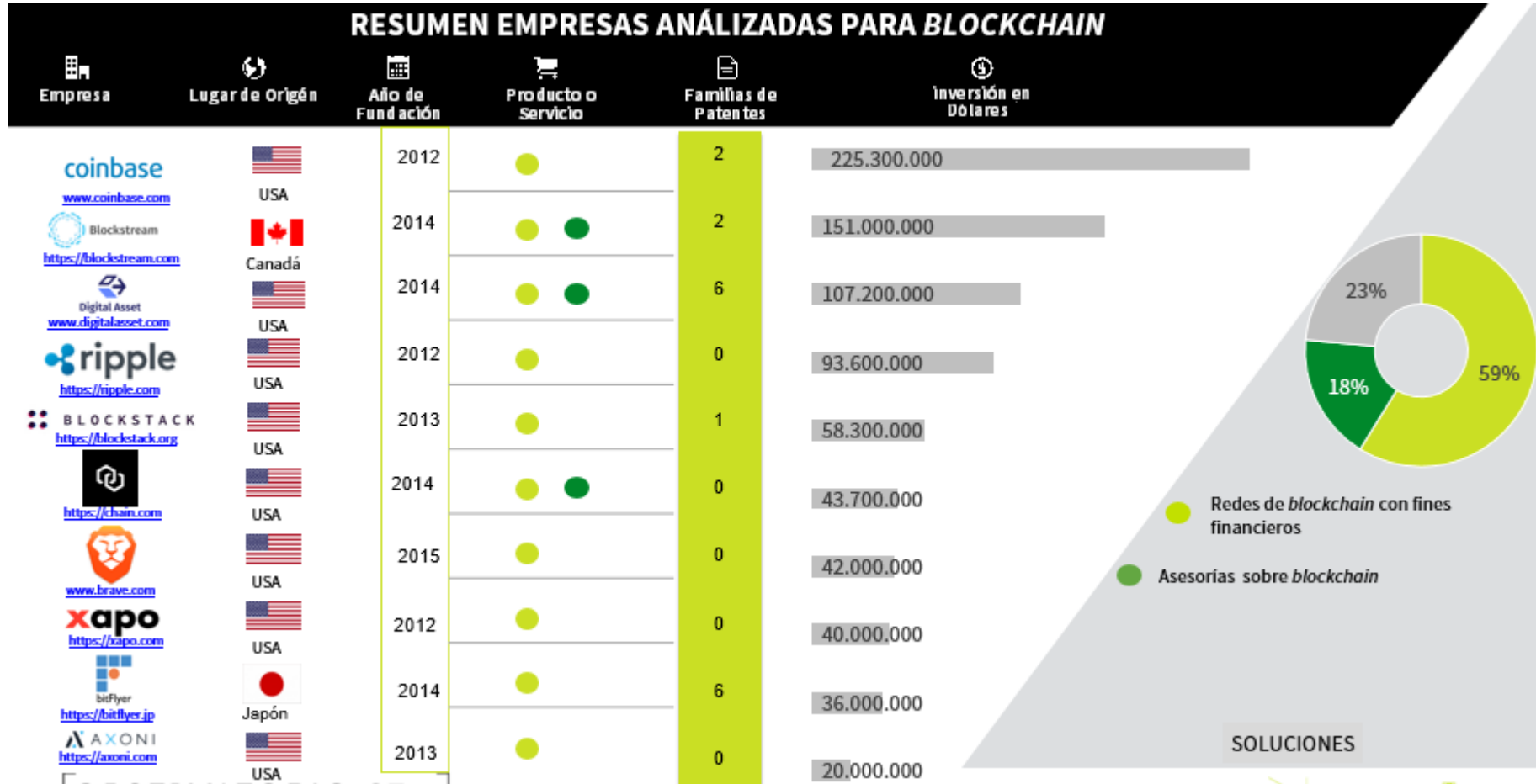
## BLOCKCHAIN



Se enfoca en la prestación de servicios financieros utilizando la tecnología de *Blockchain*. Ofrece un sistema descentralizado para hacer movimientos de dinero con criptomonedas, así como ofrecer servicios financieros y trámites de contactos, donde los clientes son los dueños de su propia información otorgándoles además de eficiencia, confiabilidad y seguridad en las plataformas.



**RESUMEN EMPRESAS ANALIZADAS PARA BLOCKCHAIN**



## Coinbase



URL: [www.coinbase.com/](http://www.coinbase.com/)

Año de fundación: 2012

Ubicación San Francisco, California, Estados Unidos

Cobertura: No se identifica

Empleados: 101 - 250

Inversiones: \$225.300.000 USD

Patentes: 2

**Perfil:** es una plataforma virtual que le permite a los comerciantes, consumidores y negociantes, hacer transacciones con moneda digital y a los usuarios crear sus propias billeteras de *bitcoin*, para empezar a comprarlos o venderlos conectando sus cuentas de banco. Además, proporciona una serie de sistemas y herramientas de procesamiento de pagos comerciales, que apoyan muchos sitios *web* con alto tráfico.

**Problemas:** falta de libertad económica.

- Necesidad de innovación en el área financiera.
- Se torna tedioso e implica tiempo y esfuerzo, realizar los trámites para hacer los pagos.
- Frustración por la falta de conectividad entre usuarios, comerciantes y negociantes, en cuanto sistemas financieros.

**Soluciones:** compra y venta de moneda digital.

- *GDAX*: permite negociar diferentes monedas digitales como *bitcoin*.
- Ofrece una plataforma para desarrolladores *web*.

**Adoptantes tempranos:** personas interesadas en comprar o vender moneda digital, desarrolladores de tecnologías de computación, empresas que deseen comerciar *bitcoin*.

**Canales:** asistencia y comunicación virtual, por medio de la plataforma *web* y sus medios plucitarios.

Blog. Redes sociales: *Facebook* y *Twitter*.

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma virtual, servidores, redes virtuales, recursos digitales.

**Recursos humanos:** ingenieros de *software*, profesionales en ciencias de la computación, profesionales en economía.

**Aliados claves:** no se identifican.

**Propuesta y atributos de valor:** es un sistema financiero que no está controlado por un país o una empresa.

- Es una forma de conseguir la libertad económica, la eficiencia, la innovación y la igualdad de oportunidades en el mundo.

**Aliviadores de dolores:** evita largas transacciones para realizar movimientos de dinero.

- Reduce la complejidad de los servicios financieros.
- Facilita la comunicación de compradores con proveedores, ampliando su red y dando a conocer los productos de una forma más fácil y masiva.

**Fuentes de ingreso:** genera beneficios por medio de la venta de moneda digital y por el cobro de los servicios de asistencia que ofrece la plataforma.

**Inversionistas:** *IVP, Bank of Tokyo, Draper Fisher Jurvetson, Adreessen Horowitz, BBVA Ventures*, entre otros.

**Métricas claves:**

- Dinero cambiado en moneda digital: más de 50 billones de dólares.
- Países admitidos: 32.
- Clientes servidos: más de 10.000.000.



## Blockstream



**URL:** [www.blockstream.com/](http://www.blockstream.com/)

**Año de fundación:** 2014

**Ubicación:** Montreal, Québec, Canadá

**Cobertura:** Mundial

**Empleados:** 11 - 050

**Inversiones:** \$151.000.000 USD

**Patentes:** 2

**Perfil:** es una compañía que trabaja por acelerar la innovación en criptomonedas, activos abiertos y contratos inteligentes.

**Problemas:** necesidad de asegurar confiabilidad y transparencia del sector financiero.  
 - La frustración de largos trámites para realizar movimientos de dinero.

**Soluciones:** *Software* y *hardware* para crear redes de *blockchain*.  
 - Servicio profesional de expertos, a compañías que desarrollan redes de *blockchain*.

**Adoptantes tempranos:** empresas que buscan incursionar e innovar en sus plataformas y servicios a *blockchain*.

**Canales:** asistencia y comunicación virtual, por medio de la plataforma *web* y sus medios publicitarios.  
 Blog. Redes sociales: *Facebook*, *Twitter*, *LinkedIn* y *Github*.

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** sistemas de *hardware* y *software*, enfocados a la tecnología *blockchain*, plataformas *web*, servidores.

**Recursos humanos:** criptógrafos, ingenieros de *software*, administradores de empresas, profesionales en seguridad informática.

**Aliados claves:** empresas de consultoría contable como *PwC*.

**Propuesta y atributos de valor:** resuelve problemas que socavan la confianza en los sistemas financieros actuales.

**Aliviadores de dolores:** crea una red con tecnología *blockchain*, para hacer seguros los trámites financieros que crean tanta inseguridad en las personas.

**Fuentes de ingreso:** no se identifica.

**Inversionistas:** *DG lab fund, AXA Strategic Ventures, Digital Garage, Horizons Ventures, Real Ventures, Khosla Ventures, Future Perfect Ventures*, entre otros.

**Métricas claves:** no se identifican.

## Blockstack



**URL:** [www.blockstack.org/](http://www.blockstack.org/)

**Año de fundación:** 2013

**Ubicación:** Nueva York, Estados Unidos

**Cobertura:** No se identifica

**Empleados:** 4

**Inversiones:** \$58.300.000 USD

**Patentes:** 1

**Perfil:** es un nuevo internet para aplicaciones descentralizadas, donde los usuarios tienen posesión de sus datos directamente.

**Problemas:** resulta inseguro para los clientes, que un intermediario tenga que manejar su información.

- Nace la necesidad de una red más eficiente, para temas de almacenamiento y procesamiento de la información.

**Soluciones:** provee herramientas clave e infraestructura para los desarrolladores, que permiten el almacenamiento, la autenticación e identidad descentralizadas.

- Le brinda a los usuarios aplicaciones descentralizadas, en las cuales pueden poseer información, sin intermediarios ni contraseñas.

**Adoptantes tempranos:** desarrolladores de aplicaciones descentralizadas, usuarios que quieran manejar su propia información y se atrevan a entrar en nuevas tecnologías.

**Canales:** asistencia y comunicación virtual, por medio de la plataforma *web* y sus medios publicitarios. Blog. Redes sociales: *Twitter, Youtube, Telegram, Github, Slack y Meetup*. Creación y asistencia a eventos.

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** sistemas de *software* propios de *blockchain*, plataforma virtual, servidores.

**Recursos humanos:** profesionales en ciencias de la computación y formación en *blockchain*.

**Aliados claves:** no se identifican.

**Propuesta y atributos de valor:** presenta un nuevo internet para aplicaciones descentralizadas, al que se accede a través del navegador *Blockstack*. Con esto, se encuentra un nuevo mundo de aplicaciones para tener los datos y mantener privacidad, seguridad y libertad.

**Aliviadores de dolores:** ayuda a mitigar la inseguridad que sienten los usuarios de internet con su información.

- Reduce los obstáculos de desarrolladores, para avanzar en la tecnología de *blockchain*.

**Fuentes de ingreso:** venta o servicio de las aplicaciones descentralizadas a los usuarios y la venta de *software* y de herramientas para los desarrolladores.

**Inversionistas:** *Union Square Ventures, Digital Currency Group, Rising Tide, Version One Ventures, Compound, Lux Capital, Ben Davenport, Shana Fisher Naval Ravikant, Sv Angel*, entre otros.

**Métricas claves:**

- Más de 3 años en producción.
- Más de 74.000 dominios registrados.
- Más de 7.000 miembros en la comunidad de desarrolladores.
- Más de 4.000 miembros de la comunidad *Slack*.
- Más de 7.000 miembros *Meet-Up*, con eventos que abarcan 23 ciudades, en 12 países.

## Ripple



URL: [www.ripple.com/](http://www.ripple.com/)

Año de fundación: 2012

Ubicación San Francisco, California, Estados Unidos

Cobertura: Mundial

Empleados: 101-250

Inversiones: \$93.600.000 USD

Patentes: No se identifican

**Perfil:** cuenta con un sistema de pago en tiempo real, para que los bancos e instituciones financieras realicen transacciones entre ellos, sin la necesidad de un corresponsal central.

**Problemas:** para los clientes resulta dispendioso realizar los trámites de envío de dinero de forma tradicional.

- Los trámites de forma tradicional, tienen un riesgo financiero.
- Realizar pagos puede tomar tiempo.

**Soluciones:**

- Plataforma basada en blockchain para el procesamiento de transferencias de dinero internacionales entre bancos.
- Plataforma orientada a los proveedores de pagos, en la cual se utiliza la criptomoneda de Ripple para disminuir los costos de liquidez.
- Envío de pagos.

**Adoptantes tempranos:** bancos, proveedores de pagos, empresas que necesitan hacer pagos en línea.

**Canales:** asistencia y comunicación virtual, por medio de la plataforma *web* y sus medios plucitarios. Redes sociales: *Facebook*, *Twitter* y *LinkedIn*. Foro de ayuda a clientes y desarrolladores.

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataformas virtuales, servidores, tecnología *blockchain*, *software* financieros, *apps* para finanzas.

**Recursos humanos:** profesionales, líderes con ideas innovadoras en los sistemas de computación.

**Aliados claves:** no se identifica.

**Propuesta y atributos de valor:** presenta una experiencia no dispendiosa para enviar dinero globalmente, utilizando la tecnología de *blockchain*.

- Al hacer parte de la red global de *Ripple*, las instituciones financieras pueden procesar los pagos de sus clientes, desde cualquier parte del mundo de forma instantánea, confiable y rentable. Igualmente, los bancos y proveedores de pagos, pueden utilizar esta plataforma para reducir aún más sus costos y alcanzar más mercados.

**Aliviadores de dolores:** al proveer una plataforma fácil de usar y segura, mitiga para los bancos, proveedores de dinero y empresas, los largos trámites y el tiempo de espera para realizar un pago.

- Reduce los costos de operación en las instituciones financieras.

**Fuentes de ingreso:** por medio de la prestación de servicios de la plataforma y las aplicaciones descentralizadas, para los procesamientos de pagos a nivel global.

**Inversionistas:** *Accenture, Andreessen Horowitz, CME Ventures, CORE Innovation Capital, Google Ventures, Santander InnoVentures, SBI Group, Digital ventures, SEAGATE.*

**Métricas claves:**

- Más de 100 clientes.
- Despliegue comercial.

## bitFlyer



URL: [www.bitflyer.jp/](http://www.bitflyer.jp/)

Año de fundación: 2014

Ubicación: Japón, Asia

Cobertura: Mundial

Empleados: 11 a 50

Inversiones: \$36.000.000 USD

Patentes: 6

**Perfil:** es un mercado de intercambio de *bitcoin*, que le permite a sus clientes comprar, vender y gastar *bitcoins*. La plataforma vincula una aplicación con interfaz programable, para que los clientes tomen control de sus cuentas, usando un *software* personalizado. Además, ofrece a las empresas un servicio de pago electrónico utilizando *bitcoins*, asegurando así una negociación segura.

- La plataforma también se utiliza para publicitar sus proyectos e iniciativas favoritas, todo mientras recauda fondos en *bitcoins*.

**Problemas:** surge la necesidad entre los clientes, de ser los dueños de su propia información.

- En algunos casos, la interacción para el intercambio de dinero y la financiación resulta difícil.

**Soluciones:** intercambio de *Ethereum*.

- *BitFlyer Lightning*: intercambio de moneda digital, utilizando una variedad de estrategias de inversión, para que pueda obtener ganancias si los precios suben o bajan.

- *Blockchain Lab*: investigación y desarrollo en la creación de nuevos servicios que utilizan tecnología *blockchain*.

- Información y noticias del mercado de moneda digital.

- *Crowdfunding* para proyectos que pueden ser financiados, a través de *bitcoin*.

**Adoptantes tempranos:** personas y bancos con la necesidad de realizar movimientos financieros de una forma segura.

- Personas interesadas en crear una red para realizar pagos.

**Canales:** asistencia y comunicación virtual, por medio de la plataforma *web* y sus medios publicitarios. Aplicación móvil. Redes sociales: *Facebook* y *Twitter*.

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma virtual, *software* programable, aplicaciones *web*, servidores, tecnología *blockchain*.

**Recursos humanos:** profesionales especializados en tecnología de la nube, tecnología criptográfica y sistemas de misión crítica, profesionales en economía y comercio, con experiencia en plataformas virtuales.

**Aliados claves:** no se identifican.

**Propuesta y atributos de valor:** presenta diferentes formas y servicios con tecnología *blockchain*, para las diferentes necesidades de los clientes, de forma segura, versátil y eficiente.

**Aliviadores de dolores:** brinda a los clientes la tranquilidad de manejar su propia información.

- Ofrece un sistema de alta seguridad en sus aplicaciones y plataformas, para la tranquilidad de los clientes.
- Tranquilidad y soluciones a las personas que necesitan recaudar dinero, para un proyecto en una forma más moderna.
- Elimina la frustración a los desarrolladores, por no tener las herramientas para incursionar en esta tecnología, ofreciéndoles un laboratorio para este fin.

**Fuentes de ingreso:** a través de la prestación del servicio del navegador y el apoyo técnico y el soporte que brindan.

**Inversionistas:** *Venture Labo Investment, SBI Asset Management, Digital Currency Group, Sumitomo Mitsui Financial Group.*

**Métricas claves:**

- Compra de monedas de poco valor (yenes): ¥818.328.
- Venta de *bitcoin*: 774.201.



## Brave Software



URL: [www.brave.com/](http://www.brave.com/)

Año de fundación: 2015

Ubicación San Francisco, California, Estados Unidos

Cobertura: Mundial

Empleados: 11 a 50

Inversiones: \$42.000.000 USD

Patentes: No se identifican

**Perfil:** es una empresa emergente que se enfoca en crear un internet más rápido y seguro para los usuarios. Esta compañía tiene como objetivo, transformar el ecosistema publicitario en línea, con micropagos y una nueva solución de reparto de ingresos, para brindarles a los usuarios y editores un mejor trato, donde la navegación rápida y segura sea el camino hacia un futuro mejor para la *web* abierta.

**Problemas:** para los clientes el internet no es lo suficientemente rápido.

- El internet tradicional genera desconfianza e inseguridad.
- El internet actual no brinda las suficientes herramientas para los desarrolladores *web*.

**Soluciones:** nuevo navegador de internet más rápido y seguro.

- Soporte y herramientas para los creadores de contenido.

**Adoptantes tempranos:** personas interesadas en navegar en internet de una forma rápida y segura.

- Desarrolladores de contenido.

**Canales:** asistencia y comunicación virtual, por medio de la plataforma *web* y sus medios publicitarios.

Blog. Foro con solicitudes de nuevas características para el explorador.  
Redes sociales: *Facebook*, *Twitter* y *Youtube*.

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma virtual, servidores, tecnología *Blockchain*, *software*.

**Recursos humanos:** profesionales en privacidad y seguridad informática, profesionales en ciencias de la computación.

**Aliados claves:** empresas dedicadas a la innovación contextual y de presentación de la información en aplicaciones y teléfonos móviles.

**Propuesta y atributos de valor:** arreglar la *web*, ofreciéndoles a los usuarios una experiencia más segura, más rápida y mejor. Al mismo tiempo, aumenta el apoyo y las herramientas para los creadores de contenido, por medio de un nuevo sistema de recompensas.

**Aliviadores de dolores:** facilita a los usuarios la navegación en internet.

- Ahorra tiempo y esfuerzo, al ofrecer una plataforma rápida.
- Brinda seguridad a los usuarios, al ofrecer un navegador seguro.

**Fuentes de ingreso:** prestación del servicio del navegador, apoyo técnico y soporte que brindan.

**Inversionistas:** *Founders Found, Foundation Capital, Propel Venture Partners, FF Angel LLC, Abstract Ventures.*

**Métricas claves:** velocidades de descarga.

- Costo de descarga de anuncios más rastreo.

## Xapo



URL: [www.xapo.com/](http://www.xapo.com/)

Año de fundación: 2012

Ubicación Palo alto, California, Estados unidos

Cobertura: Mundial

Empleados: 11 a 50

Inversiones: 40.000.000 USD

Patentes: No se identifican

91

**Perfil:** *Xapo*, combina la conveniencia de un monedero *bitcoin* cotidiano, con la seguridad de una bóveda de almacenamiento fuera de línea.

**Problemas:** falta de herramientas para almacenar *bitcoin*.

- Falta de herramientas para realizar pagos o retiros con *bitcoin*.
- Falta de seguridad en los monederos de *bitcoin*.

**Soluciones:** tienda virtual para compra de *bitcoins*.

- Tarjeta débito, para realizar compras o retiros en cajeros electrónicos.
- Bóveda de seguridad para depositar los *bitcoins*.
- Monedero que permite manejar el dinero cuándo y dónde se desee.

**Adoptantes tempranos:** personas con inversiones en *bitcoin*, personas con acceso a internet, personas con interés en las criptomonedas.

**Canales:** redes sociales, página *web*, publicidad masiva.

- . Blog. Redes sociales: *Facebook*, *Twitter* y *Youtube*.

**Recursos claves:**

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** página *web*, aplicación móvil, servidores, computadores.

**Recursos humanos:** programadores, desarrolladores, expertos en comunidades, expertos en servicios financieros, expertos en seguridad e informática.

**Aliados claves:** desarrolladores y programadores, empresas de servicios financieros, empresas de criptomonedas, plataformas de comercio electrónico.

**Propuesta y atributos de valor:** para esta compañía, el éxito final de *bitcoin* estará basado en la confianza, ya sea que los individuos confíen en la estabilidad de la moneda digital o en la seguridad de la industria.

- Cuenta con un equipo de expertos en servicios financieros y en seguridad, para construir una experiencia de almacenamiento de bitcoin completamente nueva.
- Al ofrecer dos productos distintos, un monedero de acceso sencillo y una bóveda cerrada, se está combinando la conveniencia que los usuarios de bitcoin necesitan, para las necesidades diarias con la seguridad que requieren para un ahorro confiable de criptomoneda.
- Es el más seguro, confiable y el más conveniente.

**Aliviadores de dolores:** seguro con acceso a las bóvedas restringido y monitoreado.

- Los servidores se encuentran detrás de muros de hormigón reforzado, una puerta blindada de acero y una jaula de *faraday*, para bloquear las señales de radio.
- Seguro que utiliza radiografía satelital, para supervisar y validar la seguridad de todo el sistema.
- Facilidad de hacer pagos y transferencias, gracias al monedero y a la tarjeta débito *Xapo Visa*.
- Fácil de realizar transferencias a través del monedero, solo se necesita el correo de la otra persona o la dirección de su monedero.
- El proceso de compra de *Bitcoins*, se realiza fácilmente a través de *Xapo*, y se puede enviar dinero instantemente.

**Fuentes de ingreso:** cobro de comisión por transferencias o pagos.

**Inversionistas:** *Greylock Partners, Index Ventures, Benchmark, Fortress Investment Group, Slow Ventures, AME Cloud Ventures, Emergence Capital Ventures, DST Global.*

**Métricas claves:** no se identifican.

## Axoni



URL: [www.axoni.com/](http://www.axoni.com/)

Año de fundación: 2013

Ubicación Nueva York, Nueva York, Estados Unidos

Cobertura: No se identifica

Empleados: 51-100

Inversiones: \$20.000.000 USD

Patentes: No se identifican

**Perfil:** es una empresa que le sirve a las instituciones financieras y a proveedores de servicios de mercados de capital, con soluciones de *blockchain*.

**Problemas:** falta de una herramienta que permita compartir y sincronizar información de una forma privada y segura.

- Frustración y esfuerzo, al intentar realizar interacciones entre empresas.
- Esfuerzo que implica realizar trabajos operativos que se podrían realizar de forma automática.

**Soluciones:**

- Redes de Blockchain que funcionan como capa base para sincronizar la información entre sistemas de una empresa.
- Aplicaciones distribuidas que están construidas sobre las redes de Blockchain.

- Infraestructura empresarial que emplea software para la integración con los sistemas existentes y las redes blockchain de Axoni.
- Automatización del flujo de trabajo que funciona a partir de la red Blockchain, las aplicaciones distribuidas y la infraestructura empresarial.

**Adoptantes tempranos:** instituciones financieras que necesitan una red de conexión para movimientos de dinero, proveedores de servicios de mercados de capital.

**Canales:** asistencia y comunicación virtual, por medio de la plataforma *web* y sus medios publicitarios. Blog.

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** aplicaciones, plataforma virtual, servidores, *software* para *blockchain*.

**Recursos humanos:** profesionales con experiencia en tecnología de mercados de capital, finanzas y administración.

**Aliados claves:** no se identifican.

**Propuesta y atributos de valor:** empresa que busca alcanzar y transformar los mercados capitales globales, por medio del desarrollo de la tecnología de *blockchain*, brindando a sus clientes la experiencia de realizar conexiones entre empresas a través de redes seguras y rápidas.

**Aliviadores de dolores:** facilita la operación a las instituciones financieras.

- Brinda a las empresas una serie de herramientas, que aseguran seguridad y confiabilidad en el proceso.
- Ofrece redes de *blockchain*, con las que se facilitan las conexiones entre partes para realizar trámites e intercambios de información.

**Fuentes de ingreso:** retribución por la prestación de soluciones enfocadas a *blockchain*.

**Inversionistas:** *F- Prime Capital Partners, Euclid Opportunities, Goldman Sachs, Citigroup, JP Morgan, Wells Fargo & Company.*

**Métricas claves:** no se identifican.

## Digital Asset



URL: [www.digitalasset.com/](http://www.digitalasset.com/)

Año de fundación: 2014

Ubicación Nueva York, Nueva York, Estados Unidos

Cobertura: No se identifica

Empleados: No se identifica

Inversiones: \$ 107.200.000 USD

Patentes: 6

**Perfil:** es una empresa que presenta soluciones de tecnología de contabilidad, distribuida para la industria de servicios financieros. Con la tecnología *blockchain*, se facilitan los asentamientos entre monedas digitales y tradicionales, a la vez que vincula su *software* a varios mercados como préstamos, valores, derivados y divisas.

**Problemas:** la infraestructura de los sectores financieros, no va de acuerdo a las necesidades actuales.

- Mejorar la infraestructura financiera resulta costoso.
- Las plataformas financieras de hoy son riesgosas y lentas.

**Soluciones:** plataforma virtual, diseñada para cubrir las necesidades del mañana de los mercados financieros.

- Aplicaciones para cada tipo de mercado financiero.
- Adapta los productos a necesidades específicas.

**Adoptantes tempranos:** empresas que pertenecen al sector de prestación de servicios financieros, que quieren mejorar sus operaciones y productos.

**Canales:** Página *web*, publicidad masiva. Blog. Redes sociales: *Twitter*, *LinkedIn* y *Youtube*.

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** aplicaciones, plataforma *web*, *hardware* y *software* para desarrollar nuevas tecnologías, *blockchain*.

**Recursos humanos:** profesionales en economía, con experiencia en finanzas y ciencias de la computación.

**Aliados claves:** *Accenture*, *Broadridge* y *PWC*.

**Propuesta y atributos de valor:** la plataforma cuenta con una infraestructura flexible, para que las instituciones financieras reguladas puedan intercambiar datos y procesos, de forma segura sin necesidad de reconciliación.

**Aliviadores de dolores:** le facilita a las empresas de contabilidad la operación.

- Vuelve más rápidos los procesos de intercambio de información.
- Ofrece tranquilidad al utilizar la plataforma y las aplicaciones.
- Acelera la innovación.
- Elimina la reconciliación.

**Fuentes de ingreso:** prestación del servicio de la plataforma virtual, al igual que las aplicaciones personalizadas para cada sector y el servicio de asesoría que ofrecen.

**Inversionistas:** *Jefferson river Capital, ASX Limited, Euclid Opportunities, Accenure, JP Morgan, NEX, Deutsche Börse, ASX Limited, IBM Ventures.*

**Métricas claves:** no se identifican.



## Chain



**URL:** [www.chain.com/](http://www.chain.com/)

**Año de fundación:** 2014

**Ubicación:** San Francisco, California, Estados Unidos

**Cobertura:** No se identifica

**Empleados:** 11 a 50

**Inversiones:** \$43.700.000 USD

**Patentes:** No se identifican

**Perfil:** es una compañía que le ayuda a los desarrolladores, a crear aplicaciones que utilizan *bitcoin*, proporcionando un acceso rápido al *blockchain*.

**Problemas:** resulta difícil desarrollar nuevas *apps* de *bitcoin*, sin ninguna asesoría.

**Soluciones:** desarrollo de aplicaciones.

- Integración de ingeniería, para ayudar a la transición a infraestructura *blockchain*.
- Servicio técnico que funciona 24/7.

**Adoptantes tempranos:** desarrolladores de *software* de *bitcoin*, utilizando *blockchain*.

**Canales:** redes sociales, página *web*, publicidad masiva.

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** aplicaciones, plataforma *web*, *hardware* y *software* para desarrollar nuevas tecnologías, *blockchain*.

**Recursos humanos:** profesionales en ciencias de la computación y experiencia como desarrolladores de plataformas y como administradores, preferiblemente con *MBA*.

**Aliados claves:** empresas de pagos, bancos, mercados de capital, seguros, entre otros.

- Visa, Nasdaq, Citi, State Street, Orange.

**Propuesta y atributos de valor:** es una compañía de tecnología, que construye e implementa redes *blockchain*, para fortalecer avances en productos y avances financieros.

**Aliviadores de dolores:** le facilita a las empresas de contabilidad la operación.

- Vuelve más rápidos los procesos de intercambio de información.
- Ofrece tranquilidad, al utilizar la plataforma y las aplicaciones.
- Acelera la innovación.
- Elimina la reconciliación.

**Fuentes de ingreso:** cobro del servicio de instalación, soporte o desarrollo de las aplicaciones para uso financiero.

**Inversionistas:** no se identifican.

**Métricas claves:** no se identifican.

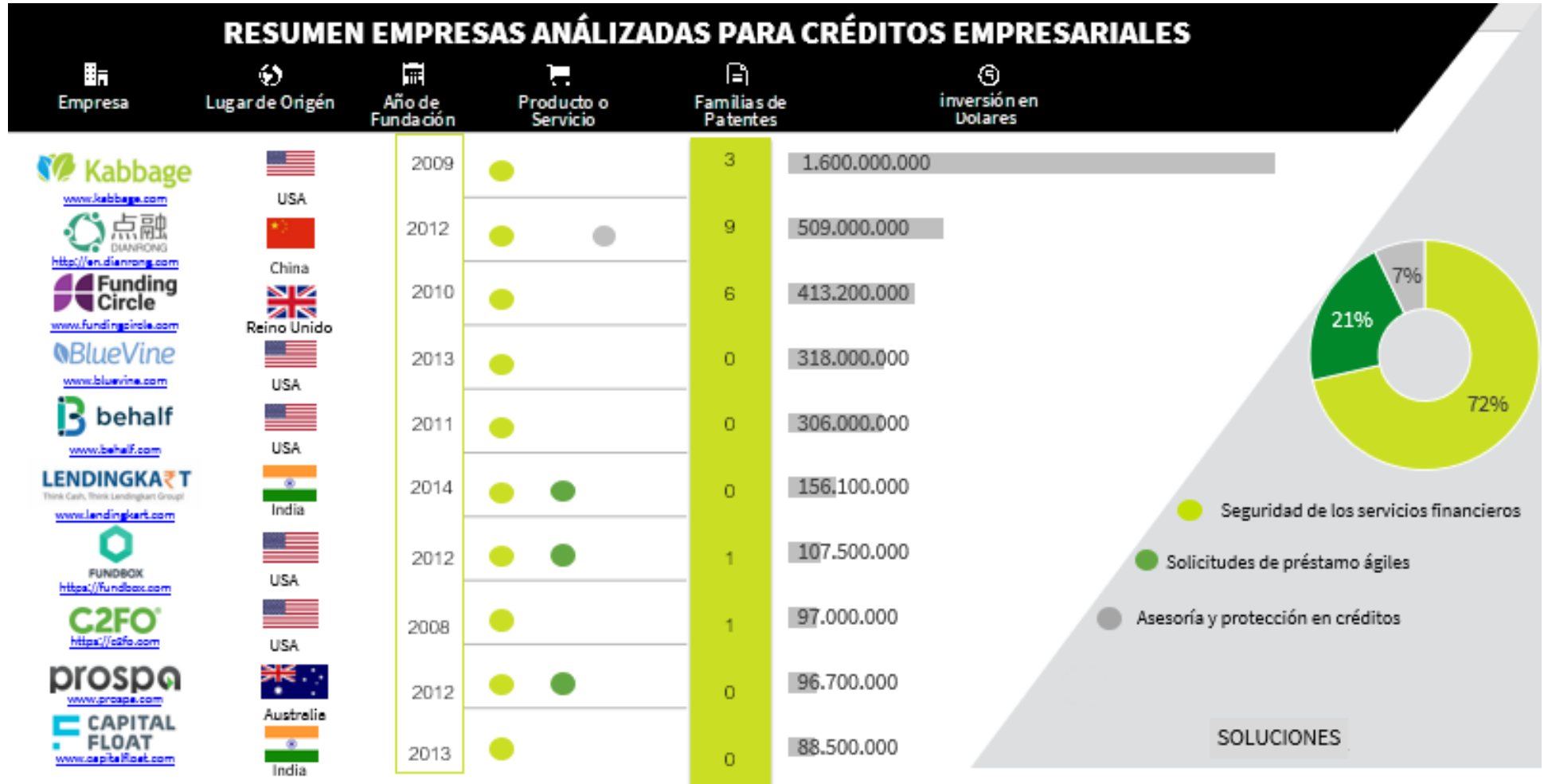
## CRÉDITOS EMPRESARIALES



Servicios financieros de crédito y préstamo por medio de plataformas y aplicaciones móviles, que facilitan y reducen los tiempos de trámite y aprobación, a través de servicios transparentes y eficientes para pequeñas y medianas empresas, que desean crecer y desarrollar su negocio por medio de contactos con inversionistas y prestamistas.



**RESUMEN EMPRESAS ANALIZADAS PARA CRÉDITOS EMPRESARIALES**



## Behalf



URL: [www.behalf.com/](http://www.behalf.com/)

Año de fundación: 2011

Ubicación Nueva York, Nueva York, Estados Unidos

Cobertura: Mundial

Empleados: 51-100

Inversiones: \$306.000.000 USD

Patentes: No se identifican

101

**Perfil:** es un proveedor financiero que facilita el comercio entre empresas a través de datos y tecnología, donde se ofrece a los clientes comerciales crédito instantáneo y condiciones de pago flexibles en el punto de venta.

**Problemas:** difícil acceso a capital, para las empresas medianas y pequeñas.

- Falta de apoyo y servicios, para mejorar el flujo de dinero en las empresas.
- Pedir préstamos resulta un costo muy alto.

**Soluciones:** soluciones de flujo de dinero bajo pedido.

- Financiación de equipos, interventoría, o lo que la empresa necesita, utilizando *Behalf* en vez de efectivo o cheques.
- Libertad para escoger un calendario propio de pagos a corto plazo y disfrutar de hasta 6 meses de tiempo extra en cada compra.
- Descuento del 10% en las tarifas financieras, por elegir un plan semanal.

**Adoptantes tempranos:** empresas de cualquier tamaño que necesitan capital para llevar a cabo alguna actividad laboral.

Canales: página *web*, plataforma virtual. Blog. Redes sociales: *Facebook*, *Twitter*, *LinkedIn* e *Instagram*.

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma virtual, servidores, redes sociales.

**Recursos humanos:** profesionales con experiencia en administración, tecnología, desarrollo de *software*, analítica avanzada, *marketing* y finanzas.

**Aliados claves:** empresas de tecnología, empresas que brindan apoyo financiero y de conexión para hacer negocios entre empresas.

- Lenovo, 888 Lots, PCM, B Stock y Bob's Business.

**Propuesta y atributos de valor:** potenciar el comercio para las empresas grandes y pequeñas, utilizando herramientas de pago a buen precio.

**Aliviadores de dolores:** le brinda el apoyo que necesitan las empresas en crecimiento y con necesidades económicas.

- Tranquilidad a las personas que usan *Bhalf*, al elegir su propio calendario de pago.
- Opciones de crédito y procesamiento de pagos a un bajo costo.

**Fuentes de ingreso:** tasas de interés por los préstamos y por el manejo del dinero.

**Inversionistas:** *MasterCard, FinWise Bank, Vintage Investment Partners, Victory Park Capital, Viola Growth, Maverick Ventures, MissionOG, Spark Capital.*

**Métricas claves:** no se identifican.

## BlueVine



URL: [www.bluevine.com/](http://www.bluevine.com/)

Año de fundación: 2013

Ubicación Redwood City, California, Estados Unidos

Cobertura: Mundial

Empleados: 11 a 50

Inversiones: \$318.000.000 USD

Patentes: No se identifican

**Perfil:** solución que le brinda a las empresas medianas y pequeñas capital de trabajo, dándoles un rápido acceso a los fondos que necesitan.

- *Blue Vine* fue la primera plataforma en la nube, para el factoraje, lo que permitió rápidos avances en las facturas pendientes.

**Problemas:** crear un nuevo negocio es un gran reto.

- Administrar el efectivo toma mucho tiempo y esfuerzo.
- Acceder a capital para un nuevo negocio es un proceso lento y difícil.
- Las instituciones financieras tradicionales tienen largos tiempos de espera, papeleo o tarifas ocultas.
- Ofrece a las empresas recargas de crédito, a medida que van pagando.

**Soluciones:** capital de trabajo a empresas medianas y pequeñas, para apoyar su crecimiento.

- Servicio para desatrasarse de las facturas pendientes de la empresas de una forma rápida y eficiente.

**Adoptantes tempranos:** empresas de cualquier tamaño, que necesitan capital para llevar a cabo alguna actividad laboral.

**Canales:** página *web*, plataforma virtual, publicidad en redes sociales. Blog. Línea de atención telefónica.

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma virtual, servidores, redes sociales.

**Recursos humanos:** profesionales expertos en temas financieros y administrativos.

**Aliados claves:** no se identifican.

**Propuesta y atributos de valor:** el servicio es rápido, simple y transparente para adquirir capital de trabajo. Adicionalmente, se clasifica como confiable por millones de pequeñas empresas.

**Aliviadores de dolores:** reduce los tiempos de espera para trámites financieros.

- No necesita papeleo.
- Facilita el desarrollo de pequeñas y medianas empresas.

**Fuentes de ingreso:** tasas de interés por los préstamos y por el manejo del dinero.

**Inversionistas:** *Silicon Valley Bank, Suntrust, Bank Leumi, TriplePoint Venture Growth, Fortress Investment Group, Lightspeed Venture Partners, Rakuten.*

**Métricas claves:** no se identifican.



## C2FO



URL: [www.c2fo.com/](http://www.c2fo.com/)

Año de fundación: 2008

Ubicación Shawnee Mission, Kansas, Estados Unidos

Cobertura: Mundial

Empleados: 101-250

Inversiones: \$97.000.000 USD

Patentes: 1

105

**Perfil:** es el primer mercado de capital en el mundo. Favorece a las empresas para optimizar las suposiciones de capital de trabajo, en un mercado en vivo y optimiza el flujo de dinero.

**Problemas:** limitaciones de los sistemas financieros para brindar un capital de trabajo de forma transparente.

- Sacar créditos resulta ineficiente y costoso.
- Los bancos y prestamistas no tienen la visibilidad de ambos lados, tanto de las cuentas por pagar como de las cuentas por cobrar.

**Soluciones:** financiación de capital de trabajo para empresas medianas y pequeñas.

- Servicio de tesorería, con el que ayuda a mejorar el rendimiento de la liquidez global.
- Se pagan anticipadamente las facturas de proveedores a tasas de descuento.

- Servicio de adquisiciones para mejorar la cadena de suministros, los márgenes y reducir los costos de forma automática.
- Servicio de contabilidad.

**Adoptantes tempranos:** empresas que necesitan mejorar su flujo de dinero de forma eficiente a un bajo costo.

**Canales:** página web, plataforma virtual. Redes sociales: *Twitter*, *LinkedIn* y *Youtube*.

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma virtual, servidores, redes sociales.

**Recursos humanos:** no se identifican.

**Aliados claves:** no se identifican.



**Propuesta y atributos de valor:** esta empresa libera capital de trabajo, resuelve las ineficiencias de los sistemas financieros y abre las puertas a la liquidez para millones de empresas.

**Aliviadores de dolores:** elimina riesgos financieros.

- Le facilita a las empresas desarrollar su negocio.
- Da confiabilidad.
- Reduce los costos de manejo financiero.

**Fuentes de ingreso:** tasas de interés por los prestamos y por el manejo del dinero.

**Inversionistas:** *Openair Equity Partners, Tiger Global Management, Mithril Capital Management, Union Square Ventures, Summerhill Venture Partners, Temasek Holdings.*

**Métricas claves:** no se identifican.

## Capital Float



URL: [www.capitalfloat.com/](http://www.capitalfloat.com/)

Año de fundación: 2013

Ubicación Bangalore, Karnataka, India

Cobertura: India

Empleados: 51-100

Inversiones: \$88.500.000 USD

Patentes: No se identifican

**Perfil:** es una plataforma en línea que proporciona capital de trabajo de financiación a las pequeñas y medianas empresas de la India.

**Problemas:** las instituciones financieras que ofrecen préstamos, requieren una extensa documentación antes de brindar un préstamo a una empresa pequeña.

- Los trámites financieros toman mucho tiempo.

**Soluciones:** *Merchant Cash Advance*, es una opción de préstamo rápida y sin trámites largos, para financiar necesidades comerciales, ideal para comerciantes con liquidaciones constantes de tarjetas y requisitos de inversión a corto plazo.

- Financiación a corto plazo para empresas pequeñas, enfocada en empresas que se mueven en el mercado *B2B*.

- *Online Seller Finance*: está diseñado para hacer crecer las ventas en el mercado, principalmente para empresas que participan en los mercados *B2C*.

**Adoptantes tempranos:** empresas emergentes que necesitan financiación rápida y sin mucha documentación ni trámite.

**Canales:** página *web*, plataforma virtual. Blog. Redes sociales: *Facebook*, *Twitter* y *LinkedIn*. Aplicación móvil.

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma virtual, servidores, redes sociales.

**Recursos humanos:** profesionales en economía, comercio y administración, con experiencia en cadenas de suministro.

**Aliados claves:** empresas de comercio en línea, empresas de prestación de servicios por medio de aplicaciones móviles, empresas de servicios financieros en línea. *Uber*, *eBay*, *Oyo*, *Vía*, *EBS*, *Saholic*, *Myntra*.

**Propuesta y atributos de valor:** ofrece un acceso simple a créditos, términos transparentes y un socio confiable.

- Busca cerrar la brecha que existe en el mercado, con soluciones de crédito eficientes, amigables, innovadoras y flexibles para PYMES.

**Aliviadores de dolores:** minimiza los tiempos de espera para conseguir un crédito.

- Ofrece servicios financieros de forma eficiente y rápida.

- Mitiga el riesgo financiero de adquirir un préstamo con muchas cláusulas difíciles de cumplir.

**Fuentes de ingreso:** prestación de servicios de financiación de capital.

**Inversionistas:** *Creation Investments capital, SAIF Partners, Squoia Capital, IFMR Capital, Aspada.*

**Métricas claves:** no se identifican.

## DIANRONG



URL: [en.dianrong.com/](http://en.dianrong.com/)

Año de fundación: 2012

Ubicación Shangai, Shangai, China

Cobertura: China

Empleados: 1001-5000

Inversiones: \$509.000.000 USD

Patentes: 9

109

**Perfil:** es una compañía de prestamos en línea, que utiliza la tecnología para transformar los sistemas de financiación en China.

**Problemas:** ineficiencia de las instituciones financieras para realizar transacciones.

- Inseguridad en las plataformas *web* por parte de los clientes.
- Larga documentación y tiempo para conseguir capital de forma tradicional.

**Soluciones:**

- Pagos: la plataforma se integra con sistemas de pagos de terceros para incrementar la eficiencia de los pagos.
- Seguridad de activos: protege a los prestamistas en caso de impagos del prestatario o pagos atrasados.
- Privacidad de la cuenta: le asegura a sus usuarios privacidad, a través de encriptación, separación del sistema y pruebas de seguridad.

**Adoptantes tempranos:** personas y empresas PYMES, que necesiten financiación de una forma rápida e integral.

**Adoptantes tempranos:** personas y empresas PYMES que necesiten financiación de una forma rápida e integral.

**Canales:** página *web*, plataforma virtual. Redes sociales: *Facebook*, *Twitter*, *LinkedIn* y *Google+*.

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma virtual, servidores, redes sociales.

**Recursos humanos:** profesionales en ciencias de la computación.

**Aliados claves:** no se identifican.

**Propuesta y atributos de valor:** presenta a las medianas y pequeñas empresas, una plataforma virtual financiera integral y única, gracias a la tecnología líder que ofrece el cumplimiento y la transparencia.

**Aliviadores de dolores:** mitiga la frustración de los clientes, al realizar transacciones rápidas y eficientes.

- Le brinda seguridad a los clientes de la plataforma.

**Fuentes de ingreso:** prestación de servicios de financiación a personas y PYMES.

**Inversionistas:** *Orix, CLSA, Tiger, CMIG, Simone ]Investment Managers, BOHAI LEASING, northern light, China Fintech Investment Advisory, Max Giant, AMTD.*

**Métricas claves:** más de 4.000.000 de prestamistas.

- 47 billones de yuanes.

## PROSPA



URL: [www.prospa.com/](http://www.prospa.com/)

Año de fundación: 2012

Ubicación Sydney, New South Wales, Australia

Cobertura: Australia

Empleados: 101-250

Inversiones: \$96.700.000 USD

Patentes: No se identifican

111

**Perfil:** es un vendedor de préstamos en línea, para pequeñas empresas en Australia.

**Problemas:** frustración por parte de empresas pequeñas, por el largo trámite necesario para conseguir un préstamo.  
- Largo tiempo de espera para obtener la respuesta de un préstamo.

**Soluciones:** plataforma inteligente para celulares para aplicar a un préstamo.  
- Servicio de respuesta al requerimiento de 24 horas.

**Adoptantes tempranos:** empresas pequeñas que necesitan un préstamo para desarrollar su negocio.

**Canales:** Página web, plataforma virtual. Blog. Redes sociales: *Facebook, Twitter, LinkedIn y Vimeo.*

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma virtual, servidores, redes sociales.

**Recursos humanos:** profesionales en finanzas y en ciencias de la computación.

**Aliados claves:** no se identifican.

**Propuesta y atributos de valor:** la compañía entiende que las empresas pequeñas necesitan soluciones financieras de forma rápida, por lo tanto propone una solución financiera para que puedan tomar decisiones rápidamente con total confianza.

**Aliviadores de dolores:** evita papeleo y trámite a los emprendedores de pequeños negocios, con la eficiencia de la aplicación.  
- Facilita el desarrollo de nuevas empresas.  
- Acelera los procesos financieros.



**Fuentes de ingreso:** préstamos a pequeñas empresas.

**Inversionistas:** *Partners for Growth, AirTree Ventures, Square Peg Capital, Entree Capital, Ironbridge Capital, The Carlyle Group.*

**Métricas claves:** cantidad financiada: \$500.000.000 USD.

- Satisfacción del cliente: 95%.



## LendingKart



URL: [www.lendingkart.com/](http://www.lendingkart.com/)

Año de fundación: 2014

Ubicación Ahmedabad, Gujarat, India

Cobertura: India

Empleados: 11 a 50

Inversiones: \$156.100.000 USD

Patentes: No se identifican

**Perfil:** compañía que se dedica a ayudar a empresas pequeñas con préstamos de capital de trabajo.

**Problemas:** frustración por parte de empresas pequeñas, por el largo trámite necesario para conseguir un préstamo.  
- Largo tiempo de espera para obtener una respuesta de un préstamo.

**Soluciones:** préstamos a empresas pequeñas en solo tres días, con tasas de interés justas y personalizadas para cada una.

**Adoptantes tempranos:** empresas pequeñas que necesitan un préstamo para desarrollar su negocio.

**Canales:** página *web*, aplicación para Android. Blog. Redes sociales: *Facebook*, *Twitter* y *LinkedIn*.

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma virtual, servidores, redes sociales.

**Recursos humanos:** científicos informáticos, expertos en finanzas y desarrolladores de tecnología.

**Aliados claves:** no se identifican.

**Propuesta y atributos de valor:** la compañía pretende que la financiación de capital de trabajo, esté disponible para los emprendedores, para que puedan enfocarse en los negocios, en lugar de preocuparse por su flujo de efectivo.

**Aliviadores de dolores:** facilita los trámites para los emprendedores de una forma segura y rápida.

- Mitiga el miedo de no poder cumplir con las tasas de interés, pues están calculadas para cada empresa.

**Fuentes de ingreso:** venta de préstamo a pequeñas empresas.

**Inversionistas:** *Fullerton Financial Holdings, State Bank of India, Bertelsmann India Investments, Yes Bank, Anicut Capital, Darrin Capital Management.*

**Métricas claves:**

- Ciudades en India: más de 950.
- Prestamos desembolsados: más de 20.000.
- Empresas pequeñas: más de 12.500.

## FundBox



URL: [www.fundbox.com/](http://www.fundbox.com/)

Año de fundación: 2012

Ubicación San Francisco, California, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 51 a 100

Inversiones: \$107.500.000 USD

Patentes: 1

**Perfil:** *Fundbox*, simplifica y mejora la forma en que las pequeñas empresas pagan y cobran. De igual forma, aprovecha los conocimientos avanzados, para crear opciones financieras que antes no estaban disponibles y la experiencia del cliente más directa y honesta para las pequeñas empresas.

**Problemas:** verificación de crédito personal, para conseguir fondos dirigidos a su negocio.

- Largo tiempo de espera en la creación de registro.
- Toma de decisión de aprobación, con largos tiempos de espera.

**Soluciones:**

- Sistema de préstamos el cual toma la decisión de aprobación se toma en cuestión de horas, el cálculo se hace gracias a la conexión del software de contabilidad o cuenta bancaria de la empresa para dar una aproximación del negocio.

- Registro en segundos ingresando el correo electrónico y el número de teléfono, luego cree una contraseña para registrarse.
- Fondos de inmediato si es probado, es posible transferir fondos a partir del siguiente día hábil.

**Adoptantes tempranos:** la compañía da a las pequeñas empresas acceso al crédito en corto tiempo, por lo que sus servicios se dirigen a financiar PYMES.

**Canales:** Página web: [fundbox.com/](http://fundbox.com/).

- Facebook: [www.facebook.com/Fundbox/](http://www.facebook.com/Fundbox/).
- LinkedIn: [www.linkedin.com/company/fundbox](http://www.linkedin.com/company/fundbox).
- Twitter: [www.twitter.com/fundbox](http://www.twitter.com/fundbox).

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** métodos y sistemas que permiten a las PYMES tener fondos líquidos de forma inmediata.

- *Software* que permite hacer los estudios de crédito de su negocio, ligándose a la base de datos de la contabilidad del mismo.

**Recursos humanos:** cuenta con profesionales que manejan tecnologías financieras, inteligencia artificial y gestión de la tecnología, profesionales de riesgo de crédito, y estrategia empresarial, abogados, ingenieros de sistemas y administradores, matemáticos, físicos, profesionales de *marketing* y diseño de producto.

**Aliados claves:** firmas de capital de riesgo enfocadas en tecnología amigable con el medio ambiente, internet, computación, dispositivos móviles.

- Firmas centradas en inversiones de mercado y nuevas empresas para consumidores.
- Firmas que apoyan a fundadores excepcionales y sus negocios.

**Propuesta y atributos de valor:** usan tecnología de vanguardia, ciencia de datos y sentido común para crear mejores opciones financieras para las pequeñas empresas.

- Gracias a esta compañía, las pequeñas empresas de los Estados Unidos ya tienen más control sobre sus finanzas y están en mejores condiciones de tener éxito y crecer.
- Más de 70.000 clientes confían sus datos a la empresa.

**Aliviadores de dolores:** ayuda financiera inmediata, revisando el estado del negocio sin tener en cuenta el estado de crédito personal.

- Proporciona créditos de hasta \$100.000 USD.
- Aprobación en pocas horas.
- Al sacar fondos, el dinero es enviado el siguiente día hábil, siendo posible usarlos en *marketing*, contratación, apertura de una nueva ubicación, entre otras.
- Paga entre 12 y 24 semanas, usando débito automático y sabiendo que cada pago incluye parte del monto retirado más el interés.
- Si se paga en menos tiempo la totalidad del dinero, los intereses desaparecen.
- Solo paga lo que usa, sin tarifas de mantenimiento ni inactividad.

**Fuentes de ingreso:** intereses que pagan las empresas pequeñas semanalmente por los créditos solicitados.

**Inversionistas:** *Sound Ventures, Khosla Ventures, FJ Labs, Spark Capital, Entree Capital, Bezos Expeditions, General Catalyst, Shlomo Kramer, Omidyar Technology Ventures, Blumberg Capital.*

**Métricas claves:** no se identifican.

## Funding Circle



URL: [www.fundingcircle.com/uk/](http://www.fundingcircle.com/uk/)

Año de fundación: 2010

Ubicación Londres, Inglaterra, Reino Unido

Cobertura: Reino Unido, Estados Unidos, Alemania y Países Bajos

Empleados: 501 a 1000

Inversiones: \$ 413.200.000 USD

Patentes: No se identifican

**Perfil:** *Funding Circle*, es una plataforma global para préstamos comerciales, en la que los inversionistas otorgan préstamos directamente a pequeñas empresas solventes.

- Al ayudar a la economía a crecer, las empresas pueden acceder a finanzas rápidas, flexibles, transparentes y personalizadas, mientras que los inversores pueden obtener rendimientos estables y atractivos.

**Problemas:** a las pequeñas empresas no se les proporcionan las finanzas para crecer.

- Los inversores de las PYMES obtienen rendimientos pobres.

**Soluciones:** otorga préstamos a las empresas por medio de *Funding Circle*, para mejorar a largo plazo los retornos de los inversionistas.

- Acceso rápido y fácil para financiación de pequeñas empresas.

**Adoptantes tempranos:** pequeñas empresas que quieran acceder a préstamos, simplificando procesos de toma de decisiones, respecto a la aprobación del mismo.

**Canales:** página web: [www.fundingcircle.com/](http://www.fundingcircle.com/).

- Facebook: [www.facebook.com/FundingCircleUS](http://www.facebook.com/FundingCircleUS).

- Twitter: [www.twitter.com/FundingCircleUK](http://www.twitter.com/FundingCircleUK).

**Recursos claves:**

**Recursos tecnológicos:** plataforma de préstamos tradicionales, que crea círculos de financiación.

**Recursos humanos:** cuenta con profesionales de *marketing* global, expertos en expansión de empresas de tecnología, auditores internos, contadores, administradores, profesionales de riesgos, ingenieros de *software* y sistemas.

**Aliados claves:** empresas de inversión que financian empresas en la última etapa de la industria de internet, plataformas de internet que identifican modelos comerciales, firmas de capital de riesgo centradas en la etapa inicial, capital de crecimiento y financiamiento inicial, empresas de inversión que se enfocan en entregar retornos sostenibles a largo plazo.

**Propuesta y atributos de valor:** con una aplicación rápida, un administrador de cuenta, aprueba cuanto puede mantenerse enfocado en el negocio, mientras *Funding Circle* se concentra en los préstamos que requieren las pequeñas empresas para crecer, haciendo las finanzas más simples.

**Aliviadores de dolores:** por medio de la plataforma, es posible calcular un presupuesto instantáneo que permita determinar la aprobación o no del préstamo.

- Las empresas realizan reembolsos mensuales fijos con intereses, que distribuyen a todos los inversores que les prestan.
- Revisa aplicaciones y aprobaciones de empresas solventes, luego paga sus préstamos y procesa los reembolsos para inversores.
- Los inversores usan su cuenta en línea, para prestar fácilmente a cientos de empresas que así lo requieren.

**Fuentes de ingreso:** comisiones e intereses que pagan las empresas por sus préstamos obtenidos, a partir del uso de la aplicación que optimiza el servicio de los administradores y crea sociedades financieras de por vida.

**Inversionistas:** *DST Global, Rocket Internet, Union Square Ventures, Sands Capital Ventures*, socios de *Accel*.

- Tendencias de *Temasek*.
- Empresas de Índice: *Baillie Gifford, British Business Bank*.

**Métricas claves:** número de inversores que han prestado a empresas pequeñas.

- Cantidad de dinero prestado a pequeñas empresas.
- Cantidad de empresas que han crecido desde que les fue realizado el préstamo.
- Rentabilidad promedio anual luego de comisiones y deudas.

## Kabbage



URL: [www.kabbage.com/](http://www.kabbage.com/)

Año de fundación: 2009

Ubicación Atlanta, Georgia, Estados Unidos

Cobertura: Estados Unidos

Empleados: 51 a 100

Inversiones: \$1.600.000.000.000 USD

Patentes: 3

**Perfil:** *Kabbage* ha sido pionera en ser la primera plataforma de datos y tecnología de servicios financieros, para proporcionar fondos totalmente automatizados a las pequeñas empresas en minutos. Esta compañía aprovecha los datos generados, a través de la actividad empresarial, como datos contables, ventas en línea, envíos y muchas otras fuentes, para comprender el rendimiento y ofrecer financiación rápida y flexible en tiempo real.

- A través de su marca *Karrot*, ofrece préstamos simples al consumidor a través de su plataforma automatizada.

**Problemas:** procesos largos y engorrosos de solicitud manual a créditos y préstamos.

- Revisión de los datos crediticios del propietario y no de la empresa.

**Soluciones:** se tiene en cuenta los datos de actividad empresarial, como datos contables, ventas en línea y envíos, entre otras.

- Determina el rendimiento de la empresa y ofrece el valor disponible para el préstamo.

- Ofrece financiación fácil y flexible a las pequeñas empresas.

- A través de *Karrot*, se ofrecen préstamos simples al consumidor, a través de la plataforma de *Kabbage*.

**Adoptantes tempranos:** sus clientes son pequeñas empresas y consumidores que estén interesados en usar sus datos en la solicitud en línea y recibir una respuesta inmediata, con posibilidad de acceso a fondos de capital en el acto.

**Canales:** Página web: [www.kabbage.com/](http://www.kabbage.com/)

- Facebook: [www.facebook.com/KabbageInc](http://www.facebook.com/KabbageInc)

- LinkedIn: [www.linkedin.com/company/kabbage-inc](http://www.linkedin.com/company/kabbage-inc)

- Twitter: [www.twitter.com/KabbageInc](http://www.twitter.com/KabbageInc)

**Recursos tecnológicos:** método legible por computador para implementar un sistema de préstamo o anticipo en efectivo, que puede integrarse al sitio de comercio en línea. Plataforma que permite préstamos de uso en sitios *web* de subastas, y sistemas que posibilitan transferencias rápidas con cuentas bancarias en bancos distintos.

**Recursos humanos:** profesionales enfocados en desarrollo de crédito, pagos y comercio electrónico, especialistas en empresas de transformación, integración y crecimiento, consultores de negocios, financistas, desarrolladores de marcas, consultores financieros, abogados, ingenieros electrónicos.

**Aliados claves:** compañías de servicios financieros líderes en el mundo, empresas de telefonía móvil, telecomunicaciones y televisión digital, firmas de capital de riesgo centradas en *software* y tecnología financiera, empresas que ofrecen servicios de banca, inversiones, seguros de vida y jubilación.

**Propuesta y atributos de valor:** la empresa cuenta con la única plataforma de préstamos en línea totalmente automatizada, diseñada para respaldar el monitoreo continuo de los datos de los clientes. Sirve a pequeñas empresas y consumidores directamente, a través de *kabbage.com* y *karrot.com* y préstamos de energía.

**Aliviadores de dolores:** aprueba las pequeñas y medianas empresas para líneas de crédito de hasta \$250.000 USD con datos comerciales en tiempo real.

- El motor de financiación configurable, revisa miles de datos de los clientes de forma automática para informar la suscripción y la financiación de manera constante.
- Los préstamos de plataforma se definen por un compromiso, con automatización impulsado por datos y tecnología, desde la toma de decisiones inicial hasta la supervisión de riesgos, pagos, comunicaciones.
- La plataforma supervisa continuamente los datos de los clientes, para obtener una imagen precisa de la salud financiera y calcular las líneas de crédito a lo largo del ciclo de vida del cliente.
- El equipo tiene una amplia historia de modelado de datos, lo que colaborará con las organizaciones que desean construir modelos de riesgo de su negocio.

**Fuentes de ingreso:** suscripción automatizada en la plataforma, en la cual se definen desde los parámetros de financiación, hasta la experiencia del usuario para lograr los objetivos de la empresa.

**Inversionistas:** *Credit Suisse, SofBank*. Reclutar socios estratégicos, *BlueRun Ventures, Santander InnoVentures, ING Ventures, Thomvest Ventures, Fondo Enterprise de UPS, Grupo ING*.

**Métricas claves:** cantidad de dinero usado para financiar empresas