



**FACULTAD DE POSTGRADO**

**MACRODATOS Y FINTECH**

**SECCIÓN 12561**

**INVESTIGACIÓN ACERCA DE PEER-TO-PEER (P2P) LENDING: MODELOS  
DE NEGOCIOS E IMPACTO EN AMÉRICA LATINA**

**CATEDRÁTICO: M.SC. WALTER JEREMÍAS LÓPEZ FLORES.**

**TRABAJO REALIZADO POR:**

<b>CARLOS HUMBERTO AGUILAR</b>	<b>11843055</b>
<b>CRISTOPHER JOSE MENDOZA</b>	<b>11943024</b>
<b>JOSE ALBERT ESPINAL</b>	<b>11943124</b>
<b>SAYRA DAMARIS MARADIAGA</b>	<b>11943145</b>

**TEGUCIGALPA, M.D.C.**

**FEBRERO 2021**

# ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO .....	1
1. INTRODUCCIÓN .....	3
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	4
3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	4
4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	5
4.1 Objetivo General .....	5
4.2 Objetivos Específicos.....	5
4.3 Preguntas de la investigación .....	5
5. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
6. MARCO TEÓRICO.....	6
6.1 Marco Regulatorio.....	7
6.1.1 Regulación y Normativa de las FINTECH en Honduras .....	7
7. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	12
7.1 Modelos de negocio del Peer-to-Peer Lending .....	12
7.1.1 Modelo de Negocio Notarial .....	12
7.1.2 Modelo de negocio cuenta – cliente segregado.....	14
7.2 Peer-to-Peer Lending en América Latina.....	16
7.2.1 Peer-to-Peer Lending en México.....	16
7.2.2 Peer-to-Peer Lending en América del Sur.....	17
7.2.3 Peer-to-Peer Lending en América Central .....	19
7.2.3.1 Peer-to-Peer Lending en Honduras .....	20
8. CONCLUSIONES .....	21
9. RECOMENDACIONES .....	22
10. BIBLIOGRAFÍA.....	23

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Barreras de las FINTECH en Honduras .....	10
Ilustración 2: Recomendaciones el funcionamiento de las FINTECH en Honduras .....	11
Ilustración 3: El proceso del modelo notarial .....	12
Ilustración 4: Funcionamiento de la segregación de cuentas en el mercado .....	15

## **ABREVIATURAS UTILIZADAS**

- **A.I.:** Artificial Intelligence, o Inteligencia Artificial.
- **B.C.H.:** Banco Central de Honduras.
- **C.N.B.S.:** Comisión Nacional de Bancos y Seguros de Honduras.
- **C.N.B.V.:** Comisión nacional bancaria y de valores de México.
- **FINTECH:** Finance and Techonology.
- **P2P Lending:** Peer-to-Peer Lending.
- **USAID:** Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.

## RESUMEN EJECUTIVO

El término Peer-to-Peer Lending (Préstamo entre pares), ha sido un término utilizado desde unas décadas, pero con el surgimiento de tecnología apoyada por Inteligencia Artificial (I.A.), se han creado oportunidades de negocio a nivel mundial, que han cambiado la manera en cómo las empresas y las personas naturales obtienen sus créditos.

En América Latina, los países con mayor expansión de FINTECH son México, Brasil, Argentina y Colombia, los cuales los tres primeros tienen marcos regulatorios específicos para dicha modalidad de negocio, y operan en la mayoría de los casos a través de herramientas netamente tecnológicas. El P2P Lending representa un 24%, en la manera que los usuarios adquieren sus préstamos en la región, siendo en su mayoría personas naturales; las modalidades de negocio más utilizadas en de P2P Lending son los modelos del cliente-segregado y notarial, los cuales hacen uso de herramientas para determinar si un usuario puede optar a un crédito a través de un determinado negocio. En Centroamérica, la expansión de las FINTECH ha sido reducida, pero Costa Rica es el país pionero en la creación de empresas innovadoras, con el lanzamiento de organizaciones orientadas a brindar el servicio Peer-to-Peer Lending en su nación, seguido por Guatemala; en Honduras actualmente no se cuenta con una organización, ya sea nacional o internacional, que opere el servicio P2P Lending, pero con la creación de la Mesa sectorial FINTECH por parte de las instituciones reguladoras en el país, el futuro de las empresas tecnológicas e innovadoras está en el horizonte.

### Abstract

The Peer-to-Peer Lending (P2P Lending) term has been used for decades, but with surge of technology such as Artificial Intelligence (A.I), there has been multiple business opportunities around the world, therefore it has created a change on how people and companies acquire their loans. In Latin America, the countries with the most FINTECH companies are: Mexico, Brazil, Argentina and Colombia, which the first three of them have specific laws for those type of businesses, and operate mostly with technological tools. The P2P Lending service represents the 24% of how users get their credits – or loans – in which the vast majority are normal citizens.

The most frequent models used in P2P Lending are, the segregated-client and notarial model, which operate with technological tools to ensure if a potential costumer can apply to a credit within the company. In Central America, the expansion of FINTECH has been moderate, but The Republic of Costa Rica, it's the pioneer in the creation of tech businesses, with the launch of companies that apply the P2P Lending service, followed by Guatemala; in Honduras, there is no data currently of an organization, national or foreign, that supplies the P2P Lending service, however with the creation of the FINTECH Multisectoral Board , by the regulatory entities in the country, the future of tech and innovative companies is near.

***Palabras Clave:*** *Peer-to-Peer Lending (P2P Lending), Inteligencia Artificial, Modelo Notarial, FINTECH.*

## 1. INTRODUCCIÓN

Mediante el presente informe, detallamos el uso del servicio Peer-to-Peer Lending (P2P Lending), los distintos modelos de negocio, las principales empresas que proveedores en América Latina y su consecuente impacto financiero.

La creación de innovaciones bajo la modalidad FINTECH, ha creado oportunidades en distintos rubros, siendo el servicio de préstamos P2P, es una de las modalidades más interesantes, debido a que parten de una premisa en la cual, los usuarios – ya sean personas naturales o jurídicas – pueden tener acceso a empréstitos sin la necesidad de un agente bancario, o un financiera establecido, sino a través de plataformas estructuradas bajo modelos tecnológicos, como ser la Inteligencia Artificial (I.A.) y programaciones estratificadas directamente para determinar un perfil del potencial cliente, y su capacidad de pago, plazos y tasa de interés. En la región Latinoamérica la creación de empresas con componentes FINTECH sigue en crecimiento, por lo que los modelos legales gubernamentales, en algunos países, han sido creados para regular el funcionamiento de dichas entidades, con el fin de salvaguardar la competitividad en los mercados, así como evitar burbujas económicas que generen crisis en el futuro; la integración de las empresas financieras con apoyo tecnológico ha crecido de manera exponencial durante la última década, lo que ha generado que los países de la región generen leyes orientadas a incrementar las oportunidades de negocio. En el caso específico de Honduras, actualmente se están dando los primeros acercamientos para concretar una regulación para el establecimiento de FINTECH, y a través de una mesa multisectorial dentro de dicha rama, apoyado por el Banco Central, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).

## **2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El crecimiento de la industria de la tecnología y las opciones de inversión en el mercado, han generado la creación de opciones novedosas y cada vez mas accesibles a los usuarios, ya sean personas naturales o jurídicas, por lo que es importante conocer las distintas formas de fondeo que existen, así como las características que ofrecen en comparación de los modelos tradicionales.

Las entidades bajo el modelo FINTECH, cada vez generan mayor suspicacia para las nuevas generaciones, por lo que es importante conocer si la industria de las finanzas tecnológicas puede brindar respuesta a la incesante necesidad de captar fondos para crear nuevos negocios, o para la compra de artículos o bienes, sin realizar trámites bancarios arcaicos. A partir de la premisa de conocer estas herramientas, se plantea desarrollar un esquema que pueda brindar una visión a los usuarios de las herramientas a las que pueden acceder, para conseguir empréstitos, en América Latina.

## **3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

La importancia de conocer el funcionamiento de las FINTECH, específicamente de las empresas que brindan el servicio Peer-to-Peer Lending, en la región de América Latina, así como los modelos de negocio aplicables, radica en la variedad de opciones a los cuales un usuario puede tener acceso para captar fondos de manera expedita y mediante el uso de tecnología vanguardista.

Es viable, y a un costo mínimo, conocer acerca de las herramientas que nos ofrece el P2P Lending, debido a que el estudio de las variables y aplicabilidad del criterio de selección que utilizan las empresas no representa un coste directo – más que la conexión estable a internet – por lo que profundizar en el conocimiento de los distintos modelos en el cual opera el servicio, no requiere recursos monetarios.



## **4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **4.1 Objetivo General**

- Describir las principales empresas que ofrecen el servicio Peer-to-Peer Lending, marco regulatorio y modelo de negocios, en América Latina, en la última década.

### **4.2 Objetivos Específicos**

- Detallar el marco regulatorio y normativa de las FINTECH en la región de América Latina, con énfasis en Honduras.
- Referir las organizaciones que ofrecen el servicio Peer-to-Peer Lending en América Latina y su impacto financiero en la región.
- Especificar el funcionamiento de los modelos de negocio del Peer-to-Peer Lending, con énfasis en la región de América Latina.

### **4.3 Preguntas de la investigación**

- ¿Cuál es la normativa o marco regulatorio de las FINTECH en América Latina, y específicamente en Honduras?
- ¿Cuáles son las principales organizaciones que ofrecen el servicio Peer-to-Peer Lending en la región de América Latina?
- ¿Cuáles son los tipos de modelo de negocio del servicio P2P Lending aplicables en América Latina?

## **5. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

La presente investigación tiene un enfoque cualitativo, de categoría descriptiva de los tipos de modelos negocio y principales empresas que proporcionan el servicio Peer-to-Peer Lending en América Latina, en los últimos años.

El estudio tiene un diseño no experimental, transversal, y con un método de recolección de información a través de revisión bibliográfica, de especialistas en la temática.

## 6. MARCO TEÓRICO

Para brindar un concepto concreto de la industria FINTECH, es necesario desarrollar un concepto de dicho termino, y su fusión se deriva de las palabras inglesas “*Finance*” y “*Technology*”, y es un concepto que aglutina aquellas empresas financieras tecnológicas que tratan de aportar nuevas ideas y que reformulan gracias a las nuevas tecnologías de la información, las aplicaciones móviles o el Big-Data, la forma de entender y prestar los servicios financieros. (Innovation & Entrepreneurship Business School, 2021). Uno de los aspectos relevantes a conocer, es el termino “Inteligencia artificial”, debido a que es utilizado para crear modelos predictivos de acuerdo a comportamientos y programación estratifica; el termino se define como “la combinación de algoritmos planteados con el propósito de crear máquinas que presenten las mismas capacidades que el ser humano. Una tecnología que todavía nos resulta lejana y misteriosa, pero que desde hace unos años está presente en nuestro día a día a todas horas.” (Iberdrola, S.A., 2021).

### ***Peer-To-Peer Lending***

El termino “Peer to peer” – o su abreviatura P2P – es un termino computacional que se describe de acuerdo, al Diccionario de Cambridge, como una herramienta “que implica compartir archivos u otros recursos entre computadoras conectadas a través de una red, en lugar de usar un servidor central (computadora central que almacena archivos)”. (Cambridge University Press, 2021).

Por lo que, partiendo del concepto matriz, se conceptualiza en finanzas el concepto de “Peer-to-peer Lending”, el cual el Diccionario de Cambridge conceptualiza como “Los préstamos entre pares implican el uso de sitios web especializados que reúnen a prestamistas y prestatarios individuales adecuados”. (Cambridge University Press, 2021). El término “P2P Lending”, también puede describirse según The ESIC Business & Marketing School (2021) como un servicio que “se utiliza para describir operaciones, donde un grupo de inversores proporciona un préstamo (garantizado o sin garantía) a un prestatario: consumidor o negocio. (E.S.I.C BUSINESS & MARKETING SCHOOL., 2021). El termino ha sido utilizado desde la década de 1990, pero con el crecimiento de la industria tecnológica, las modalidades de este tipo de servicio se han incrementado a nivel mundial.

## ***Modelos P2P Lending***

Un modelo vanguardista utilizado por empresas a nivel mundial, es el modelo de cuenta-cliente segregado, el cual es descrito como “Una conexión que permite el intercambio de archivos entre computadores sin que medie la acción de un tercero. Este modelo de red aplicado a los negocios permite la comercialización directa de productos y servicios: cliente-comprador, usando la tecnología como plataforma de intermediación.” (DESTINO NEGOCIO, n.d.). En su artículo sobre El Peer to Peer Lending, el profesor Francisco Isidro menciona que es “la descentralización, un escenario donde partida y contrapartidas financieras operan al mismo nivel (pares) en ausencia de un tercer elemento centralizador”. (Isidro, 2020). Otro factor de ventaja de las plataformas Peer-to-Peer Lending es la percepción de que, al vincular directamente a prestatarios y prestamistas, ofrece una forma de financiación más socialmente beneficiosa, sin las preocupaciones de los bancos y otros intermediarios financieros convencionales de que explotan su poder de mercado, y perseguir el beneficio sin tener en cuenta adecuadamente los intereses de sus propios clientes. Adicionalmente, otro factor que les genera competitividad a las plataformas de préstamos entre personas es la ligereza de sus procesos. Todas las transacciones, desde la creación de la cuenta hasta los movimientos de dinero, se las realiza a través de internet y dispositivos móviles sin la necesidad de acudir a agencias o llenar grandes solicitudes de crédito con abundante papeleo. En un estudio realizado en Reino Unido, se determinó que la mayor motivación para no acceder a fondos a través de los bancos son los largos procesos de solicitud y la falta de una garantía crediticia. (Collins, 2013).

## **6.1 Marco Regulatorio**

### **6.1.1 Regulación y Normativa de las FINTECH en Honduras**

Según el informe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), “América Latina 2018: Crecimiento y consolidación de la tecnología Financiera en Latinoamérica”, Honduras es uno de los países latinoamericanos que se encuentra más atrasado en el desarrollo de la actividad FinTech, siendo México y Brasil los países latinoamericanos que han tomado la delantera en este ramo de actividad. (B.I.D., 2018). Sin embargo, se han hecho esfuerzos para promover la inclusión financiera, la facilitación de negocios financieros y menores costos por transacción, con el fin de incentivar la transformación del sector financiero en Honduras.

(Santos, 2021) en su editorial Innovación Financiera en Honduras, describe que, sobre el escenario del acápite anterior, se crea el Marco Regulatorio de las Instituciones No Bancarias que brindan servicios de pago utilizando Dinero Electrónico, conocidas como INDEL. En septiembre del año 2015 se publicó en el Diario Oficial La Gaceta el Decreto No. 46-2015 contentivo de la Ley de Sistemas de Pago y Liquidación de Valores y seguidamente, en febrero del año 2016, el Acuerdo No. 01/2016 que aprobaba el Reglamento para la Autorización y Funcionamiento de las Instituciones No Bancarias que brinda servicios de pago utilizando Dinero Electrónico, y en julio del mismo año (2016), la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) aprueba las Normas para la Supervisión de las Instituciones No Bancarias que brinda servicios de pago utilizando Dinero Electrónico. Estos cuerpos normativos introducen por primera vez en Honduras, los términos “billetera electrónica”, “Circuito de Transacciones Móviles (CTM)”, “dinero electrónico”, “Institución No Bancaria que brinda servicios de pago utilizando Dinero Electrónico (INDEL)”, entre otros.

La legislación referida anteriormente regula la constitución, operación, funciones y prohibiciones de las Instituciones No Bancarias que brindan servicios de pago utilizando Dinero Electrónico (INDEL) y las define así: “Persona jurídica de naturaleza pública o privada que ofrece los servicios de transferencias de fondos y operaciones de pago de bienes o servicios, mediante el uso de dispositivos móviles en forma de dinero electrónico (que deberá ser almacenado en una billetera electrónica).” A finales del año 2019, el BCH autorizó el funcionamiento de la primera Institución No Bancaria que brinda servicios de pago utilizando Dinero Electrónico (INDEL); después de más de 3 años de solicitada dicha autorización y de la realización y acreditación de un sin número de requisitos que exige la Ley. Por su parte, La Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), en apego a los mandatos legales, mejores prácticas internacionales y atendiendo el surgimiento de nuevos productos financieros tanto a lo interno del Sistema Supervisado, así como al surgimiento de Empresas Tecnológicas en el desarrollo de innovaciones financieras que bien se pueden convertir en competencia directa del Sistema Financiero o aliados estratégicos del mismo, como está sucediendo en la actualidad; ha adoptado un enfoque proactivo por medio de la creación del Comité Fintech e Innovaciones Tecnológicas (CFIT) por medio de la resolución GRI No.119/21-02-2019; como un Órgano a lo interno de la CNBS que tiene como objetivo primordial la promoción de la innovación reguladora y supervisora para el desarrollo de

productos y servicios financieros por medio de tecnologías orientadas a la profundización financiera y protección de los usuarios.

El Comité se ha convertido en el punto de contacto entre las instituciones supervisadas, sociedades y emprendedores que promuevan la prestación de canales alternos innovadores de servicios financieros.

La integración del Comité Fintech e Innovaciones Financieras está definida en la Resolución GRI No.119/21-02-2019, dónde establece que la misma será integrada de la siguiente forma:

- Dos (2) representantes de la Gerencia de Estudio
- Un (1) representante de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras
- Tres (3) representantes de la Gerencia de Riesgos, uno de los cuales fungirá como secretario del Comité.
- Un (1) representante de la Gerencia de Protección a Usuario Financiero
- Un representante de Asesoría Legal cuando corresponda.

Estos Comités junto a un grupo de FinTech de Honduras, conforman las “mesas técnicas de innovación financiera” propuestas por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Estas mesas técnicas son plataformas de interacción, cooperación y coordinación entre los sectores públicos, privados y académicos de Honduras, integradas por especialistas interesados y relacionados al tema innovación, cuyo principal objetivo es buscar soluciones innovadoras financieras que beneficien a los usuarios y en general, a todos los participantes del sector financiero. El Gobierno Central no se ha quedado atrás frente a la innovación tecnológica y ante la emergencia del COVID-19, ha instruido la simplificación de procedimientos administrativos a través de la implementación del Gobierno Digital y mediante Decreto 33-2020 que contiene la Ley de Auxilio al Sector Productivo y a los Trabajadores ante los Efectos de la Pandemia Provocada por el Covid-19, autoriza al Banco Central de Honduras (BCH) y al Banco Hondureño de la Producción y Vivienda (BANHPROVI), la contratación directa de billeteras electrónicas u otros mecanismos electrónicos, que permitan el acceso a crédito a la Micro y Pequeña empresa de manera expedita y segura en todos los sectores productivos del país mediante las tecnologías de la información y la comunicación.

Con el desarrollo e implementación de nuevas tecnologías y ante la situación económica en la que se encuentra actualmente el país producto de la pandemia por COVID-19, la innovación financiera es definitivamente un tema con gran potencial, en el que vale la pena inmiscuirse, impulsar e incentivar. El país debe adaptarse a los cambios y aprovechar las oportunidades que representa la innovación financiera, que, sin duda, viene para mejorar la vida de todos los hondureños, tanto para los prestadores de servicios como para los usuarios, y, en consecuencia, aquellos prestadores de servicios tradicionales que no logren adaptarse a los avances tecnológicos y no ofrezcan soluciones eficaces a los usuarios quedarán como parte de la historia.

No obstante, en la actualidad, no existe un marco regulatorio consolidado que regule la industria Fintech en el país, por lo que, en el año 2021, (Rojas & De León, 2021). describen las barreras regulatorias de la industria de Fintech en Honduras:

Barreras	Servicios Fintech	Políticas Habilitadoras	Tecnologías Habilitadoras
<b>Inexistencia</b>	Pagos: No existe norma específica que regule condiciones de competencia para todos los servicios de pago. Solamente para los regulados por Reglamento INDEL (emisores y operadores de servicios de pago con dinero electrónico)	Protection de datos: Indefinición sobre reglas para compartir datos entre proveedores perjudica los consumidores	APIs: Indefinición normativa sobre APIs "abiertos" o lineamientos para su uso por empresas prestadoras de servicios fintech, con privacidad y seguridad, limita acceso de operadores
	Crowdfunding: Ley de Mercado de Capitales no regula emisión de ofertas hechas a través de plataformas digitales, lo que perjudica al pequeño inversionista	Ciberseguridad: Los estándares mínimos establecidos en la reforma del Código Penal en 2019 aun no han sido aplicados en tribunales. Honduras tampoco es miembro de convenciones internacionales en ciberseguridad	No hay normativa sobre producción de data mediante Inteligencia Artificial y uso de algoritmos
<b>Incertidumbre</b>	Pagos: inclusión de las transacciones con dinero electrónico en la lista de los sistemas de pago de la Ley de Sistemas de Pago y Liquidación de Valores genera incertidumbres sobre los	Firma Electronica y KYC: La temporalidad de la Ley de Auxilio 2020 (donde se hacen cambios que facilitan el uso de dicha firma) crea la duda de su permanencia en el tiempo.	

*Ilustración 1: Barreras de las FINTECH en Honduras*

<b>Requisitos excesivos</b>	Pagos: Capital inicial exigido para ser autorizado (aprox. \$1.5M) es excesivo, especialmente considerando que se exige a los emisores crear fideicomiso que respalde el 100% del dinero electrónico emitido	Acceso a Infraestructura: No hay estándares precisos para la tercerización e interoperabilidad. Tampoco hay normas para resolver conflictos de interpretación en casos de tercerización. Tampoco hay normas para regular discriminación contra operadores independientes por el uso de plataformas de pagos	Computación en la Nube: La norma de la CNBS permite la contratación de datos fuera del país pero exige que parte de la información de los clientes se mantenga en Honduras, lo que encarece prestación de servicios y no crea seguridad adicional. Además, se pide guardar información en papel durante 5 años.
	Pagos: Obligación de depositar 10% del capital requerido y exigencia de que sea totalmente pagado para ser autorizado solo permite ingreso de operadores bancarios, no de startups innovadoras		Biometría: Las normas existentes sobre identidad no están adaptadas al avance tecnológico que reconoce distintas formas de identificación personal

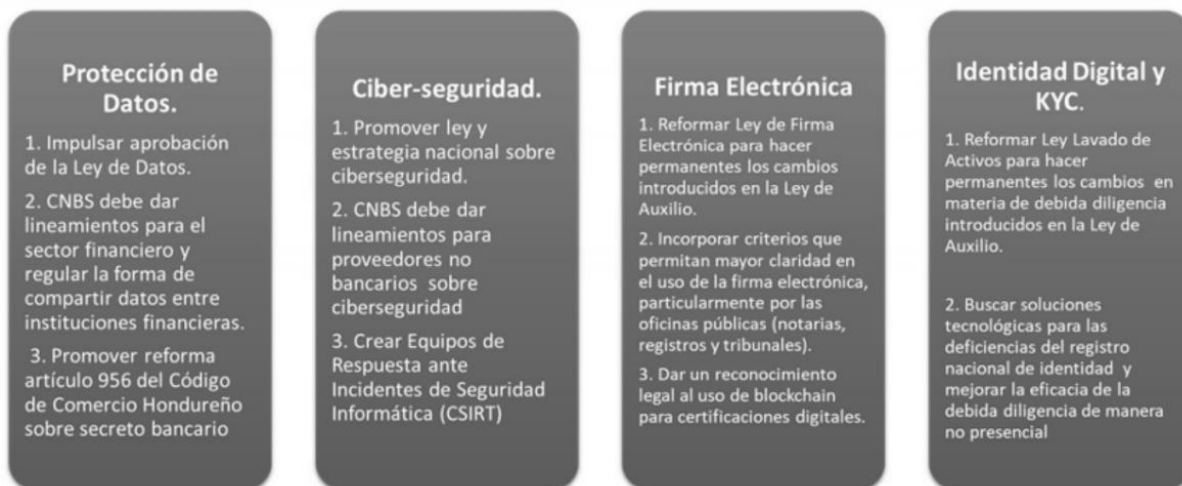
*Fuente: Estudio del Marco Regulatorio de la Industria de Fintech en Honduras.*



Asimismo, describen las barreras conductuales enunciadas a continuación:

7. Los accionistas de la infraestructura de pagos (CEPROBAN) se resisten a otorgar acceso a proveedores no bancarios, como ser “TIGO Money”.
8. No hay cultura de colaboración entre bancos y empresas FINTECH.
9. No hay colaboración entre las empresas FINTECH y la única empresa de telecomunicaciones que opera un servicio de pagos con dinero electrónico (“Tigo Money”).
10. Banca Abierta: No existen mecanismos establecidos para la colaboración entre la banca y los operadores FINTECH, programas de innovación abierta o centros de innovación. (Rojas & De León, 2021).

En este sentido, Rojas L., De León I. (2021) plantean una serie de recomendaciones para asegurar el buen funcionamiento de las FINTECH en Honduras:



*Ilustración 2: Recomendaciones el funcionamiento de las FINTECH en Honduras*

## 7. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

### 7.1 Modelos de negocio del Peer-to-Peer Lending

#### 7.1.1 Modelo de Negocio Notarial

Es un modelo de negocios en el que la plataforma en línea actúa como intermediario entre el inversor y el prestatario. El prestatario visita una plataforma en línea y envía el formulario de solicitud de préstamo completo.

El perfil de riesgo del prestatario se analiza utilizando las pautas de suscripción del banco emisor del préstamo y se aprueba la solicitud. Los requisitos de préstamo del prestatario generalmente se enumeran en el sitio web de la plataforma para que los inversores los examinen y financien. Posteriormente el banco emisor transfiere el monto del préstamo al prestatario. Una vez que se desembolsa el préstamo, el prestatario utiliza los fondos de los inversores para comprar el préstamo del banco emisor.

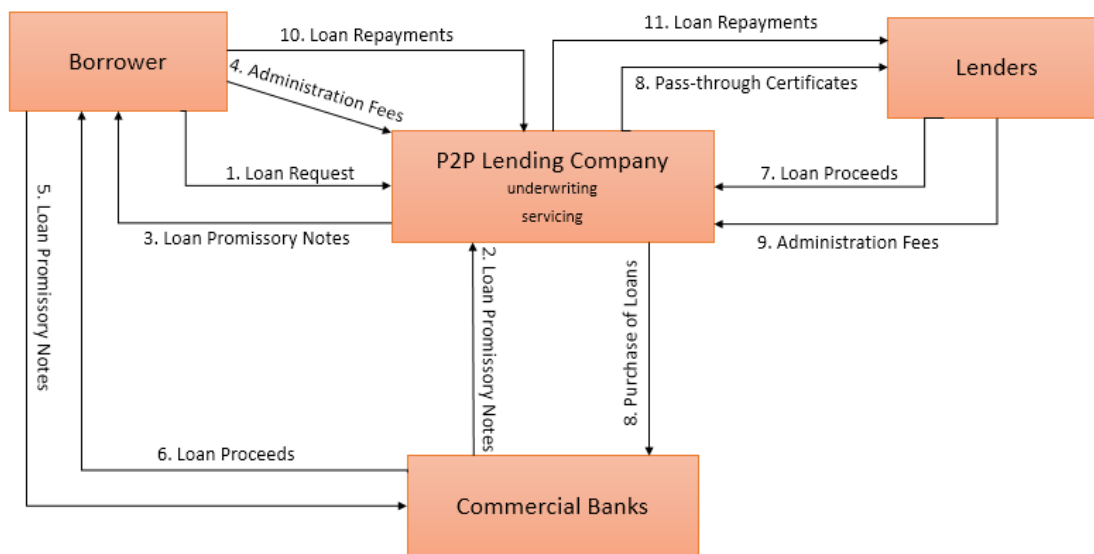


Ilustración 3: El proceso del modelo notarial

El proceso del modelo notarial, del Peer-to-Peer Lending (P2P), se detalla a continuación:

1. El prestatario primero presentó su solicitud de préstamo en el sitio P2P.
2. La empresa P2P luego envía la solicitud de préstamo a un banco comercial asociado con la empresa, el banco sanciona el préstamo y emite un pagaré del préstamo a la empresa.
3. A continuación, la empresa reenvía el pagaré al prestatario.



4. La compañía luego cobra sus tarifas de amonestación al prestatario.
5. El prestatario envía el pagaré al banco emisor.
6. El banco paga a cambio el monto del préstamo prometido al prestatario.
7. Mientras tanto, la empresa incluye la solicitud de préstamo en su sitio web, para que los prestamistas la vean y anticipen fondos para financiar la solicitud de préstamo.
8. Si hay fondos suficientes con la empresa de los prestamistas, la empresa compra inmediatamente los créditos por cobrar del banco comercial. Y las emisiones pasan a través de certificados (PTC) a los prestamistas en proporción a su fondo en un solo préstamo.
9. En este momento, la empresa cobra sus tarifas de administración a los prestamistas.
10. En el momento del reembolso de los préstamos, los prestatarios pagan a la empresa para cancelar sus deudas.
11. Que se pasan a las cuentas de las prestamistas mantenidas con la empresa para financiar transacciones de préstamos adicionales o retiros por parte de los prestamistas.

***Riesgos sobre este modelo:***

- El principal factor de riesgo asociado con las plataformas de préstamos P2P es que no están obligadas a realizar ningún pago al prestamista si el prestatario del préstamo incumple.
- Falta de transparencia en la forma en que los préstamos se han categorizado por grados (la clasificación varía desde grados de bajo riesgo / recompensa baja hasta grados de alto riesgo / recompensa alta)
- Categorización de acuerdo con la solvencia crediticia del prestatario e ineficiencias en los modelos de calificación de riesgo crediticio / Los algoritmos utilizados por las plataformas de préstamos han generado dudas sobre la calidad crediticia y la calificación de esta industria de préstamos sin garantía.
- Préstamos predatorios: al ser un mercado en línea, es posible que los prestatarios sin conocimientos financieros no estén al tanto de las opciones financieras disponibles y se ajusten a las opciones que ofrece el prestamista de la plataforma.
- Riesgo de crisis financiera.

***¿Como mitigar los riesgos?:***

- Identificando el riesgo en la etapa de prospección. Los prestamistas del mercado podrían utilizar la gestión de casos o el marcado basado en el motor de reglas para identificar a los prestatarios de alto riesgo de conducta en la etapa de incorporación.
- Adoptar una cultura de riesgo que promueva la compensación vinculada a la satisfacción del consumidor.
- Utilizar I.A. para predecir transacciones e incidentes de alto riesgo antes de que sucedan.

***Ventajas:***

- Tasas de interés bajas.
- Proceso es simple y rápido.
- Malas calificaciones de crédito no descartan a un prestatario.
- Consolidación y refinanciamiento de deuda.

**7.1.2 Modelo de negocio cuenta – cliente segregado**

El objetivo de las cuentas bancarias segregadas es identificar claramente los fondos como pertenecientes a un cliente particular y garantizar que la empresa nunca pueda interferir en los fondos de los clientes. Por ejemplo, si la empresa de divisas cayera en quiebra, los fondos de los clientes estarían completamente protegidos y no podrían ser reclamados por los acreedores de la empresa financiera. Esta práctica asegura que los fondos son inequívocamente identificados como pertenecientes a un cliente particular, totalmente independientes de los activos propios de la empresa. (KANTOX, n.d.).

***Regulación Cuenta-Cliente Segregada***

Han sido numerosas las medidas regulatorias que han contribuido a dotar de seguridad a los inversores, como ser:

La cuenta de los clientes en las plataformas debe estar segregada del balance de la sociedad. ¿Por qué? Para que en el caso de que una plataforma quiebre o concurse, el efectivo de los clientes no se vea afectado. Para ello se ha elegido algo muy británico, y es que las plataformas tengan unas cuentas especiales, de “trust”, abiertas en un banco (típicamente Barclays), que constituyen patrimonios segregados completamente del de la sociedad. En Estados Unidos han llegado a conclusiones parecidas a través de instrumentos diferentes. En concreto, en Estados Unidos las plataformas de Marketplace lending han constituido trusts,

sociedades en las que se encuentran los activos de clientes, de nuevo segregados del patrimonio de las plataformas.

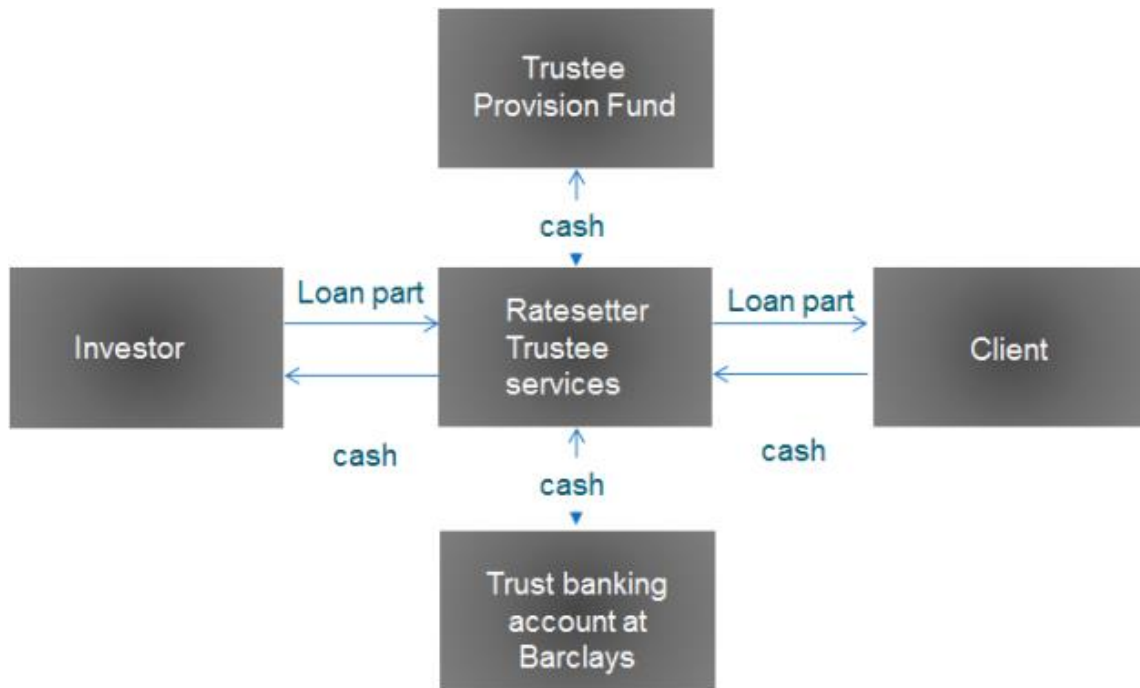


Ilustración 4: Funcionamiento de la segregación de cuentas en el mercado

### ***Funcionamiento de la segregación de cuentas en el mercado inglés.***

Necesidad de tener un back up servicer. El servicer es habitualmente la plataforma. Es el gestor de la misma, y quien se encarga de gestionar los pagos, cobros y de registrar los préstamos. (INDEXA LENDING, 2006). En este sentido, los reguladores podrían imponer restricciones de mercado similares a la Autoridad de Conducta Financiera, que limitarían las promociones financieras directas a los inversores que:

- Están certificados o se auto certifican como inversionistas sofisticados.
- Están certificados como inversionistas de alto valor-neto.
- Confirman, antes de recibir una promoción específica, que recibirán asesoramiento en materia de inversiones o servicios de gestión de inversiones regulados de una persona autorizada.

## 7.2 Peer-to-Peer Lending en América Latina

En la región latinoamericana la expansión de las FINTECH, ha sido exponencial en la última década, pero la modalidad de solicitar empréstitos de manera convencional en organizaciones financieras, sigue siendo potente, de acuerdo al (B.I.D., 2018), “El 75% de los usuarios operan bajo el modelo tradicional de préstamos, mientras que el 25% restante utilizan el modelo P2P Lending”. Del total de los usuarios, el 14.1% son préstamos, bajo la modalidad P2P a consumidores – personas naturales, mientras que el 11.3% son préstamos solicitados por negocios, bajo la modalidad antes descrita.

Cabe resaltar que la plataforma de financiación alternativa – P2P Lending– tiene un desarrollo significativo en mercados financieros, como ser Colombia, Brasil, Argentina y México, con regulaciones estratificadas. De acuerdo al documento *América Latina 2018 Crecimiento y Consolidación*, publicado por el Banco Interamericano de Desarrollo, se especifica que “5 países concentran el 86% del total de la actividad Fintech de la región: Brasil, con 380 emprendimientos FINTECH operativos, un 33% del total, México, con 273 emprendimientos FINTECH, abarcando un 23% del total, Colombia, con 148 emprendimientos del total, un 13%, Argentina, con 116 emprendimientos identificados, lo que supone un 10% del total, Chile, con 84 emprendimientos FINTECH en el país, un 7% del total.” (B.I.D., 2018).

### 7.2.1 Peer-to-Peer Lending en México

Los Estados Unidos Mexicanos, es uno de los países en la región con mayor crecimiento en la industria FINTECH, específicamente en la modalidad “P2P Lending”, en el cual encontramos que existe una normativa regulatoria, liderada bajo La Comisión Nacional Bancaria y de Valores en México, en la Ley para regular instituciones de tecnología financiera, Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 9 de marzo de 2018, con el objetivo de regular las operaciones financieras tecnológicas a nivel federal. (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2018). La primera comunidad regida bajo la ley anterior descrita, de servicios financieros entre personas en México (“P2P Lending”) y la primera en América Latina es “**Kubo Financiero**”, en la cual ofrece servicios de crédito a clientes con un buen puntaje de crédito, con tasas de interés y plazos competitivos en el mercado financiero.

Una de las ventajas de la plataforma “Kubo” es que los inversionistas obtienen mejores rendimientos por sus inversiones, la cual es de recién creación, en el año 2012 por Vicente Fenoll, Alfredo Acevedo y Rogelio Monroy, en la ciudad de México, con un tamaño aproximado actualmente de 100 empleados. De acuerdo al documento *“Innovaciones que no sabías que eran de América Latina y el Caribe”*, publicado por FINNOVISTA y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Kubo Financiero cuenta con una tasa de interés anual promedio del 30.26%, y se han otorgado aproximadamente 6.700 préstamos, equivalentes a \$159 millones de pesos mexicanos; ingresos anuales de entre 500 mil a 2 millones de dólares estadounidenses, con financiación percibida de inversores, como ser Alta Ventures, Capital Invent y Vander Capital Partners, entre otros inversionistas ángeles, de entre 6 a 15 millones de dólares americanos. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2017).

En México, existen otras entidades especializadas en la modalidad P2P Lending, en las que se destaca la empresa FINTECH “*Kueski*”, la cual tiene a disposición modalidades de efectivo inmediato, con préstamos de hasta 2.000 pesos mexicanos, de manera sencilla y expedita, con solo ingresar a su sitio web, y completar un proceso de registro con datos básicos de una persona adulta (datos demográficos: nombre, edad, sexo) y como requisitos primordiales ser de nacionalidad Mexicana y tener una cuenta bancaria para realizar el crédito de los fondos. El proceso de acreditación de los fondos, después de realizar un análisis financiero apoyado por Inteligencia Artificial (AI), tarda máximo dos horas, a la cuenta bancaria proporcionada en el registro inicial. De acuerdo al B.I.D., “Kueski”, logro colocar en 2016 25 millones de dólares, en el mercado bursátil a través de la emisión de deuda, lo que genera que la compañía pueda brindar el servicio de P2P Lending a mayor número de usuarios en el país, y posicionarse en el mercado de manera eficiente. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2017).

## **7.2.2 Peer-to-Peer Lending en América del Sur**

### **1) Argentina**

El crecimiento de las FINTECH en América del Sur ha sido cuantioso en los últimos años, siendo la Republica de Argentina, un líder en la creación de opciones de negocio tecnológicas novedosas y vanguardistas. Según La “Estrategia Nacional de Inclusión Financiera” (ENIF), generada por el Ministerio de Hacienda de dicho país, publicada en el boletín oficial de

agosto 2019, se estima que “el conjunto de empresas financieras con fuerte componente tecnológico tiene un crecimiento exponencial”, pero solo un 50% de la población económicamente activa se encuentra bancarizada, por lo que la inclusión de propuestas FINTECH podrían incrementar el uso de herramientas y acceso a opciones competitivas de mercado. En enero de 2020, el Banco Central de la República Argentina (BCRA), emitió la comunicación “A” 6885, para la creación del “Registro de proveedores de servicios de pago”, la cual es la premisa para la regulación de las FINTECH en dicho país. (Grupo App S.A., 2021).

Una de compañías que prestan el servicio de P2P Lending en el país, es “**Afluenta**”, la cual de acuerdo a su página web, se denomina como “*La primera red de préstamos peer-to-peer (P2P) de América Latina*” (Afluenta S.A., 2021), la cual hasta en la actualidad no tiene un espacio físico para atención a sus clientes, pero funciona con el apoyo de talento humano e Inteligencia Artificial. Los créditos otorgados a través de Afluenta se amortizan entre 12 y 48 meses, con cuotas mensuales y tasas de interés competitivos en el mercado, con el objetivo de ser una opción viable para sus usuarios. Afluenta cuenta con alianzas estratégicas con compañías con presencia global como ser Equifax, Nicholson, Deloitte, entre otras, y de acuerdo al artículo “*Innovaciones que no sabías que eran de América Latina y el Caribe*” publicado por el B.I.D. y FINOVISTA, en 2016, logro captar 8 millones de dólares americanos, por parte de sus inversores para expandir sus operaciones y cartera de clientes, la cual hizo historia en la región en el 2013, con 9,000 inversiones en créditos utilizando la modalidad P2P Lending, alcanzando transacciones por más de 3,700,000 millones de dólares. (Afluenta S.A., 2021).

## 2) Brasil

En América del Sur, Brasil también ha generado opciones de FINTECH, destacándose especificando en el modelo P2P Lending, la compañía “**Creditas**”, la cual es descrita en su sitio oficial como una plataforma digital que actúa como corresponsal Bancario y Sociedad de Crédito Directo para facilitar el proceso de contratación de préstamos. *Creditas* es denominado un corresponsal bancario y compañía de crédito directo, por lo que se rige bajo los lineamientos de la Resolución N ° 3.954 y como Compañía de Crédito Directo, la Resolución 4.656, ambas del Banco Central de Brasil. (Creditas Soluções Financeiras Ltda.,

2021). El 26 de abril de 2018, el Consejo Monetario Nacional de dicho país, promulgó la regulación que permite realizar ciertos tipos de transacciones a través de las tecnologías FINTECH de crédito mediante plataformas electrónicas de préstamos sin la necesidad de una intermediación bancaria, incluido el préstamo entre pares (P2P Lending). Conforme a la nueva regulación, la FINTECH de crédito puede clasificarse como (a) una compañía de préstamo Peer-to-Peer (“SEP” por sus siglas en portugués), si su propósito es facilitar transacciones de créditos entre pares, o (b) una compañía crédito directo si su objeto social es, entre otros, realizar transacciones de préstamos en las que su propio capital sea el único origen de los fondos. (Lloreda & Camacho & CO., 2021).

La plataforma funciona a través de herramientas apoyada en Inteligencia Artificial (AI), realizando una solicitud de crédito con un monto mínimo de 30.000 reales brasileños, e ingresando datos personales del usuario (nombre, fecha de nacimiento, sexo, correo electrónico, número telefónico y cuenta bancaria). Una vez se realiza el análisis financiero, se procede a la acreditación de los fondos de manera directa, con una tasa de interés y plazos competitivos. Los préstamos solicitados en “Creditas” puede ser para financiar la compra de automóviles, viviendas, prestamos con garantía, entre otros. Creditas enmarcado en la normativa vigente en Brasil, logro en mayo de 2018, de acuerdo al documento *Innovaciones que no sabias que eran de América Latina y el Caribe*, publicado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y FINOVISTA, captar 19 millones de dólares americanos para expandir sus operaciones y alcanzar un mercado más amplio, gracias al apoyo de inversores como ser IFC, Naspers, Kaszek Ventures, Redpoint e Ventures, entre otros. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2017).

### **7.2.3 Peer-to-Peer Lending en América Central**

#### **1) Costa Rica**

En la región central del continente americano, específicamente en La Republica de Costa Rica, la industria de las FINTECH ha ido creciendo a través del último quinquenio, siendo en la actualidad uno de los mercados con mayor apertura para la creación y atracción de empresas FINTECH internacionales a su país, en la región central. De acuerdo al documento “FINTECH en Costa Rica: Hacia una evolución de los servicios financieros” publicado por el B.I.D. y FINOVISTA, actualmente no se cuenta con un marco regulatorio establecido para

las FINTECH en el país centroamericano, sin embargo el Banco Central de Costa Rica ha emitido resoluciones referentes al uso criptomonedas expresando de manera textual: “*al no ser emitidas por un banco central extranjero no pueden ser consideradas como moneda o divisa extranjera bajo el régimen cambiario, razón por la cual no están cubiertas por la seguridad que ofrece la intermediación cambiaria ni la libre convertibilidad de la moneda*”. Ante esta situación, el Banco Central manifestó que toda persona que adquiriera este tipo de activos digitales lo hará bajo su propia responsabilidad, y que estas operaciones no están contempladas bajo ninguna regulación bancaria ni por los mecanismos de pagos autorizados. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2019).

A principios del año 2021, a través de un lanzamiento oficial, se presenta, la FINTECH originaria de dicho país, la empresa “**Monifai**” perteneciente a YNV Group, con la finalidad de ofrecer servicios de créditos en línea y planes para a futuro brindar financiamiento a pequeñas empresas y profesionales independientes con actividades de servicios. (El Financiero, 2021). El funcionamiento de la empresa es netamente en línea, a través del sitio web oficial o desde la aplicación móvil WhatsApp, en donde el usuario debe registrarse con sus datos personales, incluyendo una cuenta bancaria en caso de que el préstamo sea aceptado. “Monifi” dispone de dos líneas: préstamos express de hasta ₡675.000 (\$1,104.29 dólares americanos) y préstamos personales de hasta ₡8 millones (\$ 13,000 dólares americanos). El desembolso se realiza 24 horas —después de presentados los documentos— en la cuenta bancaria, de una mutual o de una cooperativa que la persona solicitante indique. (El Financiero, 2021).

### 7.2.3.1 *Peer-to-Peer Lending en Honduras*

En Honduras en la actualidad no se cuenta con una empresa que proporcione el servicio P2P Lending, a pesar de que una de las organizaciones FINTECH con mayor expansión a nivel mundial, KIVA, tiene una alianza con la microfinanciera “Prisma de Honduras S.A.”, para financiar prestamos, la modalidad P2P basa su esquema, en la no intermediación de una institución financiera o bancaria. (KIVA, 2021).



## 8. CONCLUSIONES

1. Para concluir, encontramos que a pesar de que el surgimiento de las FINTECH en la región de Latinoamérica es impresionante, no se posee un marco regulatorio para la creación y control de dichas organizaciones, a excepción de México, Colombia, Brasil, Chile, Ecuador y Perú. En Honduras, no se cuenta con una normativa para la regulación de dichas entidades, pero mediante un proceso de establecimiento de una mesa multisectorial FINTECH, y se pretende a futuro establecer normativas para la operatividad de empresas tecnológicas, orientadas a finanzas, con modalidades innovadoras.
2. Por lo tanto, concluimos de acuerdo a nuestra investigación, que una de las principales organizaciones que ofrecen el servicio P2P en América Latina, son: “Afluente”, de Argentina, “Creditas” en Brasil y Kubo en México. La primera, “Afluente” debido a que es la primera entidad de América Latina en ofrecer el servicio P2P Lending, y fue la primera organización en la región en contar con mas de 9.000 transacciones de empréstitos de manera simultánea. La segunda, “Creditas”, debido a que logro captar 19 millones de dólares americanos en 2017, para expandir su cartera por parte de inversores internacionales. La tercera compañía, “Kubo”, debido a que logro posicionar más de 6.700 créditos, equivalente a 159 millones de pesos mexicanos; de igual forma, logro captar entre 6 a 15 millones de dólares americanos por parte de inversores ángeles.
3. Para finalizar, inferimos que los principales modelos de negocio del servicio P2P Lending, son el modelo Notarial y el modelo Cuenta-cliente segregado. El primero es un modelo en el que la plataforma en línea actúa como intermediario entre el inversor y el prestatario. El modelo cuenta-cliente segregado tiene como objetivo que las cuentas bancarias estén segregadas para identificar los fondos como pertenecientes a un cliente particular y garantizar que la empresa nunca pueda interferir en los fondos de los clientes.
4. Como conclusión general de la investigación, inferimos que con los modelos alternativos de préstamos ganando importancia debido a la conveniencia, la creatividad y el crecimiento tecnológico, los prestamistas P2P están aquí para quedarse, ampliando sus áreas de servicios y ofreciendo una dura competencia a la configuración tradicional de préstamos.

## 9. RECOMENDACIONES

1. A partir de la investigación realizada, recomendamos a entes gubernamentales de la región, específicamente en La Republica de Honduras, la reglamentación de las FINTECH a través del Poder Legislativo, para expandir las oportunidades en el mercado, y la creación de nuevos emprendimientos innovadores, en términos tecnológicos, para el crecimiento sostenible de la economía nacional.
2. De igual manera, se recomienda a los inversores, la participación en plataformas que ofrezcan servicios P2P Lending, debido a que es una modalidad innovadora, con gran oportunidad de mercado y expansión multisectorial; En la región de América Latina, el servicio se mantiene en crecimiento, y se prevé que sea una opción cada vez mas frecuente por parte de la generación millennial y centennials.
3. Para finalizar, se recomienda la trazabilidad de los fondos, a través de procesos de auditoria informática, en plataformas P2P Lending, para asegurar la procedencia y destino de los fondos, debido a que se corre riesgo, a que los fondos provengan de situaciones no favorables en términos legales.

## 10. BIBLIOGRAFÍA

- Afluenta S.A. (2021, febrero 15). *AFLUENTA BATE UN RÉCORD DE 9.000 PARTICIPACIONES EN PRÉSTAMOS PEER-TO-PEER*. Retrieved from Afluenta S.A.:  
[https://www.afluenta.com/press/pressContentArticle/id/34/cod/afluenta\\_beat\\_a\\_record\\_of\\_9000\\_participations\\_in\\_peertopeer\\_lending](https://www.afluenta.com/press/pressContentArticle/id/34/cod/afluenta_beat_a_record_of_9000_participations_in_peertopeer_lending)
- Afluenta S.A. (2021, febrero 14). *Información sobre Afluenta*. Retrieved from Afluenta S.A.: <https://www.afluenta.com/informacion-sobre-afluenta>
- B.I.D. (2018). *FINTECH: América Latina 2018 | Crecimiento y consolidación*. México: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2017). *Innovaciones que no sabías que eran de América Latina y el Caribe*. México: B.I.D. | FINOVISTA.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2019). *FINTECH en Costa Rica*. San José: BID | FINOVISTA.
- Cambridge University Press. (2021, febrero 14). *Peer-to-peer*. Retrieved from Cambridge Dictionary: <https://dictionary.cambridge.org/es/diccionario/ingles/peer-to-peer>
- Collins, P. &. (2013). *Peer to Peer Lending*.
- Comision Nacional Bancaria Y de Valores. (2018, marzo 9). *CNBV | Ley para regular FINTECH*. Retrieved from Ley para regular instituciones de tecnología financiera:  
<https://www.cnbv.gob.mx/Normatividad/Ley%20para%20Regular%20las%20Instituciones%20de%20Tecnolog%C3%ADa%20Financiera.pdf>
- Comisión Nacional de Bancos y Seguros. (2021, febrero 17). *CNBS | Informe de Actividades Marzo - Agosto 2019*. Retrieved from Informe de Actividades Marzo - Agosto 2019: <https://www.cnbs.gob.hn/wp-content/uploads/2019/10/Primer-Informe-Semestral-del-CFIT-Publico.pdf>
- *CONSIDERACIONES DE REGULACIÓN*. (2020, JUNIO). Retrieved from <https://www.asbasupervision.com/es/bibl/i-publicaciones-asba/i-1-grupos-de-trabajo/2380-consideraciones-de-regulacion-2/file>
- Creditas Soluções Financeiras Ltda. (2021, febrero 14). *Quienes somos*. Retrieved from Creditas Soluções Financeiras: [https://ajuda.creditas.com.br/hc-pt-br?\\_\\_hstc=235821022.20b1f1400a757a40442df9544e7bcfb5.1613614963408.1613614963408.1613614963408.1&\\_\\_hssc=235821022.1.1613614963410&\\_\\_hsfp=1094285607&\\_ga=2.203911893.479644224.1613614954-1155360788.1613614954](https://ajuda.creditas.com.br/hc-pt-br?__hstc=235821022.20b1f1400a757a40442df9544e7bcfb5.1613614963408.1613614963408.1613614963408.1&__hssc=235821022.1.1613614963410&__hsfp=1094285607&_ga=2.203911893.479644224.1613614954-1155360788.1613614954)

- *DESTINO NEGOCIO*. (n.d.). Retrieved from <https://destinonegocio.com/co/negocio-por-internet-co/ventajas-desventajas-peer-to-peer/>
- E.S.I.C BUSINESS & MARKETING SCHOOL. (2021, febrero 18). *¿Qué es el Peer to Peer (P2P) Lending en mundo de las finanzas?* Retrieved from ESIC BUSINESS & MARKETING SCHOOL.: <https://www.esic.edu/rethink/management/peer-to-peer-p2p-lending>
- El Financiero. (2021, febrero 16). *Monifai llega a Costa Rica y ofrece facilitar créditos personales en línea*. Retrieved from El Financiero | Tecnología: <https://www.elfinancierocr.com/tecnologia/fintech-monifai-inicia-operaciones-en-costa-rica/YWKQNFINWBDFPL626YLMT577WE/story/>
- Grupo App S.A. (2021, febrero 13). *Boom de empresas fintech: qué regulaciones deben cumplir según el Banco Central y la UIF*. Retrieved from iProUP : <https://www.iproup.com/finanzas/14145-fintech-que-regulaciones-deben-cumplir>
- Iberdrola, S.A. (2021, febrero 17). *¿QUÉ ES LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL?* Retrieved from Iberdrola: <https://www.iberdrola.com/innovacion/que-es-inteligencia-artificial>
- *INDEXA LENDING*. (2006, MAYO). Retrieved from <https://blog.indexalending.com/2016/05/06/elementos-regulatorios-clave-en-las-plataformas-de-marketplace-lending/>
- Innovation & Entrepreneurship Business School. (2021, febrero 18). *¿Qué es Fintech?* . Retrieved from Innovation & Entrepreneurship Business School: <https://www.iebschool.com/blog/que-es-fintech-finanzas/#:~:text=En%20principio%2C%20podemos%20definir%20el,y%20prestar%20los%20servicios%20financieros.>
- Isidro, F. (2020). *Bussiness Marketing School*. Retrieved from <https://www.esic.edu/rethink/management/peer-to-peer-p2p-lending>
- *KANTOX*. (n.d.). Retrieved from <https://www.kantox.com/es/glossary/cuenta-bancaria-segregada/#:~:text=Se%20conocen%20como%20cuentas%20segregadas,el%20inter%C3%A9s%20del%20propio%20cliente.>
- KIVA. (2021, febrero 18). *Where KIVA works / Prisma Honduras*. Retrieved from KIVA: <https://www.kiva.org/about/where-kiva-works/partners/118>
- Lloreda & Camacho & CO. (2021, febrero 16). *Regulación FINTECH en Latinoamérica*. Retrieved from Regulación FINTECH en Latinoamérica | Lloreda & Camacho & CO. | SquareSpace: <https://static1.squarespace.com/static/57b1e6dc4402434846ee1d7a/t/5b720108aa4a99ccde75a8aa/1534198044969/LATAMFINTECHREGULATION-ES.pdf>

- Rojas, L., & De León, I. (2021, febrero 17). *Estudio del Marco Regulatorio de la Industria de Fintech en Honduras*. Retrieved from Estudio del Marco Regulatorio de la Industria de Fintech en Honduras: <https://www.bch.hn/MIF/index>
- Santos, O. M. (2021, febrero 16). *Innovación Financiera en Honduras*. Retrieved from Innovación Financiera en Honduras: <https://www.aguilarcastillolove.com/articles/2020/7/30/innovacin-financiera-en-honduras>