# eToro

## Analizar una empresa: Investigar su giro de negocio, clientes, productos y canales.

### Giro de negocio

 eToro es una plataforma de corretaje / fintech que opera en el espacio del **trading/inversión en línea** (multi-activos) con un componente de red social (“social trading”) integrado. [vizologi.com+4en.wikipedia.org+4etoro.com+4](https://en.wikipedia.org/wiki/EToro?utm_source=chatgpt.com)

 Combina funciones de **broker electrónico** (permitir que los usuarios compren y vendan activos financieros) con elementos de **matchmaking social** (conectar inversores entre sí, permitir que copien estrategias) [vizologi.com+3businessmodelzoo.com+3productmint+3](https://www.businessmodelzoo.com/exemplars/etoro/?utm_source=chatgpt.com)

 Su modelo de ingresos se basa principalmente en **comisiones, spreads y tarifas adicionales** (por ejemplo, tarifas por retiros, conversiones de divisas, tarifas por inactividad, tarifas nocturnas) [en.wikipedia.org+5routinewealth.com+5Finty+5](https://www.routinewealth.com/finance/how-does-etoro-make-money/?utm_source=chatgpt.com)

 Adicionalmente, generan ingresos mediante los diferenciales (spread) entre precio de compra y venta de activos. [vizologi.com+4routinewealth.com+4Finty+4](https://www.routinewealth.com/finance/how-does-etoro-make-money/?utm_source=chatgpt.com)

### Clientes

#### Segmentos de clientes

* Inversores minoristas (personas naturales) que desean operar con acciones, criptomonedas, materias primas, divisas, etc. [Economipedia+3etoro.com+3etoro.com+3](https://www.etoro.com/es/trading/platforms/?utm_source=chatgpt.com)
* Inversionistas principiantes o intermedios que valoran la posibilidad de copiar estrategias de traders más experimentados (social trading / CopyTrader) [etoro.com+4productmint+4vizologi.com+4](https://productmint.com/etoro-business-model-how-does-etoro-make-money/?utm_source=chatgpt.com)
* Usuarios que buscan una experiencia de trading móvil / digital simple e intuitiva (plataforma web + app) [etoro.com+2etoro.com+2](https://www.etoro.com/es/trading/platforms/?utm_source=chatgpt.com)
* Usuarios con fondos disponibles para invertir (“cuentas financiadas”) dentro de la plataforma [Electro IQ+2en.wikipedia.org+2](https://electroiq.com/stats/etoro-statistics/?utm_source=chatgpt.com)
* En ciertos mercados, también pueden tener inversores institucionales o semi-institucionales, aunque su foco principal es el cliente minorista (esto es menos prominente en la información pública)

#### Alcance geográfico

* eToro opera en múltiples países — más de 100 países están indicados en su sitio web. [businessmodelzoo.com+3etoro.com+3en.wikipedia.org+3](https://www.etoro.com/es/?utm_source=chatgpt.com)
* Gran parte de sus ingresos y cuentas están concentradas en Europa y Reino Unido, aunque también están expandiéndose en otras regiones (Asia-Pacífico, América, etc.) [Plantillas para Startups+3Electro IQ+3en.wikipedia.org+3](https://electroiq.com/stats/etoro-statistics/?utm_source=chatgpt.com)
* En 2024, los ingresos de eToro fueron de USD 931 millones, con una parte significativa proveniente del trading de criptomonedas y acciones. [Electro IQ](https://electroiq.com/stats/etoro-statistics/?utm_source=chatgpt.com)

### Productos

Dentro de la plataforma eToro, estos son los principales productos / servicios que ofrecen:

1. **Activos para invertir / negociar**
   * Acciones (stocks) [etoro.com+3etoro.com+3en.wikipedia.org+3](https://www.etoro.com/es/?utm_source=chatgpt.com)
   * Criptomonedas (criptos) [etoro.com+4etoro.com+4productmint+4](https://www.etoro.com/es/?utm_source=chatgpt.com)
   * ETFs [etoro.com+3etoro.com+3productmint+3](https://www.etoro.com/es/?utm_source=chatgpt.com)
   * Divisas (forex) y pares de divisas [productmint+2en.wikipedia.org+2](https://productmint.com/etoro-business-model-how-does-etoro-make-money/?utm_source=chatgpt.com)
   * Materias primas, índices, otros activos financieros (dependiendo del mercado) [productmint+2en.wikipedia.org+2](https://productmint.com/etoro-business-model-how-does-etoro-make-money/?utm_source=chatgpt.com)
2. **Funciones de trading social / comunidad**
   * **CopyTrader**: permite que un usuario copie automáticamente las operaciones de otro inversor de referencia. [etoro.com+3productmint+3businessmodelzoo.com+3](https://productmint.com/etoro-business-model-how-does-etoro-make-money/?utm_source=chatgpt.com)
   * **Smart Portfolios** (o carteras gestionadas / carteras inteligentes): carteras predefinidas o estrategias curadas por la plataforma. [Centro de Ayuda+2etoro.com+2](https://help.etoro.com/s/article/what-can-i-trade-on-etoro?language=en_GB&utm_source=chatgpt.com)
   * Funcionalidades sociales: feed de actividades de otros usuarios, compartir opiniones, ver desempeño de inversores, análisis comunitario. [vizologi.com+3etoro.com+3businessmodelzoo.com+3](https://www.etoro.com/trading/social/?utm_source=chatgpt.com)
3. **Intereses sobre el saldo no invertido**
   * La plataforma ofrece la posibilidad de **ganar intereses** sobre el saldo no invertido (efectivo) de la cuenta, hasta ciertos porcentajes (por ejemplo, ~4 % anual, sujeto a condiciones) [etoro.com](https://www.etoro.com/es/?utm_source=chatgpt.com)
4. **Cuentas / servicios adicionales**
   * Servicios de depósito / retiro de fondos, conversión de divisas entre monedas (USD, EUR, GBP, etc.) [etoro.com+3etoro.com+3productmint+3](https://www.etoro.com/es/trading/platforms/?utm_source=chatgpt.com)
   * Cuenta en moneda base (USD, GBP, EUR) sin comisión de conversión si se opera en la misma divisa [etoro.com](https://www.etoro.com/es/trading/platforms/?utm_source=chatgpt.com)
   * Soporte al cliente, centro de ayuda, programas y productos explicativos [Centro de Ayuda+2Centro de Ayuda+2](https://help.etoro.com/s/topic/0TO08000000kXszGAE/programs-and-products?language=es&utm_source=chatgpt.com)
   * Programas de recompensas para inversores populares (por ser copiados) — es un incentivo para que los inversores exitosos atraigan seguidores. [productmint+2businessmodelzoo.com+2](https://productmint.com/etoro-business-model-how-does-etoro-make-money/?utm_source=chatgpt.com)

### Canales

Estos son los principales canales que eToro utiliza para llegar a sus clientes, ofrecer sus productos y comunicarse:

* **Plataforma web (sitio web)**: los usuarios pueden acceder usando navegador web para operar, ver portafolios, funciones sociales, etc. (ej. “Inversión en línea … en un solo lugar”) [productmint+3etoro.com+3etoro.com+3](https://www.etoro.com/es/trading/platforms/?utm_source=chatgpt.com)
* **Aplicación móvil (app)**: para iOS y Android, permitiendo operar desde dispositivos móviles con la funcionalidad completa de la plataforma. [productmint+3etoro.com+3etoro.com+3](https://www.etoro.com/es/trading/platforms/?utm_source=chatgpt.com)
* **Centro de ayuda / soporte / atención al cliente**: a través de chat, tickets, FAQs, servicios de atención al cliente en su sitio web. [etoro.com+2Centro de Ayuda+2](https://www.etoro.com/es/customer-service/?utm_source=chatgpt.com)
* **Marketing digital / contenido educativo / redes sociales**: uso de contenidos educativos, tutoriales, blogs, redes sociales para atraer nuevos usuarios e instruir a los existentes (esto está implícito en la estrategia de muchas fintechs y se alude en sus comunicaciones) [businessmodelzoo.com+3etoro.com+3en.wikipedia.org+3](https://www.etoro.com/es/?utm_source=chatgpt.com)
* **Programas de referencia / afiliados**: aunque no siempre explícito en la información pública, muchas plataformas similares usan referidos o programas para que los usuarios inviten a otros. (No encontré una confirmación explícita en la información pública, así que esto es más bien una inferencia)
* **Red social interna / comunidad integrada**: parte del canal de interacción es a través de la propia comunidad de usuarios dentro de la plataforma: feeds sociales, ver actividades de otros, copiar operaciones, comentar, etc. Este canal interno fortalece la retención. [productmint+3etoro.com+3businessmodelzoo.com+3](https://www.etoro.com/trading/social/?utm_source=chatgpt.com)

## Diseñar el Modelo ER: Crear el diagrama Entidad-Relación para su canal principal.

Project etoro\_mobile\_app {

  database\_type: "PostgreSQL"

}

Enum device\_platform {

  ios

  android

}

Enum order\_side {

  buy

  sell

}

Enum order\_type {

  market

  limit

  stop

  stop\_limit

}

Enum time\_in\_force {

  day

  gtc

  ioc

  fok

}

Enum order\_status {

  pending

  placed

  partial\_filled

  filled

  canceled

  rejected

}

Enum position\_status {

  open

  closed

}

Enum kyc\_status {

  pending

  approved

  rejected

  resubmission\_required

}

Enum risk\_level {

  low

  medium

  high

  very\_high

}

Enum payment\_method {

  card

  bank\_transfer

  ewallet

  crypto

}

Enum payment\_status {

  initiated

  settled

  failed

  reversed

}

Enum notification\_channel {

  in\_app

  push

}

Enum event\_source {

  app\_ui

  background

  push\_open

  deep\_link

  sdk

}

Enum instrument\_type {

  equity

  etf

  crypto

  forex

  commodity

  index

}

Table users {

  id uuid [pk]

  email varchar [unique, not null]

  phone varchar

  display\_name varchar

  country\_code varchar(2)

  created\_at timestamptz [not null]

  status varchar(20) // active, suspended, closed

}

Table user\_auth {

  id uuid [pk]

  user\_id uuid [not null, ref: > users.id]

  provider varchar(50) // password, apple, google, etc.

  provider\_uid varchar(200)

  last\_login\_at timestamptz

  mfa\_enabled bool

}

Table kyc\_profiles {

  id uuid [pk]

  user\_id uuid [not null, ref: > users.id]

  status kyc\_status [not null, default: 'pending']

  document\_type varchar(30) // id\_card, passport, driver\_license

  document\_country varchar(2)

  submitted\_at timestamptz

  reviewed\_at timestamptz

}

Table risk\_assessments {

  id uuid [pk]

  user\_id uuid [not null, ref: > users.id]

  level risk\_level [not null]

  questionnaire\_version varchar(20)

  score int

  assessed\_at timestamptz [not null]

}

Table regulatory\_consents {

  id uuid [pk]

  user\_id uuid [not null, ref: > users.id]

  consent\_code varchar(50) // tos, privacy, marketing, pds, etc.

  accepted bool [not null, default: true]

  accepted\_at timestamptz [not null]

  locale varchar(10)

}

Table devices {

  id uuid [pk]

  user\_id uuid [not null, ref: > users.id]

  platform device\_platform [not null]

  os\_version varchar(40)

  app\_version varchar(20)

  device\_model varchar(80)

  installed\_at timestamptz

  last\_seen\_at timestamptz

}

Table push\_tokens {

  id uuid [pk]

  device\_id uuid [not null, ref: > devices.id]

  token varchar(300) [not null]

  provider varchar(20) // apns, fcm

  valid bool [default: true]

  created\_at timestamptz

  invalidated\_at timestamptz

}

Table app\_sessions {

  id uuid [pk]

  user\_id uuid [not null, ref: > users.id]

  device\_id uuid [not null, ref: > devices.id]

  started\_at timestamptz [not null]

  ended\_at timestamptz

  city varchar(100)

  ip inet

  is\_foreground bool

}

Table app\_events {

  id uuid [pk]

  session\_id uuid [not null, ref: > app\_sessions.id]

  user\_id uuid [ref: > users.id]

  device\_id uuid [ref: > devices.id]

  event\_name varchar(100) [not null] // e.g., 'PlaceOrder\_Tap'

  event\_source event\_source [not null, default: 'app\_ui']

  event\_ts timestamptz [not null]

  screen varchar(100)

  metadata jsonb

}

Table notifications {

  id uuid [pk]

  user\_id uuid [not null, ref: > users.id]

  channel notification\_channel [not null]

  title varchar(140)

  body text

  created\_at timestamptz [not null]

  delivered\_at timestamptz

  opened\_at timestamptz

  deeplink varchar(300)

}

Table attribution\_installs {

  id uuid [pk]

  device\_id uuid [not null, ref: > devices.id]

  network varchar(60)

  campaign varchar(120)

  adgroup varchar(120)

  click\_ts timestamptz

  install\_ts timestamptz

}

Table currencies {

  code varchar(3) [pk] // ISO

  name varchar(30)

  symbol varchar(5)

}

Table exchange\_rates {

  id uuid [pk]

  base\_currency varchar(3) [not null, ref: > currencies.code]

  quote\_currency varchar(3) [not null, ref: > currencies.code]

  rate numeric(18,8) [not null]

  as\_of timestamptz [not null]

}

Table accounts {

  id uuid [pk]

  user\_id uuid [not null, ref: > users.id]

  base\_currency varchar(3) [not null, ref: > currencies.code]

  opened\_at timestamptz [not null]

  is\_margin\_enabled bool [default: false]

  status varchar(20) // active, restricted, closed

}

Table account\_balances {

  id uuid [pk]

  account\_id uuid [not null, ref: > accounts.id]

  currency varchar(3) [not null, ref: > currencies.code]

  cash\_available numeric(20,2) [not null, default: 0]

  cash\_locked numeric(20,2) [not null, default: 0]

  updated\_at timestamptz [not null]

}

Table ledger\_entries {

  id uuid [pk]

  account\_id uuid [not null, ref: > accounts.id]

  currency varchar(3) [not null, ref: > currencies.code]

  amount numeric(20,2) [not null] // +credit, -debit

  type varchar(40) // trade\_fill, deposit, withdrawal, fee, fx\_conversion, interest

  reference\_id uuid

  created\_at timestamptz [not null]

}

Table payments {

  id uuid [pk]

  user\_id uuid [not null, ref: > users.id]

  method payment\_method [not null]

  status payment\_status [not null]

  currency varchar(3) [not null, ref: > currencies.code]

  amount numeric(20,2) [not null]

  provider varchar(40)

  created\_at timestamptz [not null]

  settled\_at timestamptz

  failure\_reason varchar(200)

}

Table deposits {

  id uuid [pk]

  account\_id uuid [not null, ref: > accounts.id]

  payment\_id uuid [not null, ref: > payments.id]

  amount numeric(20,2) [not null]

  created\_at timestamptz [not null]

}

Table withdrawals {

  id uuid [pk]

  account\_id uuid [not null, ref: > accounts.id]

  payment\_id uuid [not null, ref: > payments.id]

  amount numeric(20,2) [not null]

  fee numeric(20,2) [default: 0]

  created\_at timestamptz [not null]

}

Table instruments {

  id uuid [pk]

  symbol varchar(30) [not null] // e.g., AAPL, BTC

  name varchar(120)

  type instrument\_type [not null]

  quote\_currency varchar(3) [ref: > currencies.code]

  is\_tradable bool [default: true]

}

Table instrument\_prices {

  id uuid [pk]

  instrument\_id uuid [not null, ref: > instruments.id]

  price numeric(20,8) [not null]

  as\_of timestamptz [not null]

  source varchar(40)

}

Table orders {

  id uuid [pk]

  account\_id uuid [not null, ref: > accounts.id]

  instrument\_id uuid [not null, ref: > instruments.id]

  side order\_side [not null]

  type order\_type [not null]

  tif time\_in\_force [not null, default: 'gtc']

  quantity numeric(28,10) [not null]

  limit\_price numeric(20,8)

  stop\_price numeric(20,8)

  status order\_status [not null, default: 'pending']

  placed\_at timestamptz [not null]

  placed\_via varchar(20) // mobile, web, api

}

Table order\_fills {

  id uuid [pk]

  order\_id uuid [not null, ref: > orders.id]

  fill\_ts timestamptz [not null]

  quantity numeric(28,10) [not null]

  price numeric(20,8) [not null]

  fee numeric(20,8) [default: 0]

}

Table positions {

  id uuid [pk]

  account\_id uuid [not null, ref: > accounts.id]

  instrument\_id uuid [not null, ref: > instruments.id]

  status position\_status [not null, default: 'open']

  quantity numeric(28,10) [not null]

  avg\_price numeric(20,8) [not null]

  opened\_at timestamptz [not null]

  closed\_at timestamptz

}

Table portfolios {

  id uuid [pk]

  user\_id uuid [not null, ref: > users.id]

  name varchar(80)

  created\_at timestamptz [not null]

  type varchar(20) // user, smart

}

Table portfolio\_positions {

  id uuid [pk]

  portfolio\_id uuid [not null, ref: > portfolios.id]

  position\_id uuid [not null, ref: > positions.id]

  weight numeric(9,6)

}

Table smart\_portfolios {

  id uuid [pk]

  name varchar(120) [not null]

  description text

  base\_currency varchar(3) [not null, ref: > currencies.code]

  rebal\_freq varchar(20) // monthly, quarterly

  created\_at timestamptz [not null]

}

Table smart\_portfolio\_allocations {

  id uuid [pk]

  smart\_portfolio\_id uuid [not null, ref: > smart\_portfolios.id]

  instrument\_id uuid [not null, ref: > instruments.id]

  target\_weight numeric(9,6) [not null]

}

Table copy\_trading\_links {

  id uuid [pk]

  follower\_user\_id uuid [not null, ref: > users.id]

  leader\_user\_id uuid [not null, ref: > users.id]

  account\_id uuid [not null, ref: > accounts.id]

  allocation\_pct numeric(6,3) [not null]

  started\_at timestamptz [not null]

  stopped\_at timestamptz

}

Table watchlists {

  id uuid [pk]

  user\_id uuid [not null, ref: > users.id]

  name varchar(60)

  created\_at timestamptz [not null]

}

Table watchlist\_items {

  id uuid [pk]

  watchlist\_id uuid [not null, ref: > watchlists.id]

  instrument\_id uuid [not null, ref: > instruments.id]

  added\_at timestamptz [not null]

}

Table social\_posts {

  id uuid [pk]

  user\_id uuid [not null, ref: > users.id]

  created\_at timestamptz [not null]

  content text

  instrument\_id uuid [ref: > instruments.id]

}

Table social\_comments {

  id uuid [pk]

  post\_id uuid [not null, ref: > social\_posts.id]

  user\_id uuid [not null, ref: > users.id]

  created\_at timestamptz [not null]

  content text

}

Table social\_likes {

  id uuid [pk]

  post\_id uuid [not null, ref: > social\_posts.id]

  user\_id uuid [not null, ref: > users.id]

  created\_at timestamptz [not null]

}

Table follows {

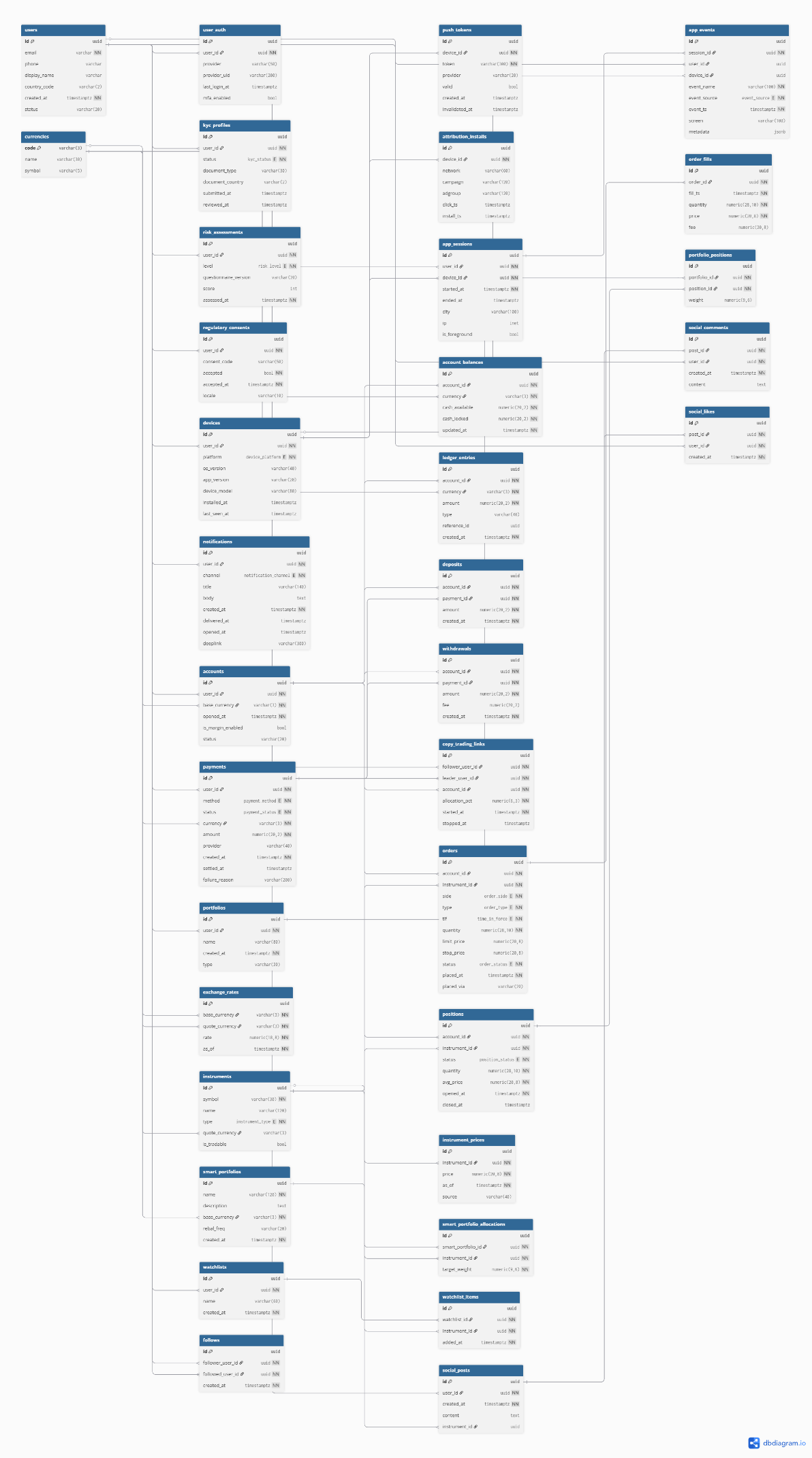
  id uuid [pk]

  follower\_user\_id uuid [not null, ref: > users.id]

  followed\_user\_id uuid [not null, ref: > users.id]

  created\_at timestamptz [not null]

}



## Business Model Canvas / Cuadro resumen de eToro

| **Elemento** | **Detalles para eToro** |
| --- | --- |
| **Segmentos de Clientes** | Inversores minoristas (personas naturales), desde principiantes hasta intermedios y avanzados; usuarios interesados en copiar estrategias de otros traders; usuarios globales en múltiples mercados/regiones. |
| **Propuesta de Valor** | Plataforma de inversión multi-activo + social trading (copiar operaciones de traders exitosos); acceso a una gama amplia de activos (acciones, criptomonedas, ETFs, divisas, materias primas); interfaz fácil de usar; recursos educativos; comunidad / funciones sociales integradas. |
| **Canales** | Aplicación móvil, plataforma web, soporte / atención al cliente online, contenido educativo, marketing digital, redes sociales. |
| **Relaciones con Clientes** | Comunidad social integrada, programas de recompensa para traders que sean copiados, soporte al cliente, recursos de educación (Academy). |
| **Fuentes de Ingresos** | Spreads (diferenciales compra/venta), tarifas de retiro, tarifas nocturnas / financiamiento (para posiciones apalancadas), conversión de divisas, comisiones incidentales. |
| **Recursos Clave** | Plataforma tecnológica (sistemas de ejecución de órdenes, infraestructura de datos de mercado, seguridad, interfaz), red de usuarios / comunidad, licencias/regulaciones, alianzas con proveedores de liquidez e instituciones financieras. |
| **Actividades Clave** | Desarrollo tecnológico, operación de la plataforma, marketing y adquisición de usuarios, mantenimiento/regulación del cumplimiento normativo, gestión de la comunidad social, operación de funciones de copy trading / Smart Portfolios. |
| **Socios Clave** | Proveedores de liquidez, instituciones financieras, redes de pagos, redes de afiliados / socios de marketing, entidades reguladoras. |
| **Estructura de Costos** | Costos de infraestructura tecnológica, cumplimiento regulatorio, marketing, soporte al cliente, costos de procesamiento de pagos, desarrollo de producto. |

Este esquema coincide con descripciones públicas de su modelo de negocio (por ejemplo, plataformas tipo “CanvasBusinessModel” analizan estos mismos componentes para eToro). [Plantillas para Startups+2Plantillas para Startups+2](https://canvasbusinessmodel.com/es/products/etoro-business-model-canvas?utm_source=chatgpt.com)

## Canal principal de eToro

Aunque eToro emplea múltiples canales para interactuar con los clientes (app móvil, plataforma web, marketing digital, contenido educativo, redes sociales), **el canal principal** de eToro es claramente **su plataforma digital** (aplicación + plataforma web) como medio de entrega de sus servicios de inversión y trading.

Razonamientos:

* Todo el servicio de trading, copy trading y gestión de activos ocurre dentro de su plataforma digital (web/app).
* El cliente principal de eToro llega, inicia sesión, realiza operaciones y usa funciones sociales directamente en esa plataforma.
* Otros canales (marketing, educación, atención) son complementarios para atraer, retener y apoyar al usuario, pero la plataforma es donde ocurre el “producto”.
* En su propio sitio web promocionan su “app de inversión fácil de usar” y el acceso a más de 7,000 activos como su oferta central. [eToro+1](https://www.etoro.com/es/?utm_source=chatgpt.com)
* En descripciones del funcionamiento de eToro, se menciona que su red de distribución es principalmente digital, alcanzando audiencia global vía la plataforma online y marketing estratégico. [Plantillas para Startups](https://canvasbusinessmodel.com/es/blogs/how-it-works/etoro-how-it-works?utm_source=chatgpt.com)

## Implementar en SQL: Escribir los scripts CREATE TABLE  y INSERT INTO.

## Crear Consultas SQL: Plantear y resolver 5 preguntas de negocio orientadas a la creación de features para modelos de IA.