



EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN EN LA AMAZONÍA

RURAL FINTECH CHALLENGE





El programa

RURAL FINTECH CHALLENGE

Cuando se unen instituciones que comparten un mismo propósito, los resultados a menudo superan las expectativas. Así sucedió con el Rural Fintech Challenge, una iniciativa de la Alianza CR3CE, gestionada por Cedro, con el apoyo de USAID (Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional) y Emprende UP (Centro de Emprendimiento e Innovación de la Universidad del Pacífico), quienes desde el 2019 articulan esfuerzos para acercar los servicios financieros a la Amazonía del Perú y promover su desarrollo.

Cambiando vidas en la zona rural



La selva peruana no solo es ese lugar mágico capaz de crear armonía y misticismo entre el hombre y la naturaleza. También es el escenario de miles de historias de personas con ganas de salir adelante, dueños de pequeños negocios, productores o agricultores, quienes habían tenido pocas o limitadas oportunidades de crecimiento, debido a múltiples factores sociales, económicos e incluso naturales, por el lugar donde crecieron.

Resolver cada una de las barreras que impiden el desarrollo quizá fue en lo que pensaron hace algunos años en la Alianza CR3CE, conformada por Cedro y USAID, con el apoyo de Emprende UP. El desafío Rural Fintech Challenge era ese primer paso para transformar una realidad en la que el desarrollo era un tanto esquivo. ¿De qué manera? Promoviendo la oferta de servicios digitales de la mano de fintech y startups en zonas rurales de la Amazonía peruana.

Este inmenso reto conllevó adentrarse en territorios alejados –a veces olvidados–, para ser ese puente que conecte a las personas con el mundo digital y puedan tener la oportunidad no solo de emprender sus proyectos de vida, sino mejorar todo el futuro de una comunidad y hacerlo de una manera innovadora.

Objetivos

UN PROGRAMA CON BUEN NORTE

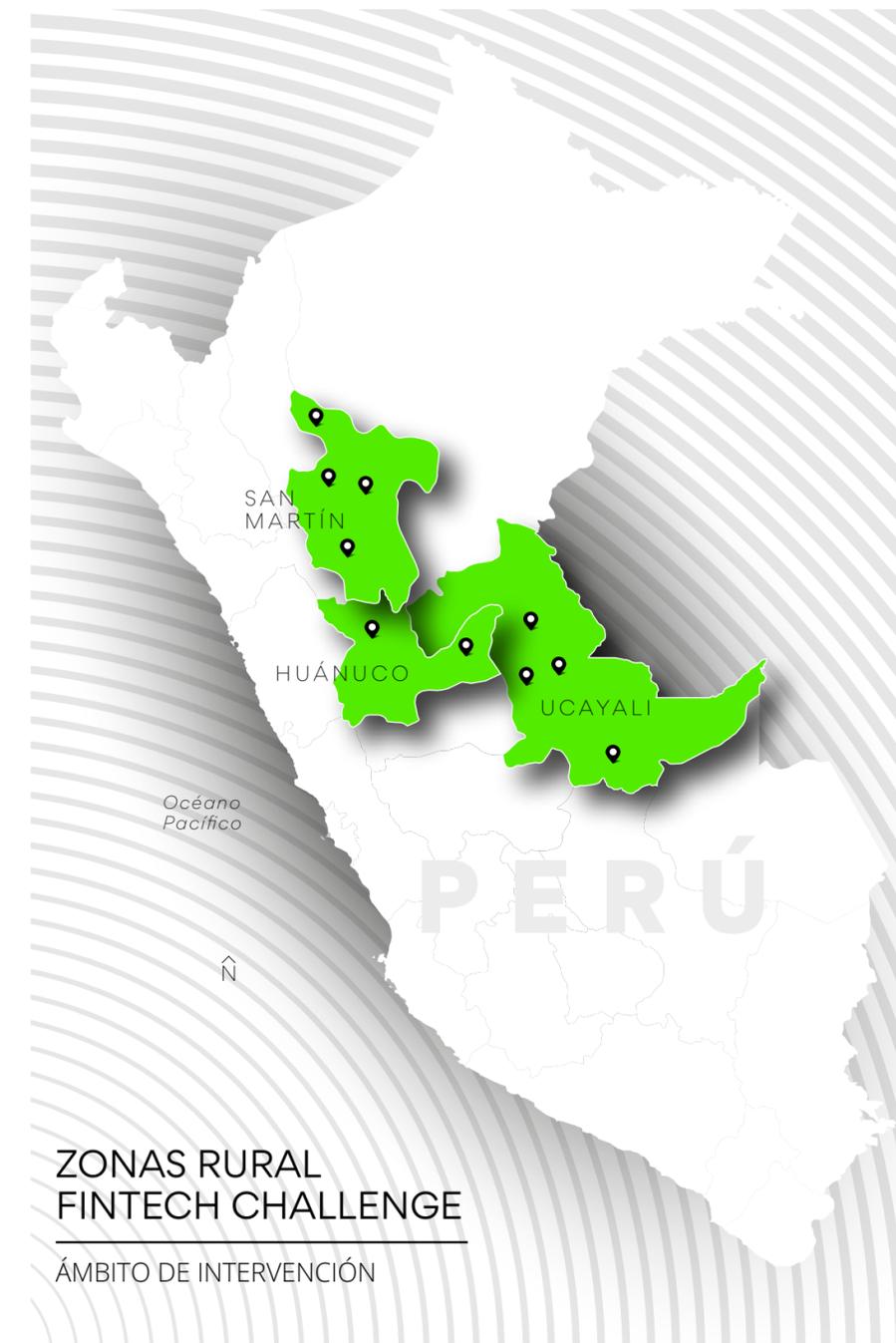
Más que una iniciativa que solo impulsa a los emprendedores, el Rural Fintech Challenge es una vía que apunta a transformar la vida de miles de personas, las de las comunidades y ciudades de la Amazonía, a través de la innovación y la tecnología. Sus objetivos son:

GENERAL:

Promover la inclusión financiera digital en las zonas de desarrollo alternativo (Huánuco, Ucayali y San Martín), especialmente en las cadenas productivas como la del café y cacao; y desarrollar el ecosistema de innovación y de emprendimiento en la zona.

ESPECÍFICOS:

- Evaluar y seleccionar fintech y startups para que puedan proveer sus servicios financieros digitales en las zonas de desarrollo alternativo.
- Incentivar la adaptación de servicios financieros digitales de acuerdo con las necesidades del público objetivo.
- Brindar información relevante y educar a la población para que cada persona pueda tomar mejores decisiones en cuanto a sus finanzas personales y empresariales.





Actores articulados

UNA HISTORIA DE CONEXIONES

No hay desarrollo sin conectividad y ese es uno de los principales problemas en la Amazonía peruana. Su ubicación en una zona agreste la convierte en un territorio de difícil acceso, donde es imposible imaginar a instituciones financieras operando bajo sus modelos tradicionales. “Hay poblaciones de solo 500 familias que hacen inviable la existencia de oficinas físicas cercanas”, comenta Héctor Madariaga, gerente de Mercados Financieros Rurales de la Alianza CR3CE, quien junto al equipo que conforma esta iniciativa entendió que la tecnología era el camino que les permitiría alcanzar los objetivos planteados.

Para ello, decidieron buscar a un aliado con experiencia probada en este rubro, para que sea ese complemento que acompañe a desarrollar este proyecto con éxito. Así se sumó Empeñe UP, que venía liderando todo el movimiento de las fintech en el Perú, y cuyo aporte sería trascendente para la iniciativa.

Lo que vino después fueron diversos encuentros para elaborar el plan del proyecto, las etapas y los primeros pasos a seguir. En la primera versión del RFC participaron tres fintech: Innova Funding, Agente Cash y Alfi, quienes vienen trabajando desde el 2019 en la iniciativa. Tras este primer éxito, se decidió ampliar la convocatoria para el año siguiente, en esta segunda versión, sumándose así nueve fintech y startups: Agroinvesting, Agros, Kontigo, Credigob, Izipay, 4ToldFintech, Tappoyo, Smart Doctor y Mercadillo.pe, con el objetivo de formar un gran ecosistema de servicios financieros en beneficio de esta población rural.

Un aliado con visión

EMPRENDER E INNOVAR

Estos dos conceptos forman parte de la esencia de Empeñe UP, que trabaja en desarrollar ecosistemas digitales cuya metodología ha sido fundamental en la construcción del Rural Fintech Challenge. “Buscamos atender a todas las personas, incluidas aquellas que no cuentan con herramientas, brindando todo el soporte técnico necesario para que puedan adaptar estas tecnologías”, señala Thais Gaona, especialista en Innovación de Empeñe UP. Y es que para la institución, las startups juegan un papel primordial en esta ecuación, porque crean soluciones –en las que se busca que se adapten a las necesidades de los usuarios– y estas, a su vez, ayudan a dar vida a estos ecosistemas.

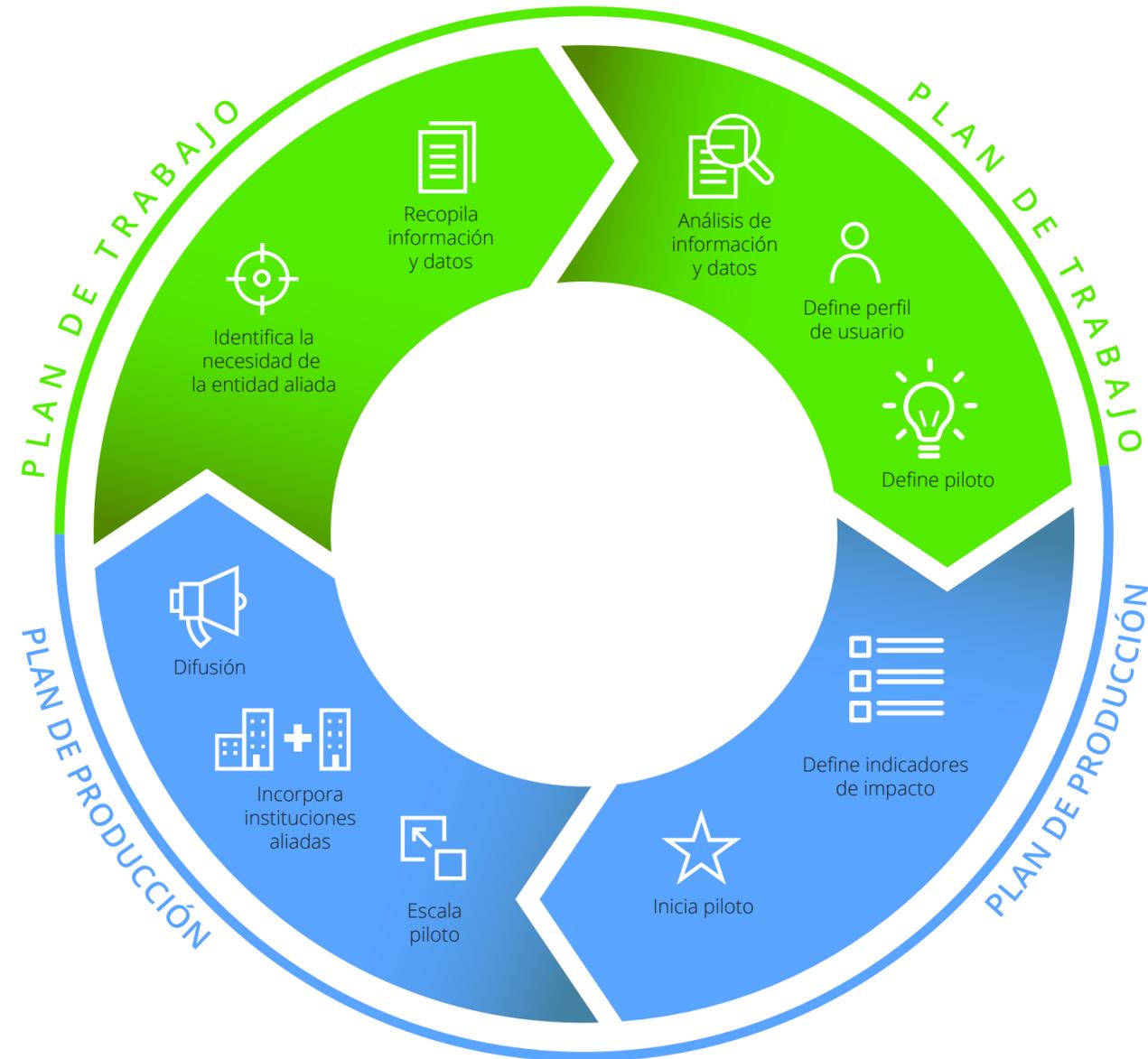
En el Rural Fintech Challenge cada equipo (fintech/startup) contó con un mentor responsable que fue el encargado no solo de hacer el seguimiento a nivel de cumplimiento, sino también de asesorarlo en todo este camino.

“Logramos un impacto positivo que nos permitió evolucionar. No queríamos que sea solo un esfuerzo aislado, por eso teníamos que hablar de ecosistemas. Debíamos armar un grupo de trabajo local, eficiente y sostenible”, comenta Javier Salinas, director de Empeñe UP.

De esta manera, el programa ya no se centró solo en promover la llegada de fintech a esta zona de trabajo, sino de organizar y fortalecer todo este ecosistema que pasó de brindar servicios financieros a involucrar otras necesidades como salud y educación.

“El éxito del programa no hubiera sido posible sin la conjunción de actores con roles claramente desarrollados: Empeñe UP en la parte técnica, nosotros como concedores de esta zona, y USAID por su confianza al proyecto”.

HÉCTOR MADARIAGA
GERENTE DE MERCADOS FINANCIEROS RURALES –
ALIANZA CR3CE



ASESORÍAS Y TALLERES ESPECIALIZADOS



STARTUPS

- Nacionales o internacionales
- Operar dentro del marco regulatorio existente
- Con experiencia de trabajo
- Mayor posibilidad de escalar



ALIADOS ESTRATÉGICOS

- Identifica necesidades prioritarias relacionadas al desarrollo productivo, digitalización de sus proveedores/usuarios
- Fuente de información y datos



INSTITUCIONES

- Públicas y privadas que se incorporan para el desarrollo productivo
- Difusión, fuente de información y datos



SPONSOR

- Aprobación del plan de trabajo y producción
- Puente entre los aliados y equipos
- Presupuesto de incentivo para los equipos



PROGRAMA ESPECIALIZADO

- Programa metodológico con capacitaciones y asesorías especializadas
- Mentoring 1 a 1 para la definición estratégica del plan de trabajo y producción
- Acompañamiento para el cumplimiento de indicadores de impacto



Las startups

INCLUSIÓN FINANCIERA DIGITAL

En total son doce los emprendimientos que se embarcaron en este desafío e hicieron posible escribir este capítulo en la historia de la Amazonía y su gente, un importante hito en el que, por primera vez, se acercaban servicios y productos financieros a esta parte de la selva peruana.

La naturaleza flexible y adaptable de estas fintech y startups permitió su arribo a estas zonas rurales para que continúen validando sus soluciones, pero esta vez respondiendo a las principales necesidades de estas comunidades.



“

Trabajamos con datos para entender la dinámica de las MiPymes como proveedores del Estado y elaboramos información de alto valor para impulsar su inclusión financiera, todo este conocimiento lo compartiremos con el ecosistema financiero a través de nuestro servicio digital”.

MARÍA LUISA MORI
FOUNDER & COO - CREDIGOB

Inclusión financiera PARA CRECER



El limitado acceso a los servicios financieros es quizá uno de los grandes retos a los que se enfrentan las MiPymes que trabajan principalmente con el Estado, lo que se traduce en menos oportunidades de negocio y desarrollo. Esta barrera desencadena pérdidas de hasta 1.600 millones de dólares al año en el Perú, develando una realidad que se presenta con mayor fuerza en el interior del país. En Credigob asumieron el desafío de promover la inclusión financiera de estos proveedores del Estado en la denominada zona Rural Fintech, que abarca las regiones de Huánuco, San Martín y Ucayali, generando información de gran calidad sobre los proveedores y las compras públicas con datos,

inteligencia y tecnología.

El primer paso de la solución implica comprender la dinámica del proceso de contratación de estos proveedores con el Estado para identificar las oportunidades de ofrecer un servicio financiero y así, finalmente, enlazar a las empresas con el capital.

En esta primera etapa de su labor, Credigob identificó a 300 proveedores locales a quienes contactó con el apoyo de Alianza Cr3ce, para entender su problemática y afinar la metodología de su trabajo. Además, analizó a los diversos actores que participan en los procesos de compras públicas, otorgando préstamos y entendiendo los procesos de cobranza para asimilar aprendizajes en campo e impulsar la inclusión financiera.

EXISTEN MÁS DE

12 000

MiPymes en la zona Rural Fintech y muchas de ellas pueden ser potenciales proveedores del Estado.



EL OBJETIVO DE **CREDIGOB** ES:

promover la inclusión financiera de las MiPymes que contratan principalmente con el Estado mediante un servicio de información digital dirigida a las entidades financieras sobre las oportunidades de servicios y productos que necesitan los proveedores. Con el constante aprendizaje que Credigob realiza, busca vincular a las MiPymes con servicios y productos financieros a medida, responsables y sostenibles.

EL FUTURO MÁS CERCA

Servicio Digital de Oportunidades de Financiamiento a Proveedores del Estado (DAAS)

Credigob realizó su primera etapa de trabajo sistematizando y automatizando procesos de financiamiento de capital de trabajo y cobranza, para ofrecer un servicio digital a entidades financieras de acceso a información validada sobre oportunidades de servicios financieros para proveedores.

El lanzamiento de esta plataforma es en marzo de 2022 y presentará los siguientes beneficios:



Entidades financieras

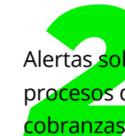
Atención de nuevo mercado de clientes locales

Acceso a información validada sobre oportunidades de financiamiento para capital de trabajo de proveedores del Estado

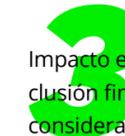
LAS SIGUIENTES VERSIONES INCLUIRÁN:



Monitoreo y seguimiento de compras públicas, proveedores y entidades del Estado de interés para la entidad financiera



Alertas sobre procesos de cobranzas directas o vía factoring



Impacto en la inclusión financiera considerando los indicadores ODS



Información para MiPymes para acceder a servicios financieros como proveedores del Estado con mejores tasas

LECCIONES EN EL CAMPO

A partir del trabajo en estos primeros meses en la zona de Rural Fintech, Credigob detectó algunos aprendizajes que colocarán a disposición de las entidades financieras:

- Las compras públicas que realiza el Estado en esta zona tienen una dinámica diferente, por lo que los proveedores necesitan financiamiento a medida.
- Se puede financiar capital de trabajo con cobranza vía factoring.
- Con información de calidad sobre proveedores y las contrataciones públicas se puede promover que las financieras locales atiendan a este segmento de mercado.

SUS RESULTADOS SON:

Esta primera etapa permitió validar las necesidades y oportunidades de las MiPymes y entender la relación que tienen con las entidades financieras.

Se colocaron

S/86 500

en Huánuco. El 87% de ese monto se destinó al sector alimentos para programas sociales y el 13% al sector agropecuario

Se identificó la dinámica de las contrataciones públicas en la zona y los diferentes segmentos de proveedores con necesidades de servicios financieros.

Utilizando metodología propia de análisis alternativo para financiar capital de trabajo se otorgó el primer financiamiento para capital de trabajo a un agricultor del distrito de Monzón, en Huánuco (en alianza con AGROS).

Credigob está desarrollando un ecosistema de servicios en alianza con otras compañías para promover la inclusión financiera de proveedores y negocios en la zona de trabajo.



Validamos que no solo se trata de brindar un crédito digital, sino también de desarrollar un ecosistema de cadena de valor que integre a las personas, basados en un enfoque de sostenibilidad, sumando a todos los actores dentro de un proceso productivo, favoreciendo su accionar en un círculo virtuoso”.

JOHN SARMIENTO
CEO & COUNTRY MANAGER –
4TOLDFINTECH

Un ecosistema para el DESARROLLO COLECTIVO Y SOSTENIBLE



¿Cómo un agricultor cacaotero de la selva peruana puede pasar de producir 400 kilos a duplicar cada año su productividad hasta llegar a 2 o 3 toneladas? ¿De qué manera una empresa que ofrece servicios financieros puede lograr un mayor alcance de sus productos o servicios?

4ToldFintech responde a estas interrogantes con su amplia experiencia en el desarrollo de ecosistemas digitales en el que han involucrado a instituciones financieras, comercios y empresas ancla (compradores) dentro de una cadena de valor para ofrecer créditos a pequeños productores, tomando en cuenta las debilidades propias del entorno rural, tales como el acceso y la conectividad, para convertirlos en su mayor fortaleza.

A través de su plataforma tecnológica, que consiste en un equipo de analistas digitales en la nube, guían al agricultor en un proceso de onboarding digital, con todos los compo-

ponentes y microservicios como la biometría facial, el geoposicionamiento, la firma electrónica, el almacenamiento de datos y el desarrollo de flujos, que favorecen el proceso digital integral de una solicitud de crédito. Esto permite a las microfinancieras realizar operaciones de crédito de forma ágil y segura, optimizando el tiempo que le demanda hacerlo en modo presencial y generando un valor agregado que permite la adaptación y cumplimiento de las exigencias y retos de los mercados rurales.

Como primer paso, **4ToldFintech emprendió la búsqueda de entidades que compartan la misma visión** de contribuir con el crecimiento del emprendedor, desde un enfoque de sostenibilidad. Así, se sumaron grandes aliados como Financiera Confianza y la Alianza Cacao Perú, institución que brinda asistencia técnica al agricultor para que, a partir de ello, se configure un eventual financiamiento que le facilite las herramientas que le permita crecer su negocio.



EL OBJETIVO DE **4TOLDFINTECH** ES: con su plataforma digital busca potenciar a instituciones como Alianza Cacao para la construcción de un ecosistema de cadena de valor en el que se incluyan a 24,000 familias productoras de cacao de las regiones de San Martín, Ucayali y Huánuco, vinculando en el proceso a los agentes tecnológicos, quienes serán responsables del relevamiento de información en el campo y en tiempo real.

STAKEHOLDERS



Ambas instituciones participan de manera conjunta con su equipo de Agentes Tecnológicos.

MIRADA AL FUTURO

Proyecciones a setiembre



12 agencias
se incluirán al proyecto



780 personas
accederán a un crédito rural digital



70%
del total de clientes gestionados a través de la plataforma serán nuevos bancarizados (personas que no hayan accedido a crédito en los últimos 12 meses)



S/ 3 120 000
créditos desembolsados



5 nuevos productos
agrícolas formarán parte del ecosistema de crédito digital



5 entidades financieras
se sumarán a la digitalización de productos agrícolas

LECCIONES PARA UN MAÑANA MEJOR

- El proceso de transformación digital de las entidades financieras, independientemente de su tamaño y organización, es progresivo, siendo los resultados obtenidos una variable fundamental en la generación de confianza con la tecnología.
- La idoneidad y el gobierno corporativo son algunas de las principales debilidades en las entidades microfinancieras para la toma de decisiones dentro de un proceso de transformación digital.
- La transformación cultural es una tarea adicional que se debe sumar a cualquier esfuerzo que converja con la transformación digital.
- Los paradigmas con respecto a la forma como el mercado subestima las capacidades del mundo rural no son acordes con la realidad.
- La visita de campo es una actividad fundamental que permite validar la teoría y alcance del proyecto.
- Entender el rol de la mujer y su liderazgo dentro de un emprendimiento y su ecosistema.

SUS RESULTADOS SON:

Desarrollo de un modelo de negocio con enfoque de cadena de valor, con visión de transformación digital, con el fin de reducir los riesgos y costos operativos, aumentando el alcance de los servicios financieros en sectores desatendidos.

Identificación de entidades financieras y organizaciones que cumplan con un enfoque inclusivo y sostenible en la zona rural.

Configuración de un flujo operativo con enfoque de transformación digital que incorpore e involucre a todos los actores de la cadena de valor.



Aprender jugando SOBRE FINANZAS



Es muy enriquecedor saber que estamos ayudando a estas poblaciones rurales a entender sobre educación financiera. Es una gran responsabilidad y a la vez una motivación para nosotros acortar esta brecha de oportunidades”.

VÍCTOR MANUEL MORALES
CEO - ALFI



En el 2017, cuando Alfi fue ideada en un proyecto de tesis, se buscaba responder a una necesidad urgente pero poco visible: la alfabetización financiera. Un tema que cobra mayor valor por ese 80% de peruanos que, en ese entonces, eran considerados analfabetos en este campo; es decir, no conocían términos como tasa de interés, rentabilidad, riesgo o inflación.

Asumiendo esta compleja realidad, Alfi se planteó promover la educación financiera en el país para contribuir a que las personas no solo accedan a todos estos conceptos, sino también conozcan productos y servicios del sistema financiero, y así puedan tomar mejores decisiones.

El gran desafío fue cómo materializar este propósito para llegar a una cantidad considerable de usuarios de manera sencilla y didáctica. En Alfi se centraron en hacer simple lo complejo, transformando este proceso de aprendizaje en un juego, a través de una plataforma y app de libre acceso que permite acercar de una forma amigable a los usuarios con el mercado financiero.

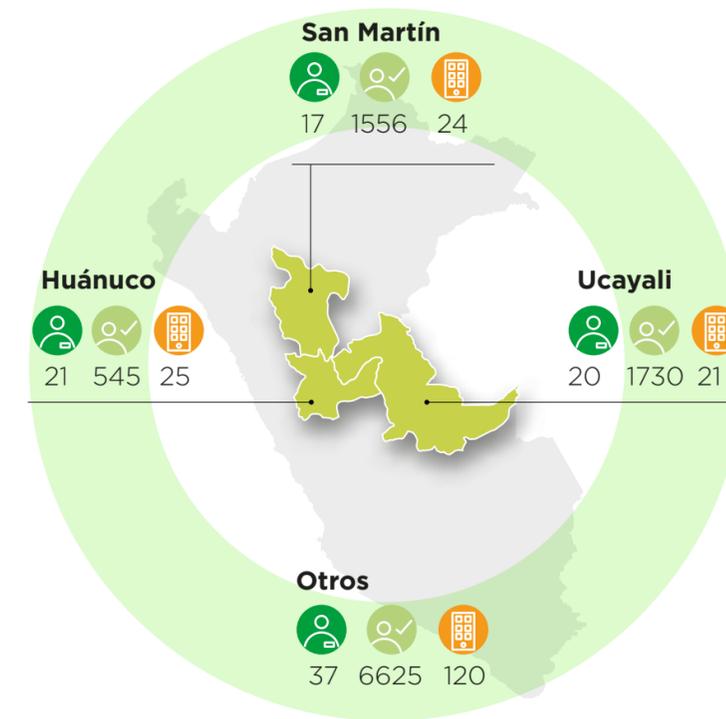
Hoy en el Rural Fintech Challenge, la fintech ha visto una inmejorable oportunidad para validar la labor que venían desempeñando, adaptando todo lo avanzado a las necesidades de la población rural, de la mano de Cedro y USAID. El trabajo que empezó en el 2019 está comenzando a dar sus frutos.



EL OBJETIVO DE **ALFI** ES:
promover la educación financiera en la zona del Rural Fintech: Huánuco, San Martín y Ucayali.

AVANCE PROGRESIVO

CIFRAS AL CIERRE DEL 2021



TRABAJO COORDINADO

Para lograr un servicio integral que se ajuste a los requerimientos de la zona de trabajo, Alfi desplegó una serie de acciones con distintos actores e instituciones locales:

- Digitalización de las guías de educación financiera de Cedro. -Desarrollo de talleres con los promotores de educación financiera.
- Creación de un espacio dentro de la plataforma de Alfi, que sirva como instrumento de capacitación.
- Contacto con los actores financieros locales para evaluar productos digitales e incluirlos en el mismo flujo de trabajo.
- Proceso de escalamiento del proyecto con el desarrollo diversas actividades como las ferias digitales que promueven el uso de la plataforma.

SUS RESULTADOS SON:

Adaptación de la plataforma, luego de diversas reuniones con promotores locales.

Más de 10 000 usuarios de la plataforma

PARA FINALES DEL 2022, ALFI

espera capacitar a 4000 personas y poder llegar a 40 000 usuarios de la plataforma.

“

Es muy grato ver como una empresa multiplica sus ventas y crece porque hace uso del factoring. Si no hubiera accedido a un crédito, como venía sucediendo con la banca tradicional, estaríamos ante otra historia”.

MARÍA LAURA CUYA
CEO - INNOVA FUNDING

Soluciones financieras SIN BARRERAS



El día que María Laura Cuya y su equipo de Innova Funding se embarcaron en el Rural Fintech Challenge se enfrentaron tal vez a uno de los más grandes retos como startup: poner en práctica su propósito de impulsar el desarrollo del país a través de la inclusión financiera de las MiPymes, y hacerlo en un contexto muy retador como la selva peruana.

Así, pronto empezaron a llevar soluciones y humanizar las finanzas en las cadenas de valor del cacao y el café en el campo, un desafío que asumieron con la responsabilidad que refleja su sólida experiencia en el mercado. Esta labor le ha permitido abrir un abanico de oportunidades a emprendedores que se encontraban con diversas barreras en la banca tradicional al momento de buscar un financiamiento.

Innova Funding trabaja en resolver esta distancia, brindando una alternativa de liquidez a corto plazo vía factoring; es decir, provee de efectivo de manera rápida, mediante facturas por cobrar, en un proceso sencillo y sin papeleos.

Para la zona rural, la fintech tuvo que adaptar sus servicios a las comunidades, empezando por su forma de comunicar (se promovió la educación financiera a través de webinars y libros digitales) e integrando un nuevo producto: el facturador electrónico.

Hoy Innova Funding ve con orgullo como servicios como el factoring ya no son un tema ajeno para estas localidades y se ha propuesto seguir expandiendo estos conocimientos, los cuales permiten a los empresarios tomar mejores decisiones en favor de su crecimiento.



EL OBJETIVO DE **INNOVA FUNDING** ES:

brindar una alternativa de financiamiento, a través del factoring, a MiPymes de la zona Rural Fintech: Huánuco, San Martín y Ucayali.

DURANTE EL 2022, Innova Funding continuará escalando el servicio de factoring

por el Perú rural. Hasta el momento ha expandido la línea de acción a nueve corredores en la selva y en núcleos de la sierra.



UNA SOLUCIÓN

AL ALCANCE DE TODOS

FACTURADOR ELECTRÓNICO

El IF Facturador PYME es el sistema de comprobantes electrónicos en el que se genera facturas negociables fácilmente, cambiando la forma física de administrar un bien o servicio.

•Ventajas:

- Es totalmente gratuito
- Reduce errores manuales y riesgos de pérdida de información
- Genera comprobantes desde cualquier lugar
- Evita sanciones por parte de la Sunat.

UNIENDO ESFUERZOS

AVANCES CON LOS ALIADOS

• Alianza Cacao

96 operaciones de factoring

(63 en San Martín y 33 en Huánuco).

- Visitas presenciales en Tocache, Bambamarca, Paráiso, Chazuta, Tingo María, entre otros para difundir el proceso de factoring.
- Creación conjunta de Finan Fácil, un proyecto que fomenta la educación financiera.
- Creación del Sello de Asistencia Técnica de Alianza Cacao (octubre 2021).
- Se entrevistó al director de la Alianza en la segunda edición del Festival del Emprendedor, con el fin de mostrar los beneficios del acceso a instrumentos financieros.
- Realización de testimonio de empresario de Tocache en el campo.

• Alianza Café

19 operaciones de factoring San Martín

- Se brindó testimonio de empresario y la Alianza en la tercera edición del Festival del Emprendedor para mostrar los beneficios del acceso a instrumentos financieros (noviembre 2021).
- Creación del Sello de Asistencia Técnica de Alianza Café (enero 2022).

• Alianza CR3CE

- Participación en ferias financieras de cada eje con los telecentros.
- Acompañamiento en webinars para las zonas de influencia de Cedro y los telecentros.
- Realización de testimonio de empresario tarapotino.

SUS RESULTADOS SON:

Adaptación de la plataforma, luego de diversas reuniones con promotores locales.

72 empresas contactadas

70 horas de capacitación

34 empresas inscritas

350 facturas subastadas

S/ 16 403 720 monto total de transacciones

*Logros obtenidos en los meses de octubre, noviembre y diciembre de 2021.



“

Es importante para nosotros asumir retos como el Rural Fintech Challenge porque nos permiten seguir evolucionando: interiorizamos las lecciones para replicarlas en un futuro en los distintos servicios que lancemos en estos mercados”.

MIGUEL QUISPE BOZA
CHIEF VALUE OFFICER - IZIPAY

La revolución de los MEDIOS DE PAGO



No es utópico pensar en un Perú inclusivo en términos financieros, en el que las zonas más alejadas accedan a diversos servicios que permitan en conjunto elevar su calidad de vida y el desarrollo comunitario. Al menos no lo es para Izipay, cuya premisa como fintech estuvo clara desde el inicio: “cambiar lo que no tiene sentido”. Y busca ser el principal procesador de pagos digitales del país, enfocado en el cliente.

Llevar tecnología e innovaciones a aquellos que no gocen de este beneficio está en el ADN de Izipay. Más importante aún, dotarlos de herramientas esenciales para el despegue de sus negocios. El Rural Fintech Challen-

ge representa para ellos, precisamente, esa oportunidad para brindar soluciones sencillas e integrales, mediante la unión de esfuerzos de organizaciones sin fines de lucro y la inversión privada. Con el trabajo conjunto con la Alianza CR3CE, contribuyen a desarrollar los mercados locales en la selva que requieran de este impulso y así acelerar su crecimiento. Para este programa, se ejecutó un plan para capacitar y ofrecer los servicios de la fintech en algunas zonas como Bellavista, Picota, Tocache, Uchiza y Von Humboldt. Los buenos resultados son producto de la descentralización de la gestión que Izipay emprendió. Además, contar con un responsable que viva los problemas de estas regiones fue la clave para entender hacia dónde debía apuntarse.



EL OBJETIVO DE **IZIPAY** ES: dar a conocer el modelo de medios de pago y su importancia en el desarrollo de un negocio en la zona Rural Fintech.

PRODUCTOS

- IZI JR.**
 Vende desde cualquier lugar conectándolo a un celular o tablet que tenga instalado el App Izipay.
- IZI ANDROID**
 El POS con tecnología Android puede llevarse a cualquier parte.
- AGENTE IZIPAY**
 Vende recargas de celulares y recibe pagos de más de 7000 servicios desde el negocio.

IMPULSANDO NEGOCIOS



POS

- Se asigna un desarrollador para el negocio.
- El dinero de las ventas se recibe al siguiente día útil.
- Se cobra con Visa, Mastercard, Amex, Diners, Yape, Plin y otras billeteras virtuales.
- Sistema de protección contra el fraude.



APP IZI PAY

- Cubre los mismos beneficios, pero desde un móvil.

APRENDER PARA AVANZAR

AL ALCANCE DE TODOS

- SERVICIO INTEGRADOR.**
 Es importante que los clientes puedan tener todas las soluciones a su alcance y que estas se agrupen en un mismo servicio.
- OFERTA COMERCIAL INCLUSIVA.** Contar con múltiples dispositivos sin ninguna restricción a nivel de funcionalidad y, al mismo tiempo, se pueda acceder a un precio competitivo.
- EQUIPOS COMERCIALES EN LA ZONA.** Permite tener un rostro visible en el lugar para poder estar más cerca de los clientes y acompañarlos en todo momento.

SUS RESULTADOS SON:

Más de **12 000** clientes al cierre del 2021

Alrededor de **medio millón** de operaciones al mes

PARA FINALES DEL 2022, IZIPAY

proyecta registrar al menos un 40% de crecimiento en las regiones donde viene operando para el programa Rural Fintech Challenge.



“

Luego de lograr este hito de acercar servicios de salud de buena calidad y a un buen precio a las personas de la zona rural a través de la tecnología, nos preparamos para extender este proyecto a 15 o 20 comunidades”.

CHRISTIAN RIVERA
CEO & COFUNDADOR - SMART
DOCTOR

Consultas a un CLICK DE DISTANCIA



Cuando el doctor Christian Rivera experimentó lo trascendental que puede llegar a ser una atención médica oportuna, evitando los largos procesos de espera por la programación tardía de una cita o, simplemente, por no contar con un centro de salud cercano, fue consciente de que se encontraba ante un problema de gran escala que debía empezar a resolverse.

Con la creación de Smart Doctor intentó dar ese primer paso: se planteó como propósito democratizar el acceso a los servicios de salud para todas las personas de forma rápida, eficiente y segura. ¿De qué manera? A través de una plataforma que permita conectarse en

tiempo real con médicos de distintas especialidades y a un precio asequible.

El reto fue llevar esta solución a esos lugares remotos donde la presencia de smartphones y el acceso a Internet son limitados; por ello, se trabajó en adaptar esta aplicación móvil a un modulador web para brindar este servicio desde telecentros (cabinas de Internet).

Aunque fueron pocas las atenciones logradas en comparación a las que se registran normalmente mediante la app, se consiguió algo más grande: conectar a personas que no usan tecnología a esta plataforma, abriendo un camino de oportunidades para llegar a más destinos.



EL OBJETIVO DE **SMART DOCTOR** ES: brindar acceso a una salud oportuna a través de la tecnología con tarifas competentes en el distrito de Nuevo Progreso, en la región San Martín.

ATENCIÓNES EFECTIVAS

Luego de detectar dificultades en la conectividad en Nuevo Progreso, Smart Doctor implementó atenciones por medio de WhatsApp y vía telefónica para que de la mano del equipo de atención al cliente se agende la teleconsulta. Además, tiene previsto establecer alianzas con municipios y centros de salud de esta zona rural.



En los próximos meses, Smart Doctor y la Alianza COVID brindarán **3500 consultas en las regiones de Junín, Pasco y Puno.**

SUS RESULTADOS SON:

15 personas registradas

de las cuales 7 realizaron teleconsultas en medicina general y especializada.

Se impulsaron campañas

por patologías para promover el servicio, tales como asma e infecciones respiratorias, detección de anemia y desnutrición, diabetes, obesidad, entre otros.

Las consultas para telemedicina se fijaron a **S/ 10.00**

SIGUIENTES PASOS

REFORZANDO EL PROGRAMA

Smart Doctor se ha planteado inicialmente llegar a 3000 personas en Nuevo Progreso y para hacerlo posible implementará las siguientes medidas:



Cambio en las campañas de comunicación. Ahora se promoverá la importancia de la telemedicina y sus beneficios.



Conocer al usuario. Aprender de ellos y entender su problemática.



Replantear el modelo de atención con la comunidad de Nuevo Progreso. Ofrecer el servicio a través de empresas corporativas o pequeños negocios.



“

Queremos continuar trabajando en este programa de la mano de la Alianza CR3CE porque hemos logrado grandes resultados, impactando positivamente en la economía de estas mujeres de la selva peruana”.

FIORELLA CONTRERAS
CEO - TAPPOYO FINTECH

Acompañando a los EMPRENDEDORES HACIA EL ÉXITO



Cuando a Tania le contaron que podía acceder a un crédito de manera digital, se mostró incrédula. Para ella, una pequeña comerciante que se dedica a la venta de comida, esa desconfianza respondía a las veces que la banca tradicional le había cerrado las puertas, acabando con sus intenciones de hacer crecer su negocio.

Este caso solo es uno de los tantos que forman parte de ese 80% de peruanos de las zonas rurales que no cuenta con un financiamiento, ya sea por no poder sustentar sus ingresos, no tener un historial crediticio o por la ausencia de una agencia cercana.

Esa realidad está empezando a cambiar. Ahora Tania se ha convertido en una de las

primeras beneficiadas en obtener un préstamo grupal gracias a Tappoyo. Esta fintech, cuyo propósito es financiar en confianza a los menos favorecidos en el Perú, cuenta con una plataforma colaborativa *peer to peer* en la que conecta a personas en busca de un crédito con otras que tienen un excedente de capital y quieren rentabilizar su dinero. Su labor es gestionar ese préstamo a través de todos sus pasos: evaluación, concesión y cobranza.

Para el Rural Fintech Challenge, enfocaron este modelo de negocio brindando el servicio de préstamos grupales a mujeres, quienes son contactadas y asesoradas por Aliadas en Acción, otro grupo de mujeres que es capacitado en temas de finanzas y constituye el pilar de esta red de mercadeo.



EL OBJETIVO DE **TAPPOYO** ES: otorgar capital de trabajo para iniciar o hacer crecer los negocios de emprendedoras de los distritos de Curimaná (Ucayali), Chazuta (San Martín) y Aucayacu (Huánuco).

¿CÓMO FUNCIONA EL PRÉSTAMO?

- 1 Aliada promociona el producto, enseña el uso de la tecnología y asesora en trámite.
- 2 Emprendedoras forman un grupo solidario para una preevaluación y completan formulario.
- 3 Tappoyo confirma en 24 horas si están aptas para el financiamiento.
- 4 Emprendedoras eligen a un líder y registran una solicitud online para la evaluación.
- 5 Aliada registra información relevante de las solicitantes.
- 6 Tappoyo valida datos, categoriza y aprueba el préstamo.
- 7 Inversores eligen financiar el préstamo en 72 horas. Tappoyo envía el contrato solidario a las emprendedoras para la firma.
- 8 Tappoyo desembolsa el préstamo en la cuenta individual de las emprendedoras a 24 horas de la firma de contrato.

ADAPTACIONES PARA EL RURAL FINTECH



TECNOLÓGICA

Automatización de respuestas en el canal de WhatsApp
Mejoras en el proceso del Registro de solicitud y desembolso de préstamo.



COMERCIAL

Estrategia comercial y funnel de conversión para ventas y capacitación de nuevas aliadas



LEGAL

Se revisaron los términos y condiciones de uso de la plataforma "Tappoyo Fintech"

APRENDIZAJES PARA CRECER

- Priorizar el feedback y los comentarios de las primeras usuarias.
- Mantener el WhatsApp y la web como principales canales de contacto.
- Incrementar la difusión de producto para la fase II (RR. SS. Aliados, webinar, notas de prensa).

SUS RESULTADOS SON:

236 préstamos desembolsados

46 grupos atendidos. 0% de morosidad

Más de S/ 139 000

es el monto desembolsado (S/3032 por grupo)

75% renuevan sus préstamos

55% clientes incluidos al sistema

PARA FINALES DEL 2022, TAPPOYO

expandirá su producto a once provincias de la zona Rural Fintech.



“

Creamos un algoritmo basado en identidades digitales que registra interacciones y realiza un análisis de confiabilidad. Así generamos las condiciones para que los negocios se desarrollen de manera confiable, global y simple, en este espacio rural”.

HUGO PIÑARETA
CHIEF OPERATING OFFICER - AGROS

Generando confianza PARA EL PEQUEÑO AGRICULTOR



Hace algunos años, unos jóvenes piuranos emprendedores —que venían desarrollándose con éxito en el sector agroindustrial a través de una startup— se preguntaron cómo su labor estaba impactando en la vida de las personas.

De inmediato surgió una reflexión que los impulsó a replantearse todo lo avanzado. Su experiencia en esta industria los llevó a estudiar y conocer de cerca a otro segmento, uno más pequeño y menos visible: la agricultura familiar. Allí descubrieron una brecha en las oportunidades de desarrollo, por una sencilla razón: no formaban parte del entorno digital. Desde ahí, se propusieron enfrentar esta problemática, dándole vida a AGROS.

Ser ese nexo entre los pequeños agricultores y la economía digital es hacia dónde apunta su norte, a través de la creación de una identidad que les permita demostrar a cada uno de estos productores su solvencia y trayectoria, aspectos imprescindibles para que crezcan en un mercado competitivo. De este modo, con AGROS buscan ponerle fin a lo que ellos denominan el “impuesto a la desconfianza”, que genera mayores intereses en préstamos o peor aún la exclusión del sistema financiero; que limita el acceso a compradores con precios justos, acentuando su exclusión comercial, y refuerza su necesidad por servicios digitales (exclusión digital), brindando a los agricultores una herramienta tecnológica sencilla, efectiva y sobre todo fácil de usar, sin necesidad de internet.



EL OBJETIVO DE AGROS ES:

construir la identidad digital confiable de 30 productores de café para acceder a servicios financieros mejorados y nuevos mercados en los distritos de Hermilio Valdizán y Monzón, en Huánuco.

SUS STAKEHOLDERS SON:

Alianza Café (Technoserve)

Municipalidades de Hermilio Valdizán y Monzón

Café El Abuelo Valdizán

Credigob

Feria Nativa



Cómo la hace **TECNOLOGÍA PARA EL DESARROLLO**

Digitalización

El ecosistema digital fue diseñado para que funcione a través de una llamada telefónica mediante una firma de voz (canal IVR) o por WhatsApp, evitando descargar una aplicación extra.

Credibilidad

Se propicia la emisión de certificados digitales, respaldados en blockchain, por parte de la empresa o entidad a la que se presta el servicio.

Servicios

Permite acceder a la economía digital del mundo, a través de servicios de asistencia técnica, de crédito o mercados electrónicos. El agricultor puede ampliar su horizonte, multiplicando sus oportunidades de negocio.

SUS RESULTADOS SON:

100%

de agricultores de café en Tingo María, que se propusieron para el piloto, cuentan con un kit de identidad digital.

30%

de agricultores obtuvieron crédito formal por primera vez a tasas hasta 4 veces menores, a través de Credigob.

35%

de mejora en el precio de los productos de agricultores a través del Marketplace Feria Nativa.

BUENAS PRÁCTICAS

Adaptación del modelo de negocio de AGROS en la selva: **Sandbox**.

Testeo de solución en lugares sin conectividad.

Trabajo conjunto con partners de ecosistema.

Primeros préstamos a los que los productores accedieron solo con una llamada telefónica.

100% de consultas realizadas por agricultores fueron resueltas.

PARA FINALES DEL 2022, AGROS

se ha planteado crear la identidad digital de más de 10 000 productores y llevar a más de 20 proveedores de servicios a las zonas de influencia.



“

El Rural Fintech Challenge permitió acelerar el ingreso de Agente Cash a la selva central, en línea con nuestro enfoque de llegar a las zonas más alejadas y de difícil acceso, brindando una solución financiera innovadora”.

ERICK RODRÍGUEZ
CO-FOUNDER & DIRECTOR
COMERCIAL - AGENTE CASH

Transacciones A UN SOLO PASO



De 3 a 6 horas le toma movilizarse a un poblador de la zona rural para realizar el pago de algún servicio básico —como el de energía eléctrica, por ejemplo—, y el costo que le demanda solo ese traslado es aún peor: supera cuatro veces o más el importe del recibo que desea pagar.

Desde sus inicios, Agente Cash se enfocó en brindar una solución tecnológica para estos centros poblados o caseríos, con el fin de que tengan acceso a un establecimiento cercano que les permita realizar estas operaciones.

Su labor inició en la provincia de Jaén, en Cajamarca, y se fue extendiendo a otras par-

tes del país, hasta donde llegó para ofrecer servicios financieros de recaudación a través de una red de agentes conformada por negocios locales.

Agente Cash ahora se encuentra en una nueva etapa, al asumir el compromiso del Rural Fintech Challenge, con el que comparte objetivos y desafíos en común. Uno de esos retos fue adaptar su modelo de negocio a la zona de trabajo, a través de la implementación de una plataforma más ágil y práctica, además del uso de herramientas que no requieran un manejo tecnológico amplio para que el alcance sea equitativo para todos.



EL OBJETIVO DE
AGENTE CASH ES:

brindar servicios financieros a la zona Rural Fintech: San Martín, Huánuco y Ucayali.

En los meses de octubre, noviembre y diciembre se lograron incorporar 5 agentes nuevos. Esto se reflejó en el incremento del volumen de transacciones y en las viviendas que se sumaron a este beneficio.

APUNTANDO AL OBJETIVO

ACTIVIDADES REALIZADAS (OCTUBRE A DICIEMBRE DE 2021)



Capilarización

- Visitas de campo a los agentes activos para continuar con las capacitaciones de los nuevos servicios de la plataforma.
- Distribución de kits publicitarios del servicio Netflix en los agentes de la zona de intervención.
- Registro de nuevos agentes en San Juan de Porongo, Nuevo Horizonte, Paraiso y Uchiza.



Publicidad y marketing

- Estrategias de marketing conjunta entre Orbis Ventures y Agente Cash.
- Difusión en redes sociales de material visual, en coordinación con Cedro, para promover el trabajo de Agente Cash.
- Continúa el trabajo conjunto con Alianza Café para la elaboración de reportes trimestrales con indicadores de movimiento de dinero digital.

CRECIENDO JUNTOS

ALIANZAS COMERCIALES



Electro Tocache
Servicio de recaudación de recibos de luz.

MF Prisma
Propuesta de servicios de recaudación múltiple.

SUS RESULTADOS SON:

Cerca de 80 agentes

en la zona de trabajo.

4447 operaciones

(recibo de luz, préstamos y otros) en los meses de octubre a diciembre.

1625 viviendas

que usan el servicio de Agente Cash.

S/68 960

ahorrados al mes.

PARA FINALES DEL 2022, AGENTE CASH

continuará expandiendo su labor en la selva central más allá del programa Rural Fintech Challenge.

kontigo

“

Estoy convencido de que empezaremos a ver pronto esos resultados que todos estamos esperando. Con el apoyo de Cedro, lograremos impactar en estas comunidades y los retos en adelante serán aún más grandes”.

CARLOS VIDAL
GERENTE COMERCIAL Y MARKETING
- GMONEY (KONTIGO)

Un servicio AL ALCANCE DE TODOS



Convertir la vida financiera de los clientes en algo simple es lo que mueve a Kontigo, una fintech que nació en el 2016 cuando dos jóvenes emprendedores que durante varios años habían formado parte del sistema financiero decidieron “cruzar la vereda de enfrente”.

¿Su objetivo? Pensar desde la posición de consumidor y comenzar a darle solución a aquellas necesidades insatisfechas que habían sido relegadas por un largo periodo de tiempo. Muchos de estos requerimientos se desprenden de uno de los problemas que atraviesa el país: la falta de bancarización (solo el 50% posee una cuenta bancaria, según cifras del INEI). De esta forma, el emprendimiento se enfocó desde sus inicios en convertirse en una billetera

digital, un modelo que empezó a incursionar con fuerza a inicios del 2019 en el Perú y que abría un abanico de oportunidades. Durante esos años, a través de su plataforma o aplicativo móvil, Kontigo ha permitido a miles de peruanos gestionar sus pagos digitales, compras y transferencias, de una manera práctica y sin demoras.

Para el Rural Fintech Challenge, la fintech trabajó primero en un piloto, en la región San Martín, que fue ese primer acercamiento que le permitió conocer parte de la zona rural y sus necesidades. Esa experiencia la llevó a replantear su estrategia y dirigir sus esfuerzos a un nuevo público, con el que se planteó un nuevo reto para el corto plazo, que determinará sus siguientes pasos.



EL OBJETIVO DE **KONTIGO** ES: impulsar la creación del ecosistema Kontigo en el distrito de Von Humboldt, de la provincia de Padre Abad, en Ucayali, para ampliar los productos y servicios en la comunidad.

PRÓXIMOS PASOS

ESTRATEGIA EN EJECUCIÓN



- Reunión de capacitación con equipo de promotores.
- Selección, sensibilización y afiliación a personas y dueños de negocios.
- Reuniones quincenales con el equipo de Kontigo.
- Informes quincenales de los avances.

APRENDER PARA AVANZAR

LECCIONES DE CAMPO



- Si no hay entendimiento de las necesidades del público, no se puede brindar una solución a su medida.
- Contar con un equipo comprometido al 100%.
- Seguimiento de los indicadores y los avances progresivos.
- Estar informados para tomar las mejores decisiones en el momento indicado.

LAS METAS INMEDIATAS son:



30 negocios visitados

(2 promotores trabajarán en la zona)

15 negocios afiliados

*Para el trabajo desarrollado entre marzo y abril de 2022.

PARA ESTE 2022, KONTIGO

dirigirá sus servicios a los pequeños emprendedores para satisfacer las necesidades de la zona.



“

Tenemos la misión de impactar en el agro porque consideramos que en este sector podemos erradicar con más fuerza la pobreza que en cualquier otra industria y generar mayores oportunidades de desarrollo”.

ALBERTO FALCÓN
CEO - AGROINVESTING

Revalorizando LA AGRICULTURA



En el centro poblado Macuya, en Huánuco, vive Alex Campos, un pequeño agricultor de cacao que espera hasta 5 semanas para saber si accede o no a un préstamo que le permita ampliar las hectáreas de sus cultivos y darle ese impulso que su negocio necesita. Durante ese tiempo, Alex es sometido a una exhaustiva evaluación que va desde la entrega de documentación excesiva hasta recibir la visita de un funcionario en el campo.

Agroinvesting se planteó ponerle fin a esta problemática que padecen también 2.2 millones de productores agrícolas en el Perú. Y todo ello, parte de un propósito más grande:

empoderar tanto al productor como a sus trabajadores para que tengan las mismas oportunidades que cualquier otra industria, accediendo a servicios financieros eficientes de forma rápida.

Para derribar estas barreras, la fintech ha desarrollado una plataforma de financiamiento agrícola 100% digital que utiliza la inteligencia satelital y terrestre, evitando trámites innecesarios y visitas in situ, de tal manera que el agricultor pueda recibir un préstamo en menos de una hora. Agroinvesting busca brindar esa oportunidad a productores que, al igual que Alex, forman parte de una industria que es poco valorada, pero trasciende cada vez más las fronteras del país.



EL OBJETIVO DE AGROINVESTING ES:

brindar financiamiento a agricultores de la zona Rural Fintech (Huánuco, San Martín y Ucayali) de forma ágil y sencilla.

La visión de Agroinvesting es convertirse en el primer Neobank agrícola del mundo y bancarizar a ese

86% de productores peruanos que no tienen financiamiento.

EXPANDIENDO EL SERVICIO

TRABAJO POR DELANTE

Firma de convenio con 40 cooperativas que permitiría la bancarización de aproximadamente 12K agricultores y 24k trabajadores agrícolas.

Implementación de una metodología de referencia para acceder a productores que no forman parte de estas cooperativas.



Registro del 50% de productores agrícolas asociados con las cooperativas para la obtención de la tarjeta Harvesting.

Brindar financiamiento al 5% de asociados de las cooperativas con convenio.

Más de US\$10 millones como meta de colocación.

CONTRIBUYENDO A

ALCANZAR LOS ODS AL 2030

Uno de los mayores activos que posee Agroinvesting es su compromiso ético y social. Por ello impulsa seis Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS):



SUS RESULTADOS SON:

Inicio del primer convenio con una cooperativa que permitirá bancarizar a **300 productores agrícolas.**

Financiamiento al primer productor de café y cacao.

Más de **US\$600 000**

en préstamos, sin garantía y 100% digitales.

DURANTE EL 2022, AGROINVESTING

ingresarà a Brasil en sociedad con una institución financiera.

La avanzada digitalización del país permitirá acelerar el financiamiento de los pequeños agricultores.



SECCIÓN 3

Los aprendizajes

OPORTUNIDADES PARA MEJORAR

Desde que se concibió el proyecto Rural Fintech Challenge, sus promotores fueron conscientes del gran desafío que significaba llevar desarrollo a zonas donde la conectividad era casi inexistente. Este largo andar de días, meses y años no solo les dejó resultados prometedores, sino también una serie de lecciones y aprendizajes. Si bien, esta segunda versión culmina a finales del 2022, su intención va más allá de los plazos del proyecto: se busca dejar un claro precedente para lo que será ese futuro de oportunidades en la Amazonía peruana.

Aprender a ser mejores

Un camino de enseñanzas

Desde comprender que aún en situaciones desfavorables se puede forjar un cambio hasta revalorar el trabajo en equipo son aquellas lecciones que van dejando a su paso la labor del Rural Fintech Challenge.



ACOMPañAMIENTO CONTINUO

Es imprescindible que cualquier startup o fintech que se proyecte a brindar sus servicios en la Amazonía u otras zonas alejadas, esté acompañada por un actor local que conozca el territorio y, a su vez, que juntos puedan transmitir confianza, que será elemental en este proceso.



ALIANZAS PARA AVANZAR

La experiencia de iniciativas público-privadas que se venían desarrollando hace algunos años en la zona rural como la Alianza Cacao o la Alianza Café ha permitido que sean aliadas estratégicas para el éxito del Rural Fintech Challenge.



DIVERSIFICAR SERVICIOS

Luego de experimentar en la primera versión del programa las necesidades de las comunidades, se decide trabajar de la mano no solo con fintech sino también con startup para cubrir otras demandas de igual relevancia como la salud, la educación, etc.



ADAPTAR LA FORMA DE COMUNICAR

Las lecciones pueden ser simples, pero no dejan de ser importantes: el horario de conexión a Internet, la forma cómo se da esta conexión o adecuar un lenguaje sencillo que muchas veces termina siendo eficiente.

“Estamos trabajando para un futuro deseado: que las zonas rurales estén incluidas no solo por tener Internet, sino por contar con nuevas competencias que les permitan usar con eficiencia esa conectividad”.

JAVIER SALINAS
DIRECTOR - EMPRENDE UP

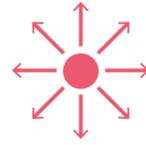
“Para nosotros es una gran responsabilidad lograr que las Startups sean sostenibles y encuentren en este proyecto la posibilidad de seguir escalando sus soluciones, tomar los aprendizajes y replicarlos en otras regiones y otros países”.

THAIS GAONA
ESPECIALISTA EN INNOVACIÓN - EMPRENDE UP

Una labor que no termina

EL FUTURO ES AHORA

Siempre se puede hacer más. Aunque muchas veces el tiempo juegue en contra. Con el Rural Fintech Challenge se buscó colocar los cimientos en estas dos primeras versiones y, por lo pronto, quedará en manos de cada emprendimiento continuar alimentando y fortaleciendo este ecosistema digital.



AMPLIAR LA COBERTURA

Lo logrado a través del Rural Fintech Challenge es solo el inicio de algo más grande; y ahí es donde apuntan instituciones como la Alianza CR3CE: llegar a más regiones de la Amazonía peruana.



CONTINUAR APORTANDO AL DESARROLLO

Promover el desarrollo más que el crecimiento, que solo es expresado en cifras. Lo que se busca es igualar las oportunidades para todos y hacer del Perú un país más justo.



INVOLUCRAR A MÁS ACTORES

Incorporar a más organizaciones nacionales e internacionales públicas o privadas para que continúen aportando a este ecosistema digital.



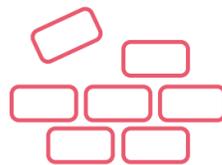
MÁS TELECENTROS, MÁS OPORTUNIDADES

Dotar un mayor número de estos espacios permitirá que las personas puedan conectarse con diversos servicios de manera práctica, fácil y rápida.



SER SOSTENIBLES

Fortalecer el tejido empresarial en cada localidad permitirá que los emprendimientos vayan más allá del final del programa.



CONTINUAR CON EL FORTALECIMIENTO DEL ECOSISTEMA

A partir del trabajo de cooperación y la incorporación de nuevos actores.



EQUIPO EMPRENDE UP- RURAL FINTECH CHALLENGE

PO, Coordinadora General del proyecto
Thais Gaona

Director, Coordinador y asesor del proyecto
Javier Salinas

MENTORES

Elizabeth Gómez.
Andrea Rivas.
Ana Lucía Venegas.
Chrystie Rodriguez
Juana Schmidt
Aldo Bertello
Yuriko Luyo
Martha Zuñiga.



EMPRENDIMIENTO

E INNOVACIÓN

EN LA AMAZONÍA

RURAL FINTECH CHALLENGE

