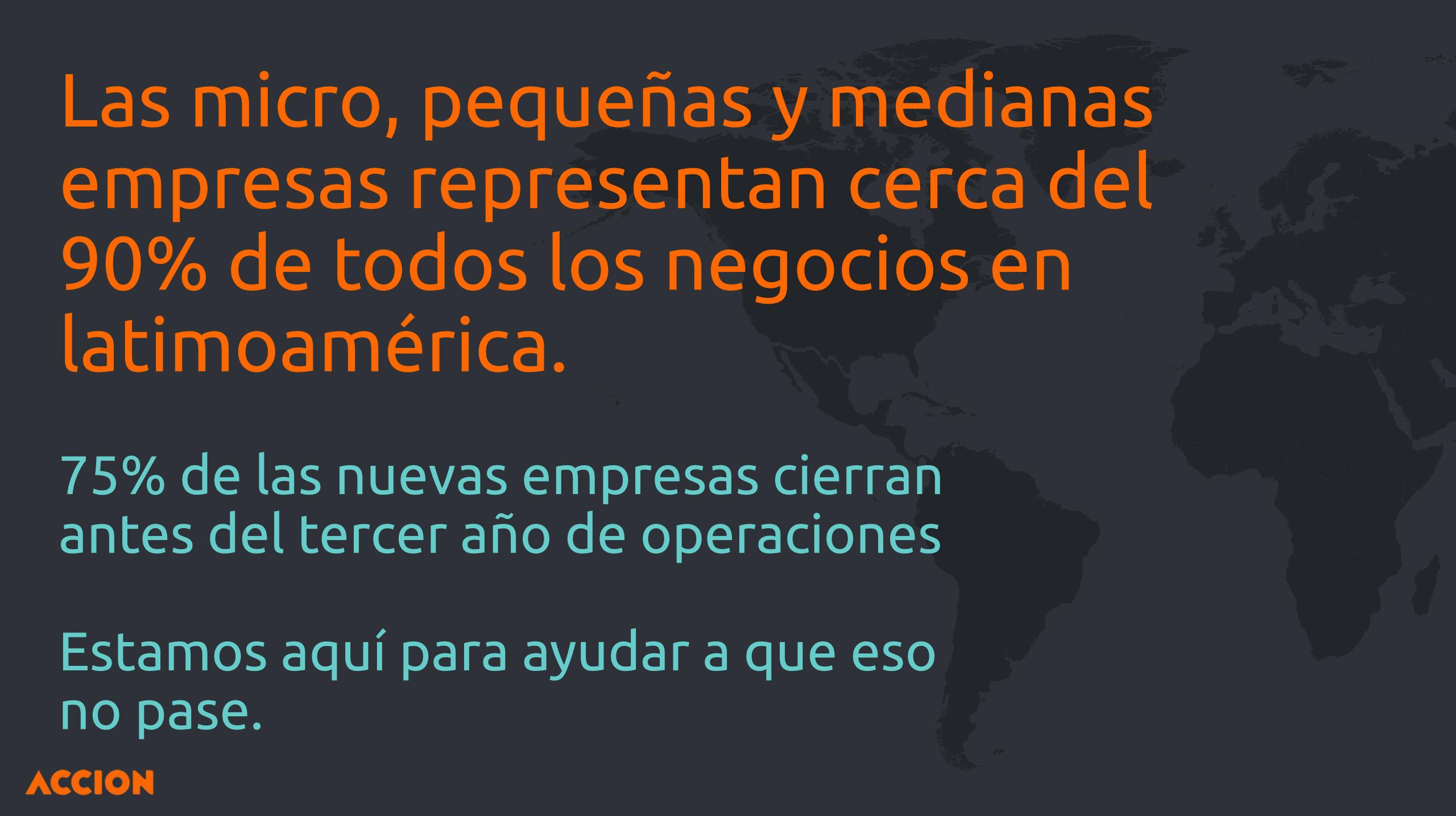




**ACCION**

A dark, stylized world map is visible in the background, with the continents of North and South America highlighted in a slightly lighter shade of dark blue.

Las micro, pequeñas y medianas  
empresas representan cerca del  
90% de todos los negocios en  
latinoamérica.

75% de las nuevas empresas cierran  
antes del tercer año de operaciones

Estamos aquí para ayudar a que eso  
no pase.

# Conozcamos a María, ella es dueña de una de las 13 millones de microempresas que existen en Latinoamérica.

- Tiene 38 años, es madre de 4 hijos y se reconoce como emprendedora.
- Se graduó de secundaria y quiere seguir aprendiendo.
- Su negocio es una floristería.
- En su tiempo libre le gusta ayudar a su amiga a ganar más dinero vendiendo zapatos por WhatsApp y otros grupos



María desconfía de realizar transacciones electrónicas

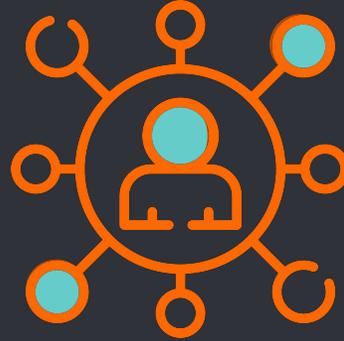
María abrió su cuenta de ahorros, pero no ha podido cambiar sus hábitos de consumo para empezar a ahorrar.

Aprendió que el internet y las redes sociales pueden ser útiles para incrementar las ventas, pero no sabe por dónde comenzar o a quién pedir ayuda.

# Los retos que enfrenta María:



- NO TIENE EDUCACION FORMAL
- FALTA DE CONFIANZA EN SI MISMA
- FALTA DE ENTRENAMIENTO
- BAJA UTILIZACION DE TECNOLOGIA Y HERRAMIENTAS DIGITALES



- LIMITADO ACCESO A MERCADOS
- BAJA CAPACIDAD DE PRODUCCION
- GESTION INEFICIENTE DE SU NEGOCIO



## DESAFIOS FINANCIEROS:

- POCO ACCESO A PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS

# Siendo realistas... es difícil que una entidad financiera le brinde crédito a Maria.



Su baja productividad hace que no pueda demostrar ingresos estables.

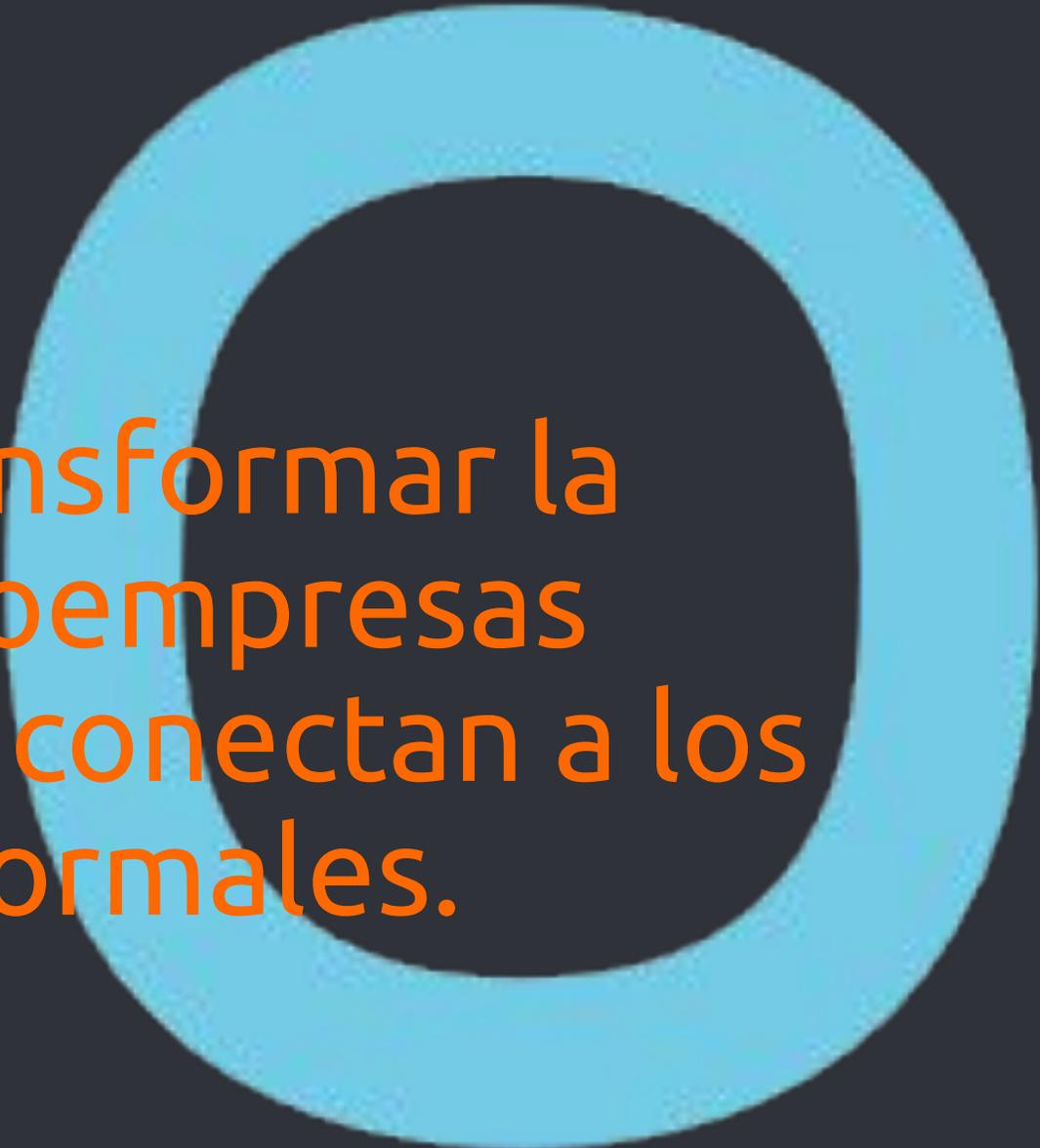
Sus bajos ingresos hacen que su capacidad de pago sea limitada.



Su falta de experiencia crediticia hace que sea más difícil otorgarle un crédito.

Las entidades financieras rechazan entre el 33% y el 60 % de solicitudes de crédito de clientes como María.

Necesitamos una solución que; ayude a mejorar las capacidades financieras y empresariales de los microempresarios y que al mismo tiempo, brinde datos a los proveedores de servicios financieros para facilitarles la evaluación que hacen para el otorgamiento de crédito.



Estamos aquí para transformar la forma en que las microempresas aprenden, crecen y se conectan a los sistemas financieros formales.

# Ovante

Ovante es una Plataforma digital diseñada para fortalecer las capacidades **gerenciales, financieras y digitales** de los microempresarios, fomentando un cambio de comportamiento real que les proporcione **acceso a productos y servicios financieros** y les ayude a crecer en un mundo cada vez más competitivo y digital.

# Experiencia de aprendizaje interactiva e intuitiva con 10 programas (17 temas cortos) para cada microempresario

Salud financiera



¿Cómo alcanzo el éxito?



Internet a mi servicio



Cuidando mi dinero



Ordenando las cuentas, aparecen las utilidades



Precios correctos para mejores resultados



6 claves para trabajar en equipo y crecer rápidamente



Quiero proteger mi negocio



Aprovechando mi día

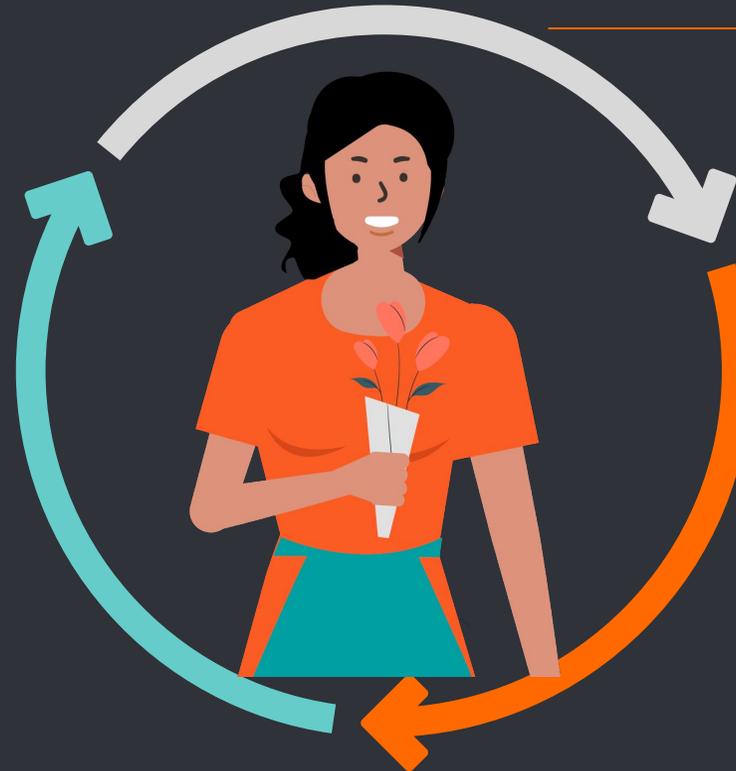


Imagen y calidad de mi negocio



# Ovante le permite a sus clientes:

Gestionar  
mejor



Comprar  
Mejor

Vender  
mejor

# Cuando un microempresario como María mejora sus capacidades...

  
**Mejor  
Gestión**



  
**Disminuye la  
probabilidad  
de fracasar en  
su negocio**

  
**Puede generar  
mayores ingresos**



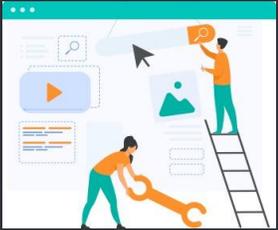
**Aumenta la  
capacidad de  
pago**



**Cliente  
empoderado (a)**

# ¿Qué hace diferente a Ovante?

Ovante ofrece varias funcionalidades que facilitan el aprendizaje y mejoran la adopción.



**EXPERIENCIA FACIL E  
INTUITIVA**



**ENCUESTAS  
PSICOMETRICAS**



**COMUNIDAD Y  
MENSAJERÍA**



**DATOS Y  
ANALÍTICA**



**ESTRATEGIA DE  
GAMIFICACIÓN**

Pero lo novedoso para los proveedores de servicios financieros es.....

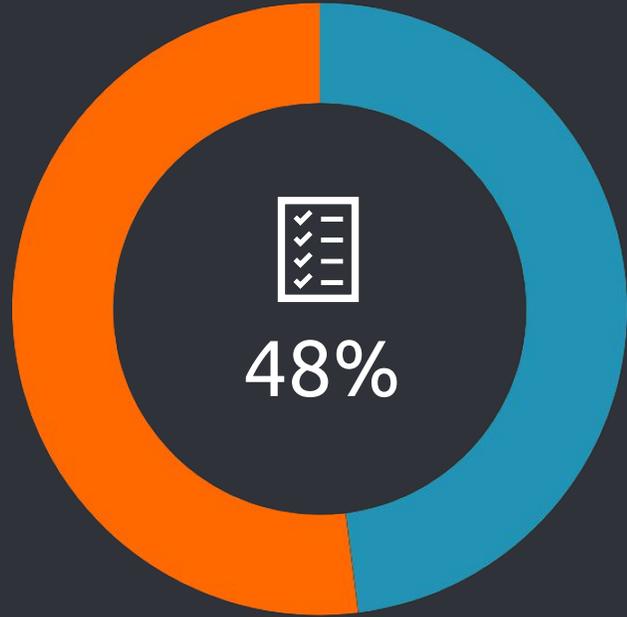
# Estrategia de Datos

La experiencia de usuario de Ovante nos permite conocer a fondo a nuestros usuarios y entender algunos de sus comportamientos de negocios, financieros y personales. Este conocimiento nos permite contar con modelos predictivos basados en machine learning para inferir qué clientes podrían beneficiarse del uso de servicios financieros e identificar aquellos que están listos para acceder a un crédito.

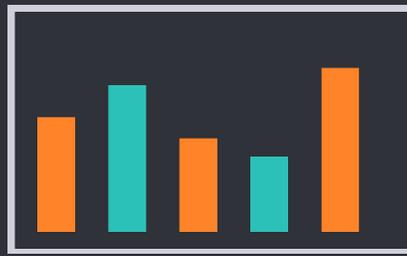


## Medición de capacidad crediticia

- 1 Disposición para completar al menos un módulo
- 2 Disposición para aprender y mejorar sus negocios
- 3 Disposición para pagar y honrar sus compromisos (ej. Crédito)



Con una tasa de finalización de cursos del 48% en Ovante podemos ofrecer:



DATA: REQUISITOS DE CAPITAL  
PERFILES Y CAPACIDAD DE PAGO



HABITOS, USO Y ENGAGEMENT  
INSIGHTS



MODELOS PREDICTIVOS,  
CLUSTERING / SEGMENTACION



LOWER CUSTOMER ACQUISITION COST  
HIGH LIFE-TIME VALUE

**\$0**



WHITE LABELLING, BRANDING Y  
COMUNICACION DIRECTA CON CLIENTES

CERO INVERSION INICIAL  
FROM FINTECHS / FSPs

# ¿Qué dicen los usuarios de Ovante?

“

Ovante es una plataforma clara y didáctica.

- José Luis Noboa, microempresario

“

Con Ovante logré tener las estrategias claves para mi negocio, aprovechar las redes sociales, manejar mi dinero y vender mucho más.

- Jessenia Jacome, emprendedora

“

Avanzar en el proceso de Ovante fue muy enriquecedor, sencillo y práctico.

- Maris Cruz, microempresaria



# Más de 68,000 empresarios ya han mejorado con Ovante

Su éxito se ve reflejado en mejoras significativas en las capacidades digitales de los usuarios

ACCION

## Una encuesta que realizamos a los usuarios de Ovante nos permitió encontrar que:

### Pierden el miedo a la tecnología:

- **92%** de los usuarios manifiestan que Ovante fue su primera experiencia usando una plataforma digital.
- **80%** de los usuarios comenzaron a utilizar las redes sociales para vender sus productos y han realizado cambios en la imagen de su negocio.
- **+50%** contestaron que ahora usan con frecuencia internet para realizar transacciones financieras.

### Pasan de la teoría a la práctica en un click:

- **75%** de los usuarios ha establecido una meta de ahorro mensual.

### Construyen capacidades para motivar el uso de servicios financieros:

- **+50%** de los encuestados que completaron Ovante reportaron un mejor flujo de caja en sus negocios
- Los usuarios de Ovante entienden el concepto y el propósito de Banca Móvil

# Ovante se alinea con los siguientes Objetivos de Desarrollo Sostenible de las NNUU:



71% de los usuarios de Ovante son Mujeres. Ovante ayuda a cerrar la brecha digital de género.



# En Acción tenemos más de 15 años de experiencia trabajando en programas de desarrollo de capacidades para microempresarios y poblaciones de bajos ingresos



## Conocimiento y entendimiento del segmento

Hemos trabajado para entender el comportamiento de microempresarios y personas de bajos recursos tanto en Latam como en India a través de entrevistas, investigaciones y comportamiento en nuestras plataformas y Apps.



## 6 programas creados para microempresarios

Bajo Ovante, hemos construido 6 programas para desarrollar las habilidades digitales, financieras y gerenciales de microempresarios y personas de bajos ingresos.



## + 700,000 Usuarios alcanzados

A través de nuestros seis programas, hemos llegado a más de 700 000 usuarios en todo el mundo

# Preguntas?



# Gracias!

**ACCION**



**ACCION**

**Leonardo Tibaquira**

Director, Digital Strategy &  
Transformation

*Accion*

-  Itibaquira@accion.org
-  [www.accion.org](http://www.accion.org)
-  Sigue Accion en LinkedIn.
-  Sigue Accion en Twitter.
-  Sigue Accion en Facebook.
-  Sigue Accion en Instagram.
-  Entérase de cómo Accion abre oportunidad.