

Building Financial Futures: The Impact of Financial Knowledge and Incentives on Digital Adoption and Responsible Lending for the Latino Immigrant Community – Spanish Summary and Transcript

(Note: This transcript was AI-generated using [NoteGPT](#). Transcripts may include inconsistencies or errors and some sentences have been condensed.)

Resumen

Jessica Etling habla sobre el impacto del conocimiento financiero y el préstamo responsable en inmigrantes latinos desatendidos, con comentarios de Mauricio Delgado de Tricolor Holdings.

Puntos Clave

1.  La inclusión financiera es esencial para comunidades desatendidas.
2.  Tri Holdings ofrece préstamos para autos a inmigrantes latinos.
3.  La educación financiera gamificada mejora la participación en el aprendizaje.
4.  La colaboración entre fintech y soluciones comunitarias es vital.
5.  Las lecciones de EE. UU. se pueden aplicar a nivel global en comunidades latinas.
6.  La IA ayuda a evaluar el riesgo de crédito para quienes no tienen historial crediticio.
7.  Los programas de alfabetización financiera empoderan a las personas para lograr estabilidad.

Perspectivas Clave

1.  La educación financiera aumenta significativamente la participación y el conocimiento, especialmente en comunidades desatendidas. Al gamificar el proceso de aprendizaje, las empresas pueden fomentar la participación y la retención.
2.  Tri Holdings aborda los desafíos únicos que enfrentan los inmigrantes latinos, como el acceso limitado al crédito, ofreciendo soluciones financieras adaptadas que promueven la movilidad económica.
3.  Las prácticas de préstamo responsable fomentan la confianza y lealtad entre los prestatarios, lo que lleva a mayores tasas de pagos puntuales y estabilidad financiera en general.
4.  El potencial de replicar modelos exitosos en otras regiones resalta la importancia de soluciones financieras personalizadas para diversas poblaciones en todo el mundo.

5. 🤖 Aprovechar la tecnología, especialmente la IA, permite evaluaciones de riesgo más precisas, facilitando el acceso a productos financieros para quienes normalmente quedan excluidos del sistema crediticio.
6. 🌱 La integración de recursos de alfabetización financiera dentro de las plataformas de servicio de préstamos crea un enfoque holístico hacia la educación y empoderamiento del consumidor.
7. 🤝 Construir una comunidad solidaria alrededor de los servicios financieros anima a los prestatarios a involucrarse y tomar control de su futuro financiero, lo que lleva a resultados positivos a largo plazo.

Transcript

00:16

Hola a todos, bienvenidos a la sesión de hoy sobre el impacto del conocimiento financiero y los incentivos en la adopción digital y el préstamo responsable. Soy Jessica Eting, COO y cofundadora de Flourish Fi. En Flourish nos apasiona empoderar a las personas para que desarrollen mejores hábitos financieros y trabajamos de la mano con instituciones financieras para ofrecer soluciones que fomenten un comportamiento financiero positivo, al mismo tiempo que creamos clientes más leales y comprometidos. Antes de fundar Flourish, pasé una década en el impacto social y la filantropía, con un enfoque muy claro.

00:45

sobre cómo podemos crear oportunidades para comunidades desatendidas, así que estoy muy emocionado de estar aquí hoy moderando nuestra charla al calor de la hoguera, donde exploraremos cómo la innovación en fintech y las prácticas de préstamo responsable están marcando una verdadera diferencia en las vidas de los inmigrantes latinos desatendidos. Estoy encantado de estar acompañado por Mauricio Delgado, director de estrategia de Tricolor Holdings, que es una institución financiera de desarrollo comunitario impulsada por la tecnología, enfocada en ofrecer préstamos para autos a la comunidad latina en los EE. UU.

01:14

Comprometido con la inclusión financiera, ofrecemos soluciones de préstamos responsables para ayudar a inmigrantes desatendidos sin historial crediticio en EE. UU. a acceder a financiamiento justo. Mauricio ha sido clave en el uso de datos y la inteligencia artificial para dar forma a las soluciones con propósito de Triicolor, que empoderan a la población hispana que no tiene acceso al crédito en EE. UU. Ha estado comprometido con

el uso de la tecnología financiera para el bien social y tiene una gran habilidad para alinear los objetivos empresariales con las necesidades de la comunidad. Antes de unirse a Tricolor, cofundó n.

01:45

"financiar una plataforma enfocada en desbloquear la riqueza inmobiliaria, así que por favor únete a mí para darle la bienvenida a mod seal. Como estamos en línea, imaginaré los aplausos. Ahora, voy a poner un poco de contexto. Si estás aquí, es porque entiendes que la inclusión financiera y el bienestar son temas globales, y muchas veces las soluciones a estos desafíos pueden ser muy locales. En Estados Unidos, los inmigrantes latinos enfrentan desproporcionadamente barreras al crédito y a la educación financiera, según algunos estudios."

02:18

Se dice que casi el 30% de los latinos en EE. UU. no tienen acceso a servicios financieros convencionales, y muchos dependen de sistemas basados en efectivo, lo que puede limitar su capacidad para construir crédito, acceder a préstamos y establecer estabilidad financiera. Así que hoy vamos a explorar cómo soluciones fintech innovadoras, como las que han desarrollado Tricolor y Florish, están trabajando para derribar estas barreras. Para empezar, escucharemos un poco sobre el camino de Mauricio y cómo se involucró en esto.

02:46

Rod, y luego nos meteremos en los desafíos únicos que enfrenta la comunidad hispana en Estados Unidos y cómo el conocimiento financiero impacta en los préstamos, especialmente a través de la educación financiera gamificada y los incentivos conductuales. Y al final, exploraremos cómo estas lecciones pueden aplicarse a otras comunidades latinas en el mundo. Para empezar, Mauricio, tal vez podrías contarnos un poco sobre tu trayectoria.

03:17

convertirme en el director de estrategia en Tres y cómo me involucré en este trabajo tan importante para servir a la comunidad latina. Claro, gracias Jessica por invitarme, y bienvenidos a todos. Un poco de contexto sobre mí: soy un inmigrante latino. Mi familia emigró a EE. UU. desde México cuando tenía unos siete años. Como en muchas historias de inmigrantes, la educación era algo que se nos enfatizaba como la manera de mejorar nuestras vidas y las de los demás. Así que con eso...

03:51

Bueno, yo realmente me enfoco en la educación como una manera de hacer cambios en el mundo. Así que terminé yendo a la escuela en California, donde me expuse a la gran población de migrantes hispanos y a muchos de los desafíos que enfrentaban para adaptarse a Estados Unidos, especialmente en relación con la economía de aquí. Fue en la escuela donde descubrí algunos de los primeros modelos de negocio que estaban ayudando a este mercado desatendido. Algunos de mis compañeros de clase terminaron...

04:24

"Empezando a crear negocios, préstamos sin garantía, seguros y transferencias de dinero, así que algo de las oportunidades de Progreso, al menos para los del mundo. Tuve la oportunidad de ver estos modelos de negocio en práctica y cómo estaban cambiando vidas para muchos de esos inmigrantes hispanos aquí en EE. UU. Con eso en mente, pasé un tiempo en Wall Street y otro en Silicon Valley, donde uní el mundo financiero con la tecnología del fintech."

04:59

Regresé a Texas, donde me uní a Tricolor hace casi 12 años, y estoy emocionado de compartir más sobre la historia de Tricolor y cómo hemos enfrentado algunos de los desafíos para la población hispana. Genial, gracias por compartir eso. Y para realmente entender y ver cómo has vivido esta experiencia y cómo te inspiraste para seguir adelante con este trabajo, creo que tenemos una conexión personal en lo que respecta a la comunidad hispana.

05:36

La comunidad, mi mamá es de ascendencia mexicana y mi papá también es inmigrante en los EE. UU., aunque no es latino. Pero definitivamente siento y entiendo esto desde un nivel personal. Entonces, vamos a profundizar un poco más en los desafíos que enfrenta esta comunidad en particular y cómo Tricolor los ha abordado. Así que podemos compartir un poco sobre cuáles son los desafíos únicos que Tricolor está resolviendo para la comunidad hispana.

06:11

También es interesante cómo esos desafíos moldearon el enfoque de Tricolor, en particular para convertirse en un CDFI, porque es una historia bastante interesante de entender. Primero que nada, Tricolor se fundó hace aproximadamente 16 años, así que hemos estado atendiendo este mercado durante casi dos décadas. Pero específicamente,

algunos de los desafíos que Trior descubrió y que está resolviendo para la comunidad hispana son, número uno, el acceso limitado al crédito.

06:46

Hay más de 60 millones de hispanos viviendo aquí en EE. UU. que juntos representarían la quinta economía más grande del mundo. Sin embargo, un tercio de esta población no tiene acceso o tiene un acceso limitado al crédito convencional. Muchos de ellos viven en las sombras, están subbancarizados o no tienen cuentas bancarias, ya sea por desconfianza hacia las instituciones financieras o por no poder acceder a servicios financieros convencionales porque les falta...

07:21

un número de seguro social y por eso no tienen un puntaje FICO ni un puntaje de crédito, eh, así que, además de la falta de acceso al crédito, hay, obviamente, un montón de barreras culturales y lingüísticas que, eh, impiden que esta población, eh, pueda acceder a opciones más justas, y terminan teniendo que depender de servicios financieros depredadores que vienen con tarifas más altas, eh, condiciones menos favorables, eh, así que, ya sabes, todos esos son retos que enfrenta esta población, eh, y luego específicamente a.

07:54

Sabes que Tricolor y nuestro modelo de negocio, así que, como mencionaste, somos una empresa de financiamiento comunitario (CDFI) con una misión. Estamos integrados verticalmente como minoristas de autos y compañía de financiamiento. Vendemos y financiamos autos para este mercado, específicamente para personas sin crédito. Lo que estamos resolviendo para ellos son problemas relacionados con la movilidad física y financiera. Obviamente, en el lado de la movilidad física, tener acceso a un vehículo que sea confiable y que les permita llegar al trabajo es fundamental.

08:30

algo que es muy importante y, obviamente, algo que genera valor económico para ellos. Y luego, envolver el vehículo con un préstamo accesible que puedan usar para comprar un vehículo al que quizás no hayan tenido acceso antes, es algo que nos importa mucho. Así que todo esto es para decir que hemos estado en el mercado por mucho tiempo y hemos entendido los desafíos que enfrenta este mercado.

09:00

Hicimos bastante y nuestra decisión de convertirnos en un CDFI fue básicamente una forma de formalizar lo que ya estábamos haciendo. Nuestro compromiso con la comunidad hispana es algo que nos toca muy de cerca, así que alinear nuestro modelo de negocio con el enfoque basado en la misión del CDFI era importante para nosotros. Nos certificamos como CDFI hace unos cinco años, en 2019, y realmente es una manera de seguir con nuestra misión de empoderar a quienes están desatendidos pero merecen apoyo.

09:31

"Hispanos que tienen acceso a un transporte confiable y asequible, y luego llevarlos al sistema financiero a través de eso. Y, eh, solo una pregunta de seguimiento sobre eso: ¿hay algo interesante que hayas aprendido de la experiencia de los prestatarios que te haya ayudado a mejorar tus prácticas de préstamo o la forma en que ofreces estos servicios? Pues mira, generalmente nuestros prestatarios, este, este es el préstamo más grande que han tomado en su vida y la mayor inversión que han hecho."

10:10

que han comprado alguna vez, y se sienten orgullosos de esta compra y de su capacidad para finalmente poder financiar, ya saben, una SUV grande o una camioneta para el trabajo, etc. Entonces, algunas de las lecciones que hemos aprendido con el tiempo al servir a este mercado son que, al enfocarnos en construir confianza con esta comunidad, no solo al extenderles crédito, sino también al proporcionar transporte seguro y confiable, es algo que nos ha permitido crecer y escalar rápidamente.

10:46

Bueno, empezamos hace 16 años y ahora tenemos 60 ubicaciones en cinco o seis estados. Hemos otorgado más de 4 mil millones de dólares en préstamos para autos en este mercado. Todo eso valida que al enfocarnos en hacer el bien para el cliente, también nos va bien como empresa. Creo que eso es clave, y sabemos que lo has mencionado; lo vemos una y otra vez: construir esa confianza es fundamental.

11:19

Las barreras que enfrentan, ya sea porque es difícil entrar en los servicios financieros o porque no saben en quién confiar para pedir un préstamo. Me encanta lo que dijiste sobre cómo eso se siente, ¿verdad? No solo estás empoderando a la gente financieramente, sino que los estás empoderando como personas completas. Así que hay que tener ese enfoque, pensar en el consumidor y cómo realmente puedes ayudarlos a crecer más allá de la interacción específica que están teniendo.

11:47

en sus finanzas, pero construyéndolas desde cero. Me encanta que compartas eso. Y, siguiendo con algunas de las preguntas que tenemos aquí, ¿cómo sientes que Tricolor ha ayudado realmente a los inmigrantes sin historial crediticio para acceder a préstamos? ¿Y cómo describirías el impacto a largo plazo en su estabilidad financiera que has logrado proporcionar?

12:17

Hemos estado aprovechando, ya sabes, la tecnología, específicamente la inteligencia artificial, y además, tenemos un entendimiento profundo de nuestros clientes que hemos desarrollado con el tiempo. Esto nos ha permitido crear un modelo de riesgo propio que nos ayuda a segmentar este mercado que tiene poco o ningún historial crediticio en segmentos de riesgo. Así podemos ofrecer condiciones atractivas que pueden convertirlos. Esto se valida porque hemos dispersado más de 4 mil millones de dólares.

12:52

"De préstamos de auto a lo largo del tiempo, este año vamos a originar más de mil millones de dólares y, bueno, todo esto se basa en la tecnología que hemos desarrollado a lo largo de los años, que nos permite segmentar a estos prestatarios y ofrecerles condiciones de crédito muy atractivas en comparación con lo que pueden obtener o lo que no pueden conseguir en el mercado. ¿Cuáles son los resultados de esto? Pues, como te puedes imaginar, las personas sin crédito, sin puntajes FICO, etc., nosotros, al evaluarlos y luego ofrecerles..."

13:29

Agregar crédito para ellos, eh, también reportamos, um, al final reportamos, eh, su desempeño a las agencias de crédito, um, eso les permite construir un puntaje de crédito, um, aprovechando lo que podemos hacer. Así que esto ha ayudado a alrededor de un tercio de nuestros prestatarios que no tenían un puntaje de crédito a establecer un historial crediticio. Entonces, para nosotros, lo más importante es sacar a estos prestatarios de las sombras y llevarlos a servicios financieros más convencionales, incluso si eso significa que perdamos a algunos de estos clientes.

14:04

Con el tiempo, pues ahora pueden obtener crédito de otros lugares, creo que eso valida nuestra misión de ayudar a estas personas, sin importar si nos ayuda como empresa. Además, el 30% de nuestros clientes que tenían un puntaje FICO al llegar a nosotros

mejoraron su puntaje después de obtener un préstamo de nosotros. Así que, al juntar esos dos resultados, creo que demuestra nuestra capacidad de ayudar.

14:34

"Estos prestatarios en la economía financiera convencional y ayudarles a lo largo del tiempo a construir su crédito o mejorar su puntaje crediticio. Genial. Y hay una pregunta en el chat que creo que muchas personas tienen en mente cuando piensan en la IA. La pregunta es si puedes dar un poco más de información sobre cómo usas la IA para el segmento de archivos delgados y cuáles son algunas de las maneras en que previenes sesgos en tu modelo, creo."

15:06

Generalmente, la gente está interesada en saber cómo se aplica la tecnología de manera responsable y con consideración. Si quieres, podrías comentar un poco sobre eso y cómo ustedes abordan la aplicación de esta tecnología de una manera responsable. Sí, es una gran pregunta. Mira, específicamente en el caso de la IA, utilizamos aprendizaje automático para nuestro modelo de riesgo. Este modelo de aprendizaje automático toma todos los datos que hemos recopilado.

15:36

Los años, tanto los datos de solicitudes como los de rendimiento de préstamos, los combinamos con datos de terceros que conseguimos de fuentes no tradicionales. Luego, los procesamos a través de nuestros modelos de aprendizaje automático que efectivamente analizan diferentes conjuntos de atributos que pueden predecir el riesgo para nosotros. Así que, cuando un solicitante llega, le pedimos que complete una solicitud que puede...

16:09

Eso puede incluir, ya sabes, 50 o 75 preguntas, y todo es porque tienen un expediente delgado o no tienen expediente. Así que necesitamos obtener datos a nivel de solicitud de estos clientes que nos permitan procesarlos a través de nuestros modelos de aprendizaje automático. En cuanto a cómo evitamos y prevenimos sesgos en nuestros modelos, hacemos pasar todos nuestros modelos por un control de cumplimiento legal. Es importante alinearlos con prácticas como enviar cartas de acción adversa, etc., para mantenernos en cumplimiento. Pero es un área...

16:41

"en lo que nos enfocamos y en lo que hemos invertido bastante a lo largo de los años, y es algo que es importante para nosotros mientras seguimos creciendo. Muchas gracias. Así que, vamos a cambiar un poco de tema. Creo que ha sido realmente interesante escuchar cómo aplicas la tecnología y cómo realmente te diriges a las personas. Y, bueno, esa es otra parte de nuestra colaboración. FL Shi es uno de los socios de Tricolor, y la forma en que trabajamos juntos es trayendo..."

17:15

Sobre los incentivos de educación financiera, la relación con nuestros clientes, y bueno, sería genial escuchar un poco más sobre cómo piensas acerca del conocimiento financiero y cómo lo incorporan en sus ofertas. Sí, definitivamente es un pilar para nosotros como CDFI el proporcionar educación y conocimiento financiero a nuestros clientes. Es fundamental para cómo hemos estado operando como negocio desde el principio.

17:52

Entendemos que es importante apoyar a nuestros clientes con programas de educación financiera. Creo que es clave para nuestra base de clientes entender cómo involucrarlos con este contenido para empoderarlos a acceder a financiamiento convencional y, en última instancia, construir un futuro mejor. Gran parte de ese contenido y estrategias personalizadas vienen de nuestra asociación con Flourish, que comenzamos en 2022, y eso nos ha permitido generar conciencia y fomentar la adopción de estos recursos de educación financiera.

18:25

Las recompensas y la gamificación que incorporamos en la plataforma, especialmente en nuestra plataforma de servicios de préstamos, han sido muy bien recibidas. Jessica, si quieres dar más detalles sobre algunos de los resultados que hemos visto, sería genial. La verdad es que estamos muy emocionados con lo que hemos logrado hasta ahora y, otra vez, es algo en lo que nos enfocamos mucho para extender esta educación a nuestros clientes. Sí, claro, lo entiendo.

18:56

Creo que esta asociación que hemos tenido ha sido, ya sabes, muy gratificante y, eh, hemos estado emocionados de poder ofrecer valor a tus consumidores. Eh, tal vez podamos compartir la pantalla si puedes ponerla para mí, Rema, ¿vale? Gracias. Sí, solo quería mostrar un poco aquí sobre lo que hemos visto. Al principio, estamos viendo cómo

estamos incorporando a sus clientes en la plataforma tres y, específicamente, en una plataforma de recompensas que es parte de nuestra...

19:30

"hemos formado una buena alianza y, la verdad, ha sido genial. Con el tiempo, hemos visto que los usuarios que llegan están muy activos. Les damos incentivos para que entren regularmente, y tenemos un 97% de usuarios activos que han logrado mantener una racha de inicio de sesión. Eso es un incentivo para que se unan a la plataforma, porque sabemos que tener ese compromiso digital asegura que estén informados y tengan acceso a la educación financiera."

19:58

Los componentes que tenemos disponibles son realmente una parte importante de esto y, bueno, de estos usuarios que están llegando, vemos que alrededor del 50-54% realmente están adoptando lo que llamamos trivía, que es una especie de educación financiera gamificada que ofrecemos para tres colod. Y con eso, no tengo la estadística aquí, pero es genial ver que tenemos usuarios que son muy activos y que están entrando casi todos los días.

20:25

La otra semana vamos a jugar con nuevas preguntas, y la tasa de precisión que estamos viendo es bastante buena, ya sabes, con los usuarios teniendo alrededor de un 70% de precisión al responder esas preguntas. Así que los vemos aprendiendo, adaptándose y teniendo esa actividad. Y, bueno, podemos ver lo interesante que es esto para los usuarios que entran a la plataforma. Y más allá de eso, la educación financiera que se ofrece directamente, sabemos que realmente entendemos cuál es el comportamiento que...

20:58

Estamos viendo que incentivar el comportamiento positivo es otra manera de ayudar realmente a aprender sobre cómo manejar tus finanzas y después experimentar ese comportamiento financiero positivo. Con Rol, observamos que los clientes que adoptan el canal de pagos en línea lo hacen a un ritmo mayor si utilizan las recompensas de la plataforma Flourish, en comparación con aquellos que no lo hacen, y luego, bueno, están los pagos reales.

21:32

En cuanto a los pagos a tiempo, vemos un comportamiento más consistente. Uno de los incentivos en nuestra asociación que ofrecemos a los consumidores es que, si hacen seis

pagos a tiempo seguidos, son recompensados. Así que notamos que hay un porcentaje mucho más alto de quienes utilizan Flourish en comparación con quienes no lo hacen, y tienen un comportamiento más constante en los pagos a tiempo. Entonces, vemos cómo estas recompensas no solo los motivan a adquirir conocimientos financieros.

22:10

Porciones, pero también están aplicando eso a los comportamientos que tienen, así que creo que esa forma ha sido algo realmente maravilloso de ver en cuanto al valor que estamos entregando a través de nuestra asociación. Y luego, en la forma en que los incentivos pueden tener un impacto en los consumidores. Rema, puedes quitar la diapositiva ahora. Gracias. Sí, creo que es realmente importante, ya que vemos que lo financiero...

22:40

El conocimiento puede hacer una gran diferencia cuando vemos que aquellos que están participando y tienen esta comprensión pueden tomar mejores decisiones y tener un mejor control de sus finanzas y de la construcción de su estabilidad financiera en el futuro. Creo que todo esto ha sido genial. No sé, Muddy, si tienes algo más que te gustaría resaltar de tu experiencia en cuanto a la aplicación de estas estrategias y los comportamientos de tus prestatarios. Sí, de nuevo, creo que para nosotros...

23:16

La mayoría de la gente no tiene ninguna educación financiera, así que hacer que se involucren con materiales y contenidos sobre educación financiera es complicado. Creo que la forma en que Flourish lo hace, a través de la gamificación o recompensas, les da la oportunidad de divertirse y conectar con este contenido que normalmente ni siquiera sabrían cómo abordar. Así que creo que esas características son clave.

23:56

Hemos tenido cosas muy específicas para nuestro mercado que han ayudado bastante a cruzar esa brecha y a hacer que la gente se involucre con cursos y materiales de educación financiera. Creo que algo que destacaría es que, en nuestro mercado, la gamificación o las recompensas han demostrado ser algo que puede entusiasmar a personas que normalmente no se interesarían por aprender sobre educación financiera.

24:32

Así que los resultados hablan por sí mismos en cuanto al compromiso en la plataforma, su disposición para, ya sabes, seguir haciendo pagos, su interés en interactuar con nosotros

en línea y hacer pagos por internet. Todo eso son resultados de esto y algo que podemos seguir impulsando. Estamos emocionados de ver estos resultados. Creo que es realmente importante cuando pensamos en los desafíos en general alrededor de la comunidad naino.

25:05

Dices que muchos de los consumidores que entran no tienen mucha educación financiera ni acceso a ella, y creo que cuando miras los datos generales a nivel global, te das cuenta de que, ya sea en Estados Unidos o en países de América Latina, tienden a tener tasas más bajas de educación financiera en comparación con las tasas globales. No es que las tasas de educación financiera para adultos a nivel global sean muy altas, pero las de ellos son un poco más bajas también. Así que, sabiendo eso, cuando están en el país...

25:39

Cuando cruzas la diáspora, sigue siendo un desafío, así que poder traer esto es algo que para nosotros es súper importante para la misión. Estoy realmente contento de que podamos trabajar juntos en esto. Hablando un poco más a nivel global y pensando en cómo hay conexión entre lo que estamos viviendo y aplicando aquí en EE. UU. y los latinos en el extranjero, ¿cómo ves algunas de las lecciones que hemos aprendido?

26:09

Tu trabajo se traduce a otras regiones, ya sabes, pensando en la población latina global o en la diáspora. Claro, nuestro enfoque en este momento es la población latina en EE. UU., pero en cuanto a nuestro modelo de préstamos responsables y ofrecer transporte confiable, hemos visto cómo este modelo de negocio ha transformado las oportunidades económicas para nuestro mercado aquí en EE. UU. Y ahora estamos viendo que esto despegga, especialmente en ciertas partes de Latinoamérica.

26:45

"Los países americanos, y en particular algunos países de América Latina como México y Brasil, donde hay una clase media en ascenso que es nativa digital. Tienen más o menos las mismas expectativas en cuanto a servicios financieros y acceso a transporte confiable. Estamos viendo a empresas como Kavak en América Latina que están tomando algunas de las lecciones aprendidas de nuestro mercado aquí en EE. UU. y aplicándolas allá."

27:17

Y hasta ahora, creo que han tenido cierto éxito allí. A medida que vemos que la clase media sigue creciendo en estos mercados y tiene acceso a crédito asequible, creo que veremos que estos modelos de negocio seguirán creciendo en los países de América

Latina. Sí, creo que esa es una excelente manera de pensar en cómo aplicar esto, desde la perspectiva de los usuarios también, en términos de cómo se está gamificando.

27:49

Puede tener un impacto real, ¿sabes? Creo que vemos las cosas si piensas en eso a través de la diáspora, en cualquier parte, ¿verdad? Enviar remesas a casa... ves una gran adopción digital de productos de remesas. Y, bueno, creo que incluso Remitly vio un aumento en la adopción cuando incorporaron sistemas basados en puntos. Así que ves aplicaciones de gamificación, más allá de los servicios financieros y cómo se aplican a esta población. Y para nosotros, bueno, nosotros...

28:21

"Trabajo con clientes en toda América Latina y, bueno, uno de nuestros socios en Bolivia tuvo una pausa en nuestra plataforma por un tiempo debido a una interrupción inesperada. Eso nos dio un caso de estudio muy interesante para ver qué pasó durante ese tiempo. Y, bueno, vimos una disminución del 31% en los pagos puntuales de préstamos durante ese período en que estuvo en pausa, así que se puede ver un impacto real en lo que esto puede significar."

28:53

"estimulando a que la gente tenga este comportamiento, ya sea que hablemos de EE. UU. o de otros países alrededor del mundo, así que creo que realmente hay lecciones aquí que podemos aplicar, que no son solo específicas de EE. UU. Creo que nos quedan un par de minutos, ya me están avisando, pero no sé si alguien más tiene alguna pregunta adicional en la audiencia; podríamos tener tiempo para una más. Pero si no, podemos ir cerrando aquí para no extendernos demasiado."

29:24

Bueno, déjame ver si hay otras preguntas o si alguien tiene una pregunta que quiera enviar. Podemos abordarla. Creo que ya cubrimos la pregunta que había. Creo que estos chats siguen abiertos, así que podemos responder preguntas. Siéntanse libres de contactarnos después, estamos felices de conectar. Pueden revisar la página de LinkedIn de Flourish o enviarme un correo directamente. También pueden conectar con Mauricio.

30:05

Bueno, sí, veo una pregunta. No sé si tenemos tiempo para responderla. Rápido, la pregunta es: ¿el enfoque de la educación gamificada es solo en la gestión de crédito y préstamos de auto, o también informan a los clientes sobre otros temas financieros?

Puedo responder esto también, pero no, la educación gamificada sí tiene un enfoque específico en crédito y préstamos de auto, pero no se limita solo a eso. Parte de esto es pensar en el espectro más amplio.

30:45

"alfabetización financiera y conocimiento financiero. ¿Qué otras preguntas y qué otro tipo de información podemos ayudar a traer al consumidor para que amplíen su conocimiento? Y, bueno, el propósito de esto es, ya sabes, por una creencia y un compromiso con la misión de realmente construir el conocimiento de cada persona, así no solo se limita a los productos que se ofrecen, aunque claro, hay un enfoque en eso en el contenido para que sea relevante para cada individuo."

31:15

El contexto en el que están visitando es muy importante para nosotros, ya que tiene que encajar con la situación de la persona que llega. Desde la perspectiva de Flourish, no sé si quieres agregar algo más, Mauricio. Sí, estoy de acuerdo con todo lo que dice Jessica. Nuestro enfoque es mejorar la calidad de vida de nuestros clientes, y la educación financiera más amplia es una parte de eso. Para nosotros, va más allá de...

31:45

"Préstamo de auto, eh, nos vemos a nosotros mismos como una especie de puerta de entrada para que este mercado acceda a servicios financieros en general, así que cualquier cosa que podamos hacer para ayudar a educarlos es algo que, ya sabes, es muy importante para nosotros. Genial, maravilloso. Bueno, voy a terminar para que no nos pasemos demasiado de tiempo. Compartiré mi dirección de correo electrónico por si alguien quiere seguir en contacto directamente, en el chat, porque creo que aún estará disponible después. Y sí, por favor, siéntanse libres de conectarse conmigo por LinkedIn o..."

32:16

"cualquiera de nosotros por LinkedIn y estaríamos felices de charlar y continuar. Gracias a todos, gracias por estar aquí con nosotros hoy."