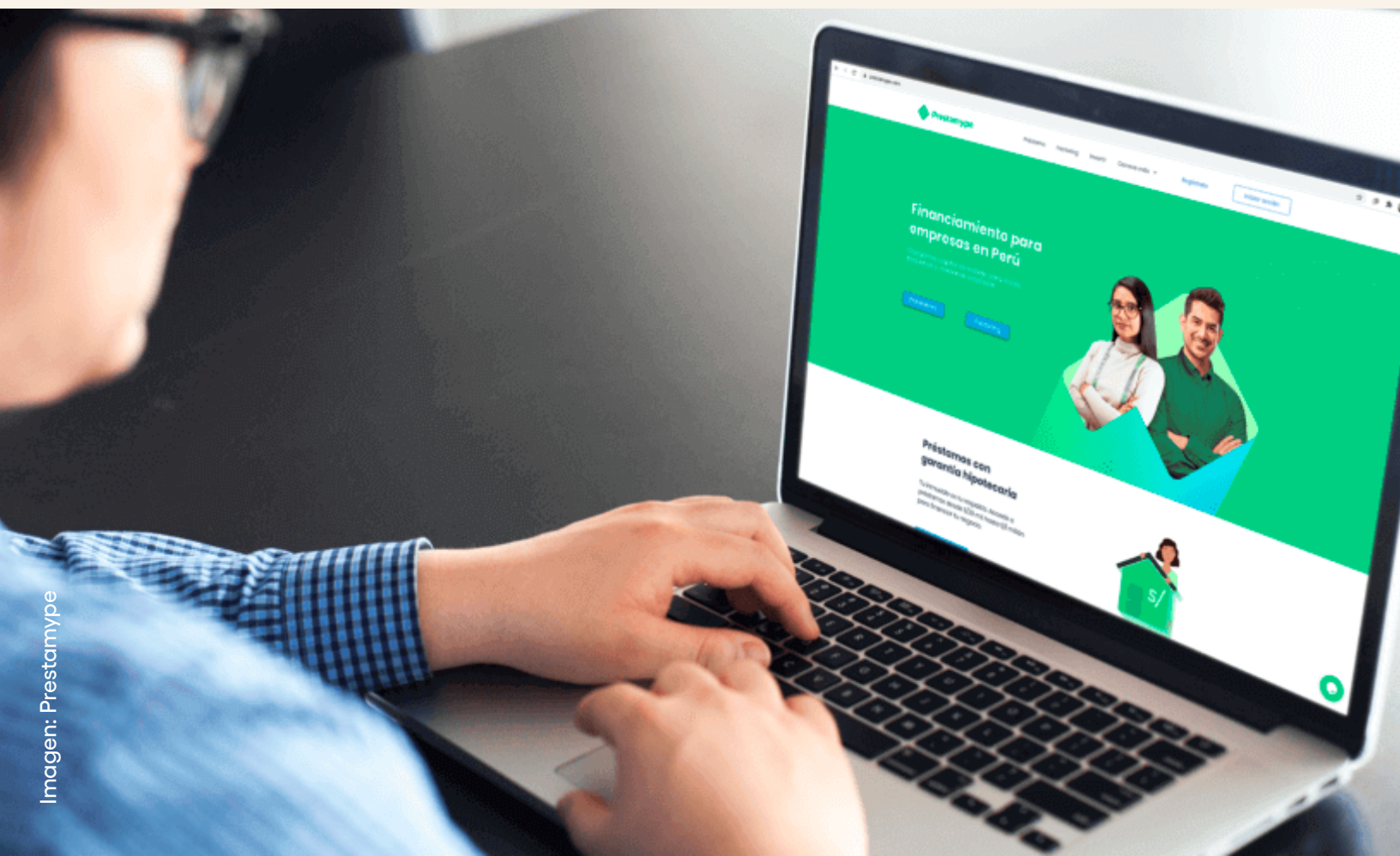


Impulsando la estrategia empresarial a través de datos de impacto

Caso de estudio: Prestamype

2025



Sobre ALIVE

ALIVE es un administrador de fondos que invierte capital de crecimiento en negocios escalables y de alto impacto que aprovechan la tecnología y otras innovaciones para enfrentar los desafíos de las comunidades de bajos ingresos en América Latina. De esta manera, se genera la oportunidad de lograr un impacto social positivo significativo, al tiempo que se obtienen retornos financieros ajustados al riesgo para los inversionistas.

En ALIVE, invertimos en empresas que integran el impacto en el corazón de su modelo de negocio. Por lo tanto, el impacto es una ventaja competitiva, y comprenderlo y gestionarlo es esencial para impulsar el crecimiento y asegurar el éxito de los clientes.

¿Por qué medimos el impacto?



Generar información empresarial práctica, mejorando tanto el impacto como el desempeño del negocio.



Brindar asistencia técnica personalizada y guiar la estrategia de nuestro portafolio y de nuestro impacto.



Garantizar la rendición de cuentas con nuestra misión y nuestra comunidad: LPs, aliados y los clientes finales.

¿Cómo medimos el impacto?

Para medir impacto, ALIVE realiza estudios de medición recurrentes junto a expertos como 60 Decibels. Estos estudios:



Priorizan la voz del cliente para comprender experiencias vividas y resultados de clientes finales.



Capturan la profundidad del cambio (ej. cambios en habilidades, ingresos, bienestar) y a quién se está alcanzando (segmentos desatendidos).

Sobre Prestamype

Prestamype es una fintech pionera que ofrece financiamiento y servicios financieros accesibles a micro y pequeñas empresas (MYPEs) subatendidas y sub-bancarizados en Perú. Sus principales productos financieros incluyen préstamos con garantía inmobiliaria y factoring, entregados a través de una plataforma digital diseñada para la eficiencia y centralizada en el cliente.

Fundada
en

2017

En el portafolio
de ALIVE desde:

2023

Ha atendido a
más de

6,500

clientes

Ha entregado
más de

USD \$450M

en préstamos

Este estudio de caso presenta los hallazgos de una medición de impacto (realizada en alianza con 60 Decibels) que se enfocó en los clientes de préstamos con garantía inmobiliaria de **Prestamype**. El estudio validó cómo **Prestamype** está cumpliendo su misión y generando valor para sus clientes, y también cómo la empresa puede mejorar su impacto y desempeño empresarial.



HALLAZGOS 01

Perfil del cliente y alcance

► DISTRIBUCIÓN POR GÉNERO



► UBICACIÓN

La mayoría de los clientes viven en comunidades subatendidas en la periferia de Lima.



► ACCESO

Acceso por primera vez:



72% de los clientes reportan que no tenían acceso a un préstamo como el que ofrece Prestamype.

76% de mujeres reportan acceso por primera vez a un préstamo de este tipo.

Acceso a alternativas:



83% de los clientes no pueden encontrar fácilmente una buena alternativa a Prestamype.

90% de mujeres reportan no tener acceso fácil a alternativas.



Estos resultados demuestran que las soluciones de Prestamype están llegando a segmentos altamente subatendidos en Perú y probablemente contribuyen a impactos que difícilmente se darían de otra manera, en particular para sus clientes mujeres.

HALLAZGOS 02

Impacto en la calidad de vida

► MEJORAS EN LA CALIDAD DE VIDA



59% de clientes reportan que su calidad de vida ha mejorado gracias a Prestamype.

► MEJORAS REPORTADAS POR LOS CLIENTES



44% de clientes mencionan un mayor nivel de inversión en sus negocios.



35% de clientes reportan mayor estabilidad financiera.

“Con el préstamo pude comprar lo que necesitaba para mi negocio. Hoy me va muy bien. Genero un buen ingreso, así que pude invertir dinero en mí misma y comprar ropa. Renové mi casa y estoy bien financieramente.”

— Mujer, periferia de Lima

► MEJORA EN HABILIDADES FINANCIERAS



54% de clientes reportan que su capacidad para manejar las finanzas ha mejorado gracias a Prestamype.



Este resultado ubica a Prestamype en el **40% superior del benchmark global de 60 Decibels** para este indicador.

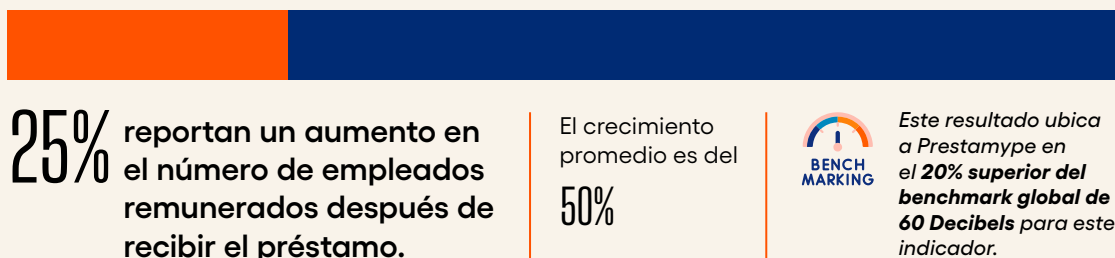


Los clientes en comunidades subatendidas de la periferia de Lima tienen más probabilidades de reportar mejoras “significativas”.

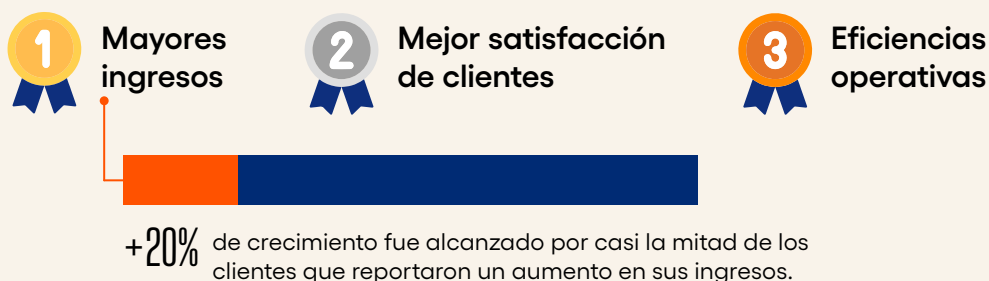
HALLAZGOS 03

Mejoras en los negocios de los clientes y satisfacción

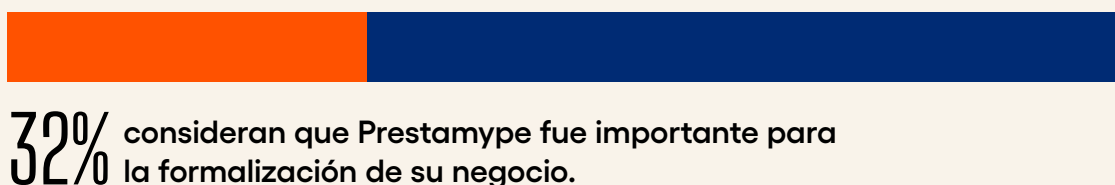
► AUMENTO DEL NÚMERO DE TRABAJADORES REMUNERADOS



► TOP 3 RESULTADOS DE LOS PRÉSTAMOS EMPRESARIALES



► FORMALIZACIÓN DEL NEGOCIO



► OPORTUNIDADES DE MEJORA



Los clientes mencionan que les gustaría ver mayor claridad en los términos de los préstamos, opciones de pago más flexibles, nuevas ofertas como préstamos sin garantía y una asesoría más personalizada respecto a los productos financieros.

Acciones que la empresa ha priorizado basándose en los datos de impacto

Los hallazgos recopilados del estudio de impacto, complementados con otras asistencias técnicas en curso, han ayudado a **Prestamype** a desarrollar la siguiente hoja de ruta para mejorar su impacto y desempeño empresarial en general.



Producto:



Agilizar aprobaciones para acelerar desembolsos y adaptar los productos a segmentos clave de clientes.



Hacer crecer el mercado de MYPEs lideradas por mujeres con metas claras y estrategias de producto específicas.



Incrementar la satisfacción del cliente mediante un mejor servicio y mayor transparencia en las tasas de interés.



Reforzar los productos ganadores aplicando las lecciones de pilotos de alto impacto como los préstamos sin garantía.



Marketing y Comunicaciones:



Recoger testimonios y producir videos para distintos segmentos de clientes con el fin de fortalecer las métricas de adquisición y retención.



Realizar un análisis en profundidad de un piloto enfocado en clientes mujeres para obtener aprendizajes accionables.



Saber más:

www.alive-ventures.com