



Proyecto Final de Maestría

**Elaboración de un Plan de Mercadeo y  
Comunicación Digital para la  
introducción de la aplicación financiera  
Alcancía, en la ciudad de Santo  
Domingo, República Dominicana, en el  
período enero-abril 2024.**

Andrea Cuello Paiewonsky 18-0215  
María Virginia Pérez 23-0038





“Elaboración de un Plan de Mercadeo y Comunicación Digital para la introducción de la aplicación financiera Alcancía, en la ciudad de Santo Domingo, República Dominicana, en el período enero-abril 2024.

**Asesora:**

Mónica Herrera

**Sustentantes:**

María Virginia Pérez **23-0038**

Andrea Cuello Paiewonsky **18-0215**

Santo Domingo, D.N.

República Dominicana

## Índice

0.1 Glosario de Términos .....	7
1.1 Tema .....	11
1.3 Contexto .....	13
1.4 Planteamiento del Problema.....	17
2.0 Marco Teórico .....	21
2.1 Mercado de Valores Dominicano.....	21
2.1.1 Introducción a las Finanzas Descentralizadas (DeFi) .....	23
2.1.2 Definición y características de las Finanzas Descentralizadas.....	24
2.1.3 Cripto Monedas .....	25
Moneda Estable.....	28
2.1.4 Impacto de DeFi en la gestión financiera moderna: .....	29
2.2 Alcancía.....	30
2.2.1 ¿Qué es Alcancía?.....	30
2.2.2 Historia de Alcancía .....	31
2.3 Comportamiento del Consumidor en el Sector Financiero .....	36
2.3.1 Preferencias y actitudes del consumidor hacia soluciones financieras digitales.....	36
2.4 Competencia en el Mercado Fintech .....	37
2.4.1 Identificación de competidores directos e indirectos en el Ecosistema Financiero Descentralizado .....	37
2.5 Marco Legal.....	40
2.6 Marketing Digital en el Sector Financiero.....	46
2.6.1 Importancia del marketing digital en la promoción de servicios financieros .....	48
2.6.2 Estrategias clave de marketing digital para el sector financiero .....	49
3.0 Marco Metodológico .....	50
3.1 Tipo de investigación: .....	50
3.2 Diseño de la Investigación .....	51
3.3 Población y muestra.....	53
3.3.4 Marco muestral.....	54
3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	54
4.0 Levantamiento y Análisis de Datos .....	55
4.1 Análisis de los Datos.....	55

4.2 Resultados del Estudio Cualitativo y Cuantitativo .....	55
4.2.2 Características del Cruce de Variables .....	71
4.2.2.1 Edad vs. Nivel de Educación .....	72
4.2.2.2 Ingresos Mensuales vs. Objetivos de Inversión .....	73
4.2.2.3 ¿Te interesaría utilizar una aplicación que funcione como un banco digital que represente una opción de inversión en el mercado de criptoactivos? vs. Edad .....	79
4.2.2.4 Ingresos Mensuales vs. Nivel de Educación vs. ¿Inviertes dinero actualmente? ...	80
4.2.2.5 Objetivos de Inversión vs. Edad vs. Ingresos Mensuales .....	81
4.3.1 Análisis Cualitativo .....	86
4.4.1 Conclusión.....	99
4.4.2 Recomendaciones .....	103
4.4.3 Validación de Objetivos .....	106
Objetivo General .....	106
Objetivos Específicos .....	108
Objetivos Específicos #1 .....	108
Objetivo Específico #2.....	110
Objetivo Específico #3.....	110
5.0 Plan de Mercadeo y Comunicación Digital .....	111
5.1 Título.....	111
5.2 Estructura Organizacional de Alcancía .....	111
5.2.2 Actividades de Marketing Realizadas.....	112
5.2.3 Entorno sobre la empresa.....	113
5.3 Entorno General.....	114
5.3.1 Análisis de la Publicidad de Empresa y su competencia .....	116
5.3.2 Entorno Competitivo .....	120
5.4 Análisis Palabras Claves .....	130
6.0 Descripción General del Proyecto.....	168
6.1 Objetivos de Negocios .....	168
6.1.2 Objetivos de Comunicación: .....	168
6.2 Comunicación Digital e Inbound Marketing:.....	168
6.3 Social Media y Content Marketing:.....	170
6.4 Outbound Marketing.....	171

7.0 Propuesta Creativa de la campaña de medios .....	172
7.1 Buyer persona.....	172
7.2 Storytelling.....	176
7.3 Claim .....	178
7.4 Insights .....	178
7.5 Big Idea .....	179
8.0 Moodboards .....	179
8.1 Estético.....	180
8.2 Tipográfico.....	181
8.3 Cromático .....	183
9. Línea Gráfica Propuesta.....	184
9.1 Online .....	184
9.2 Offline .....	189
10.0 Estrategias y Tácticas.....	190
10.1 Búsquedas Orgánicas (SEO) .....	191
10.2 Búsquedas Pagadas (SEM) .....	192
10.3 Publicidad en Redes Sociales .....	192
10.4 Publicidad en sitios de contenido o brand awareness que sean orientados a call to actions de alto impacto .....	193
10.5 Email Marketing .....	195
10.6 Marketing automation .....	197
10.7 Native Advertising .....	199
10.8 Keywords.....	199
11.0 Objetivos SMART .....	199
11.1 Objetivos SMART.....	199
12.0 Offline.....	200
12.1 Objetivos SMART.....	200
13.0 Boem, presupuesto y cronograma de acción .....	201
14.0 Plan Complementario .....	207
14.1 Comunidad virtual .....	207
14.2 Product Placement.....	208
14.3 Geolocalización.....	209

14.4 Activaciones offline: .....	209
14.5 CRM .....	211
15.0 Reputación Online .....	212
16.0 Plan Relaciones Públicas .....	217
17.0 Monitoreo, seguimiento, métricas e indicadores.....	219
18.0 Bibliografía .....	220
19.0 Anexos .....	224
Cuestionario Piloto .....	224
Cuestionario Modificado.....	229

## 0.1 Glosario de Términos

- **AFI:** Administradora de Fondos de Inversión
- **USDC:** Es una moneda digital llamada “stablecoin” que su valor está respaldado por dólares estadounidenses. Esta moneda estable funciona en la tecnología de blockchain de Ethereum y es el equivalente a un dólar. Este proyecto fue desarrollado por CENTRE, una iniciativa de código abierto creada por Circle en 2017.
- **Bitcoin:** La primera moneda digital descentralizada, ya que el sistema funciona sin intermediación en donde las transacciones son verificadas por nodos de la red mediante el uso de criptografía y se registran en un libro de contabilidad público. La moneda digital, Bitcoin fue creada por un individuo(s) bajo el nombre de Satoshi Nakamoto y fue lanzada como un software de código abierto en 2009.
- **Blockchain:** Es un registro de información sobre transacciones de criptomonedas, propiedades de NFT o contratos inteligentes descentralizados. El término de que se le otorga es debido a que el Blockchain funciona como una "cadena" compuesta por "bloques" de datos. En lugar de mantenerse en un solo lugar por un administrador centralizado, como una base de datos bancaria, existen muchas copias idénticas de la base de datos de blockchain que se encuentran distribuidas en una red.
- **DeFi o finanzas descentralizadas:** Son finanzas que se caracterizan por el empleo de protocolos sobre blockchain, una modalidad más extendida de tecnología de registro distribuido (en adelante, DLT, acrónimo de Distributed-Ledger Technology).

- **Stablecoins:** Son criptomonedas cuyo valor se encuentra vinculado a activos de referencia. Estas monedas han sido creadas para establecer un medio de intercambio con la capacidad de transferir monedas con un valor estable anclado al dólar de manera más expedita que la transferencia de dólares reales a través de las infraestructuras convencionales.
- **AAVE:** Es un protocolo de liquidez descentralizado y no custodiado en el que los usuarios participan como depositantes o prestatarios. Los depositantes proporcionan liquidez al mercado para obtener ingresos pasivos, mientras que los prestatarios pueden pedir prestado de manera perpetua o en liquidez de un solo bloque.
- **BBVA:** Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A., un grupo financiero fundado el año 1857. Esta entidad financiera se encuentra presente en más de 25 países, con un notable liderazgo en el mercado español, con franquicias líderes en América del Sur y Turquía.
- **SIMV:** Superintendencia del Mercado de Valores.
- **KYC:** Es un proceso que las instituciones financieras implementan para verificar la identidad de sus clientes y obtener información sobre ellos con el fin de prevenir actividades ilegales como el lavado de dinero, el fraude y el financiamiento del terrorismo. El KYC es una parte esencial de las regulaciones y normativas en el sector financiero para garantizar la integridad y seguridad del sistema.
- **PLAFT:** Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo

- **Fintech o Tecnología Financiera:** Finanzas y tecnología, son las palabras que forman el concepto fintech. Aplicado al área de finanzas, se refiere a todas las entidades económicas quienes realizan una serie de servicios financieros con el uso de tecnología, con el fin de agilizar su proceso de atención.
- **GAFI:** Grupo de Acción Financiera Internacional.
- **GAFILAT:** Grupo de Acción Financiera de Latinoamérica
- **Dinero Fiat:** Toda moneda respaldada bajo la confianza de los usuarios sin que esta tenga valor en sí misma.
- **Cripto Activos:** Los criptoactivos son productos financieros cada vez más relevantes y con fuerte crecimiento. Su principal objetivo es transformar la forma en que se transfiere el dinero, se recauda capital y se conciertan las relaciones y obligaciones entre personas físicas y jurídicas.
- **WEB3:** Constituye a un concepto que engloba tecnologías como blockchain, las cuales descentralizan la propiedad y el control de los datos en el entorno de Internet.
- **Cuenta de Corretaje Bursátil:** Es un contrato que establece las condiciones de contratación y acuerdo de protocolo a seguir entre el cliente y el Puesto de Bolsa en caso de que sea pactada una operación correspondiente a cada uno de los contratos estipulados en la Cuenta.

- **Ethereum:** Es un blockchain de código abierto que opera como una plataforma pública. Incluye una implementación avanzada de secuencias de comandos y utiliza una variante adaptada de la criptomoneda creada por Nakamoto, respaldada por un sistema de pagos basado en transacciones.
- **Renta Fija:** La renta fija es un tipo de inversión en la que el inversionista recibe pagos fijos durante un periodo de tiempo establecido. Estas inversiones se caracterizan por la garantía que da el emisor sobre la devolución del capital invertido y una cierta rentabilidad.
- **Renta Variable:** La renta variable es un tipo de inversión basada en aquellos activos financieros en los que la rentabilidad es incierta. Estas inversiones se caracterizan porque tanto la rentabilidad del activo como la devolución del capital invertido no está garantizado.
- **SAFI:** Sociedad Administradora de Fondos de Inversión

## **1.1 Tema**

“ Elaboración de un Plan de Mercadeo y Comunicación Digital para la introducción de la aplicación financiera Alcancía, en la ciudad de Santo Domingo, República Dominicana, en el período enero-abril 2024. ”

## **1.2 Antecedentes**

Desarrollado en el año 2008, el blockchain está transformando la manera en que almacenamos y compartimos la información. Al aplicar algoritmos criptográficos, permite el almacenamiento de datos de forma transparente e inmutable. Esta es la función principal del blockchain, que inicialmente fue concebida como la arquitectura detrás de Bitcoin. Sin embargo, esta herramienta y los activos virtuales derivados de ella están siendo adoptados en varios sectores económicos, para cumplir diversas funciones de rastreo, intercambio y transparencia.

Para aprovechar las ventajas proporcionadas por la tecnología blockchain la empresa franquiciadora, Bapeltech creó la aplicación Alcancía en abril del año 2023 en Ciudad de México. Esta aplicación es un neo-banco y cartera digital con 'custodia descentralizada', que permite a los usuarios un control digital de sus finanzas sin depender de una cuenta bancaria convencional, todo a través de la aplicación móvil.

En ese contexto, se establece que la ventaja competitiva de Alcancía recae en su servicio de intercambio directo de moneda local a criptomoneda o activo virtual en forma de moneda estable. A resultas de esto, los usuarios de Alcancía tienen la oportunidad de ahorrar con tasas de interés superiores a las ofrecidas por el sistema financiero tradicional. Un aporte que refleja la capacidad de Alcancía para brindarle a sus usuarios beneficios del mundo de las

finanzas descentralizadas (DeFi), que en la actualidad presentan condiciones de retorno más atractivas.

Durante su fase de desarrollo y lanzamiento en México, Alcancía obtuvo el respaldo y la confianza de instituciones financieras y empresas de prestigio internacional, como BBVA, AAVE, Celo, Mastercard, Compound y Outlier Venture. El apoyo brindado por estas alianzas demuestra el respaldo y la confianza en el modelo de negocio propuesto por Alcancía en el mundo de las finanzas descentralizadas, generando el éxito esperado en su primer año de operación.

Como resultado de su asociación con el Banco BBVA, Alcancía ha logrado brindar en el mercado mexicano la posibilidad de transformar su dinero de forma física a digital. Los usuarios tienen la opción de decidir si desean realizar un depósito en efectivo en una cuenta del BBVA, pagando una tarifa mínima de tres a cuatro pesos mexicanos, permitiéndoles la conversión de dinero físico a formato digital. Lo que simbolizó una oportunidad para 40 millones de Mexicanos que previamente no tenían acceso a servicios bancarios digitales.

### 1.3 Contexto

El sistema financiero de la República Dominicana ha experimentado avances en los últimos años, impulsado por la creciente adopción de tecnologías y la búsqueda de soluciones financieras innovadoras. Una de las tendencias más destacadas es el auge de las billeteras digitales, que han transformado la forma en que los dominicanos realizan transacciones y gestionan su dinero. Empresas locales e internacionales compiten en este mercado, ofreciendo a los usuarios la conveniencia de pagar, transferir dinero u otros servicios desde sus dispositivos móviles, lo que ha contribuido a reducir la dependencia del efectivo y a fomentar la inclusión financiera en el país.

Además de las billeteras digitales, el panorama de inversión en la República Dominicana ha experimentado una evolución significativa. Aunque los instrumentos financieros convencionales como los certificados financieros y bonos gubernamentales aún siguen siendo populares el mercado ha creado nuevas opciones. En este sentido los inversionistas han ido dando lugar a fondos de inversión, acciones y productos estructurados como lo es el mutuo de valores logrando también una oferta más amplia respecto a activos financieros. Sin embargo, aún con estos productos el monto mínimo de inversión sigue siendo elevado para el dominicano promedio como se observa en este recuadro.

<b>Institución</b>	<b>Monto Mínimo USD</b>	<b>Monto Mínimo DOP</b>
ALPHA INVERSIONES	USD \$1,500	DOP \$90,000
PARVAL	USD \$1,000	DOP \$10,000
UNITED CAPITAL	USD \$500	DOP \$10,000
TIVALSA PUESTO DE BOLSA	USD \$2,000	DOP \$50,000

EXCEL PUESTO DE BOLSA	USD \$20,000	DOP \$1,000,000
INVERSIONES POPULAR	USD \$2,000	DOP \$100,000
BHD PUESTO DE BOLSA	USD \$50,000	DOP \$3,000,000
CCI PUESTO DE BOLSA	USD \$10,000	DOP \$500,000
MULTIVALORES	USD \$2,000	DOP \$100,000
VERTEX VALORES	USD \$10,000	DOP \$500,000
INVERSIONES SANTA CRUZ	USD \$10,000	DOP \$500,000
PRIMMA VALORES	USD \$2,000	DOP \$10,000
JMMB PUESTO DE BOLSA	USD \$15,000	DOP \$700,000
INVERSIONES & RESERVAS	USD \$1,000	DOP \$500,000
AFI BHD, S.A.		DOP \$1,000
AFI POPULAR, S.A.		DOP \$1,000,000
AFI UNIVERSAL, S.A.	USD \$100	DOP \$1,000
ALTIO SAFI, S.A.	USD \$25,000	DOP \$50,000
EXCEL SAFI, S.A.		DOP \$50,000.00
JMMB SAFI, S.A.	USD \$200	DOP \$10,000
PIONEER SAFI, S.A.	USD \$200	DOP \$10,000
SAFI RESERVAS, S.A.	USD \$100	DOP \$1,000

Además, la República Dominicana ha sido testigo de importantes avances en la industria fintech. Se han establecido empresas fintech como BitcoinRD y CryptoPayDO destinadas a la compra y venta de criptomonedas o monedas estables. Esto ha llevado a la introducción de nuevas opciones para los consumidores así como a la eficacia del sistema financiero debido a la innovación y competencia suministrada por ellas.

En este contexto, la tecnología blockchain y los activos virtuales podrían constituir un complemento valioso para el tercer objetivo de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (2020-2030).

*“Propiciar un ecosistema financiero competitivo e innovador, impulsado por la transformación digital y la complementariedad con proveedores no tradicionales.*

*Las brechas de inclusión financiera observadas para República Dominicana plantean la necesidad de apalancarse en el avance tecnológico para generar nuevas soluciones de mercado, posibilitando con estas el cierre de dichas brechas de una forma eficaz, factible y sostenible.”*

Luego su éxito en el mercado mexicano, Alcancía permanece a la espera de su aprobación por la Superintendencia del Mercado de Valores (SIMV) para ser introducida en el mercado dominicano en el primer cuatrimestre del año 2024, lo que representaría una oportunidad para la ciudadanía de la República Dominicana, al ofrecer una nueva forma de gestionar sus finanzas de manera más eficiente.

La labor fundamental de Alcancía es impulsar y democratizar la inversión de manera eficiente, utilizando todo el potencial revolucionario que ofrece la tecnología blockchain y la descentralización financiera. Enfocándose en ofrecer a los dominicanos y más adelante latino americanos, una solución confiable y accesible para sus necesidades de ahorro e inversión, permitiéndole a los usuarios la oportunidad de acceder a rendimientos superiores a los ofrecidos por el sistema financiero tradicional Dominicano.

Una de las características más distintivas de Alcancía reside en su capacidad para facilitar el intercambio directo entre el peso dominicano y USD Coin (USDC), una criptomoneda o activo virtual en forma de moneda estable emitido por la empresa Circle Internet Financial, LLC. Esta funcionalidad representa una oportunidad destacada, al ofrecer tasas más competitivas, lo que constituiría un beneficio.

Para Alcancía obtener el respaldo de la Superintendencia del Mercado de Valores (SIMV) e iniciar sus operaciones en República Dominicana debe ser aprobada por la misma, que es un organismo autónomo y descentralizado del Estado, encargado de promover un mercado ordenado, eficiente y transparente, velando por el cumplimiento de la Ley núm. 249-17 y su normativa complementaria, mitigando el riesgo sistémico mediante la regulación y la fiscalización de las personas físicas y jurídicas que operan en el mercado de valores.

De acuerdo a la fecha prevista para recibir la aprobación de la Superintendencia del Mercado de Valores (SIMV) para Alcancía iniciar sus operaciones, se prevé la necesidad de diseñar una estrategia de promoción para dar a conocer la marca.

## 1.4 Planteamiento del Problema

La entrada de Alcancía, una plataforma fintech respaldada por líderes financieros globales, al mercado dominicano plantea desafíos significativos. Busca democratizar el mercado, posicionándose como una opción rápida y eficaz para la inversión aunque enfrenta la complejidad de educar e introducirse en un mercado que desconoce y desconfía de las tecnologías blockchain y el mercado Descentralizado. Esto presenta un reto clave en términos de comunicación y marketing digital para la empresa franquiciadora Bapeltech SRL por la necesidad de establecer confianza y credibilidad entre los usuarios locales para lograr la aceptación y adopción de la plataforma.

En el marco de la República Dominicana, según lo establecido en la Circular Número 04/23 de la Superintendencia del Mercado de Valores, la definición adoptada para activo virtual se basa en los lineamientos proporcionados por el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI). En el informe del GAFI a Ministros de Finanzas y Gobernadores de Bancos Centrales del G20 sobre los Stablecoins en junio de 2020, se describe un activo virtual como una representación digital de valor susceptible de ser intercambiada o transferida de manera digital, con la posibilidad de ser utilizada para pagos o inversiones. No se consideran activos virtuales las representaciones digitales de monedas fiduciarias, valores u otros activos financieros ya abordados en otras secciones de las recomendaciones del GAFI (GAFI, 2020, p.25).

El Grupo de Acción Financiera de Latinoamérica (GAFILAT), en su Guía sobre Aspectos Relevantes y Medidas Apropriadas para la Investigación, Identificación, Incautación y Confiscación de Activos Virtuales, se centra en cuestiones que afectan la investigación de prácticas de lavado de activos y financiamiento del terrorismo relacionadas con activos virtuales. En este contexto, el auge de los activos virtuales constituye sólo una variante dentro

del amplio espectro de tecnologías financieras (fintech) y excluyen de su guía conceptos como las monedas digitales emitidas por bancos centrales (GAFILAT, 2021). Por lo que es importante destacar que al separar la representación digital de monedas fiduciarias de la definición de activo virtual, se busca desalentar la comparación entre este grupo y los denominados criptoactivos.

La complejidad inherente a estas normativas y la necesidad de adecuarse a un entorno financiero y tecnológico diverso, junto con la imperativa tarea de establecer confianza y credibilidad entre los posibles usuarios, contribuyen a las dificultades asociadas con la implementación de esta estrategia. En ese contexto, Alcancía ha implementado procesos de "conozca a su cliente" (KYC, por sus siglas en inglés) y de prevención de lavado de activos (AML, por sus siglas en inglés) mediante la colaboración con proveedores externos. Estos procedimientos abarcan la identificación del usuario, así como la recopilación de otras informaciones biométricas relevantes. Además, la activación y la transferencia de valor a la billetera pueden efectuarse a través de métodos convencionales como la transferencia bancaria tradicional o mediante el pago mediante otros activos virtuales.

Además, la naturaleza altamente competitiva del mercado financiero y la relativa novedad de la tecnología de blockchain y finanzas descentralizadas en la República Dominicana, incrementa el desafío de posicionar a Alcancía como una opción confiable y atractiva para los consumidores locales. El éxito de este proyecto dependerá en gran medida de la efectividad del plan de marketing y comunicación digital, que deberá abordar estos desafíos y establecer una base sólida para la aceptación y adopción de la plataforma en un mercado previamente no explorado.

## **Preguntas de Investigación**

- ¿Cuáles son las necesidades y demandas específicas de ahorro e inversión de la población dominicana en un contexto de alta volatilidad de la moneda local?
- ¿Cómo puede Alcancía, utilizando la tecnología blockchain y la criptomoneda USDC, abordar eficazmente estas necesidades y ofrecer una alternativa confiable a las opciones tradicionales de ahorro e inversión?
- ¿Cuál es el nivel de conocimiento en el mercado dominicano acerca de las distintas posibilidades de ahorro e inversión utilizando la tecnología blockchain y la criptomoneda USDC que están disponibles en el país?"
- ¿Cuáles son los desafíos y oportunidades que enfrenta Alcancía al ingresar al mercado financiero de la República Dominicana, y cómo puede aprovechar su experiencia previa en México para tener éxito en este nuevo mercado?

## **Objetivo General**

Analizar las necesidades y preferencias del sistema financiero para la introducción de una aplicación móvil que ofrezca soluciones integrales y que promueva la inclusión financiera.

## **Objetivos Específicos**

1. Identificar las características principales que valora el mercado dominicano en una plataforma financiera digital.
2. Establecer a los competidores directos e indirectos más destacados en el mercado de servicios financieros digitales en la República Dominicana y analizar sus estrategias de marketing.

3. Diseñar una campaña de marketing que incluya publicidad, con colaboraciones con entidades financieras y eventos para dar a conocer la marca, obtener el reconocimiento de la marca Alcancía en la República Dominicana.

### **Justificación**

Para impulsar y democratizar las inversiones de manera eficaz en el mercado dominicano, es necesario el conocimiento y entendimiento del potencial que ofrece la tecnología blockchain y la descentralización financieras como una ventana hacia el futuro financiero del país.

La introducción de la marca Alcancía al país surge por la necesidad de brindar a los dominicanos una solución confiable y accesible para sus necesidades de ahorro e inversión, permitiéndoles acceder a rendimientos superiores a los ofrecidos por las cuentas de ahorro tradicionales en la República Dominicana.

## **2.0 Marco Teórico**

### **2.1 Mercado de Valores Dominicano**

En la República Dominicana, el mercado de valores es el epicentro del mercado bursátil. Es en este espacio en donde se realizan las operaciones de compra y venta de títulos valores cotizados públicamente, ya sea en su forma física o virtual. Dentro del mercado se busca simplificar la inversión, la financiación de empresas y la diversificación de activos para los inversionistas. Contribuyendo al crecimiento económico y financiero del país, este mercado fomenta tanto la inversión como la administración de capital para sus ciudadanos y empresas mediante su amplio abanico de elementos que incluye desde la Bolsa de Valores hasta los reguladores y los intermediarios de valores.

En el país, la BVRD es reconocida como el epicentro del mercado de valores. En este mercado secundario se puede llevar a cabo la negociación de diversos valores financieros como acciones, bonos corporativos y gubernamentales. La BVRD dota de la infraestructura y plataforma necesaria para que los inversionistas realicen transacciones de compra y venta de estos activos. Asimismo impulsa la transparencia y la eficiencia en el proceso de negociación.

La BVRD cotiza valores que son emitidos por una variedad de entidades. Tanto el gobierno dominicano, emitiendo bonos gubernamentales para financiar proyectos y programas, como los emisores privados como empresas que emiten acciones o bonos corporativos para financiar sus operaciones. La variedad de emisores y valores que se encuentran en el mercado brinda oportunidades a los inversionistas para invertir en distintos sectores económicos y asumir diferentes niveles de riesgo.

En cuanto a los inversionistas, ellos son las personas o instituciones que participan en el mercado de valores dominicano. Los posibles candidatos podrían ser individuos con intención de invertir sus ahorros, fondos de inversión encargados del manejo financiero de diversos inversionistas, entidades bancarias interesadas en diversificar su cartera y otras organizaciones financieras. La liquidez y profundidad del mercado mejoran gracias a la participación de diferentes tipos de inversionistas.

Aquellas empresas encargadas de conectar a los inversionistas con el mercado reciben el nombre de intermediarios de valores. Los inversionistas reciben servicios de asesoramiento y ejecución de órdenes por parte de estos profesionales que actúan como corredores de bolsa. Igualmente, ofrecen servicios de investigación y análisis de mercado, lo cual beneficia a los inversionistas al tomar decisiones informadas.

Regular y supervisar las operaciones en el mercado de valores dominicano es responsabilidad clave de la SIMV. La misión consiste en promover la integridad del mercado y proteger los intereses de los inversionistas, mediante la garantía de transacciones justas y transparentes.

Encargada de liquidar y compensar las operaciones en la Bolsa de Valores, la Cámara de Compensación se convierte en otro componente esencial. Asegura el recibimiento oportuno de los valores y el dinero correspondiente por parte de las partes involucradas en una operación, reduciendo así el riesgo y garantizando la integridad de las transacciones. Una forma alternativa para que los inversionistas participen en el mercado de valores dominicano es a través de los fondos de inversión. Estas entidades recaudan fondos provenientes de varios inversores y los gestionan de forma experta, invirtiendo en una cartera

diversificada de valores. Acceder a una variedad de activos sin la necesidad de gestionarlos individualmente es posible para los inversionistas.

## **Finanzas Descentralizadas**

### **2.1.1 Introducción a las Finanzas Descentralizadas (DeFi)**

Las finanzas descentralizadas (DeFi) engloba una amplia gama de productos y servicios financieros que operan sin la intervención de una entidad centralizada, como un banco. Esta descentralización, facilitada por las tecnologías de blockchain y contratos inteligentes, constituye un pilar fundamental en el contexto de Web3.

Tomemos como ejemplo al Banco Popular o Qik, que facilitan operaciones comerciales, préstamos y pagos. En cada uno de estos casos, la confianza recae en una entidad centralizada, en este caso es el Banco Popular. El mercado descentralizado, por otro lado, se orienta hacia la coordinación de servicios financieros similares (e incluso mejorados) mediante contratos inteligentes automatizados, de manera transparente y verificable públicamente, pero sin depender de intermediarios, estableciendo relaciones entre pares.

La característica distintiva que une a las herramientas DeFi es su independencia de los intermediarios tradicionales como los bancos. Este logro se materializa gracias a tecnologías descentralizadas, específicamente las redes de blockchain, que forman parte de la revolución Web 3.0 .

### **2.1.2 Definición y características de las Finanzas Descentralizadas**

Las finanzas descentralizadas, conocidas como DeFi por su denominación en inglés, engloban un conjunto de aplicaciones financieras que operan en una red descentralizada, prescindiendo de intermediarios financieros tradicionales. Estas aplicaciones capacitan a los usuarios para llevar a cabo transacciones financieras, facilitar préstamos y solicitarlos, así como generar intereses a partir de sus activos digitales.

El fundamento de las finanzas descentralizadas se encuentra en la tecnología blockchain, la cual ha optimizado la eficiencia, velocidad y seguridad de las transacciones financieras, ampliando el acceso a servicios financieros a nivel global. Este enfoque desafía los modelos de negocio de las instituciones financieras tradicionales, presentando una alternativa a los servicios financieros centralizados.

### **2.1.3 Cripto Monedas**

Las criptomonedas son monedas descentralizadas, lo que significa que las decisiones relacionadas con ellas no están controladas por una entidad como un banco o un gobierno. Dependiendo del consenso logrado entre miles de nodos en la red a través del mecanismo de consenso. También son seguras, ya que todos los registros y transacciones se hacen en tiempo real en una contabilidad llamada blockchain, que no puede ser alterada por otros sin consentimiento debido a su naturaleza distribuida. Además, son finitas, lo que implica que la cantidad total de monedas es predecible y limitada, haciéndolas escasas y aumentando su poder adquisitivo a medida que crece la demanda. Son consideradas internacionales porque no están vinculadas a ningún país específico, lo que las hace ideales para transacciones globales con costos bajos y disponibles las 24 horas del día. No tienen intermediarios, lo que aumenta la privacidad y elimina la interferencia de terceros. También son secretas pero al mismo tiempo transparentes gracias a la tecnología que permite a las personas ver cada paso de una transacción sin conocer a las partes involucradas.

Hoy en día, existen más de 10,000 monedas virtuales en circulación en todo el mundo, y este número sigue creciendo constantemente. Además, nuevos criptoactivos aparecen periódicamente mediante el proceso conocido como Oferta Pública Inicial (OPI).

Son sus aspectos tecnológicos subyacentes, su nivel de cifrado y su filosofía los que guían su funcionamiento y distinguen a cada una de estas monedas virtuales entre sí. Sin embargo, no todas las demás tecnologías se basan en blockchain.

Con la aparición de nuevas criptomonedas en el mercado, también han surgido nuevas plataformas destinadas a facilitar el envío, la recepción y la compra de diferentes tipos de

criptomonedas, como Bitcoin, Bitcoin Cash, Ethereum y Litecoin, por ejemplo. Sin embargo, cabe señalar que estas plataformas no deben confundirse con billeteras digitales o intercambios de criptomonedas. Algunas plataformas, como Coinbase o Binance, cumplen dos funciones principales: son lugares de negociación para la compra/venta de criptomonedas y billeteras digitales que permiten una gestión fácil y segura de las criptomonedas.

Bitcoin, probablemente la criptomoneda más popular. La razón detrás de su notoriedad radica en ser la pionera, al haber sido concebida en 2008 por un conjunto anónimo conocido como Satoshi Nakamoto. Desde el inicio, tenía poco valor y resultaba difícil anticipar su éxito en la actualidad.

El liderazgo de Bitcoin en el mercado digital es innegable a pesar de sus fluctuaciones. Sin embargo, continúa fluctuando el precio de manera impredecible, lo que hace difícil pronosticar si aumenta o decrece su valor.

A diferencia del caso anteriormente mencionado sobre el dinero digital, Ethereum se enfoca más en ser un sistema distribuido para procesar información. Se le puede describir como un sistema informático descentralizado que ejecuta aplicaciones y usa su propia moneda digital, llamada ether (ETH), para llevar a cabo operaciones en la red. Comparado con Bitcoin, Ethereum se distingue como una plataforma de blockchain de segunda generación gracias a sus múltiples funcionalidades agregadas.

La existencia de propiedades independientes junto con un nivel de seguridad garantizado por criptografía y claves privadas son algunas similitudes entre el ether y Bitcoin.

Posibilita transferencias de dinero entre personas sin la intervención de terceras partes, como entidades financieras o autoridades gubernamentales.

Originado a partir de los términos “binary” (binario) y “finance” (finanzas), el Binance Coin es la moneda digital oficial empleada por el exchange llamado Binance. Se estableció con el fin de mejorar la eficiencia en las transacciones dentro del entorno virtual ofrecido por Binance, así como apoyar financieramente iniciativas basadas en tecnología blockchain. Se presentó por primera vez en 2017 como un token y más tarde migró a la blockchain exclusiva de Binance.

Para evitar cualquier aumento en los precios generados por la inflación, se lleva a cabo una reducción de Binance Coins que disminuye su cantidad disponible hasta llegar al límite establecido: 100 millones. Entre las ventajas asociadas a los Binance Coins se encuentran poder disfrutar de tasas menores al realizar transacciones en el exchange, tener acceso a diversos niveles como usuario y tener voz activa en decisiones relacionadas con la gestión.

En contraste, USDC es una moneda estable apoyada tanto por Circle como por Coinbase, con la finalidad de servir de conexión entre monedas fiduciarias y criptomonedas. Surgió debido a las inquietudes en torno a Tether y su falta de respaldo. Caracterizado como un token ERC-20 en la red Ethereum, USDC ofrece estabilidad económica, transacciones gratuitas y es ampliamente aceptado por plataformas comerciales.

## **Moneda Estable**

Un elemento crucial de las finanzas descentralizadas se centra en la naturaleza de la moneda estable empleada como vehículo de inversión. En la esfera financiera, se encuentran distintas monedas estables cuyo valor se encuentra vinculado al dólar, euro, oro, entre otros. Estas monedas estables preservan su valor de distintas maneras, y dicha característica define el nivel de riesgo asociado a su utilización.

Existen tres categorías principales de monedas estables, cada una respaldada por métodos específicos. En primer lugar, se encuentran aquellas respaldadas íntegramente por el valor en moneda fiduciaria (dólares, euros, etc.) en una relación de 1:1, con garantía respaldada en cuentas bancarias o bonos gubernamentales, como ejemplifica el caso de USDC. Otra modalidad de moneda estable implica respaldos por inversiones volátiles como BTC, ETH, entre otras, lo cual podría representar una problemática si los activos subyacentes experimentan una drástica disminución de valor.

#### **2.1.4 Impacto de DeFi en la gestión financiera moderna:**

La DeFi ha desencadenado un cambio radical al posibilitar que personas de cualquier ubicación geográfica accedan a servicios financieros sin las restricciones impuestas por sistemas bancarios tradicionales. Esta inclusión financiera sin precedentes ha despejado el camino para que comunidades previamente excluidas participen activamente en actividades económicas a través del mercado descentralizado.

Un elemento central de la DeFi es la desintermediación, que consiste en la eliminación de intermediarios como bancos y corredores. Esto no solo simplifica el proceso de transacciones, sino que también conlleva una reducción de costos y eficientización de las transacciones directas. Como resultado, esta autonomía le permite a los usuarios tener un control más directo sobre sus activos financieros.

La adopción de la tecnología blockchain como base de la DeFi ha traído consigo un registro inmutable y transparente de todas las transacciones. Esta característica esencial no solo garantiza una mayor transparencia, sino que también fortalece la seguridad al permitir que los usuarios verifiquen fácilmente cualquier transacción. Este nivel de trazabilidad contribuye a la confianza y a la mitigación de riesgos asociados con transacciones financieras.

La DeFi ha actuado como un catalizador para la innovación financiera al proporcionar un entorno propicio para que los desarrolladores creen y prueben nuevas aplicaciones financieras de manera más rápida y flexible que en los sistemas tradicionales. Esta agilidad ha estimulado la creatividad y ha acelerado la adopción de nuevas soluciones, transformando la faz del sector financiero global. No solo democratiza el acceso a servicios financieros, sino que también da lugar a nuevos modelos de negocio y oportunidades de inversión.

## **2.2 Alcancía**

### **2.2.1 ¿Qué es Alcancía?**

Alcancía es una start-up Dominicano-Mexicano que se especializa en la identificación y aplicación de soluciones viables en el mercado de criptoactivos, con el objetivo de proporcionar a sus clientes un rendimiento competitivo para los fondos ahorrados.

Alcancía adopta un enfoque innovador al actuar como un facilitador entre los usuarios y diversas soluciones del mercado de criptoactivos. En este proceso, la empresa no ejerce control sobre los fondos de los usuarios, a diferencia de la banca tradicional que reciben depósitos y los prestan. Al depositar dinero, los usuarios se conectan automáticamente con estas soluciones, evitando la intermediación directa de Alcancía. Esto garantiza que el usuario mantenga el control total sobre sus fondos, pudiendo retirarlos en cualquier momento según su necesidad.

La propuesta de valor de Alcancía radica en su papel como intermediario eficiente, conectando a los usuarios con soluciones que requieren un conocimiento especializado en el mercado de criptoactivos y la capacidad de navegar de manera segura y eficiente en el blockchain. Este enfoque permite que los usuarios participen en soluciones específicas sin comprometer la seguridad de sus fondos.

### **2.2.2 Historia de Alcancía**

En la República Dominicana, al inicio del brote de COVID-19, un grupo apasionado por las criptomonedas y los NFTs se unió, estableciendo una comunidad llamada "Moña". El término "Moña" hace alusión a lo que viene siendo un "money bag", simbolizando el creciente interés por las criptomonedas y la búsqueda de oportunidades en un mercado que apenas comenzaba. En los primeros momentos del mercado, estos individuos decidieron apostar por los NFTs y se vieron altamente favorecidos mientras las criptomonedas ganaban valor. Llegando a un punto, muchos estaban más enfocados en el mundo crypto que en sus ocupaciones tradicionales

Un hito importante que desencadenó este auge fue el "Decentralized Summer". Durante esta etapa específica, predominaba la intención de crear nuevos mercados financieros descentralizados con la consecuencia directa de un inmenso flujo económico. Este fenómeno resultaba en movimientos financieros extraordinarios que podían llegar a cifras como los 100-200 mil millones dólares en cuestión de horas. El desarrollo exponencial se dio en un entorno cuya seguridad de los protocolos era incierta, siendo responsabilidad de grupos como Moña llevar a cabo el "due diligence". Este grupo estaba inicialmente formado por 20 personas pero luego aumentó a 50. Como miembro de Moña debías compartir información o análisis sobre las oportunidades en el espacio digital de las criptomonedas.

Cuando se introdujeron las "stablecoins", como el USDC, despertó el interés. Nuevas perspectivas fueron abiertas gracias a la idea de utilizar una criptomoneda respaldada por el dólar como colateral en el mercado DeFi. El comienzo de la historia de Alcancía se caracterizó por la creación de una cartera digital propia que conectaba el USDC a protocolos de alto

rendimiento como AAVE, que actúa como una especie de "Bank of America" en el ecosistema DeFi.

La implementación de los "stablecoins" desencadenó una serie de startups en Argentina y México tratando de migrar a sus usuarios al dólar. Al ver esto, el creador de Alcancía tomó nota del potencial impacto que esta tendencia podría tener en la República Dominicana, especialmente dada la alta demanda local de dólares para transacciones internacionales. Alcancía detectó una oportunidad para simplificar este proceso al permitir a las personas invertir y enviar dinero rápido y a bajo costo con tarifas tan bajas como 15 centavos, se diferenciaron claramente de las elevadas comisiones que cobraban los servicios tradicionales y la competencia.

El valor adicional que proporciona Alcancía reside en su integración con protocolos DeFi. Estos protocolos brindan atractivos rendimientos variables, fluctuando entre un 5% y un 6% anual en dólares. Esta es una oportunidad excepcional difícilmente igualada por los servicios tradicionales.

Alcancía verdaderamente inició cuando su propietario, Juan Diego incorporó a su CFO actual, Juan David Torres y contrataron un equipo. Durante seis meses, se dedicaron sin cesar a desarrollar el primer prototipo de la aplicación, el cual inicialmente estaba enlazado a PayPal. Juan Diego demostró el potencial de la idea a pesar de ser un proceso manual y tener limitaciones.

Al presentar su proyecto al Profesor Romain, del Tec de Monterrey con experiencia en startups de fintech, surgió la oportunidad de oro. Román vio un futuro para Alcancía y estableció una conexión con Nimmök Ventures, un fondo de inversión radicado en Colombia. Tras una presentación, Alcancía consiguió su primer financiamiento.

Desde aquel momento, Alcancía se sumergió en un proceso de desarrollo y evolución. A pesar de los retos, la empresa exhibió resiliencia y aptitud para adaptarse. La comunidad cripto y los accionistas valoraron su propuesta, lo que resultó en un incremento de inversores interesados y una abanico de oportunidades en el mercado de inversiones.

Alcancía es una aplicación que actúa como una cartera digital en donde se utiliza una moneda estable llamada USDC que está avalada con el dólar estadounidense. Por la compra de USDC en tu cuenta de Alcancía generas interés, además de contar con la facilidad de entrar al mercado descentralizado más fácil y más rápido.

### **2.2.3 Juan Diego Oliva CEO & Fundador**

Para conocer la historia de Alcancía, primero debemos familiarizarnos con su creador, Juan Diego Oliva Heinsen, un emprendedor originario de la República Dominicana que ha demostrado ser un líder desde sus días como estudiante.

En 2022, se graduó del Tecnológico de Monterrey con una licenciatura en Ingeniería en Desarrollo Sustentable, destacándose en diversas áreas y obteniendo reconocimientos como el subcampeonato en el Hult Prize OnCampus National Event en 2021 y el Hult Prize OnCampus Zona Centro en el mismo año. Además, participó en programas como TecLean Accelerator e Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera, evidenciando su dedicación al emprendimiento e innovación. En 2020, amplió sus conocimientos al obtener un título menor en Emprendimiento Innovador del Tecnológico de Monterrey.

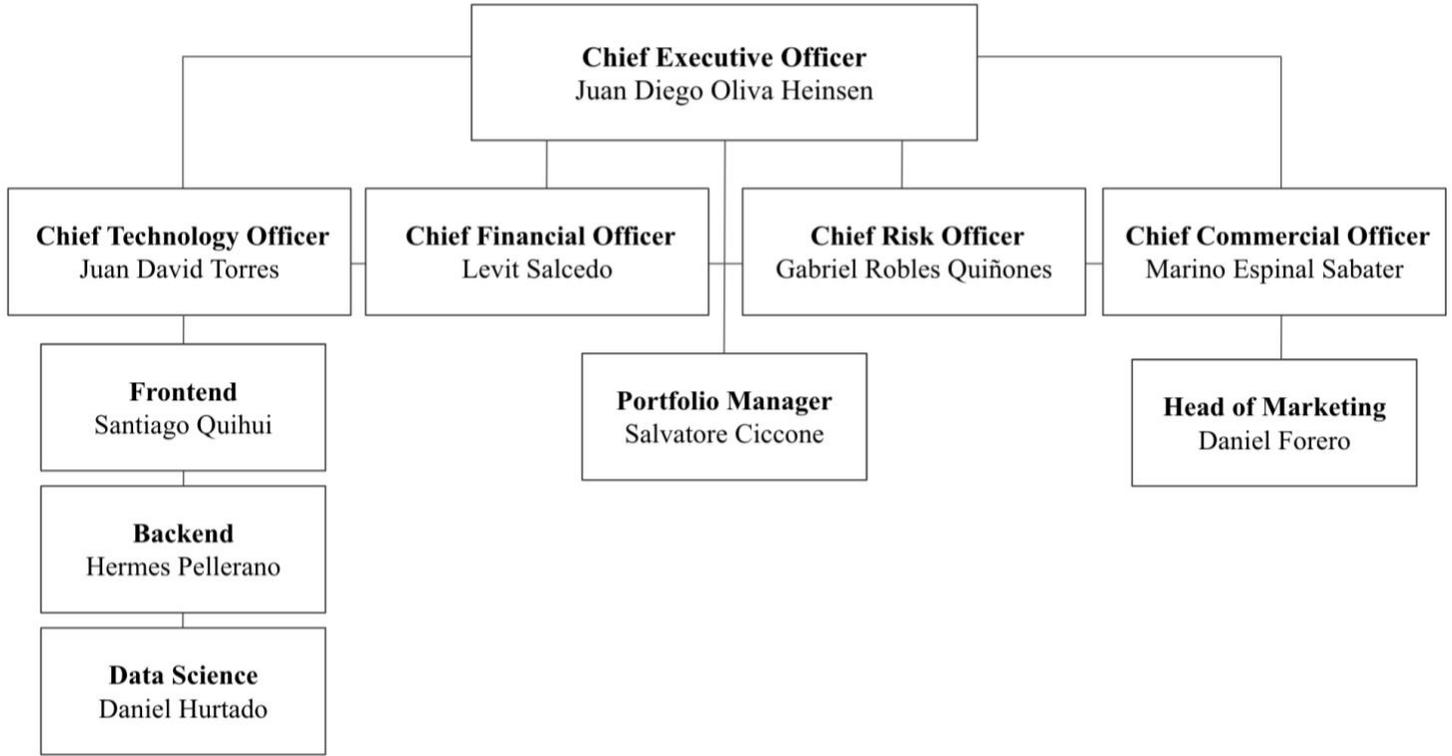
Posteriormente, inició su carrera profesional, obteniendo certificaciones en áreas como Cryptocurrency Engineering and Design de MIT OpenCourseWare, Decentralized Finance

(DeFi) de Duke University, y diversas certificaciones en blockchain y gestión de proyectos, resaltando su compromiso con el aprendizaje continuo.

Antes de fundar Alcancía, Juan Diego adquirió experiencia en roles, como Domain Allocator for Developer Tooling en The Arbitrum Foundation, donde desempeñó un papel crucial en el programa lanzado por Arbitrum DAO para distribuir \$1 millón de dólares a equipos que construyen aplicaciones en la infraestructura Arbitrum Layer-2. También fue Community Specialist en Worldcoin, contribuyendo al lanzamiento y expansión de la infraestructura de Worldcoin en México.

La combinación de la diversidad de roles de Juan Diego, su educación y su compromiso con la inclusión financiera fue lo que lo propulsó a fundar la empresa franquiciadora Bapeltech en marzo del año 2022 y, a través de esa empresa, lanzar la aplicación Alcancía en el año 2023.

## Organigrama Alcancía



## Consejo de Administración Alcancía



## **2.3 Comportamiento del Consumidor en el Sector Financiero**

### **2.3.1 Preferencias y actitudes del consumidor hacia soluciones financieras digitales**

En la actualidad, en el mercado financiero de República Dominicana, se evidencia un aumento en la digitalización de los servicios financieros, con cada vez más personas eligiendo hacer transacciones bancarias y pagos a través de plataformas digitales. Los consumidores se sienten más cómodos con esta tendencia, que también les proporciona mayor conveniencia y responde a la necesidad de adaptarse al entorno tecnológico en constante evolución.

Además, los consumidores dominicanos están otorgando más importancia a la educación financiera y buscan datos para tomar decisiones informadas sobre sus finanzas personales, mostrando la importancia de planificar sus finanzas a largo plazo y gestionar el dinero de manera prudente.

Se ha observado un aumento en la demanda de préstamos por parte de los consumidores para financiar compras importantes, como viviendas o vehículos, en lo que respecta al crédito. No obstante, el endeudamiento de los consumidores puede ser influenciado por el acceso al crédito y las tasas de interés, lo que los debería llevar a tomar decisiones financieras con más cautela.

## **2.4 Competencia en el Mercado Fintech**

### **2.4.1 Identificación de competidores directos e indirectos en el Ecosistema**

#### **Financiero Descentralizado**

En la era digital actual, la innovación financiera ha experimentado un cambio radical con la llegada de aplicaciones como Alcancía, una cartera digital que desafía las convenciones bancarias al ofrecer a los usuarios acceso directo al mundo de las finanzas descentralizadas (DeFi). Sin depender de cuentas bancarias tradicionales, Alcancía abre la puerta a la inclusión financiera a través de su aplicación móvil, permitiendo a los usuarios explorar el potencial de las stablecoins y tasas de interés competitivas. Sin embargo, este panorama competitivo también incluye otros actores destacados en diversas categorías, como neo-bancos, plataformas de compra y venta de criptomonedas, y opciones de ahorro indirecto.

En la categoría de neo-bancos y carteras digitales, Alcancía compite con plataformas como Billet, Qik y Mio. Estos actores ofrecen servicios digitales, permitiendo a los usuarios realizar transacciones financieras sin depender de la presencia física. La clave para destacar en este sector es la facilidad de uso, la seguridad y las funcionalidades avanzadas.

En el mercado descentralizado, Alcancía se enfrenta únicamente a CriptoPay, BitcoinRD. En ese sentido, Cryptopay es una plataforma en línea que facilita la compra y venta de pesos dominicanos y dólares estadounidenses por medio de criptoactivos como Bitcoin, USDT (Tether), USDC (Coinbase), y ETH (Ethereum) en diferentes redes de blockchain. Estas redes incluyen TRC20, un estándar de token utilizado en la red Tron; ERC20, propio de la red Ethereum; BEP20, perteneciente a la red de Binance; y Polygon (anteriormente conocida como Matic Network), una plataforma de capa 2 diseñada para mejorar la escalabilidad, velocidad y eficiencia de Ethereum al proporcionar soluciones de escalabilidad y capa 2. Esta plataforma

ha experimentado un aumento significativo en su adopción en el espacio de las criptomonedas y las finanzas descentralizadas (DeFi) debido a su capacidad para abordar los problemas de congestión y costos en la red Ethereum.

La principal distinción entre Alcancía y CryptoPayTrade radica en la comisión por transacción, que normalmente se sitúa en un 3%, pero puede variar según la oferta y la demanda en un momento dado.

Cryptopay fue fundada en 2019 por Sara Negron Polanco, una egresada de la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña con un título en ingeniería civil. Actualmente, ella desempeña el cargo de Gerente de Patrocinios en la marca Girls in Tech.

Por otro lado, BitcoinRD es otra competencia que ofrece la adquisición de criptomonedas digital y cuando ya hayas creado tu cuenta a través de un cajero físico de Bitcoin. Para comenzar a invertir en Bitcoin RD, es necesario realizar un depósito mínimo de 1,000 Pesos Dominicanos desde su cuenta bancaria, con un límite máximo de depósito de 250,000 Pesos Dominicanos. Además, se aplica una comisión de 100 Pesos por cada depósito realizado.

Una vez que se haya realizado el depósito, el proceso de depósito y retiro suele tomar alrededor de 24 horas. Es importante tener en cuenta que se aplicará una tasa de conversión que oscila entre el 7% y el 8%.

Para hacer el cambio en el cajero de BitcoinRD el proceso consta de seleccionar la criptomoneda de su preferencia, ya sea Bitcoin o alguna altcoin, elegir la moneda en efectivo que se desea utilizar, ya sea Pesos Dominicanos, Euros o Dólares. Luego, simplemente escanear el código QR de su monedero digital, introducir la cantidad de efectivo que desea convertir a Bitcoins y completar la transacción.

Bitcoin RD fue fundada en el año 2016 por Giuliano Simó, graduado de la Universidad APEC en la carrera de Publicidad, con especialización en Blockchain en Aden Business School.

La capacidad de ofrecer criptomonedas estables, una interfaz amigable y opciones seguras de compra y venta son esenciales en esta categoría. La descentralización de Alcancía también juega un papel crucial, permitiendo a los usuarios acceder a un ecosistema financiero global sin intermediarios.

En la esfera de las inversiones, Alcancía compite con opciones más tradicionales como fondos de inversiones y cuentas de ahorro de alta rentabilidad denominadas en dólares estadounidenses. Mientras que las instituciones financieras tradicionales ofrecen estabilidad, Alcancía busca simplificar y democratizar los beneficios aprovechando las oportunidades de DeFi y el onboarding digital.

El panorama financiero está experimentando una transformación significativa impulsada por la digitalización y la descentralización. Alcancía, con su enfoque en la custodia descentralizada y la participación en el ecosistema DeFi, se destaca en un mercado cada vez más competitivo.

## 2.5 Marco Legal

Modelo de Negocio: Servicio de Transferencia and y Remesas Internacionales

Marco Regulatorio:

- Ley 183-02 Monetaria y Financiera.
- Comunicado sobre criptomonedas y monedas y activos virtuales, emitido por el Banco Central de la República Dominicana, de fecha treinta (30) de septiembre de dos mil veintiuno (2021).
- Séptima Resolución Reglamento Cambiario del 12 de octubre del 2006.

Descripción: Alcancía no puede actuar como proveedor de servicios de remesas y transferencias internacionales de dinero en la República Dominicana, porque no está registrado como Agente Cambiario y de Remesas, ni una entidad de intermediación financiera o autorizada por la junta monetaria regulada por la ley Monetaria y Financiera y el Reglamento Cambiario.

A pesar de las limitaciones mencionadas, Alcancía proporciona a sus usuarios una billetera criptográfica digital no custodiada donde estos, pueden transferir USDC a través de la plataforma en una operación peer-2-peer de forma descentralizada, el receptor de estos activos digitales en caso de querer convertir estos a pesos dominicanos puede vender estos a Alcancía o al Público en General, alejándose este tipo de operaciones a la definición establecida para un Agentes de Cambio Categoría A o B Acorde al Artículo 18. Operaciones permitidas a los Agentes de Cambio y Agentes de Remesas y Cambio de la Séptima Resolución del Reglamento Cambiario del 12 de octubre del 2006. ya que los activos digitales no figuran dentro de la categoría de divisas en la República Dominicana.

Es importante destacar que, a menos que Alcancia se encuentre asociada con una empresa autorizada por ley No.183-02, para el envío de remesas en la República Dominicana no podrá realizar este servicio de forma local con dinero Fíat, en el caso de los Estados Unidos podrá realizar ese servicio de Estados Unidos al extranjero si se encuentra asociada con una empresa americana autorizada con esta licencia.

Modelo de negocio: Pagos vía Tarjeta de débito y crédito

Marco Regulatorio:

- Resolución JM 210129-02 de fecha 2021/01/29 Reglamento de sistemas de Pago; Banco Central; Superintendencia de Bancos.
- Ley 183-02 Monetaria y Financiera.
- Reglamento de Tarjeta de crédito del 7 de septiembre de 2013.
- Reglamento de Protección al Usuario de los productos y Servicios Financieros.
- Reglamento Conozca tu cliente y protección al Usuario de Servicios Financieros

Descripción:

a) Alcancia no puede trabajar como Proveedor de Servicios de Pago, debido a que no tiene licencia autorizada para brindar estos servicios (Proveedores de Servicios de Pago), sin embargo, puede ser un intermediario entre un proveedor de pago autorizado y el público. En este escenario Visa y Mastercard son reconocidos como “Administrador de un-Sistema de pago o de liquidación de valores” autorizados en la República Dominicana.

b) Que el literal h) del Artículo 40, el literal g) del Artículo 42, y el literal g) del Artículo 75, de la Ley Monetaria y Financiera, así como el Artículo 6, Ordinal 14 de la Ley No.6-04 antes citadas, establecen que los Bancos Múltiples, los Bancos de Ahorro y Crédito, las Asociaciones de

Ahorros y Préstamos y el Banco Nacional de Fomento de la Vivienda y la Producción (BNV), pueden ofrecer el servicio de tarjetas de crédito a sus Clientes.

c) En el artículo 4. Definiciones literal p) El Reglamento de Tarjeta de crédito define como Entidad Emisora de Tarjetas de Crédito lo siguiente: “ *Es la entidad de intermediación financiera autorizada por la Ley Monetaria y Financiera y, la Ley que crea el Banco Nacional de Fomento de la Vivienda y la Producción (BNV) a emitir, representar y administrar tarjetas de crédito en moneda nacional o extranjera, o en ambas modalidades.*”

Sin embargo, esto no significa que la circulación de tarjetas de débito y crédito emitidas por entidades de intermediación Financiero u otro tipo de Emisores autorizado en el extranjero, la ejecución transaccional a realizar por estos medios, este restringida a nivel nacional, por igual proveedores de pagos internacionales asociados por aplicaciones de dispositivos de sistemas operativos Androids como el caso de Google Pay o Apple, como el caso de Apple store, la ejecución de estas transacciones de pago esté prohibido a nivel nacional.

<https://www.bancentral.gov.do/a/d/2648-sipard>

Modelo de Negocio: Promoción de Inversión Protocolos de Inversión

Marco Regulatorio:

- Ley 249-17 Sobre el Mercado de Valores.
- Reglamento de Sociedades Administradoras de Fondos de inversión R-CNMV- 2019-28- MV.

Descripción:

Bapheltec, la empresa holding de Alcancía puede celebrar contratos de prestación de servicios con empresas residentes en el extranjero siempre y cuando, no violen el marco regulatorio local, en el ámbito de las funciones a ser realizadas.

Basado en el modelo de negocios de Alcancía en República Dominicana, esta no puede servir como promotor de inversiones para esquemas de inversión colectiva, que no se encuentren en el registro de la SIMV según la ley 249-17, sin embargo, en caso de querer serlo deberá ser autorizado como un promotor de inversión jurídico y promocionar los patrimonio autónomos, autorizado en la República Dominicana, Aunque Alcancía no pueda brindar estos servicios de promoción y asesoría de inversión a sus usuarios, este puede proporcionar la infraestructura tecnológica para que sus clientes a través de su billetera digital no custodiada puedan transferir sus activos digitales a la Empresa C-CORP en Delaware, que estará facultada para poder realizar estas actividades.

Recomendable quitar esta vinculación de la aplicación y del cliente querer realizarla deberá, realizarla a su propio riesgos.

Modelo de Negocio: Servicio de corretaje de criptomonedas

Marco Regulatorio:

- Circular 04-24 Advertencias sobre la adquisición de activos virtuales o criptoactivos y la participación en esquemas conocidos como initial coin offerings
- (ICO, por sus siglas en inglés).”
- Comunicado sobre criptomonedas y monedas y activos virtuales, emitido por el Banco Central de la República Dominicana, de fecha treinta (30) de septiembre de
- dos mil veintiuno (2021).
- Reglamento de intermediario de valores R-CNMV-2019-17-MV.
- Reglamento de Oferta Publica R-CNMV-2019-24-MV.
- debido a esto su comercialización, no puede pasar por un mecanismo centralizado de negociación (bolsa de valores), ni de un mecanismo de depósito centralizado (clearance house), ni los intermediarios de valores pueden negociar este producto según el artículo

Descripción:

a) En RD, la oferta y demanda de activos digitales no está prohibida según lo comunicación en la circular 04-24. Esto deja claro que no existe ningún marco regulatorio ni licencia para realizar esta actividad. La circular especifica que cualquier inversor que desee incurrir en la compra de activos digitales corre bajo su propio riesgo.

b) El Título III, Oferta Pública de Valores Capítulo I, Disposiciones Generales en su artículo 46 de la ley de Mercado de Valores 249-17-MV, establece las consideraciones para aquellos que deseen llevar a cabo una oferta pública en el mercado de valores dominicano.

En el caso de USDC, se trata de un producto regulado en los Estados Unidos, con licencia autorizada para la transferencia de dinero, siendo considerado una moneda virtual públicamente auditada y con calificación de riesgos. Esta clasificación es respaldada por el Banco Central de la República Dominicana, que, en su Comunicado sobre criptomonedas y monedas y activos virtuales del 30 de septiembre de 2021, define el USDC como un activo digital, excluyéndolo del marco legal de divisas. A pesar de no estar supervisados por la SIMV según la circular 04-23, estos instrumentos, al no estar registrados en el mercado de valores, no quedan exentos de la presunción de posiblemente ser esquemas fraudulentos.

La actividad de Alcancía puede generar confusión al ser equiparada con las actividades realizadas por los intermediarios de valores, lo cual está prohibido según el artículo 121.

Activos Virtuales del Reglamento para los Intermediarios de Valores R-CNMV-2019-24-MV. A pesar de que la actividad de Alcancía escapa a la supervisión y regulación de la SIMV según la circular 04-23, la falta de registro en el mercado de valores no exime a esta entidad de la presunción de posiblemente estar involucrada en un esquema fraudulento. Es crucial reconocer las implicaciones regulatorias y legales que rodean a los activos digitales y la oferta pública de valores en la República Dominicana para garantizar la integridad y legalidad de las operaciones financieras en este contexto específico.

## 2.6 Marketing Digital en el Sector Financiero

Contar con datos que demuestren el conocimiento del comportamiento de los usuarios en el mercado donde operará la empresa es esencial para ejecutar un plan efectivo de marketing y comunicación digital. En 2024, el informe proporcionado por Data Reportal sobre la República Dominicana ofrece datos valiosos que revelan información crucial sobre el desarrollo digital y la situación financiera del país.

Un 89.0% de individuos en la República Dominicana utilizan internet y un 82.6% son propietarios de teléfonos móviles, según el informe sobre conectividad digital. El acceso generalizado a recursos en línea y plataformas de comunicación está representado por esta prevalencia. El incremento del 4.0% año tras año en las conexiones móviles celulares es significativo, lo que indica la creciente confianza en los dispositivos móviles para acceder a internet y representa un cambio social hacia experiencias digitales centradas en el teléfono móvil.

Aunque ha habido una ligera disminución del 2.2% en las identidades de usuarios de redes sociales, todavía un gran porcentaje, concretamente el 71.3% de los usuarios de internet, participan activamente en plataformas de redes sociales. El dominio de los dispositivos móviles se destaca, ya que el 99.3% de los usuarios de redes sociales acceden a plataformas a través de tecnología móvil, lo que enfatiza el papel indispensable de estos

dispositivos en facilitar la conectividad social. Esto requiere estrategias adaptadas para involucrar efectivamente a la audiencia

Aunque cerca del 49.6% de la población tiene cuentas en instituciones financieras, existen claras diferencias en la posesión de productos financieros, sobre todo entre los géneros. La propiedad de productos como tarjetas de crédito y débito entre las mujeres está por debajo, lo que sugiere posibles obstáculos para la inclusión financiera. Es crucial abordar estas diferencias para promover el empoderamiento económico y el crecimiento inclusivo en la sociedad dominicana, lo que implica la implementación de intervenciones y políticas específicas.

El informe muestra que hay un perfil demográfico joven, con una edad mediana de 28 años, lo cual coincide con la alta adopción de tecnologías digitales. Esta característica ofrece la posibilidad de lograr una distribución equitativa por género, lo que es fundamental para atender las necesidades y oportunidades específicas de género en los ámbitos digital y financiero.

Al proporcionar información sobre el bienestar económico de los ciudadanos dominicanos, el ingreso nacional neto per cápita (USD \$7.368) es un indicador crucial para comprender el poder adquisitivo y el potencial del mercado. Las estrategias empresariales y

decisiones de inversión se basan en este contexto económico, el cual guía el desarrollo de productos, servicios y estrategias de precios adaptadas para satisfacer las diversas necesidades de los consumidores en diferentes niveles de ingresos.

Los datos de Data Reportar nos brindan una visión completa de la población digitalmente conectada y del panorama financiero en la República Dominicana en 2024, lo cual es crucial para desarrollar estrategias efectivas y abordar adecuadamente las necesidades financieras de los ciudadanos dominicanos.

### **2.6.1 Importancia del marketing digital en la promoción de servicios financieros**

El marketing digital desempeña un papel estratégico e indispensable en la promoción de servicios financieros al posibilitar la interacción directa y altamente personalizada con los clientes potenciales. Esta herramienta proporciona a las empresas financieras la oportunidad de ampliar significativamente su alcance a una audiencia. Asimismo, contribuye a incrementar la visibilidad de la marca y sus servicios, estableciendo un vínculo sólido de confianza con los clientes a través de la entrega continua de información detallada y actualizada sobre las ofertas disponibles.

Adicionalmente, el marketing digital otorga a las empresas financieras la capacidad de monitorear y medir el desempeño de sus estrategias en tiempo real. Esta capacidad de análisis en tiempo real les permite realizar ajustes ágiles y efectivos, optimizando así el retorno de la inversión y mejorando la experiencia global del cliente.

### **2.6.2 Estrategias clave de marketing digital para el sector financiero**

En el ámbito financiero, la implementación efectiva de estrategias de marketing digital es fundamental para garantizar la visibilidad, la interacción significativa con los clientes y, en última instancia, el crecimiento y la rentabilidad de las empresas del sector.

Los competidores suelen utilizar tácticas como el patrocinio de eventos, participación como oradores en paneles especializados, anuncios pagados de búsqueda y de redes sociales así como también la optimización de motores de búsqueda (SEO).

El marketing de contenidos emerge como una práctica esencial, sirviendo como vehículo educativo para informar a los clientes sobre productos y servicios financieros. Por su parte, el email marketing desempeña un papel crucial al fomentar la participación y retención de clientes a través de comunicaciones personalizadas. La utilización de análisis de datos se erige como un pilar fundamental para comprender el comportamiento del cliente, posibilitando la adaptación de estrategias y la personalización de la experiencia del usuario.

Adicionalmente, la colaboración estratégica con marcas o medios a fines y la participación activa en eventos y conferencias especializadas en la industria financiera contribuyen a fortalecer la credibilidad y la visibilidad de las marcas en el entorno digital. La ejecución coherente de estas estrategias no solo asegura una mayor presencia en línea, sino también una interacción más efectiva con los clientes, generando conversiones de leads que impactan directamente al crecimiento sostenible y la rentabilidad de las entidades financieras.

### **3.0 Marco Metodológico**

#### **3.1 Tipo de investigación:**

La investigación a llevar a cabo en este proyecto final se clasificará como descriptiva y exploratoria. Este enfoque descriptivo se elige debido a su capacidad para ofrecer predicciones, aunque sean básicas. Por otro lado, el estudio exploratorio se elige porque se busca examinar un tema de investigación que no ha sido explorado en detalle previamente. En otras palabras, se recurre a este enfoque cuando la revisión de la literatura indica que solo existen guías no investigadas e hipótesis relacionadas con el problema de estudio.

Por otro lado, estaremos abordando las investigaciones correlacionales y explicativas para complementar y enriquecer nuestro análisis. Estos tipos de investigaciones nos brindarán una visión holística y sólida del tema en cuestión. Este enfoque integral no solo permitirá generar predicciones básicas, sino también comprender las complejidades y matices de la situación actual.

### 3.2 Diseño de la Investigación

En el marco de esta indagación, se optó por la adopción de un diseño de investigación de carácter exploratorio y descriptivo. La elección de este enfoque se fundamenta en la naturaleza de la investigación, la cual buscó comprender y describir fenómenos existentes sin intervenir directamente en la manipulación de variables independientes. De manera similar al diseño no experimental, este enfoque exploratorio y descriptivo se caracteriza por su orientación hacia el análisis de variables ya acontecidas, sin la intervención deliberada del investigador.

En este contexto, el estudio se enfocó en explorar y proporcionar una descripción detallada de las relaciones y fenómenos presentes en su entorno natural, sin alterar las condiciones en las que se manifestaron inicialmente. La investigación adoptó, por tanto, un enfoque retrospectivo, también conocido como *ex post-facto*, para abordar el análisis de los acontecimientos y variables que ya habían ocurrido. Este diseño permitió una comprensión profunda y detallada de las dinámicas inherentes a las variables estudiadas, dentro de su contexto natural y sin manipulación experimental directa.

#### Justificación del Tipo de Investigación

El enfoque **descriptivo** se elige por su capacidad para ofrecer predicciones, aunque sean básicas. Esto será esencial para tener una comprensión inicial del fenómeno y proporcionar datos fundamentales para la investigación.

El enfoque **exploratorio** se justifica porque la revisión de la literatura indica que existen áreas no investigadas y que hay hipótesis relacionadas con el problema de estudio que aún no han sido profundizadas.

## **Métodos de Recopilación de Datos**

**Observación:** Se llevarán a cabo observaciones detalladas del fenómeno de estudio para recopilar datos descriptivos y exploratorios.

**Entrevistas:** Se realizarán entrevistas estructuradas y no estructuradas con expertos y personas clave relacionadas con el tema para obtener información valiosa y explorar nuevas perspectivas.

## **Fases de la investigación**

1. Investigación de documentos relacionados con el tema sobre las finanzas descentralizadas y el mercado financiero en la República Dominicana, específicamente en Santo Domingo.
2. Descripción de objetivos y diseño de cuestionarios para los diferentes públicos para la encuesta.
3. Diseño y aplicación del instrumento (cuestionario) a manera de prueba piloto.
4. Diseño y aplicación del instrumento entrevista a conglomerados relacionados con el tema.
5. Aplicación de los cuestionarios a los encuestados de manera aleatoria.
6. Tabulación y análisis de los datos recopilados.
7. Conclusiones y recomendaciones en base a las informaciones obtenidas.

### 3.3 Población y muestra

El cálculo del tamaño de la muestra para la presente investigación se llevó a cabo empleando la fórmula diseñada con este propósito, considerando un nivel de confianza del 95%.

**Muestra:** 385 personas

**Sexo:** 43.4% Masculino / 56.6% Femenino

A continuación se presenta la fórmula utilizada:

n = Tamaño de la muestra

Z = Nivel de confianza

p = Variabilidad positiva

q = variabilidad negativa

N = Tamaño de la población

E = Precisión o el error

#### Fórmula aplicada

$$n = \frac{Z^2 (Pq) N}{E^2 + Z^2 pq}$$

$$N e^2 + Z^2 pq$$

$$Z = 1.96 \quad n = 385$$

$$P = 0.455$$

$$q = 0.545$$

$$e = 0.05$$

$$N = 5,025$$

### **3.3.4 Marco muestral**

#### **Público interno (finita):**

1. Se realizarán dos (2) entrevistas de conglomerados a profesionales de publicidad y mercadeo del sector financiero.
2. Se realizarán tres (3) entrevistas de conglomerados a profesionales del área de riesgo y tesorería del mercado de valores en la República Dominicana.
3. Se realizaron tres (2) entrevistas de conglomerados a corredores de valores en la República Dominicana.

#### **Público externo (infinita):**

Se implementó el método de recolección de datos mediante la utilización de cuestionarios. Se seleccionó una muestra aleatoria compuesta por 385 individuos de ambos sexos, pertenecientes a diversos grupos etarios y niveles socioeconómicos en la ciudad de Santo Domingo.

### **3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Para la recolección de datos de la investigación a realizar, uno de los instrumentos claves utilizado fue el cuestionario. Previo a la aplicación del cuestionario, se aplicó una prueba piloto (Anexo resultados) con la finalidad de evaluar si las preguntas del instrumento de recolección de los datos iniciales eran de fácil y rápida comprensión para los encuestados. De la prueba se tomaron las observaciones con mayor relevancia para la mejora del instrumento de recolección.

## **4.0 Levantamiento y Análisis de Datos**

### **4.1 Análisis de los Datos**

Para llevar a cabo el análisis, procesamiento y tabulación de la información, se pueden emplear tanto procedimientos manuales como herramientas de software, con el fin de lograr la cuantificación y categorización de las respuestas derivadas de la aplicación de cuestionarios. En este contexto, se ha estructurado la investigación mediante la elaboración de tablas y cuadros específicos para cada pregunta.

Durante la fase de análisis de los datos recopilados en este estudio, se utilizó la plataforma Google Forms para la creación del cuestionario digital. En el caso de los cuestionarios aplicados en conglomerados, la tabulación de los datos se realizó de manera manual.

### **4.2 Resultados del Estudio Cualitativo y Cuantitativo**

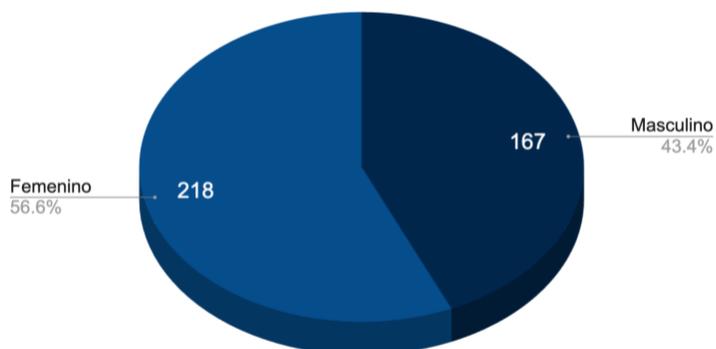
Se proporcionan a continuación los resultados cuantitativos y cualitativos derivados de las técnicas e instrumentos empleados en la investigación. Las tablas detalladas incluyen las variables de frecuencia y porcentaje. Además, se presenta un análisis conciso que describe los resultados más relevantes obtenidos.

#### **4.2.1 Análisis de los Cuestionarios Público en General**

##### **4.2.1.1 Características generales de la Muestra**

## 1. Género

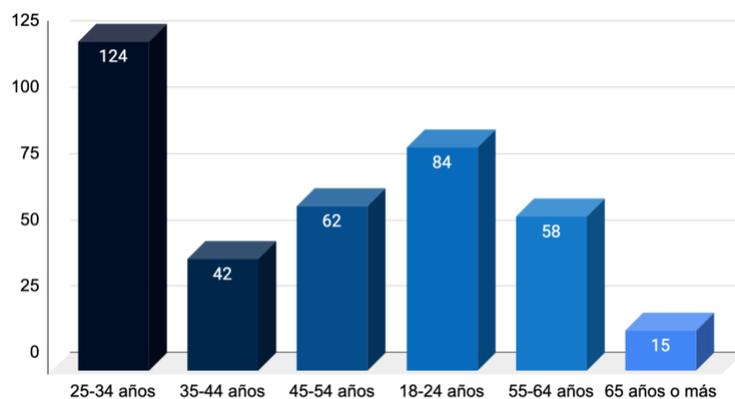
	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	218	56.6%
Masculino	167	43.4%
Total	385	100%



En el conjunto de datos analizados, se ha evaluado la distribución de género de la muestra de 385 encuestados. Dentro de este grupo, se identifica que 218 individuos son mujeres, constituyendo el 56.6% del total. Asimismo, el restante 43.4% de la muestra corresponde a 167 hombres.

## 2. Edad

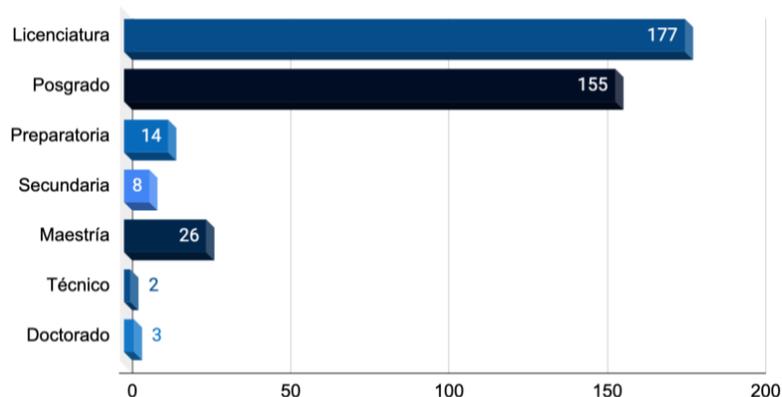
	Frecuencia	Porcentaje
18-24 años	84	21.8%
25-34 años	124	32.2%
35-44 años	42	10.9%
45-54 años	62	16.1%
55-64 años	58	15.1%
65 años o más	15	3.9%
Total	385	100%



Los siguientes datos de la muestra comprenden un total de 385 individuos, los cuales se encuentran distribuidos en distintos grupos etarios conforme a los porcentajes especificados. En particular, el 32.2% corresponde al rango de edades de 25 a 34 años, mientras que el 3.9% corresponde a individuos de 65 años o más.

### 3. Nivel de Educación

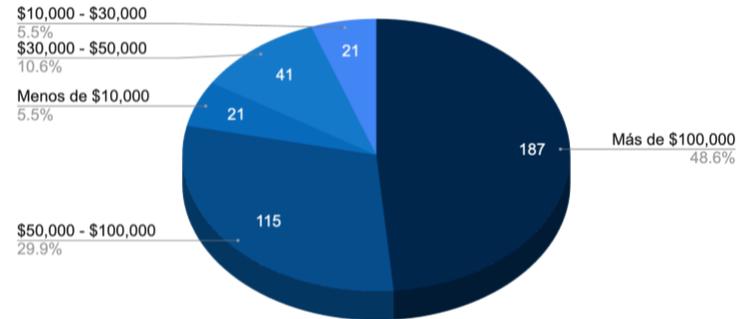
	Frecuencia	Porcentaje
Secundaria	8	2.1%
Preparatoria	14	3.6%
Técnico	2	0.5%
Licenciatura	177	46.0%
Posgrado	155	40.3%
Maestría	26	6.8%
Doctorado	3	0.8%
Total	385	100%



Esta síntesis destaca las tendencias generales en la distribución educativa del conjunto de datos. Siendo el nivel educativo más común **Licenciatura** con un 46.0% del total y el nivel educativo menos común **Técnico** con un 0.5% y **Doctorado** con un 0.8% del total cada uno.

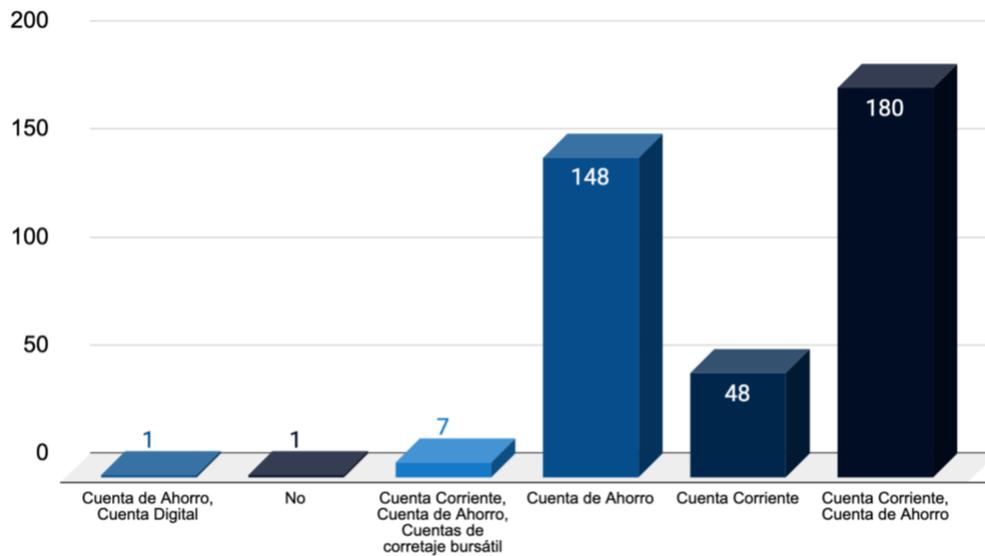
#### 4. Ingresos Mensuales

	Frecuenci	Porcentaje
	a	
Menos de \$10,000	21	5.5%
\$10,000 - \$30,000	21	5.5%
\$30,000 - \$50,000	41	10.6%
\$50,000 - \$100,000	115	29.9%
Más de \$100,000	187	48.7%
Total	385	100%



Este resultado proporciona una visión de las tendencias generales en la distribución de ingresos en el conjunto de datos, siendo el grupo con **Más de \$100,000** representando el porcentaje más alto, con un 48.7% del total y los grupos con **Menos de \$10,000 y \$10,000 - \$30,000** comparten el porcentaje más bajo, ambos con el 5.5% del total cada uno.

## 5. ¿Tienes actualmente una cuenta bancaria?



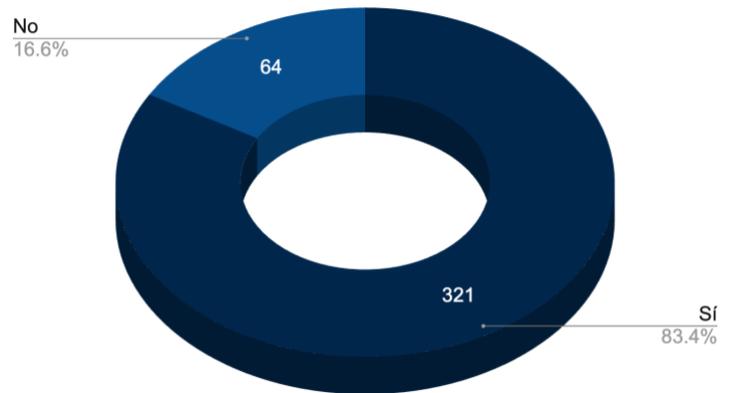
	Frecuencia	Porcentaje
Cuenta Corriente	48	12.5%
Cuenta de Ahorro	148	38.4%
Cuenta Corriente y Cuenta de Ahorro	180	46.8%
Cuenta Corriente, Cuenta de Ahorro y Cuenta de Corretaje Bursátil	7	1.8%
Cuenta de Ahorro y Cuenta Digital	1	0.3%
No tienen ninguna	1	0.3%

El tipo de cuenta bancaria más común en el conjunto de datos es **Cuenta Corriente y Cuenta de Ahorro**, representando el 46.8% del total. Por otro lado, los tipos de cuenta menos comunes, cada uno con un 0.3%, son **Cuenta de Ahorro y Cuenta Digital**.

## 6. ¿Actualmente ahorras en el sistema bancario/financiero?

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	321	83.4%
No	64	16.6%
Total	385	100%

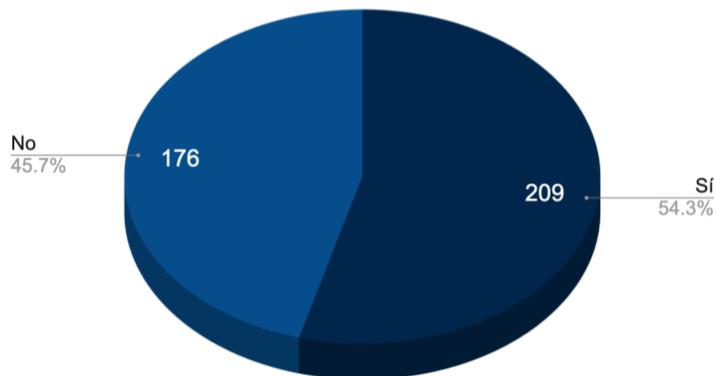
El resultado del conjunto de datos indica que el 83.4% de los individuos ahorran en el Sistema bancario, mientras que el 16.6% respondieron "No".



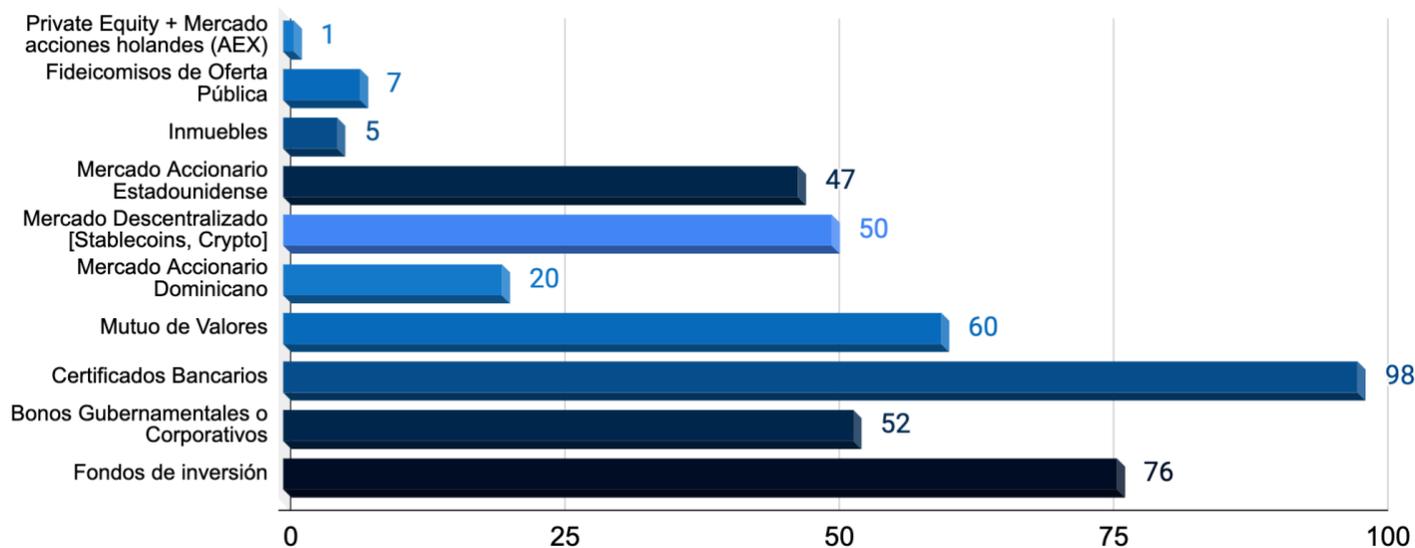
## 7. ¿Inviertes dinero actualmente?

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	209	54.3%
No	176	45.7%
Total	385	100%

El análisis de la pregunta sobre la inversión actual muestra que el 54.3% de los individuos invierten dinero, mientras que el 45.7% no lo hacen.



**8. Si respondiste “Sí” en la pregunta anterior, ¿en qué tipo de inversiones sueles participar?**

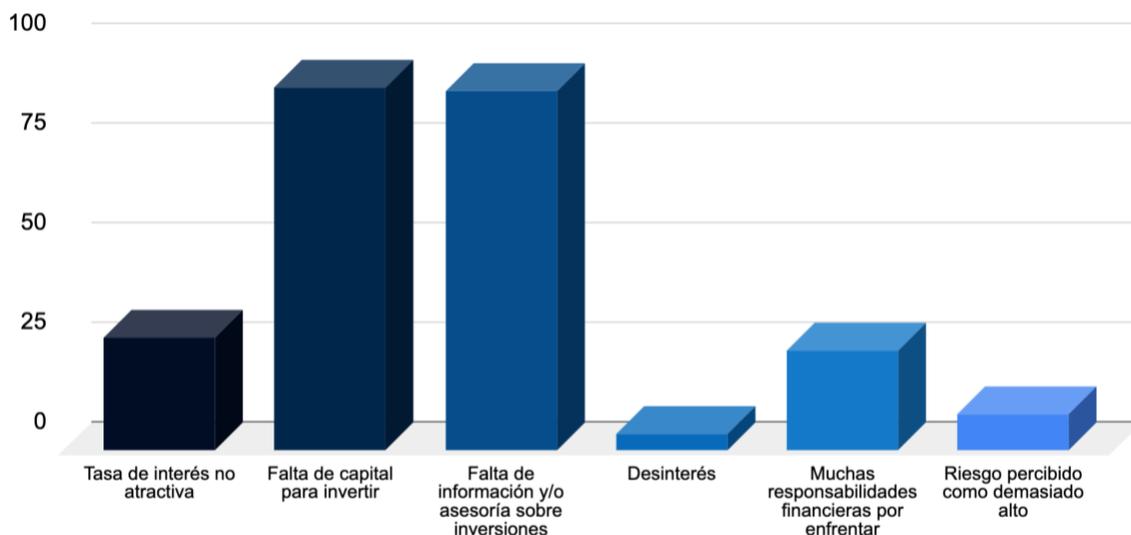


	Frecuencia	Porcentaje
Certificados Bancarios	98	23.5%
Bonos Gubernamentales o Corporativos	52	12.5%
Mutuo de Valores	60	14.6%
Fondos de inversión	76	18.2%
Fideicomisos de Oferta Pública	7	1.7%
Mercado Accionario Dominicano	20	4.8%
Mercado Accionario Estadounidense	47	11.3%
Mercado Descentralizado [Stablecoins, crypto]	50	12.0%
Inmuebles	5	1.2%
Private Equity + Mercado Accionario Holandes AEX	1	0.2%

La distribución de inversiones muestra que los Certificados Bancarios son la opción más común, representando el 23.5%. En contraste, las inversiones menos comunes son las

Private Equity+Mercado Accionario Holandes y los Inmuebles, cada una con un 0.2% y 1.2%, respectivamente.

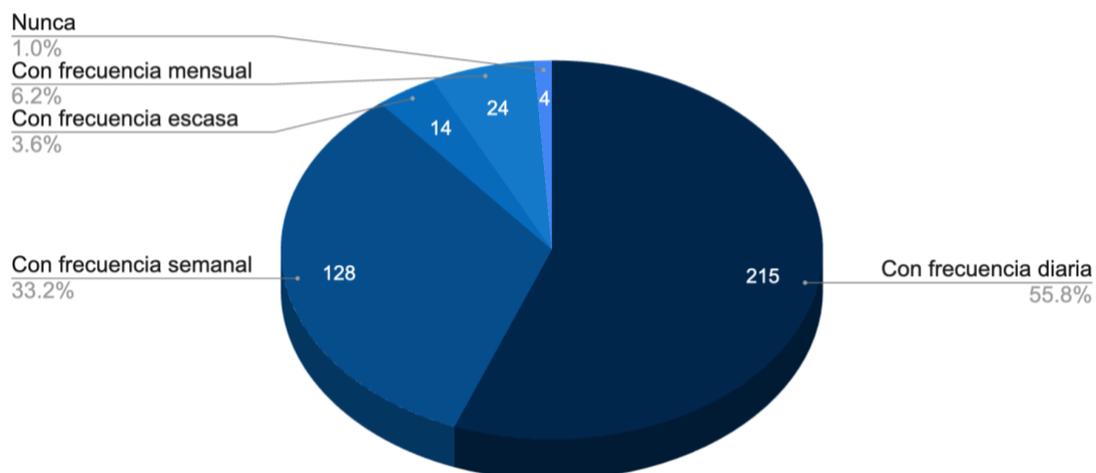
**10. Si respondiste “No” ¿cuáles son las principales razones por las que no inviertes actualmente?**



	Frecuencia	Porcentaje
Falta de información y/o asesoría sobre inversiones	90	36.4%
Falta de capital para invertir	91	36.8%
Muchas responsabilidades financieras por enfrentar	25	10.1%
Riesgo percibido como demasiado alto	9	3.6%
Tasa de interés no atractiva	28	11.3%
Desinterés	4	1.6%

Las razones más frecuentes para no invertir son la "Falta de información y/o asesoría sobre inversiones" y la "Falta de capital para invertir", ambas con un 36.8%. Por otro lado, la razón menos común es "Desinterés", con un 1.6%.

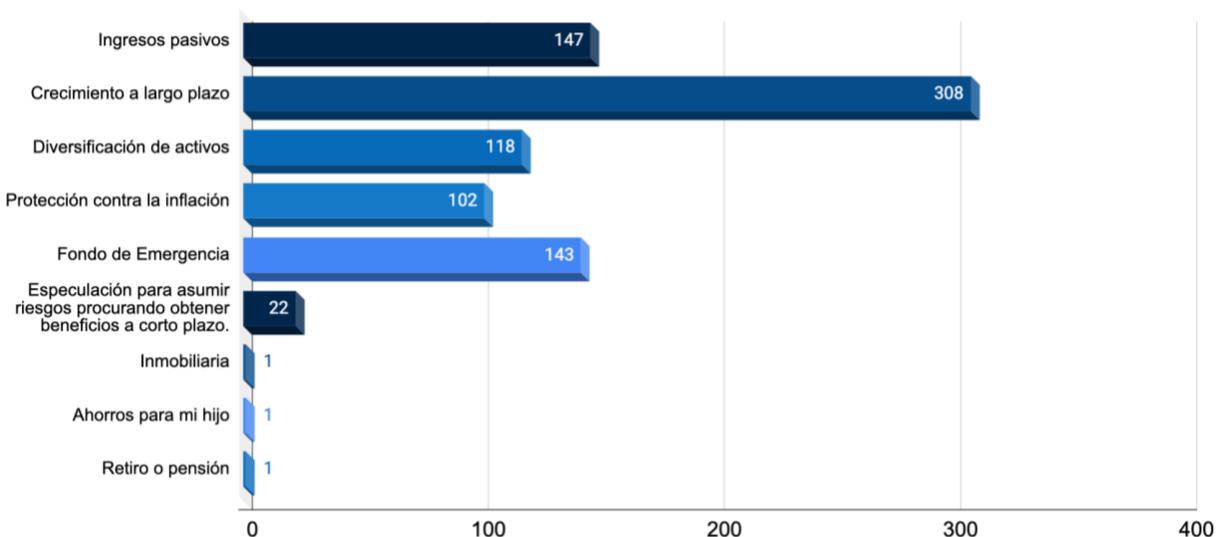
### 11. ¿Utilizas servicios bancarios en línea?



	Frecuencia	Porcentaje
Con Frecuencia Diaria	215	55.8%
Con Frecuencia Semanal	128	33.2%
Con Frecuencia Mensual	24	6.2%
Con Frecuencia Escasa	14	3.6%
Nunca	4	1.0%
Total	385	100%

La mayoría de los encuestados, un 55.8%, utiliza servicios bancarios en línea con frecuencia diaria. Por otro lado, un 1.0% nunca utiliza servicios bancarios en línea.

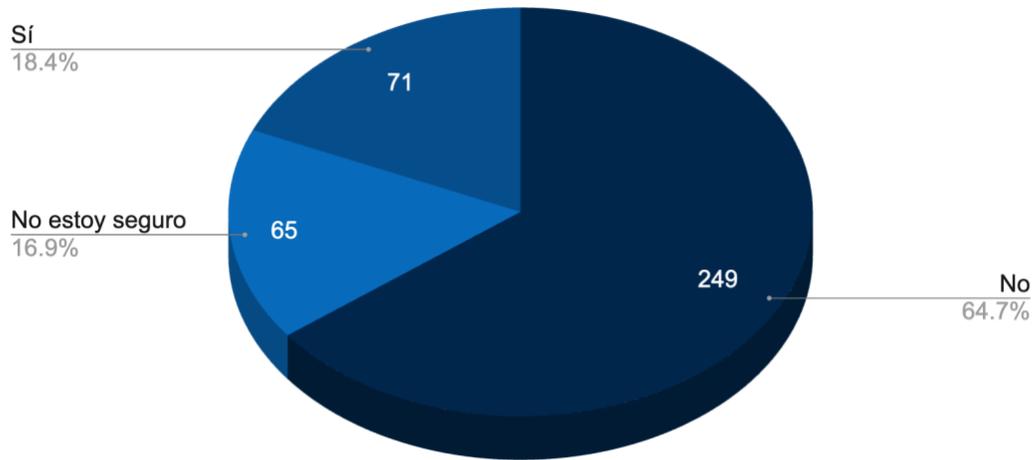
## 12. Si inviertes o invirtieras, ¿cuáles son tus principales objetivos de inversión?



	Frecuencia	Porcentaje
Crecimiento a largo plazo	308	36.5%
Ingresos pasivos	147	17.4%
Protección contra la inflación	102	12.1%
Diversificación de Activos	118	14.0%
Fondo de Emergencia	143	17.0%
Especulación	22	2.6%
Ahorro para Hijos	1	0.1%
Inmobiliaria	1	0.1%
Retiro o Pensión	1	0.1%

El objetivo de inversión más común entre los encuestados es "Crecimiento a largo plazo", con un 36.5%. En contraste, los objetivos menos comunes son "Inmobiliaria", "Ahorro para Hijos" y "Retiro o Pensión", cada uno con un 0.1% respectivamente.

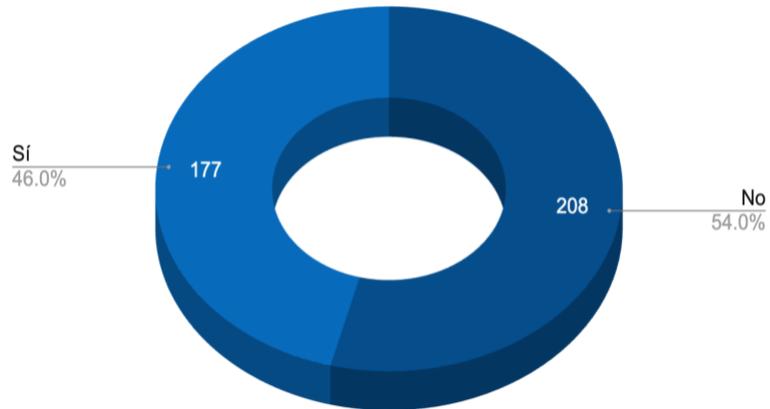
**13. ¿Estás familiarizado con el concepto de custodia descentralizada en servicios financieros?**



	Frecuencia	Porcentaje
Sí	71	18.4%
No	249	64.7%
No estoy seguro	65	16.9%
Total	385	100%

La mayoría de los encuestados, un 64.7%, no está familiarizado con el concepto de custodia descentralizada en servicios financieros. Por otro lado, un 18.4% está familiarizado con este concepto, mientras que un 16.9% no está seguro.

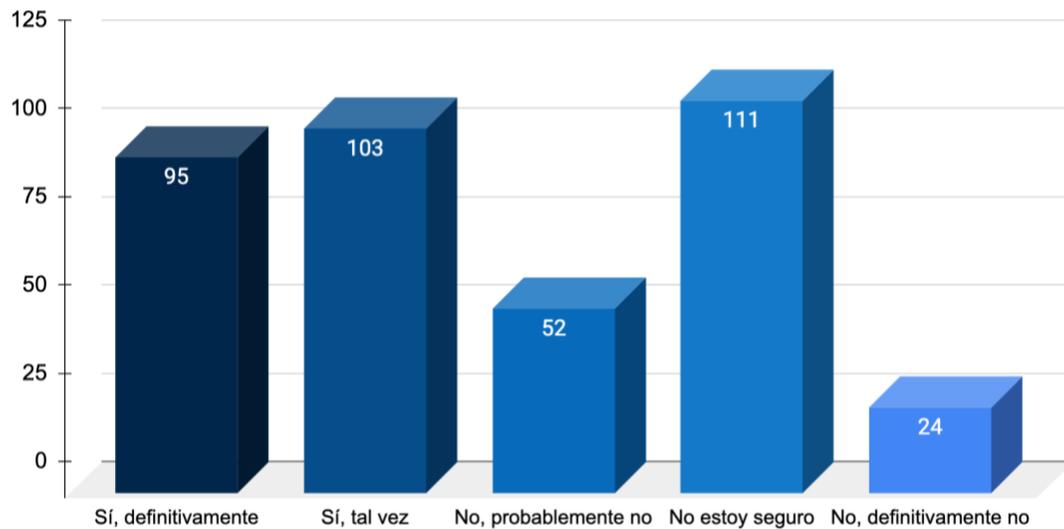
#### 14. ¿Utilizas actualmente alguna aplicación móvil para gestionar tus finanzas?



	Frecuencia	Porcentaje
Sí	177	46.0%
No	208	54.0%
Total	385	100%

La mayoría de los individuos, un 54.0%, no utiliza actualmente ninguna aplicación móvil para gestionar sus finanzas. Por otro lado, un 46.0% utiliza una aplicación móvil para dicho propósito.

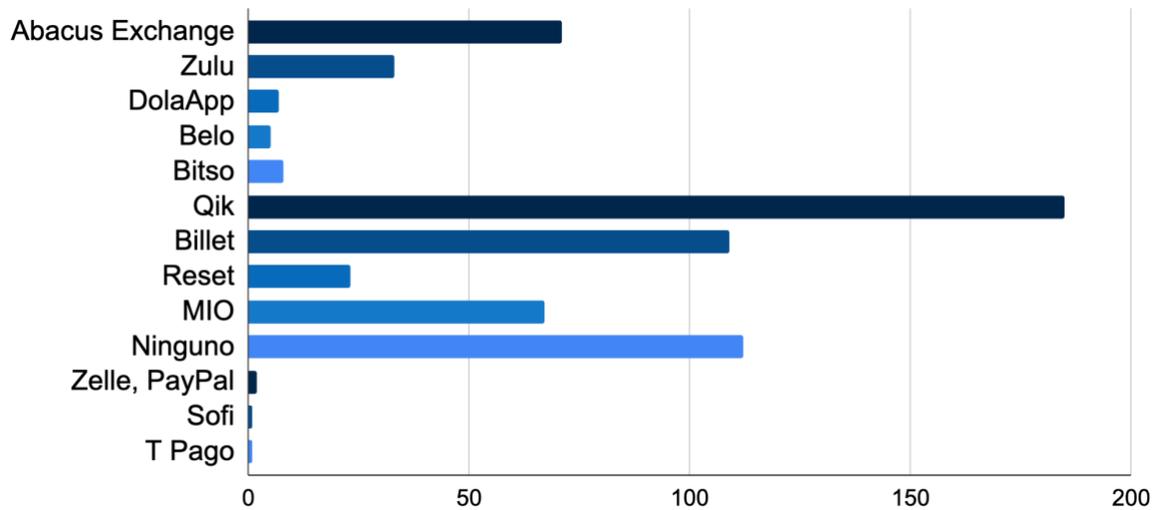
**15. ¿Te interesaría utilizar una aplicación que funcione como un banco digital que represente una opción de ahorro en el mercado de criptoactivos?**



	Frecuencia	Porcentaje
Sí, definitivamente	95	24.7%
Sí, tal vez	103	26.8%
No, probablemente no	52	13.5%
No estoy seguro	111	28.8%
No, definitivamente no	24	6.2%
Totalmente	385	100%

Una parte significativa de los encuestados, el 26.8%, estaría interesada en utilizar una aplicación que funcione como un banco digital ofreciendo opciones de ahorro en el mercado de criptoactivos, indicando un interés definitivo. Por otro lado, el 6.2% expresó que definitivamente no estaría interesado en utilizar dicha aplicación.

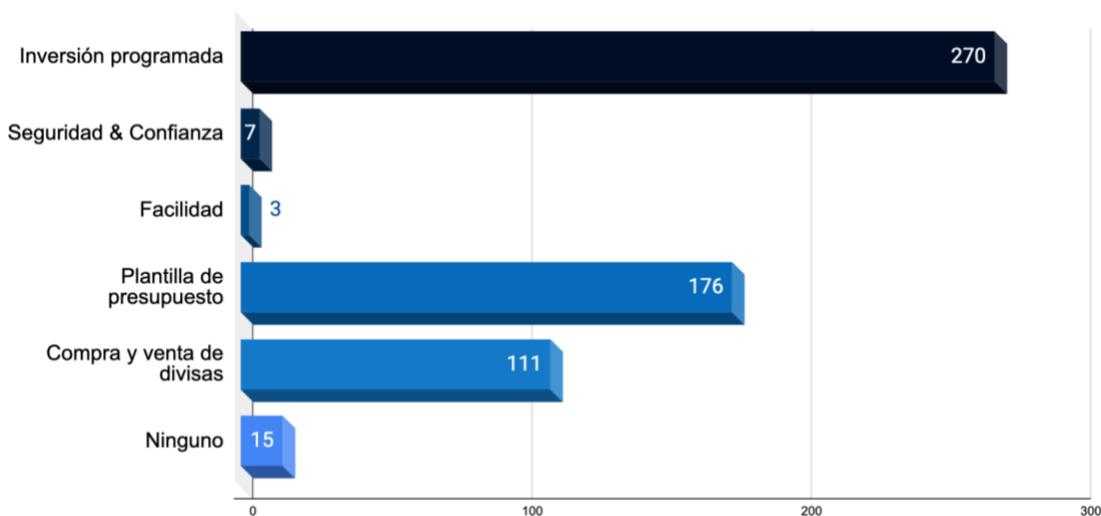
**16. ¿Cuál de este tipo de proveedores de servicios financieros conoces?**



	Frecuencia	Porcentaje
Abacus Exchange	71	21.4%
Zulu	33	9.9%
DolaApp	7	2.1%
Belo	5	1.5%
Bitso	8	2.4%
Qik	185	55.7%
Billet	109	32.8%
Reset	23	6.9%
MIO	67	20.2%
Ninguno	112	33.7%
Zelle, PayPal	2	0.6%
Sofi	1	0.3%
T Pago	1	0.3%

El proveedor de servicios financieros más conocido entre los encuestados es **Qik**, con un 55.7%. En contraste, los proveedores menos conocidos son **Sofi, T Pago, Zelle y PayPal**, cada uno con un 0.3%. Además, un 33.7% de los encuestados no conoce ninguno de los proveedores mencionados.

**17. ¿Qué características te resultan más atractivas en una aplicación de este tipo?**

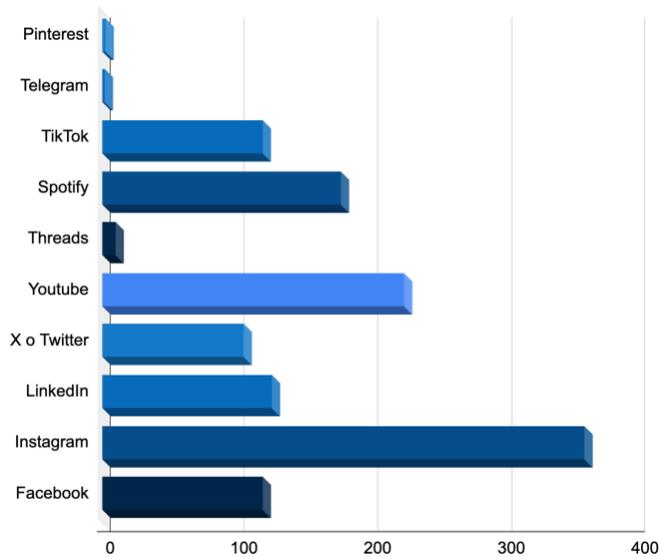


	Frecuencia	Porcentaje
Inversión Programada	270	46.4%
Plantilla de presupuesto	176	30.2%
Compra y Venta de Divisas	111	19.1%
Facilidad	3	0.5%
Ninguno	15	2.6%
Seguridad & Confianza	7	1.2%

La característica más atractiva en una aplicación de este tipo, según los encuestados, es Inversión Programada, con un 46.4%. Por otro lado, las características

menos atractivas son Ninguno con un 2.6%, Seguridad y Confianza con un 1.2% y Facilidad con un 0.5%.

**18. ¿Cuáles son las plataformas de redes sociales que más utilizas? (Selecciona todas las que apliquen)**



	Frecuencia	Porcentaje
Facebook	120	9.6%
Instagram	361	28.8%
X o Twitter	106	8.5%
LinkedIn	127	10.1%
Threads	10	0.8%
Youtube	226	18.0%
Spotify	179	14.3%
TikTok	120	9.6%
Pinterest	3	0.2%
Telegram	2	0.2%

La plataforma de redes sociales más utilizada entre los encuestados es **Instagram**, con un alto porcentaje del 28.8%. En contraste, **Telegram** es la menos utilizada, con un 0.2%.

#### **4.2.2 Características del Cruce de Variables**

Los presentes cruces de variables facilitarán la obtención de un entendimiento más exhaustivo en relación con los patrones de consumo observados entre los participantes de la encuesta.

##### **Cruces efectuados**

###### **Bivariable:**

- Edad vs. Nivel de Educación
- Ingresos Mensuales vs. Objetivos de Inversión
- ¿Te interesaría utilizar una aplicación que funcione como un banco digital que represente una opción de ahorro en el mercado de criptoactivos? vs. Edad

###### **Multivariable:**

- Ingresos Mensuales vs. Nivel de Educación vs. ¿Inviertes dinero actualmente?
- Objetivos de Inversión vs. Edad vs. Ingresos Mensuales

#### 4.2.2.1 Edad vs. Nivel de Educación

A raíz del cruce realizado, se identifican patrones discernibles en la relación entre la edad y el nivel educativo de la población objeto de estudio. Se resalta que la mayoría de los individuos en los grupos más jóvenes, especialmente en las categorías de 18-24 años y 25-34 años, han alcanzado predominantemente el nivel de educación de Licenciatura. En contraste, a medida que la edad aumenta, se evidencia una mayor diversificación en los niveles educativos, con una distribución más equitativa entre diversos niveles, como Maestría, Doctorado, Posgrado, entre otros. Resulta destacable que en los grupos de edad más avanzada, como 55-64 años y 65 años o más, se observa una disminución significativa en la proporción de personas con educación formal.

<i>COUNTA de Edad</i>	<i>Nivel de Educación</i>							<i>Suma</i>
<i>Edad</i>	Doctorado	Licenciatura	Maestría	Posgrado	Preparatoria	Secundaria	Técnico	total
18-24 años		55		19	5	5		84
25-34 años	2	61		57	4			124
35-44 años		11	10	19	1	1		42
45-54 años		19	15	26			2	62
55-64 años	1	25	1	29	1	1		58
65 años o más		6		5	3	1		15
<b>Suma total</b>	<b>3</b>	<b>177</b>	<b>26</b>	<b>155</b>	<b>14</b>	<b>8</b>	<b>2</b>	<b>385</b>

#### **4.2.2.2 Ingresos Mensuales vs. Objetivos de Inversión**

Luego de realizar el cruce entre Ingresos mensuales y objetivos de inversión pudimos observar patrones interesantes en los objetivos de inversión de la muestra. Los participantes con mayores ingresos tienden a tener una perspectiva más amplia y estratégica en sus decisiones de inversión. Los participantes con ingresos más bajos tienden a centrarse en objetivos básicos, como la creación de un fondo de emergencia y el crecimiento a largo plazo. A medida que los ingresos aumentan, aumenta la prevalencia de estrategias más sofisticadas, como la diversificación de activos y la protección contra la inflación. La presencia de objetivos de especulación para obtener beneficios a corto plazo es más notable en las categorías de ingresos más altos.

COUNTA de Ingresos Mensuales <i>Si inviertes o invirtieras, ¿cuáles son tus principales objetivos de inversión?</i>	Ingresos Mensuales					Suma total
	\$10,000 - \$30,000	\$30,000 - \$50,000	\$50,000 - \$100,000	Más de \$100,000	Menos de \$10,000	
Ahorros para mi hijo			1			1
Crecimiento a largo plazo	3	11	32	34	7	87
Crecimiento a largo plazo, Diversificación de activos			1	11	1	13
Crecimiento a largo plazo, Diversificación de activos,				1		1
Crecimiento a largo plazo, Diversificación de activos, Fondo de Emergencia		5	6	11		22
Crecimiento a largo plazo, Especulación (Asumir riesgos con la idea de obtener beneficios a corto plazo.)			1			1
Crecimiento a largo plazo, Especulación para asumir riesgos procurando obtener beneficios a corto plazo.				1		1
Crecimiento a largo plazo, Fondo de Emergencia		2	9	6	2	19
Crecimiento a largo plazo, Fondo de Emergencia, Especulación para asumir riesgos procurando obtener beneficios a corto plazo.			3	1		4
Crecimiento a largo plazo, Ingresos pasivos	1	4	8	8	1	22
Crecimiento a largo plazo, Ingresos pasivos, Diversificación de activos	1		4	9	2	16
Crecimiento a largo plazo, Ingresos pasivos, Diversificación de activos, Fondo de Emergencia	1		5	2	1	9

Crecimiento a largo plazo, Ingresos pasivos, Especulación para asumir riesgos procurando obtener beneficios a corto plazo.				2		2
Crecimiento a largo plazo, Ingresos pasivos, Fondo de Emergencia	3	3	5	8	1	20
Crecimiento a largo plazo, Ingresos pasivos, Fondo de Emergencia, Especulación para asumir riesgos procurando obtener beneficios a corto plazo.		1	1			2
Crecimiento a largo plazo, Ingresos pasivos, Protección contra la inflación		2	3	6	2	13
Crecimiento a largo plazo, Ingresos pasivos, Protección contra la inflación, Diversificación de activos			2	5		7
Crecimiento a largo plazo, Ingresos pasivos, Protección contra la inflación, Diversificación de activos, Especulación para asumir riesgos procurando obtener beneficios a corto plazo.				1		1
Crecimiento a largo plazo, Ingresos pasivos, Protección contra la inflación, Diversificación de activos, Fondo de Emergencia	2	1	2	8		13
Crecimiento a largo plazo, Ingresos pasivos, Protección contra la inflación, Diversificación de activos, Fondo de Emergencia, Especulación para asumir riesgos procurando obtener beneficios a corto plazo.				1		1

Crecimiento a largo plazo, Ingresos pasivos, Protección contra la inflación, Fondo de Emergencia	1	1		5		7
Crecimiento a largo plazo, Ingresos pasivos, Protección contra la inflación, Fondo de Emergencia, Especulación para asumir riesgos procurando obtener beneficios a corto plazo.				2		2
Crecimiento a largo plazo, Protección contra la inflación	3	1	5	15		24
Crecimiento a largo plazo, Protección contra la inflación, Diversificación de activos	1	1	1	2		5
Crecimiento a largo plazo, Protección contra la inflación, Diversificación de activos, Especulación para asumir riesgos procurando obtener beneficios a corto plazo.				1		1
Crecimiento a largo plazo, Protección contra la inflación, Diversificación de activos, Fondo de Emergencia		1	2	3		6
Crecimiento a largo plazo, Protección contra la inflación, Fondo de Emergencia			2	4	2	8
Crecimiento a largo plazo, Protección contra la inflación, Fondo de Emergencia, Especulación para asumir riesgos procurando obtener beneficios a corto plazo.		1				1
Diversificación de activos			2	11		13
Diversificación de activos, Especulación para asumir riesgos procurando obtener beneficios a corto plazo.				1	1	2

Diversificación de activos, Fondo de Emergencia				1		1
Especulación para asumir riesgos procurando obtener beneficios a corto plazo.			1	3		4
Fondo de Emergencia		2	7	5		14
Ingresos pasivos	2	4	3	8	1	18
Ingresos pasivos, Diversificación de activos				1		1
Ingresos pasivos, Diversificación de activos, Fondo de Emergencia			1	2		3
Ingresos pasivos, Fondo de Emergencia	3			2		5
Ingresos pasivos, Protección contra la inflación			1	1		2
Ingresos pasivos, Protección contra la inflación, Diversificación de activos				1		1
Ingresos pasivos, Protección contra la inflación, Diversificación de activos, Fondo de Emergencia			1			1
Ingresos pasivos, Protección contra la inflación, Fondo de Emergencia			1			1
Inmobiliaria		1				1
Poder sostener proyectos personales hasta que despeguen				1		1
Protección contra la inflación				2		2
Protección contra la inflación, Diversificación de activos			1			1
Protección contra la inflación, Fondo de Emergencia			4			4
Protección contra la inflación, Retiro o pensión				1		1

---

<b>Suma total</b>	<b>21</b>	<b>41</b>	<b>115</b>	<b>187</b>	<b>21</b>	<b>385</b>
-------------------	-----------	-----------	------------	------------	-----------	------------

#### 4.2.2.3 ¿Te interesaría utilizar una aplicación que funcione como un banco digital que represente una opción de inversión en el mercado de criptoactivos? vs. Edad

El cruce de variables revela patrones en relación con la receptividad de distintos segmentos de edad hacia la incorporación de una aplicación como banco digital que represente una opción de ahorros orientada a criptoactivos. El grupo de 25-34 años exhibe una inclinación más pronunciada hacia la consideración de la opción "Sí, tal vez". Por otra parte, el grupo de 18-24 años presenta una significativa proporción de respuestas afirmativas bajo la categoría "Sí, definitivamente". Contrario, el grupo de 65 años o más manifiesta una baja predisposición, particularmente en la clasificación "Sí, definitivamente". Estas discrepancias sugieren que la actitud frente a la adopción de servicios financieros basados en criptoactivos está influenciada por la edad.

<i>COUNTA de Edad</i> <i>¿Te interesaría utilizar una aplicación que funcione como un banco digital que represente una opción de ahorro en el mercado de criptoactivos?</i>	<i>Edad</i>						
	18-24 años	25-34 años	35-44 años	45-54 años	55-64 años	65 años o más	Suma total
No estoy seguro	20	34	12	20	20	5	111
No, definitivamente no	3	2	1	6	11	1	24
No, probablemente no	10	13	2	15	10	2	52
Sí, definitivamente	32	38	11	5	5	4	95
Sí, tal vez	19	37	16	16	12	3	103
<b>Suma total</b>	<b>84</b>	<b>124</b>	<b>42</b>	<b>62</b>	<b>58</b>	<b>15</b>	<b>385</b>

#### 4.2.2.4 Ingresos Mensuales vs. Nivel de Educación vs. ¿Inviertes dinero actualmente?

Tras efectuar el cruce de las variables correspondientes a los ingresos mensuales, la actual participación en inversiones financieras y el nivel de educación, se evidencia una tendencia marcada de aumento en la proporción de individuos que invierten a medida que se incrementan los niveles de ingresos. Específicamente, las categorías de ingresos superiores, como "\$50,000 - \$100,000" y "Más de \$100,000", exhiben proporciones sustancialmente más altas de inversionistas en comparación con las categorías de ingresos inferiores, como "\$10,000 - \$30,000" y "Menos de \$10,000". Además, se destaca que la educación desempeña un papel significativo en esta correlación, ya que los encuestados con títulos más avanzados, como Maestría y Posgrado, muestran una mayor propensión a invertir, independientemente de su nivel de ingresos. Tanto los aspectos económicos como los educativos son clave en la toma de decisiones financieras.

<i>COUNTA de Ingresos Mensuales</i>		<i>¿Inviertes dinero actualmente?</i>			
<i>Ingresos Mensuales</i>	<i>Nivel de Educación</i>	No	Sí	Suma total	
\$10,000 - \$30,000	Doctorado		2	2	
	Licenciatura		11	1	12
	Preparatoria		3	2	5
	Secundaria		2		2
Total \$10,000 - \$30,000			18	3	21
\$30,000 - \$50,000	Licenciatura		17	4	21
	Posgrado		6	6	12
	Preparatoria		1	3	4
	Secundaria		2	1	3
	Técnico		1		1
Total \$30,000 - \$50,000			27	14	41
\$50,000 - \$100,000	Licenciatura		45	29	74
	Maestría		1	5	6

	Posgrado	17	18	35
Total \$50,000 - \$100,000		63	52	115
Más de \$100,000	Doctorado	1		1
	Licenciatura	23	33	56
	Maestría	6	14	20
	Posgrado	17	86	103
	Preparatoria	3	2	5
	Secundaria		2	2
Total Más de \$100,000		50	137	187
Menos de \$10,000	Licenciatura	11	3	14
	Posgrado	5		5
	Secundaria	1		1
	Técnico	1		1
Total Menos de \$10,000		18	3	21
<b>Suma total</b>		<b>176</b>	<b>209</b>	<b>385</b>

#### 4.2.2.5 Objetivos de Inversión vs. Edad vs. Ingresos Mensuales

El análisis del cruce de variables apunta una correlación significativa entre los ingresos mensuales, los objetivos de inversión y la edad de los encuestados, proporcionando una visión clara del perfil del inversionista y la tolerancia al riesgo del mismo. En general, existe una relación directa entre los ingresos y la disposición a asumir riesgos. Los individuos con ingresos más elevados tienden a mostrar una mayor propensión a estrategias de inversión más agresivas, destacándose en el interés por la especulación y la diversificación de activos. Este patrón es particularmente evidente en los grupos de 25-34 años y 35-44 años con ingresos de \$30,000 a \$50,000 y \$50,000 a \$100,000.

A medida que aumenta la edad, se aprecia una transición hacia objetivos de inversión más conservadores, como la diversificación de activos y la protección contra la

inflación, especialmente en el grupo de 55-64 años. Además, la atención hacia la creación de un fondo de emergencia y la planificación para el retiro se intensifica en las cohortes más maduras.

Objetivo vs. Edad vs. Ingresos		Ingresos Mensuales						Suma total
		\$10,000 - \$30,000	\$30,000 - \$50,000	\$50,000 - \$100,000	Más de \$100,000	Menos de \$10,000		
Objetivo 1	Edad							
	18-24 años		2	6	5	1	3	17
	25-34 años		1	3	19	14	1	38
	35-44 años			2	3	6	1	12
	45-54 años			1	6	16	2	25
	55-64 años			1	4	17		22
	65 años o más		1	3	2	3		9
<b>Total</b>		<b>0</b>	<b>4</b>	<b>16</b>	<b>39</b>	<b>57</b>	<b>7</b>	<b>123</b>
Diversificación de activos	18-24 años				2	2		4
	25-34 años			2	3	8		13
	35-44 años				1	2		3
	45-54 años				1	3	1	5
	55-64 años			1		5		6
	65 años o más					1		1
<b>Total Diversificación de activos</b>				<b>3</b>	<b>7</b>	<b>21</b>	<b>1</b>	<b>32</b>
Especulación (Asumir riesgos con la idea de	18-24 años				1			1

obtener beneficios a corto plazo.)								
Total Especulación (Asumir riesgos con la idea de obtener beneficios a corto plazo.)						1		1
Especulación para asumir riesgos procurando obtener beneficios a corto plazo.	18-24 años					1		1
	25-34 años					1		1
	65 años o más						1	1
Total Especulación para asumir riesgos procurando obtener beneficios a corto plazo.						2	1	3
Fondo de Emergencia	18-24 años	3	1	4			1	9
	25-34 años			4	3			7
	35-44 años			1	1			2
	45-54 años			1	2			3
	55-64 años			3	3			6
	65 años o más		1					1
	Total Fondo de Emergencia		3	2	13	9		1
Ingresos pasivos	18-24 años	6	8	13	4		3	34
	25-34 años	1	3	11	18		3	36
	35-44 años			1	11			12
	45-54 años		1		9			10

	55-64 años			1	7		8
Total Ingresos pasivos			7	12	26	49	6 100
No	18-24 años			1		1	2
	25-34 años		2	1	4	3	1 11
	35-44 años					4	1 5
	45-54 años				3	4	7
	55-64 años				3	4	7
	65 años o más					1	1
	Total No			2	2	10	17
No estoy seguro	18-24 años		1		1		1 3
	25-34 años				2	1	1 4
	45-54 años					1	1
	55-64 años			1			1
Total No estoy seguro			1	1	3	2	2 9
Protección contra la inflación	18-24 años		3	2	4	3	12
	25-34 años			1	4	5	1 11
	35-44 años				2	2	4
	45-54 años			1	2	7	10
	55-64 años					6	6
	65 años o más				1	1	2
	Total Protección contra la inflación			3	4	13	24
Retiro o pensión	55-64 años					1	1

Total Retiro o pensión						1	1
Sí	18-24 años	1					1
	25-34 años		1	1	1		3
	35-44 años			2	2		4
	45-54 años				2		2
	55-64 años				1		1
Total Sí		1	1	3	6		11
<b>Suma total</b>		<b>0</b>	<b>21</b>	<b>40</b>	<b>115</b>	<b>188</b>	<b>21 385</b>

### 4.3.1 Análisis Cualitativo

**Andrés Alejandro Peña**

**Inversores en Criptomonedas:**

**1. ¿Cuál es su experiencia previa en la inversión en stablecoins?**

Positiva, aunque solamente compro stablecoins para cambiarlos a cualquier cripto activo en el que quiera invertir en el momento.

**2. ¿Qué estrategias de inversión utiliza o planea utilizar con stablecoins?**

Al invertir con una estrategia centrada en flexibilidad y liquidez a través de los stablecoins, me permite aprovechar las oportunidades del mercado de criptomonedas sin inquietarme por su volatilidad. Además, al optar por stablecoins se limitan los posibles asuntos surgidos a partir del cambio constante en el precio, facilitando un manejo más confiable y resguardado para esos activos virtuales.

**3. ¿Qué aspectos financieros y de rendimiento son más importantes para usted al considerar una inversión en stablecoins?**

Lo que tienes que estar seguro o tenga reconocimiento, no es lo mismo comprar un USDC o USDT o USDM a comprar un stablecoin que no sea reconocido y no tenga un backup. Dependiendo de cuánto se iguale al dólar es lo que indicará su seguridad. La gente no compra en stablecoins para rendimientos sino para poder comprar cripto.

#### **4. ¿Qué nivel de riesgo está dispuesto a asumir en su inversión en stablecoins?**

Para invertir en cripto debes tener una tolerancia de riesgo alta pero en stablecoins no hay un riesgo porque es una moneda digital que está avalada.

#### **5. ¿Cómo valora la liquidez y la facilidad de compra y venta de estas monedas?**

Yo valoro volumen de negociación, disponibilidad en plataformas de intercambio, los spreads y comisiones, y sobre todo la seguridad y confiabilidad del emisor, en este caso invierto en USDC debido a su popularidad y respaldo 1:1 con el dólar estadounidense. Comparativamente, me resulta más sencillo y rápido adquirir o retirar las stablecoins que negociar con monedas digitales altamente volátiles como Bitcoin o Ethereum. Por lo general los stablecoins están atados al precio del dólar norteamericano (USDT, USDC, DAI) u otras divisas tradicionales.

#### **6. ¿Qué tipo de información o herramientas le gustaría ver en una aplicación de stablecoins para tomar decisiones de inversión informadas?**

Para mí, sería genial que la aplicación me permitiera invertir mis stablecoins directamente en el mercado descentralizado y también recibir un boletín informativo en el que pueda ver la información relevante, el precio de las criptomonedas con mayor cuota de mercado y el volumen de transacciones de ese stablecoin.

**7. ¿Cuál es la razón principal que te llevó a invertir en criptomonedas?**

Quería ganar dinero, descubrí una oportunidad interesante con un grupo de amigos que estaban invirtiendo en cripto. Mi deseo de ganar más me llevó a estar dispuesto a invertir, incluso si eso significaba arriesgar dinero a corto plazo con la esperanza de obtener ganancias a largo plazo. Gracias al grupo de amigos, y la información que suplían del mercado puede aprovechar esa oportunidad y finalmente ganar dinero.

**8. ¿Qué tipo de medios consumes con mayor frecuencia en tu vida diaria? (Por ejemplo, Redes Sociales, Podcasts, correo electrónico, YouTube, artículos web o blog posts, vallas etc.)Luego de la respuesta se le preguntará al entrevistado que especifique cuáles redes sociales, podcasts, artículos web o blog posts.**

Consumo información: Artículos, twitter links, discord channels que tu tienes un grupo de los nfts o criptos que compras con información relevante y a veces TikTok

Para socializar y ver temas de gaming utilizo: Instagram, TikTok, Twitter y youtube.

**Emil Bendek Kasse**

**Inversores en Criptomonedas:**

**9. ¿Cuál es su experiencia previa en la inversión en stablecoins?**

Es muy fácil ganar como también perder y he vivido ambas.

**10. ¿Qué estrategias de inversión utiliza o planea utilizar con stablecoins?**

Dolar Cost Averaging, compro stablecoins en Alcanía para luego invertirlos en cripto.

**11. ¿Qué aspectos financieros y de rendimiento son más importantes para usted al considerar una inversión en stablecoins?**

Busco que las criptomonedas que compre estén avaladas con algo palpable con una moneda tradicional fuerte, que sea algo seguro que no sea algo como pasó con Terra-Luna. Para contexto Terra Luna (UST) era un stablecoin respaldada por el valor del dólar a través de algoritmos y teoría de juegos. Sin embargo, recientemente enfrentó un desafío cuando ocurrió un retiro masivo, abrumando a los algoritmos y causando una caída en su valor. En un esfuerzo por salvar la stablecoin, la Fundación Luna tuvo que recurrir a la venta de sus reservas de Bitcoin, lo que tuvo un impacto significativo en el mercado que condujo a su suspensión en la plataforma de negociación de Binance.

**12. ¿Qué nivel de riesgo está dispuesto a asumir en su inversión en stablecoins?**

High risk, high reward.

**13. ¿Cómo valora la liquidez y la facilidad de compra y venta de estas monedas?**

Spread, mientras menos spread tenga más compro. El spread viene siendo la diferencia entre el costo de compra (el valor propuesto por quienes venden un stablecoin) y costo para venta monetizada (valor estipulado para la oferta del activo digital) en mercados transaccionales. Significa que cuanto menor sea el spread, más interesante resultará para mi cómo inversionista comprar criptomonedas en ese mercado.

**14. ¿Qué tipo de información o herramientas le gustaría ver en una aplicación de stablecoins para tomar decisiones de inversión informadas?**

Poder conectar mi cuenta de banca tradicional y poder comprar cripto desde la aplicación.

**15. ¿Cuál es la razón principal que te llevó a invertir en criptomonedas?**

Al igual que Andrés yo quería ganar dinero, y estaba comprando Ethereum pero luego conocí a mucha más gente interesada en NFTs y en eso de cripto y armamos un grupo, y gracias la información que suplían del mercado puede aprovechar esa oportunidad y ganar dinero.

**16. ¿Qué tipo de medios consumes con mayor frecuencia en tu vida diaria? (Por ejemplo, Redes Sociales, Podcasts, correo electrónico, YouTube, artículos web**

**o blog posts, vallas etc.)Luego de la respuesta se le preguntará al entrevistado que especifique cuáles redes sociales, podcasts, artículos web o blog posts.**

Twitter, Coinmarketcap (Artículos, feeds), Discord, Anthony Pomliano(Youtube y Podcast).

Instagram

## **Inversor en Criptomonedas**

**Rafael Peña Portes**

### **1. ¿Cuál es su experiencia previa en la inversión en cripto?**

Mixta, en tiempos de alta volatilidad se genera mucho dinero pero en tiempos de volatilidad baja se dificulta porque el mercado es líquido.

### **2. ¿Qué estrategias de inversión utiliza o planea utilizar con cripto?**

Actualmente no invierto en stablecoins, pero la estrategia que utilizaba cuando invertía en cripto era scalping que consiste en la práctica del trading de alta frecuencia con la compra y venta rápida de activos financieros. Generalmente el método de scalping se utiliza para obtener ganancias en cada transacción y tienden a mantener las posiciones por un corto tiempo. Cuando invertí en cripto lo hice mediante los siguientes productos: Bitcoin, Ripple, Ethereum y los ETF's que tienen como colateral Ethereum y Bitcoin.

### **3. ¿Qué aspectos financieros y de rendimiento son más importantes para usted al considerar una inversión en stablecoins?**

Los aspectos más importantes para mí son la inflación, comparación de las monedas más fuertes yen, libra esterlina, dólar estadounidense y la política monetaria del país de origen de la moneda virtual.

### **4. ¿Qué nivel de riesgo está dispuesto a asumir en su inversión en stablecoins?**

Aunque la inversión en stablecoins es riskless me considero un inversionista con alta tolerancia al riesgo.

**5. ¿Qué tipo de información o herramientas le gustaría ver en una aplicación de stablecoins para tomar decisiones de inversión informadas?**

Para mi sería importante ver el tipo de cambio, comparación de las monedas más fuertes yen, libra esterlina, dólar estadounidense y la política monetaria del país de origen de la moneda virtual. Como desconozco de ese mundo sería de utilidad recibir un newsletter en el que pueda ver la información pertinente, el pricing de las cripto con más market share y el volumen transado de ese stablecoin.

**6. ¿Cuál es la razón principal que te llevó a invertir en cripto?**

La razón principal fue la especulación, que ocurre cuando un inversor no busca propiedad duradera sobre los activos sino obtener beneficios con las variaciones rápidas del precio.

**7. ¿Qué tipo de medios consumes con mayor frecuencia en tu vida diaria? (Por ejemplo, Redes Sociales, Podcasts, correo electrónico, YouTube, artículos web o blog posts, vallas etc.)Luego de la respuesta se le preguntará al entrevistado que especifique cuáles redes sociales, podcasts, artículos web o blog posts.**

Consumo contenido en Youtube y artículos. instagram es una red social que no utilizo para consumir contenido de marcas, ni informativo. Realmente no consumo mailings ni escucho podcasts y no presto atención a las vallas porque normalmente voy manejando.

## **Usuarios Potenciales de tu Aplicación**

**Juan Antonio Patiño Cáceres**

### **1. ¿Cuál es su nivel de conocimiento sobre las criptomonedas?**

Hasta ahora, solo he escuchado eso, pero aún no he invertido dentro de ese mercado.

### **2. ¿Qué lo motivaría a utilizar una aplicación de stablecoins en lugar de métodos tradicionales de inversión?**

Es una posibilidad pero tendría que conocer más del tema.

### **3. ¿Cuáles son las características y funcionalidades más importantes que busca en una aplicación de cripto?**

Para mi es esencial el tiempo que me toma hacer un onboarding en la plataforma, la cantidad mínima para hacer la inversión y el retorno de la misma.

### **4. ¿Qué preocupaciones o desafíos cree que podrían surgir al utilizar este tipo de aplicaciones?**

Realmente solo la comisión.

### **5. ¿Qué ventajas específicas espera obtener al utilizar stablecoins en lugar de otros métodos de inversión?**

Si invirtiera en stablecoins lo principal sería obtener un retorno de inversión líquido y que no me cobren mora, recargo o penalidad al momento de retirar el dinero además de que no se reinvierta de manera automática.

**6. ¿Cuál es su nivel de confort con la seguridad y la privacidad en el mundo de las criptomonedas?**

Entiendo que es un mercado relativamente seguro pero de tendencias crueles, sin una comunidad o red de alertas de drops lo que te da es pérdidas porque no sabes cuando comprar, ni cuando retirar y esos timing son importantes a la hora de ganar.

**7. ¿Cuál es la razón principal que te llevaría a considerar la inversión en criptomonedas?**

Dinero extra.

**8. ¿Qué tipo de medios consumes con mayor frecuencia en tu vida diaria? (Por ejemplo, Redes Sociales, Podcasts, correo electrónico, YouTube, artículos web o blog posts, vallas etc.)Luego de la respuesta se le preguntará al entrevistado que especifique cuáles redes sociales, podcasts, artículos web o blog posts.**

Podcasts (pesos pesados), Instagram, mailings, artículos cnn, cnbc.

## **Emprendedores y Empresas Pequeñas:**

**Edward Marte - Grupo Marte S.A.**

### **1. ¿Cuáles son las oportunidades que percibe para su empresa al utilizar stablecoins como método de inversión?**

Si una empresa actúa como importadora y el proveedor acepta pagos en stablecoins, estos facilitan el pago vía stablecoins de manera más rápida y económica.

### **2. ¿Qué medidas de seguridad y protección de datos considera cruciales al elegir una aplicación fintech en este campo?**

A pesar de la falta de regulación, existen empresas como GEMINI que cuentan con un stablecoin bajo la supervisión de la SEC (Comisión de Valores y Bolsa de Estados Unidos), que es una entidad reguladora importante en los Estados Unidos que supervisa ciertos aspectos de las criptomonedas y las ofertas de tokens digitales y da a conocer quienes son los dueños que están detrás de la empresa que en el caso de GEMINI son los hermanos Winklevoss.

### **3. ¿Cuál es la razón principal que te llevaría a considerar la inversión en criptomonedas?**

En esta diría que lo mismo que había dicho en la primera pregunta, adaptada para la empresa de mi familia.

### **4. ¿Cuál es la razón principal que te llevaría a considerar la inversión en criptomonedas?**

Yo he invertido en criptomonedas de manera personal. Cuando vivía en Miami durante el año 2016-2017, fue cuando Bitcoin cobró gran relevancia. En ese momento, solía comprar tenis de edición limitada para revenderlos a precios más altos y utilicé USD \$1,000 de esas ganancias para invertir. En ese tiempo, había concluido un curso de day trading, así que decidí invertir en Ethereum y comencé a practicar en esta estrategia de inversión, la cual se basa en aprovechar las fluctuaciones de precios a corto plazo para obtener ganancias rápidas. Sin embargo, debido a limitaciones de tiempo, dejé de hacerlo, y lo retomé en 2020, justo antes del auge de las criptomonedas.

Para proporcionar un poco de contexto, durante la pandemia, cuando todo parecía estar en crisis, la gente buscaba refugio en commodities, y aunque las criptomonedas no son exactamente eso, algunas personas las consideraban como una inversión segura. De hecho, el Bitcoin llegó a ser comparado en valor con el oro. En ese momento, antes de que se produjera el auge, compré 13 monedas de Ethereum por un valor de USD \$300 cada una, lo que significó un gasto de USD \$3,900 en total. Luego, las vendí por USD \$4,000 cada una, lo que resultó en ganancias de USD \$52,000. Si hacen el cálculo, eso se traduce en un beneficio neto de USD \$48,100.

Después de esta ganancia, que en mi opinión fue en gran parte producto de la suerte, retiré los fondos y los utilicé para comprar mi vehículo actual, y desde entonces no he vuelto a invertir en el mercado de las criptomonedas.

**6. ¿Qué tipo de medios consumes con mayor frecuencia en tu vida diaria? (Por ejemplo, Redes Sociales, Podcasts, correo electrónico, YouTube, artículos web o blog posts, vallas etc.)Luego de la respuesta se le preguntará al entrevistado que especifique cuáles redes sociales, podcasts, artículos web o blog posts.**

Consumo contenido en youtube, twitter, instagram y artículos. No se si cuenta como un medio pero Kraken, que es un cripto exchange me envía un reporte todos los meses de que está pasando en el mundo de crypto y los securities del mercado descentralizado.

#### 4.4.1 Conclusión

Luego de analizar los datos recopilados a través de encuestas y entrevistas, pudimos obtener las siguientes conclusiones sobre el mercado de cripto activos y stablecoins, así como las preferencias y necesidades de los usuarios potenciales.

Considerando los cruces de variables de “Objetivos de Inversión vs. Edad vs. Ingresos Mensuales” y “Ingresos Mensuales vs. Nivel de Educación vs. ¿Inviertes dinero actualmente?” pudimos detectar tres (3) perfiles principales. Se observa que las personas de entre 56 y 64 años, cuyos ingresos superan los \$100,000, muestran un interés significativo en la inversión con el fin de diversificar activos, obtener ingresos pasivos y salvaguardar sus fondos contra la inflación, preparándose así para la jubilación o asegurando una pensión estable. Es notable que, en este grupo demográfico, aquellos que participan en inversiones suelen poseer un título de postgrado, mientras que los que no lo hacen se limitan a contar únicamente con una licenciatura. Por otro lado, individuos de entre 25 y 34 años, con ingresos comprendidos entre \$50,000 y \$100,000, muestran una tendencia similar hacia la inversión, con el objetivo de establecer un fondo de emergencia, obtener ingresos pasivos y protegerse contra la inflación. Se observa que, tanto entre los que invierten como entre los que no, la mayoría posee un título de licenciatura. En el caso de personas de 18 a 24 años con ingresos entre \$30,000 y \$50,000, la inversión se enfoca principalmente en la generación de ingresos pasivos. En este grupo, quienes participan en inversiones suelen tener un título de posgrado, mientras que aquellos que no lo hacen se limitan a contar con un título de licenciatura. Estos patrones de inversión reflejan las diferencias en objetivos financieros y niveles educativos dentro de diferentes grupos de edad y niveles de ingresos.

Los resultados de la investigación revelan que las principales barreras para la inversión son la "Falta de información y/o asesoría sobre inversiones" y la "Falta de capital para invertir", ambas con un valor de 36.8%. Estos hallazgos del gráfico 9 son indicadores de la necesidad de mejorar la educación financiera y de brindar recursos accesibles para orientar a los futuros inversionistas. Según expuesto en el gráfico 12, dentro del bajo nivel de familiaridad con el concepto de custodia descentralizada en servicios financieros, el 64.7% de los encuestados destaca la importancia de la divulgación y promoción de innovaciones en el ámbito financiero, mientras que un 18.4% de la muestra exhibe cierta familiaridad con la custodia descentralizada, existe un potencial para la expansión y la adopción de estas tecnologías. Realzando la necesidad de abordar las lagunas de conocimiento y los desafíos financieros para fomentar una participación más activa en el mundo de las inversiones y tecnologías financieras emergentes.

Los resultados del gráfico 16, indican que la característica más atractiva para los usuarios en una aplicación como Alcancía es la "Inversión Programada", con un valor de 46.4%. Este hallazgo sugiere un interés marcado en la automatización y planificación de inversiones, indicando una preferencia por herramientas que faciliten una gestión más eficiente de los recursos financieros. Sin embargo, las características menos atractivas son aquellas relacionadas con la falta de preferencia por ninguna característica en particular, la "Seguridad y Confianza" con un 1.2%, y la "Facilidad" con un 0.5%. Estos resultados señalan la necesidad de un enfoque equilibrado que no sólo destaque las características más atractivas, sino que también oriente al usuario sobre la importancia de la seguridad y la facilidad de uso para garantizar una experiencia integral y satisfactoria.

Según el gráfico 17, los usuarios utilizan varias plataformas de redes sociales en diferentes frecuencias, con Instagram liderando con un 28.8%, seguido de YouTube con un 18%, Spotify con un 14.3%, LinkedIn con un 10.1%, TikTok y Meta (Facebook) ambos con un 9.6%, X (Twitter) con un 8.5%, y otras plataformas con menos del 1%. No obstante, es importante señalar que estas plataformas se utilizan principalmente para fines de socialización y entretenimiento, no necesariamente para propósitos educativos e informativos. Dentro de la investigación cualitativa pudimos observar que los usuarios emplean diversas redes sociales para diferentes fines pero, están dispuestos a consumir contenido educativo a través de varias plataformas, incluyendo X (Twitter), YouTube, Discord, Telegram, TikTok e Instagram a través de formatos como videos, artículos y canales de grupos informativos. Se destaca que formar parte de grupos donde se comparte información relevante sobre tendencias del mercado, oportunidades de inversión y distintos aspectos financieros es un factor clave para el éxito de inversión dentro del mercado descentralizado entre los entrevistados.

Un descubrimiento fundamental que surgió de la investigación cualitativa fue que el deseo de aumentar los ingresos impulsó a los entrevistados a adentrarse en el mundo de las inversiones. Uno de los entrevistados afirmó: *"Mi deseo de ganar más me llevó a estar dispuesto a invertir, incluso si eso significaba arriesgar dinero a corto plazo con la esperanza de obtener ganancias a largo plazo."* Sin embargo, el éxito de estas inversiones estuvo estrechamente ligado a pertenecer a un grupo donde se compartía información sobre las fluctuaciones del mercado descentralizado, las tendencias de compra y otros detalles relevantes. Como expresó otro entrevistado: *"Gracias al grupo de amigos, y la información que suplían del mercado pude aprovechar esa oportunidad y finalmente ganar dinero."*

En resumen, estas conclusiones apuntan hacia una dirección clara, para capitalizar las oportunidades del mercado de criptoactivos, es esencial adaptar estrategias educativas, desarrollar herramientas accesibles y fomentar la colaboración y formación de comunidades de inversores.

#### **4.4.2 Recomendaciones**

En base a las conclusiones presentadas tenemos la oportunidad de recomendar una segmentación de mercado, resaltar la necesidad que existe de educación financiera, desarrollo de productos y servicios, potenciales canales digitales y formatos para implementar en el plan de marketing digital.

Basándonos en los hallazgos sobre los diferentes perfiles de inversión según la edad, ingresos y nivel educativo, se recomienda dirigir los esfuerzos de marketing hacia tres grupos principales: el primero, compuesto por individuos de 56 a 64 años con ingresos superiores a \$100,000 y títulos de postgrado, enfocándose en la diversificación de activos y la preparación para la jubilación; el segundo, conformado por jóvenes profesionales de 25 a 34 años con ingresos entre \$50,000 y \$100,000 y títulos de licenciatura, dirigido a establecer fondos de emergencia y obtener ingresos pasivos; y el tercero, integrado por estudiantes o recién graduados de 18 a 24 años con ingresos entre \$30,000 y \$50,000 y títulos de licenciatura, enfocados en la generación de ingresos pasivos.

Tomando en cuenta los resultados de la investigación, se recomienda implementar un enfoque integral que aborde las barreras identificadas para la inversión, así como promover la educación financiera y la conciencia sobre las tecnologías financieras emergentes dentro del blockchain. Esto implica desarrollar contenido educativo y recursos accesibles a través de seminarios web, tutoriales en línea y material informativo que expliquen conceptos financieros clave, incluyendo la custodia descentralizada, para aumentar la familiaridad y la confianza del usuario en estas tecnologías emergentes.

Es crucial adoptar un enfoque balanceado entre la funcionalidad de la aplicación y la seguridad dentro de la misma. Si bien es esencial resaltar la característica más deseada, como lo es la inversión programada, impulsando la automatización y la planificación financiera para atraer a los usuarios interesados, también debemos educar y concienciar a los usuarios sobre la importancia de la seguridad. No solo comunicando las medidas de seguridad implementadas, sino también equilibrando la promoción de características atractivas dentro de la aplicación con la seguridad y la facilidad de uso de la interfaz.

En función de las conclusiones alcanzadas, se recomienda desarrollar una estrategia de marketing de contenido educativo e informativo centrada en plataformas de redes sociales populares como Instagram, YouTube, TikTok y X(Twitter). Esto implica la creación de videos educativos sobre tendencias del mercado, consejos de inversión y tutoriales del uso de la aplicación en YouTube. Formar grupos y comunidades en redes sociales como Discord, Telegram e Instagram donde se comparta información relevante sobre tendencias del mercado y oportunidades de inversión, aprovechando estos espacios para conectar con potenciales inversionistas. La producción de contenido breve y atractivo en TikTok sobre conceptos financieros clave, el uso de X (Twitter) para compartir actualizaciones en tiempo real sobre el mercado financiero y utilizar Instagram para contenido informativo, educativo e institucional.

Se recomienda desarrollar una estrategia de marketing que fomente la participación dentro de la comunidad de inversionistas y potenciales inversionistas que creará Alcancía, donde se comparta información relevante y se fomente el intercambio de conocimientos sobre el mercado descentralizado. Esto implica la organización de eventos educativos y la colaboración con expertos en inversión y figuras regulatorias. Además, se debe

proporcionar contenido educativo personalizado y transparente, destacando casos de éxito y promoviendo la ética en la inversión.

Implementar estas recomendaciones le permitirá a Alcancía alcanzar de manera más efectiva a su público objetivo, educarlos sobre las oportunidades disponibles y satisfacer sus necesidades financieras con soluciones adaptadas.

#### 4.4.3 Validación de Objetivos

A continuación, se exhibe la confirmación de los objetivos de la investigación, apoyándonos en los recursos empleados en el estudio, como las encuestas y las entrevistas realizadas a los distintos grupos previamente establecidos.

##### Objetivo General

***Analizar las necesidades y preferencias del mercado financiero dominicano para la introducción de una aplicación móvil que ofrezca soluciones integrales y que promueva la inclusión financiera.***

La comprobación del propósito principal de nuestro proyecto se alcanzó mediante las respuestas obtenidas a través de los diversos instrumentos empleados en nuestra investigación:

##### **Cuestionario General: Pregunta #5 ¿Tienes actualmente una cuenta bancaria?**

El tipo de cuenta bancaria más común en el conjunto de datos es **Cuenta Corriente y Cuenta de Ahorro**, representando el 46.8% del total. Por otro lado, los tipos de cuenta menos comunes, cada uno con un 0.3%, son **Cuenta de Ahorro y Cuenta Digital**.

##### **Cuestionario General: Pregunta #6 ¿Actualmente ahorras en el sistema bancario/financiero?**

El resultado del conjunto de datos indica que el 83.4% de los individuos ahorran en el Sistema bancario, mientras que el 16.6% respondieron "No".

**Cuestionario General: Pregunta #7 ¿Inviertes dinero actualmente?**

El análisis de la pregunta sobre la inversión actual muestra que el 54.3% de los individuos invierten dinero, mientras que el 45.7% no lo hacen.

**Cuestionario General: Pregunta #8 ¿En qué tipo de inversiones sueles participar?**

La distribución de inversiones muestra que los Certificados Bancarios son la opción más común, representando el 23.5%. En contraste, las inversiones menos comunes son las Private Equity+Mercado Accionario Holandes y los Inmuebles, cada una con un 0.2% y 1.2%, respectivamente.

**Cuestionario General: Pregunta #10 ¿Utilizas servicios bancarios en línea?**

La mayoría de los encuestados, un 55.8%, utiliza servicios bancarios en línea con frecuencia diaria. Por otro lado, un 1.0% nunca utiliza servicios bancarios en línea.

**Cuestionario General: Pregunta #11 Si inviertes o invirtieras, ¿cuáles son tus principales objetivos de inversión?**

El objetivo de inversión más común entre los encuestados es "Crecimiento a largo plazo", con un 36.5%. En contraste, los objetivos menos comunes son "Inmobiliaria", "Ahorro para Hijos" y "Retiro o Pensión", cada uno con un 0.1% respectivamente.

**Cuestionario general: Pregunta #13 Utilizas actualmente alguna aplicación móvil para gestionar tus finanzas?**

La mayoría de los individuos, un 54.0%, no utiliza actualmente ninguna aplicación móvil para gestionar sus finanzas. Por otro lado, un 46.0% utiliza una aplicación móvil para dicho propósito.

**Objetivos Específicos**

**Objetivos Específicos #1**

*Identificar las características principales que valora el mercado dominicano en una plataforma financiera digital.*

**Cuestionario general: Pregunta #9 Si respondiste “No” ¿Cuáles son las principales razones por las que no inviertes actualmente?**

Las razones más frecuentes para no invertir son la "Falta de información y/o asesoría sobre inversiones" y la "Falta de capital para invertir", ambas con un 36.8%. Por otro lado, la razón menos común es "Desinterés", con un 1.6%.

**Cuestionario general: Pregunta #12 ¿Estás familiarizado con el concepto de custodia descentralizada en servicios financieros?**

La mayoría de los encuestados, un 64.7%, no está familiarizado con el concepto de custodia descentralizada en servicios financieros. Por otro lado, un 18.4% está familiarizado con este concepto, mientras que un 16.9% no está seguro.

**Cuestionario general: Pregunta #14 ¿Te interesaría utilizar una aplicación que funcione como un banco digital que represente una opción de ahorro en el mercado de criptoactivos?**

Una parte significativa de los encuestados, el 26.8%, estaría interesada en utilizar una aplicación que funcione como un banco digital ofreciendo opciones de ahorro en el mercado de criptoactivos, indicando un interés definitivo. Por otro lado, el 6.2% expresó que definitivamente no estaría interesado en utilizar dicha aplicación.

**Cuestionario general: Pregunta #16 ¿Qué características te resultan más atractivas en una aplicación de este tipo?**

La característica más atractiva en una aplicación de este tipo, según los encuestados, es Inversión Programada, con un 46.4%. Por otro lado, las características menos atractivas son Ninguno con un 2.6%, Seguridad y Confianza con un 1.2% y Facilidad con un 0.5%.

## **Objetivo Específico #2**

*Establecer a los competidores directos e indirectos más destacados en el mercado de servicios financieros digitales en la República Dominicana y analizar sus estrategias de marketing.*

### **Cuestionario general: Pregunta #15 ¿Cuál de este tipo de proveedores de servicios financieros conoces?**

El proveedor de servicios financieros más conocido entre los encuestados es **Qik**, con un 55.7%. En contraste, los proveedores menos conocidos son **Sofi, T Pago, Zelle y PayPal**, cada uno con un 0.3%. Además, un 33.7% de los encuestados no conoce ninguno de los proveedores mencionados.

## **Objetivo Específico #3**

*Diseñar una campaña de marketing que incluya publicidad, con colaboraciones con entidades financieras y eventos para dar a conocer la marca, obtener el reconocimiento de la marca Alcancía en la República Dominicana.*

### **Cuestionario general: Pregunta #17 ¿Cuáles son las plataformas de redes sociales que más utilizas? (Selecciona todas las que apliquen)**

La plataforma de redes sociales más utilizada entre los encuestados es **Instagram**, con un alto porcentaje del 28.8%. En contraste, **Telegram** es la menos utilizada, con un 0.2%.

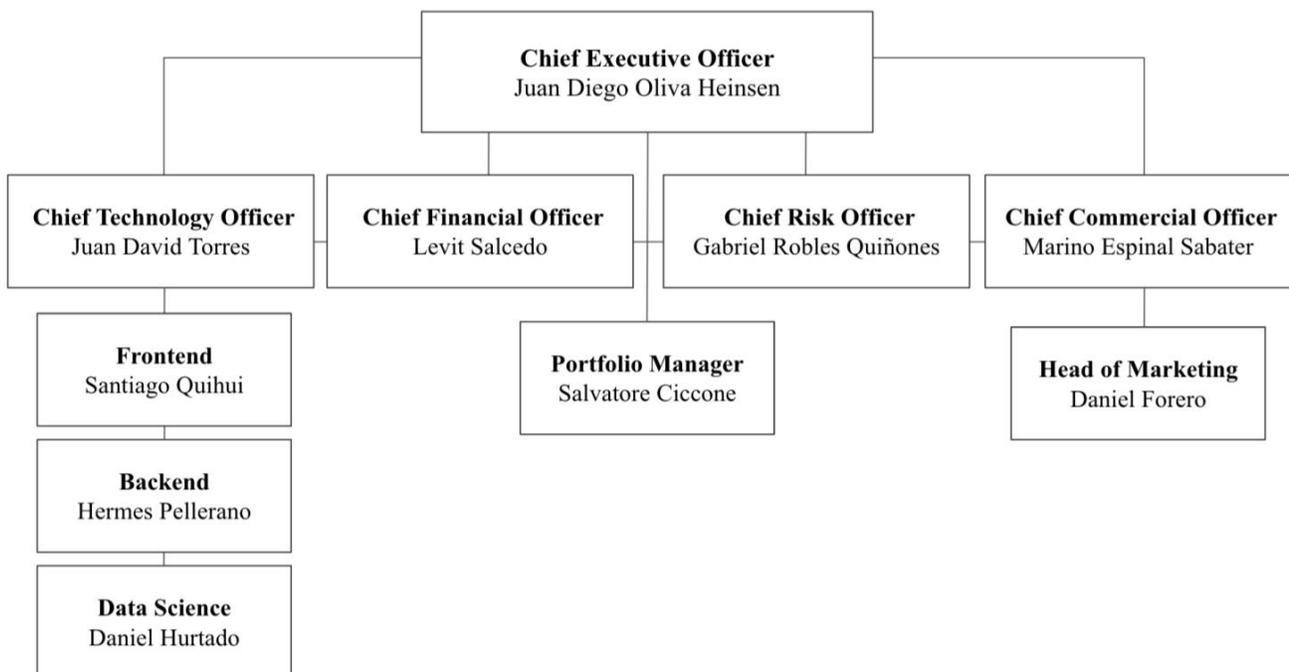
## 5.0 Plan de Mercadeo y Comunicación Digital

### 5.1 Título

Elaboración de un Plan de Mercadeo y Comunicación Digital para la introducción de la aplicación financiera Alcancía, en la ciudad de Santo Domingo, República Dominicana, en el período enero-abril 2024.

### 5.2 Estructura Organizacional de Alcancía

A continuación, les mostramos la estructura organizativa de Alcancía. Esta se compone de un CEO y se divide en cuatro departamentos clave, que conforman tanto la parte administrativa como la operativa de la empresa. Para obtener una visión completa del organigrama, por favor, consulte el cuadro adjunto.



### **5.2.2 Actividades de Marketing Realizadas**

En el área de marketing, Alcancía se ha enfrentado a limitaciones para llevar a cabo una campaña de introducción debido a las restricciones regulatorias impuestas por la Superintendencia del Mercado de Valores (SIMV). A pesar de esta barrera, la empresa ha realizado publicaciones en Instagram y LinkedIn para promocionar la aplicación y publicaciones en forma de blog dentro de su página web, ofreciendo información relevante.

A través de estos canales, se ha intentado educar, informar y promocionar las ventajas y características de la aplicación, el mundo de los monedas estables y la descarga de la misma tanto a los usuarios actuales como a los potenciales. Existe una inconsistencia en las publicaciones en redes sociales afecta negativamente el algoritmo de la cuenta de Alcancía, lo que dificulta la futura presencia orgánica en el feed de los usuarios.

Se ha destacado cómo la plataforma puede ayudar a las personas a gestionar sus finanzas, ahorrar dinero y alcanzar metas financieras de forma eficiente.

Aunque la marca ha enfrentado obstáculos en su estrategia de marketing debido a las regulaciones, su lanzamiento formal representa un avance significativo en el mercado de valores dominicano al ser los primeros en adaptarse a la regulación local sobre el mercado descentralizado. Además, el respaldo del estado representa un reconocimiento oficial y un impulso para promover la gestión financiera responsable a través de la aplicación.

### 5.2.3 Entorno sobre la empresa

#### Misión

En Alcancía, nuestra misión es promover y hacer accesible la inversión de forma eficiente, aprovechando al máximo el potencial revolucionario de la tecnología blockchain y la descentralización financiera. Nos enfocamos en ofrecer a nuestros usuarios, una solución confiable y accesible para sus necesidades de ahorro e inversión. Brindándoles la posibilidad de acceder a herramientas de inversión que actualmente son controladas por el sistema financiero tradicional dominicano.

#### Visión

En Alcancía, aspiramos a alcanzar el 40% de reconocimiento de marca a nivel regional como la principal plataforma de criptomonedas, consolidando así nuestra posición como empresa líder en tecnología financiera (fintech) en Latinoamérica. Fomentamos la inclusión financiera y proporcionamos las herramientas necesarias para que los latinoamericanos puedan tomar el control de sus finanzas y mejorar sus oportunidades de estabilidad financiera y crecimiento.

#### Valores:

- **Seguridad:** Proporcionamos a los usuarios la tranquilidad de saber que sus activos criptográficos y datos personales están respaldados por las medidas más avanzadas de protección en un entorno financiero digital.
- **Transparencia:** Estamos comprometidos a actuar con honestidad, transparencia y ética en todas nuestras operaciones.

- **Centrado en el Cliente:** Nos caracterizamos por ser una aplicación centrada en el servicio, con la satisfacción del cliente, proporcionando experiencias positivas en cada interacción.
- **Innovación:** Nos mantenemos en evolución constante y buscamos nuevas formas de mejorar, y optimizar nuestra aplicación y la forma en la que navegamos dentro del blockchain.

### 5.3 Entorno General

El mercado descentralizado comenzó con la creación de Bitcoin en 2009 por una persona o grupo que usaba el seudónimo de Satoshi Nakamoto. Bitcoin fue la primera criptomoneda descentralizada, que demostró de manera práctica con el "bloque génesis" cómo la tecnología blockchain podía ser utilizada para establecer un sistema de intercambio de valor sin depender de intermediarios centralizados.

Bitcoin ha introducido un nuevo enfoque descentralizado de consenso llamado Prueba de Trabajo (Proof of Work), el cual permite a los usuarios validar y registrar transacciones en la red sin depender de una autoridad central. La red de Bitcoin no confía en un tercero, como un banco, para registrar y verificar las transacciones, sino que utiliza la computación distribuida y el consenso entre los nodos para validar y asegurar la integridad de las transacciones.

El éxito de Bitcoin motivó a otros desarrolladores a crear más aplicaciones de la tecnología blockchain. Ethereum fue una de estas aplicaciones, con su llegada en 2015 y la creación de contratos inteligentes, se establecieron los cimientos para el desarrollo de los

mercados descentralizados. Estos mercados usan la tecnología blockchain y los contratos inteligentes para posibilitar intercambios directos entre usuarios sin intermediarios centralizados. Los usuarios tienen la capacidad de comerciar una diversa gama de activos digitales, incluyendo criptomonedas, tokens no fungibles (NFT) y tokens de utilidad, con transparencia y seguridad.

Debido a la naturaleza menos regulada y más especulativa de los mercados descentralizados, como los intercambios descentralizados (DEX) en blockchain, es común experimentar una volatilidad significativa en comparación con los mercados financieros tradicionales. También puede ocurrir que los precios experimenten movimientos drásticos en respuesta a eventos inesperados o noticias debido a la falta de una autoridad centralizada.

Las monedas estables surgieron como una forma de proporcionar estabilidad de valor dentro del ecosistema de criptomonedas. Mientras el valor de Bitcoin y Ethereum experimenta fluctuaciones significativas, las monedas estables están diseñadas para mantener un valor estable, vinculado a una moneda fiduciaria como el dólar estadounidense o el euro.

Las monedas estables iniciales tenían respaldo en activos como el dólar estadounidense, lo cual implicaba que la entidad emisora mantenía reservas de dólares equivalentes o superiores al valor total de las monedas estables en circulación.

### 5.3.1 Análisis de la Publicidad de Empresa y su competencia

Alcancía ha implementado una combinación de tácticas en medios pagados, propios y ganados. Su comprensión de estar presente en los canales digitales relevantes para su audiencia se ve reflejada en su inversión en anuncios en Instagram. No obstante, estos esfuerzos no están respaldados bajo ninguna estrategia, haciendo de sus resultados poco efectivos.

En lo que respecta a los medios propios, Alcancía ha establecido una presencia en línea con su página web, blog, perfiles en redes sociales en Instagram, LinkedIn y su aplicación móvil. Estos canales le permiten tener un control total sobre su contenido y la posibilidad de interactuar directamente con los usuarios. No obstante, toda la marca debería mejorar su estrategia de contenido para garantizar que sea más atractiva y relevante para su audiencia, lo que posiblemente aumentaría el compromiso y la retención de los usuarios. Por otro lado, según el informe de SEMRush la presencia en línea y el SEO de Alcancía son altos, la página web de Alcancía, [alcancia.io](http://alcancia.io), recibe un tráfico orgánico estimado de 87 visitas al mes y se encuentra entre las primeras 20 posiciones en la búsqueda de palabras clave relevantes como "alcancía". Además, cuenta con un modesto perfil de 38 backlinks o enlaces entrantes de otros sitios, lo que puede aumentar su autoridad en los motores de búsqueda.

En relación a los medios ganados durante su proceso, Alcancía ha recibido reseñas positivas, menciones en redes sociales y colaboraciones institucionales que validan su credibilidad y fortalecen su reputación. No obstante, es necesario destacar que dentro de sus redes sociales y plataformas, sus medios no se comunican entre sí, perdiendo una valiosa oportunidad para fortalecer su presencia en línea. Además, pueden ampliar el

alcance de la marca buscando activamente oportunidades de relaciones públicas y asociaciones que puedan aumentar su visibilidad y autoridad en la industria financiera.

La estrategia de Alcancía para promocionarse a través de publicaciones patrocinadas en Instagram ha demostrado esfuerzos inconstantes y sin fundamentos sólidos. En su primer anuncio, lograron alcanzar una audiencia más amplia en su lanzamiento con un resultado de alcance de 391,500 personas y 6,016 clics a un costo por clic de \$0.10, manteniendo una duración continua. No obstante, el segundo anuncio que se centró en el Black Friday obtuvo un alcance ligeramente menor, llegando a 373,100 personas y generando 5,604 clics al mismo costo por clic de \$0.10. A pesar de haber asignado un presupuesto diario de \$20 USD, la estrategia se mantuvo constante, lo que indica una falta de ajuste en la planificación y una carencia de adaptación a las peculiaridades de cada evento promocional.

En cuanto a la presencia en línea y al SEO, Alcancía destaca como la empresa con más fortalezas. Según el informe de Semrush, la página web de Alcancía, [alcancia.io](https://alcancia.io), recibe un tráfico orgánico estimado de 87 visitas al mes y se encuentra entre las primeras 20 posiciones en la búsqueda de palabras clave relevantes como "alcancía". Además, cuenta con un modesto perfil de 38 backlinks o enlaces entrantes de otros sitios, lo que

puede aumentar su autoridad **Anuncios en los motores de búsqueda:**

The image shows a carousel of four Instagram posts for 'Alcancia' and a detailed analytics dashboard for the selected post.

**Instagram Post Carousel:**

- Post 1:** Alcancia, de MetaMask a tu banco en minutos. (y viceversa). Off-ramp semi automatizado. Mejor tasa de cambio del mercado.
- Post 2:** Alcancia, saca tus ahorros del colchón y ponlos a valer. Genera retornos de 4% o más en dólares. Sin costo de apertura ni comisiones escondidas.
- Post 3:** Los beneficios de DeFi, La accesibilidad del Banco. Off-ramp semi automatizado. Mejor tasa de cambio del mercado.
- Post 4:** Los beneficios de Crypto. La estabilidad del Dólar. La transparencia del Blockchain. Genera retornos de 4% o más en dólares. Toma las riendas de tus finanzas.

**Analytics Dashboard (Ver detalles):**

- Rendimiento:**
  - Clics en el enlace: 6.016
  - Alcance: 391,5 mil
  - Costo por: Clic en el enlace: \$0,10
- Actividad:**
  - Interacciones con la publicación: 6669
  - Clics en el enlace: 6016
  - Reacciones a publicaciones: 455
  - Publicaciones guardadas: 115
- 4 versiones del anuncio:**

Estado	Clics en el enlace	Cuentas del centro de cuentas alcanzadas
No se muestra	1.039	108,1 mil
No se muestra	4.332	323,7 mil
Rechazado	521	65.097
Inactivo	124	17.980



## Ver resultados



### Rendimiento

Clics en el enlace 5.604

Costo por: Clic en el enlace

Alcance 373,1 mil

\$0,10

### Actividad

Interacciones con la publicación



Clics en el enlace



Reacciones a publicaciones



Comentarios de la publicación



Ver todo

### Detalles

Objetivo

Conseguir más visitas en el sitio web

Presupuesto diario

\$20,00

Duración

Continuo

Ver todo

### Vista previa

Más información



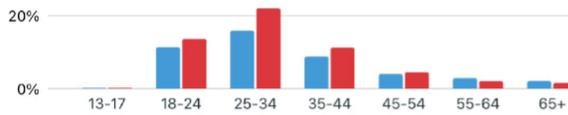
### Público

Este anuncio llegó a 373.102 personas de tu público.

Personas

Ubicaciones

Lugares



Este anuncio llegó a 373.102 personas de tu público.

Personas

Ubicaciones

Lugares

Instagram Reels



Instagram Stories



Feed de Instagram



Feed web de Instagram de la computadora



Ver todo

### 5.3.2 Entorno Competitivo

En el mercado de criptomonedas de la República Dominicana, Momento, CryptoPayTrade y BitcoinRD destacan como actores prominentes, compitiendo por la atención y confianza de los usuarios en este ámbito tecnológico y financiero dinámico.

Eventos como el Crypto Summit del Caribe, el Fintech Market RD organizado por Adofintech y la Bitcoin Conference 2023 brindan oportunidades especializadas para alcanzar objetivos de alcance de público. Estas plataformas facilitan la interacción entre profesionales y entusiastas del sector, así como el intercambio de conocimientos sobre las últimas tendencias en criptomonedas y tecnología financiera. Además, actúan como catalizadores para crear conexiones significativas y fomentar la innovación en la industria.

Momento se destaca no solo como patrocinador oficial, sino también como orador en paneles especializados, consolidando su presencia a través de diversas iniciativas y participación activa en eventos clave como el Crypto Summit del Caribe. Participar como invitado en programas como "Finanzas y Abundancia" demuestra su enfoque en la educación y divulgación de temas relacionados con las criptomonedas, lo que le da ventaja al presentarse como una autoridad en el campo durante su incursión en el mundo de los podcasts.

En cambio, CryptoPayTrade destaca por su compromiso en colaborar y trabajar junto a otras marcas y plataformas. La asociación con Gamma Trades para llevar a cabo un sorteo en la Bitcoin Conference 2023 es una clara demostración de su estrategia de formar alianzas estratégicas para aumentar su visibilidad y alcance en el mercado. También, su compromiso con la difusión de información relevante sobre criptomonedas en la región se

destaca a través de su participación en medios como el programa radial "Desahógate RD" y el portal informativo "CriptoDominicano".

BitcoinRD ha mantenido su posición como una figura influyente en el ecosistema criptográfico local al establecer el primer cajero de compra y venta de Bitcoin en el país, convirtiéndose así en un pionero en el mercado dominicano. Su compromiso con la promoción y la adopción de las criptomonedas en la sociedad dominicana se ve reflejado en su participación en eventos como el Fintech Market RD 2022 y su respaldo a iniciativas educativas como la Decentralized Academy. También, al asociarse con organizaciones como Girls in Tech, refuerza su imagen como una marca comprometida con el empoderamiento y la inclusión en el campo tecnológico.

Los datos de seguidores en diversas plataformas de redes sociales se desglosan en la red profesional LinkedIn, Alcancía registra una audiencia de 419 seguidores, mientras que Cryptopay Trade cuenta con 241 seguidores. En Instagram, Momento.RD ostenta una impresionante cifra de 4,531 seguidores, seguido por Cryptopay.trade con 1,843 seguidores, Bitcoinrd con 12,600 seguidores, y Alcancía con 1,686 seguidores. En la plataforma de videos YouTube, Momento RD cuenta con 1,240 suscriptores, Crypto Pay Trade con 7 suscriptores, y Bitcoin RD con 383 suscriptores. En cuanto a Telegram, BitcoinRD, Momento, y Crypto Pay Trade mantienen su presencia. Finalmente, en Twitter, Alcancía reportaba 154 seguidores para julio de 2022, seguido por Crypto Pay Trade con 206 seguidores en abril de 2021, y Bitcoin RD con 443 seguidores en marzo de 2013.

Según un reporte realizado en la plataforma Phlanx, @yo.ahorro, la cuenta de Instagram de Alcancía, lidera en el aspecto de engagement en redes sociales con una tasa

del 15.66%, seguida por MomentoRD (1.67%), CryptoPay Trade (1.01%) y BitcoinRD (0.11%). Esto indica que Alcancía ha logrado una mayor conexión e interacción con su audiencia en las plataformas digitales a pesar de tener menos seguidores.

Cada una de estas compañías Momento, CryptoPayTrade, BitcoinRD y Alcancía han adoptado enfoques distintos para destacarse en el mercado de criptomonedas de la República Dominicana. Momento destaca como patrocinador y orador en eventos clave como el Crypto Summit del Caribe, demostrando su compromiso con la educación y divulgación sobre criptomonedas. Por otro lado, CryptoPayTrade se distingue por su colaboración con otras marcas y plataformas, como su asociación con Gamma Trades para realizar sorteos en la Bitcoin Conference 2023. BitcoinRD, por su parte, se posiciona como un pionero en el mercado dominicano al establecer el primer cajero de compra y venta de Bitcoin en el país, además de su participación en eventos y respaldo a iniciativas educativas.

## Cuadro Phlanx

Handle	Reach	Engagement rate	Likes	Comments	Estimated cost
 <b>Criptomonedas</b> @momento.rd	4.5K	1.67%	81	6	\$32
 <b>Cryptopay Trade</b> @cryptopay.trade	1.8K	1.01%	20	0	\$13
 <b>BitcoinRD</b> @BITCOINRD	12.6K	0.11%	15	1	\$88
 <b>Alcancía</b> @yo.ahorro	1.7K	15.66%	257	14	\$12

### Cuadro Comparativo de Seguidores

	Instagram	X (Twitter)	Youtube	LinkedIn	Telegram
Alcancía	1,686	154	-	419	-
Momento RD	4,531	-	1,240	-	<input checked="" type="checkbox"/>
CryptoPay RD	1,843	206	7	241	<input checked="" type="checkbox"/>
Bitcoin RD	12,600	443	383	-	<input checked="" type="checkbox"/>

### Cuadro Comparativo POEM

<b>Marca</b>	<b>Medios Pagados</b>	<b>Medios Ganados</b>	<b>Medios Propios</b>
<b>Alcancía</b>	Instagram ads.	<p>Invitado en el podcast "Dominicans in Tech" fueron parte del Bazar de Emprendedores del programa digital Extra 86 dentro de "La Greca" y estuvieron como invitados en "Al Mediodía con Mariotti &amp; Co" de la 98.5FM</p> <p>Participación en eventos y comunidades como NFT Nights hecho por DENFT DAO.</p> <p>Mencionados en artículos escritos por terceros en outlier ventures y soy holder.</p> <p>Reseñas de google play y app store.</p>	Página web, blog, app, redes sociales.
<b>Momento RD</b>	Instagram Ads	<p>Participación como speaker en panel dominicano dentro del Crypto Summit del Caribe</p> <p>Sponsor oficial del Crypto Summit del Caribe</p> <p>Participación en junte en cultura cervecera</p> <p>Invitados al podcast de Sarah Despradel "Finanzas y Abundancia"</p> <p>Invitados al podcast de Gamma Trades</p> <p>Publicación en portal informativo Criptodominicano</p>	Página web, blog, redes sociales y podcast.
<b>Crypto Pay Trade</b>	Collaborative Post con Defi.do	<p>Presencia en programa radial Desahógate RD por Zol 106.5FM</p> <p>Start Up Expo 2023 de Girls in Tech</p> <p>Giveaway en el Bitcoin Conference 2023 junto a Gamma Trades</p> <p>Publicación en portal informativo Criptodominicano</p> <p>Publicación en cuenta informativa dominicana Defi.do en colaboración con CryptoPayTrade</p> <p>Invitada al revoltia podcast</p>	Página web, blog, redes sociales, webinars.
<b>Bitcoin RD</b>	Patrocinador Megabyte en	<p>Invitado en el podcast La Era Disruptiva en el episodio #3 llamado: Giuliano Simó: Emprender en criptomonedas con</p>	Cajero de Bitcoin, Página web, redes

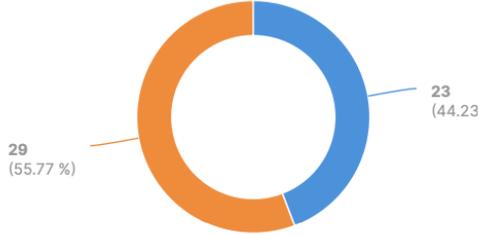
	<p>Fintech Market RD 2022 Patrocinador Liga dominicana de paintball (2018) Cursos con Decentralized Academy Patrocinador de Bonita Sufr family Video en el periódico Hoy Stand en Mercadexpo 2022: Disruptive Marketing Patrocinador de #CARICAMFIS 2023 Artículo en le página web de la revista mercado sobre los cajeros de bitcoinRD Miembro de ADOFINTECH</p>	<p>BitcoinRD. Artículo en Bloomberg Línea titulado: El Dominicano detrás de BitcoinRD. Invitado a un episodio del programa Rumba en la 98.5FM Invitado a programa de José Peguero Network en Youtube Instafinanzas como comprar en cajero BitcoinRD</p>	<p>sociales.</p>
--	---	---	------------------

**Analisis SEM Rush: Momento RD**

### Backlinks: Follow vs. Nofollow

elmomento.io

23 Enlaces Follow 29 Enlaces Nofollow



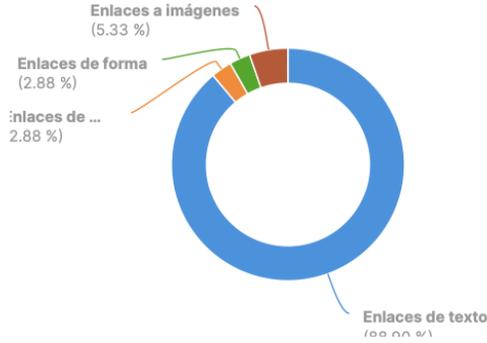
### Tipos de backlinks

elmomento.io

50 Enlaces de texto 0 Enlaces de marco 0 Enlaces de forma

3

Enlaces a imágenes



### Backlinks: Principales dominios de referencia

Dominio raíz: elmomento.io

Root Domain	Backlinks	IP / País
tradingview.com	18	🇺🇸 3.162.103.63
miziro.ru	7	🇷🇺 91.202.46.227
ourord.com	4	🇺🇸 192.64.119.254
websitescraw.com	4	🇺🇸 68.178.225.178
bing.com	3	🇺🇸 23.212.250.4

### Backlinks: Principales páginas indexadas

Dominio raíz: elmomento.io

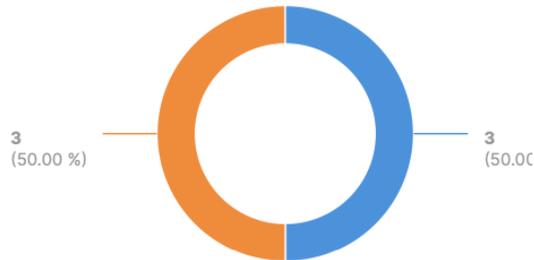
Título y URL	Dominios	Backlinks
Comprar Bitcoins y Otras Monedas Sin Complicaciones - El Momento <a href="https://elmomento.io/">https://elmomento.io/</a>	7	8
MOMENTO <a href="https://blog.elmomento.io/">https://blog.elmomento.io/</a>	5	64
MobileCoin (MOB) Cryptomonedas <a href="https://blog.elmomento.io/mobilecoin-mob/">https://blog.elmomento.io/mobilecoin-mob/</a>	2	3
STEPn, Genera dinero pasivamente mientras haces ejercicio. <a href="https://blog.elmomento.io/stepn-genera-dinero-pasivamente-mientras-haces-ejercicio/">https://blog.elmomento.io/stepn-genera-dinero-pasivamente-mientras-haces-ejercicio/</a>	1	1
Invertir vs. Trading <a href="https://blog.elmomento.io/invertir-vs-trading-cual-es-la-diferencia/">https://blog.elmomento.io/invertir-vs-trading-cual-es-la-diferencia/</a>	0	0

## Analisis SEM Rush: Crypto Pay Trade

## Backlinks: Follow vs. Nofollow

cryptopay.do

3 Enlaces Follow 3 Enlaces Nofollow

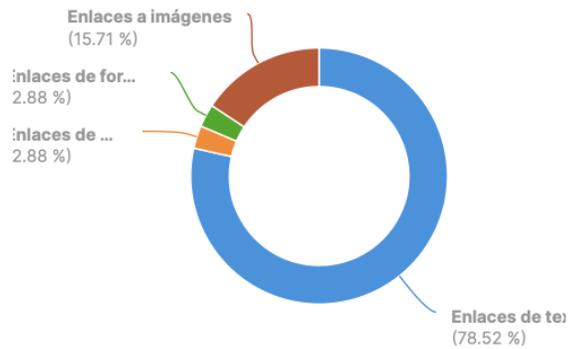


## Tipos de backlinks

cryptopay.do

5 Enlaces de texto 0 Enlaces de marco 0 Enlaces de forma

1 Enlaces a imágenes



## Backlinks: Principales dominios de referencia

Dominio raíz: cryptopay.do

Root Domain	Backlinks	IP / País
<a href="https://cryptolists.com">cryptolists.com</a>	1	172.66.43.46
<a href="https://cryptosummitdelcaribe.com">cryptosummitdelcaribe.com</a>	1	144.208.76.186
<a href="https://global-rank.pages.dev">global-rank.pages.dev</a>	1	172.66.44.155
<a href="https://menehune.pages.dev">menehune.pages.dev</a>	1	172.66.45.9
<a href="https://miziro.ru">miziro.ru</a>	1	91.202.46.227

## Backlinks: Principales páginas indexadas

Dominio raíz: cryptopay.do

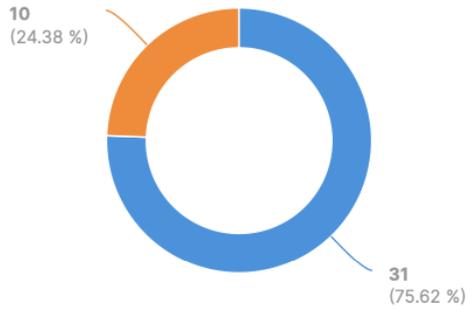
Título y URL	Dominios	Backlinks
Cryptopay - Tú puente al mundo Web3 <a href="https://cryptopay.do/">https://cryptopay.do/</a>	4	4
Not Acceptable! <a href="http://www.cryptopay.do/">http://www.cryptopay.do/</a>	1	1
Registrarme<!-- --> - Cryptopay <a href="https://cryptopay.do/sign-up">https://cryptopay.do/sign-up</a>	0	0
Políticas de privacidad <a href="https://cryptopay.do/policy">https://cryptopay.do/policy</a>	0	0
Ingresar<!-- --> - Cryptopay <a href="https://cryptopay.do/login">https://cryptopay.do/login</a>	0	0

# Analisis SEM Rush: Bitcoin RD

## Backlinks: Follow vs. Nofollow

bitcoinrd.do

31 Enlaces Follow 10 Enlaces Nofollow



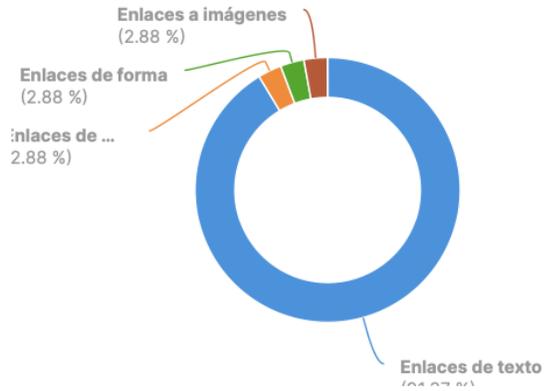
## Tipos de backlinks

bitcoinrd.do

106 Enlaces de texto 0 Enlaces de marco 0 Enlaces de forma

3

Enlaces a imágenes



## Backlinks: Principales dominios de referencia

Dominio raíz: bitcoinrd.do

Root Domain	Backlinks	IP / País
<a href="https://spotify.com">spotify.com</a>	68	35.186.224.25
<a href="https://podcastrepublic.net">podcastrepublic.net</a>	9	165.227.94.8
<a href="https://bitcoinrd.online">bitcoinrd.online</a>	6	172.67.159.51
<a href="https://adofintech.org">adofintech.org</a>	4	144.217.11.216
<a href="https://eldinero.com.do">eldinero.com.do</a>	2	172.67.208.18

## Backlinks: Principales páginas indexadas

Dominio raíz: bitcoinrd.do

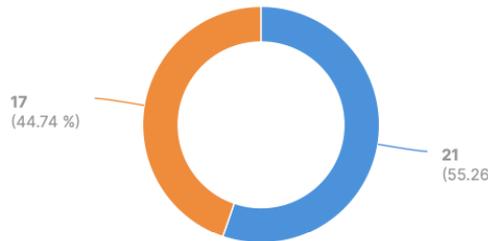
Título y URL	Dominios	Backlinks
Compra y Vende Bitcoin - BitcoinRD Exchange <a href="https://bitcoinrd.do/">https://bitcoinrd.do/</a>	5	21
BitcoinRD Exchange   Compra y Vende Cripto <a href="https://app.bitcoinrd.do/signup?affiliation_code=TIYDTH">https://app.bitcoinrd.do/signup?affiliation_code=TIYDTH</a>	3	61
BitcoinRD Exchange   Compra y Vende Cripto <a href="https://app.bitcoinrd.do/signup?affiliation_code=YNMBWL">https://app.bitcoinrd.do/signup?affiliation_code=YNMBWL</a>	2	2
BitcoinRD Exchange   Compra y Vende Cripto <a href="https://app.bitcoinrd.do/signup?affiliation_code=YV8TRB">https://app.bitcoinrd.do/signup?affiliation_code=YV8TRB</a>	1	2
<a href="https://bitcoinrd.do/terms">https://bitcoinrd.do/terms</a>	1	1

# Análisis SEM Rush: Alcancía

## Backlinks: Follow vs. Nofollow

alcancia.io

21 Enlaces Follow 17 Enlaces Nofollow

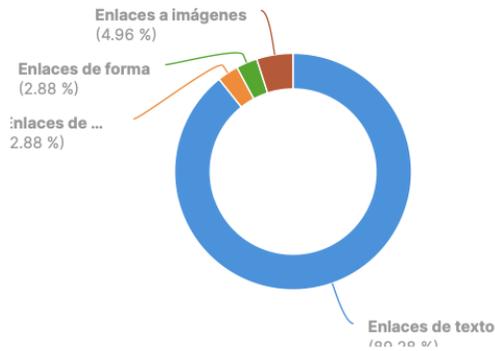


## Tipos de backlinks

alcancia.io

36 Enlaces de texto 0 Enlaces de marco 0 Enlaces de forma

2 Enlaces a imágenes



## Backlinks: Principales dominios de referencia

Dominio raíz: alcancia.io

Root Domain	Backlinks	IP / País
<a href="https://followin.io">followin.io</a>	4	76.76.21.22
<a href="https://mirror.xyz">mirror.xyz</a>	4	76.76.21.164
<a href="https://rootdata.com">rootdata.com</a>	3	18.166.65.42
<a href="https://websitescrawling.com">websitescrawling.com</a>	3	68.178.225.178
<a href="https://outlierventures.io">outlierventures.io</a>	2	141.193.213.11

## Backlinks: Principales páginas indexadas

Dominio raíz: alcancia.io

Título y URL	Dominios	Backlinks
Landing <a href="https://alcancia.io/">https://alcancia.io/</a>	10	11
Alcancía <a href="https://www.alcancia.io/">https://www.alcancia.io/</a>	5	7
Alcancía <a href="https://landing.alcancia.io/">https://landing.alcancia.io/</a>	5	10
Landing <a href="https://alcancia.io/login">https://alcancia.io/login</a>	1	1
<a href="http://alcancia.io/">http://alcancia.io/</a>	1	1

## 5.4 Análisis Palabras Claves

Reconocemos y respetamos la naturaleza dinámica de las búsquedas en línea, por lo que entendemos que los errores tipográficos (typos) que surgen orgánicamente en las búsquedas son parte de la experiencia de los usuarios. Por ello, hemos decidido incluirlos.

### Keywords del sector económico:

- Dinero
- Economía
- Mercado de Valores
- Inversión
- Inversiones
- Invertir
- Finanzas
- Tasa de interés
- Inflación
- Desempleo
- Comercio
- Cómo
- Cuándo
- Dónde
- Por qué
- Qué
- Más
- Ahorro
- Ahorrar
- Rendimiento
- Tasa
- Tasa de cambio
- Moneda
- Moneda Estable
- Tipo de cambio
- Digital

### Keywords del sector cripto y stablecoins:

- Criptomoneda
- Criptoactivo
- Stablecoin
- USDC
- DeFi
- Descentralizadas
- Blockchain
- Bitcoin
- Exchange de criptomonedas

## **Keywords de la marca Alcancía**

- Alcancía
- Ahorro
- Inversión
- Finanzas personales
- Inversiones seguras
- Planificación financiero

## **Ejemplos de frases a utilizar con las palabras claves.**

- Gana más haciendo menos con Alcancía.
- Conoce los beneficios del mercado descentralizado para maximizar el rendimiento de tus ahorros con Alcancía.
- Alcancía, una opción para invertir en DeFi de forma inteligente.
- ¿Por qué las stablecoins son una opción de inversión viable y rentable?

## Dinero

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
dinero	Informational	5400	60	0.12	Featured snippet, Site links, FAQ, Video, People also ask, Knowledge panel, Related searches
como conseguir dinero	Informational	480	55	0.3	Site links, Reviews, Video, People also ask, Related searches
trucos de gta 5 dinero	Informational	480	52	0	Reviews, Image pack, Video carousel, People also ask, Related searches
como hacer dinero	Informational	390	50	0.31	Site links, Reviews, Video, People also ask, Related searches
como retirar dinero de paypal	Informational	170	53	0	Featured snippet, Image pack, Video, People also ask, Related searches
concepto de dinero	Informational	170	55	0	Featured snippet, Site links, Video, People also ask, Related searches

## Economía

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
master en economía	Informational	10	23	1.72	Image pack, Video carousel, People also ask, Knowledge panel, Related searches, Ads top, Ads bottom
diplomado en economía y finanzas	Informational	20	10	1.22	Reviews, Image pack, Video carousel, People also ask
cursos de economía y finanzas	Informational , Commercial	10	23	1.2	Site links, Reviews, Image pack, Video, Related searches, Ads top, Ads bottom
maestría en economía y finanzas	Informational , Commercial	10	7	1.13	Image pack, Video, Related searches, Ads top
maestría en economía	Informational	10	13	0.89	Image pack, Video, People also ask, Related searches, Ads bottom
carrera de economía y finanzas	Informational	10	13	0.74	Site links, Image pack, People also ask, Related searches
economía y finanzas	Informational	110	32	0.64	Image pack, Video, People also ask, Related searches

## Mercado de Valores

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
como invertir en la bolsa de valores	Informational	390	19	0.85	Reviews, Video, People also ask, Related searches, Ads top
como invertir en el mercado de valores	Informational	10	16	0.79	Featured snippet, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches, Ads top
mercado bolsa de valores	Informational	20	24	0.74	Video carousel, People also ask, Knowledge panel, Related searches
curso mercado de valores	Informational	20	5	0.68	Reviews, Image pack, Video, Video carousel, Related searches
el mercado de valores	Informational	10	34	0.64	Featured snippet, Site links, Video, People also ask, Knowledge panel, Related searches
invertir en republica dominicana	Informational	170	17	0.56	Video, People also ask, Related searches, Ads top, Ads bottom

## Inversion

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
proyecto de inversion	Informational	170	30	1.52	Featured snippet, Site links, Reviews, Image, Video, People also ask, Knowledge panel, Related searches
plataformas de inversion	Informational	10	20	1.05	Site links, Reviews, Video, People also ask, Related searches, Ads bottom
inversion de valores	Informational	10	29	0.89	Featured snippet, Video, People also ask, Knowledge panel, Related searches
como invertir en la bolsa de valores	Informational	390	19	0.85	Reviews, Video, People also ask, Related searches, Ads top
estrategias de inversion	Navigational	10	30	0.7	Site links, Reviews, Video, People also ask, Knowledge panel, Twitter carousel, Related searches
invertir en republica dominicana	Informational	170	17	0.56	Video, People also ask, Related searches, Ads top, Ads bottom

## Inversiones

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
broker de inversiones	Informational	10	34	1.18	Featured snippet, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches, Ads top
visa de inversionista en estados unidos	Informational	10	24	1.1	Featured snippet, Image pack, Video, People also ask, Related searches, Ads top
excel inversiones	Navigational	10	18	0.96	Site links, Reviews, Image pack, Video, Knowledge panel, Related searches
visa de inversionista en usa	Informational	10	29	0.92	Featured snippet, Image pack, Video, People also ask, Related searches, Ads bottom
inversiones extranjeras en republica dominicana	Informational	10	16	0.88	Featured snippet, Video, People also ask, See results about
como ser inversionista con poco dinero	Informational	20	22	0.86	Featured snippet, Video, People also ask, Related searches, Ads top, Ads bottom

## Invertir

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
plataformas para invertir	Informational, Commercial	70	29	2.2	Featured snippet, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Ads top
invertir en acciones de apple	Commercial	70	13	1.82	Site links, Reviews, Image, Image pack, Video, People also ask, Related searches
como invertir en forex	Informational	20	39	1.75	Featured snippet, Site links, Reviews, Video, People also ask, Related searches, Ads top
invertir en trading	Informational	90	31	1.59	Site links, Reviews, Video, People also ask, Related searches, Ads top, Ads bottom
pagina para invertir en acciones	Informational, Commercial	10	27	1.57	Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches, Ads top
invertir en bolsa	Informational	10	18	1.55	Reviews, Image pack, Video, People also ask

## Finanzas

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
maestría en finanzas república dominicana	Informational, Commercial	20	9	3.15	Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches, Ads top, Ads bottom
maestria en finanzas corporativas	Informational	10	10	2.19	Image pack, Video, People also ask, Related searches
maestria en finanzas online	Informational, Commercial	10	13	1.98	Image pack, Video carousel, Related searches, Ads top, Ads bottom
google finanzas	Informational, Navigational	10	34	1.82	Reviews, Video, People also ask, Knowledge panel, Related searches
cursos de finanzas online	Informational	10	29	1.71	Site links, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches

## Tasa

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
tasa de salida republica dominicana 2017	Informational	40	15	1.69	Image pack, Video, People also ask
cambio de euro a peso dominicano caribe express	Informational	880	17	1.36	Featured snippet, Site links, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches
casa de cambio	Commercial	14800	33	0.64	Reviews, Image, Video, Local pack, Knowledge panel, Related searches
tasa de cambio bhd hoy	Informational	260	26	0.56	Featured snippet, Site links, Reviews, People also ask, Related searches
caribe express tasa del dólar hoy	Informational	2400	18	0.54	Featured snippet, Site links, Reviews, People also ask, Twitter carousel, Related searches
tasa de interes plazo fijo	Commercial	10	10	0.51	Image pack, Video, People also ask

## Tasa de interés

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
tasa de interes plazo fijo	Commercial	10	10	0.51	Image pack, Video, People also ask
tasa de interes tarjeta de credito	Informational	20	21	0.45	Image pack, Video, Video carousel, People also ask, Related searches, Ads top
prestamos personales tasa de interes mas baja	Commercial	10	15	0.23	Reviews, Image pack, People also ask, Ads bottom
tasa de interes banco santa cruz	Informational, Transactional	10	6	0.22	Reviews, Image pack, Video, Related searches
tasa de interes prestamos	Informational	10	14	0.18	Site links, Video, People also ask, Related searches

## Inflación

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
que es la inflacion	Informational	1000	50	0.02	Site links, Instant answer, Video, People also ask, Knowledge panel, Related searches
1 el problema de la inflación	Informational	0	33	0	Featured snippet, Site links, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches
1 inflación	Informational	0	45	0	Featured snippet, Site links, Video, People also ask, Top stories, Related searches
1 qué es inflación por exceso de oferta	Informational	0	39	0	Featured snippet, Image pack, Video, People also ask
1 qué es la inflación	Informational	10	41	0	Featured snippet, Site links, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches
1 un sinónimo de ajuste por inflación es	Informational	0	23	0	Reviews, Video, People also ask, Related searches

## Desempleo

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
10 a que se llama desempleo estructural	Informational	0	27	0	Featured snippet, Reviews, Image pack, Video, People also ask
10 causas de desempleo	Informational	0	34	0	Site links, Video, People also ask, See results about, Related searches
10 causas de desempleo en republica dominicana	Informational	0	19	0	Site links, Image pack, People also ask, Related searches
10 causas del desempleo	Informational	10	34	0	Site links, Reviews, Video, People also ask, See results about, Related searches
10 paises de asia con la mayor tasa de desempleo	Informational	0	27	0	Featured snippet, Image pack, People also ask, Related searches

## Comercio

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
administrador comercial facebook	Informational, Navigational	10	39	109.39	Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches, Ads top
maestria en direccion comercial y marketing	Informational, Commercial	10	6	2.37	Reviews, Image pack, Video carousel, Related searches, Ads top, Ads bottom
factura comercial	Informational	260	23	2.33	Featured snippet, Image, Video, People also ask, Related searches
maestria en comercio exterior y aduanas	Informational, Commercial	10	8	2.15	Reviews, Image pack, Video carousel, People also ask, Ads top, Ads bottom
que es una factura comercial	Informational	10	17	2.13	Video, People also ask, Knowledge panel, Related searches

## Cómo

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
como crear un blog para ganar dinero	Informational	30	32	1.33	Site links, Reviews, Video, People also ask, Related searches
como invertir en la bolsa de valores con poco dinero	Informational	10	24	1.33	Reviews, Video, People also ask, Related searches
como hacer dinero con google adsense	Informational	30	29	1.14	Featured snippet, Reviews, Video, People also ask, Related searches
como ser inversionista con poco dinero	Informational	20	22	0.86	Featured snippet, Video, People also ask, Related searches, Ads top, Ads bottom
como ganar dinero con trading	Informational	10	34	0.8	Site links, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Ads top
como ganar dinero en la bolsa de valores	Informational	10	14	0.77	Site links, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches

## Cuándo

Keyword o Frase	Intención	Volume n	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
como superar una separación cuando todavía se ama	Informational	10	42	1.73	Featured snippet, Site links, Reviews, Video, People also ask, Related searches
que hacer cuando tienes ansiedad	Informational	10	50	1.37	Featured snippet, Image, Video, People also ask, Related searches
cuando nació jesucristo	Informational	50	49	0.89	Featured snippet, Site links, Video, People also ask, Related searches
cuando nacio jesus de nazaret	Informational	10	40	0.8	Featured snippet, Site links, Video, People also ask, Related searches
como saber cuando quede embarazada	Informational	10	33	0.67	Featured snippet, Image, Video, People also ask, Related searches
cuando van a abrir la escuela	Informational	50	31	0.66	Reviews, Image pack, Video, People also ask, Local pack, Related searches
cuando empieza la ovulacion	Informational	10	46	0.56	Featured snippet, Image pack, Video, People also ask, Related searches

## Dónde

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
donde invertir mi dinero	Informational	30	41	0.79	Featured snippet, Video, People also ask, Related searches, Ads bottom
donde invertir dinero en republica dominicana	Informational	10	20	0.73	Featured snippet, Video, People also ask, Related searches, Ads top, Ads bottom
donde invertir mi dinero sin riesgo	Informational	30	38	0.57	Featured snippet, Image pack, Video, People also ask, Ads bottom
donde puedo invertir mi dinero	Informational	10	39	0.5	Featured snippet, Video, People also ask, Ads top, Ads bottom
donde invertir mi dinero en republica dominicana	Informational	50	21	0.41	Featured snippet, Image pack, Video, People also ask, Related searches, Ads bottom
donde invertir tu dinero	Informational	20	43	0.41	Featured snippet, Video, People also ask, Ads top, Ads bottom
donde guardar mi dinero para que se multiplique	Informational	20	29	0.25	Featured snippet, Video, People also ask, Related searches, Ads bottom

## Qué

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
en que puedo invertir mi dinero para multiplicarlo	Informational	50	38	0.51	Featured snippet, Reviews, Video, People also ask, Related searches
en que puedo invertir dinero	Informational	20	43	0.5	Reviews, Video, People also ask, Related searches
en que negocio puedo invertir mi dinero	Informational	10	29	0.47	Featured snippet, Site links, Reviews, Video, People also ask, Related searches
en que se puede invertir dinero	Informational	10	40	0.47	Site links, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches
en que puedo invertir mi dinero	Informational	10	39	0.42	Featured snippet, Video, People also ask, Related searches, Ads top
en que puedo invertir mi dinero en republica dominicana	Informational	20	20	0.42	Featured snippet, Reviews, Video, People also ask, Related searches, Ads top, Ads bottom
en que invertir mi dinero en republica dominicana	Informational	10	18	0.4	Featured snippet, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Ads bottom
como hacer que el dinero trabaje para ti	Informational	10	17	0.38	Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches

## Por Qué

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
7 caza fortuna mujeres que se casaron por dinero	Informational	0	27	0	Featured snippet, Image pack, Video
7 mujeres que se casaron por dinero	Informational	0	29	0	Featured snippet, Reviews, Image pack, Video
8 razones por las que no tienes dinero	Informational	0	24	0	Featured snippet, Reviews, Image pack, Video, People also ask
a que paises puedo enviar dinero por western union	Informational	30	30	0	Featured snippet, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches
a que paises se puede enviar dinero por western union	Informational	10	29	0	Featured snippet, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches

## Más

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
10 empresas que mas ganan dinero de la republica dominicana	Informational	0	13	0	Featured snippet, Image pack, Video, People also ask, Related searches
10 empresas que mas ganan dinero del pais	Informational	0	29	0	FAQ, Image pack, Video, People also ask, Related searches
10 personas del movimiento urbano con mas dinero	Informational	0	29	0	Image pack, Video, People also ask
20 personas con más dinero que un país entero	Informational	0	50	0	Image pack, Video, People also ask, Related searches
20 temas que le dejan mas dinero a google adsense	Informational	0	14	0	Reviews, Image pack, Video, People also ask
5 carreras que dejan mas dinero	Informational	0	32	0	Featured snippet, Image pack, Video, People also ask, Related searches

## Ahorro

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
como aprender a ahorrar dinero	Informational	40	38	0.49	Featured snippet, Reviews, Video, People also ask, Related searches
cómo aprender a ahorrar dinero	Informational	10	40	0.49	Featured snippet, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches
formas de ahorrar dinero	Informational	20	39	0.37	Featured snippet, Reviews, Video, People also ask, Related searches
planes de ahorro de dinero	Informational	10	23	0.37	Reviews, Image pack, People also ask, Related searches
consejos para ahorrar dinero	Informational	10	37	0.34	Featured snippet, Reviews, Video, People also ask, Related searches
modo de ahorro de dinero	Informational	10	42	0.34	Featured snippet, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches

## Rendimiento

<b>Keyword o Frase</b>	<b>Intención</b>	<b>Volumen</b>	<b>Dificultad Keyword</b>	<b>CPC (USD)</b>	<b>SERP</b>
la inflacion y el costo del dinero riesgo y rendimiento	Informational	0	15	0	Image pack, People also ask
valor del dinero en el tiempo riesgo y rendimiento	Informational	0	16	0	Featured snippet, Reviews, Image pack, Video, People also ask

## Tasa

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
dinero para hoy	Informational	12100	30	0.33	Reviews, Video, Related searches
como subio la tasa del dinero en la republica dominicana	Informational	0	14	0	Featured snippet, Image pack, Video, People also ask, Related searches
contabilidada tasa dinero	Informational	0	34	0	Image pack, Video, People also ask
demanda de dinero y tasa de interes	Informational	10	20	0	Image pack, Video, People also ask
el dinero es igual a la tasa de interes	Informational	0	34	0	Featured snippet, Image pack, Video, People also ask

## Tasa de cambio

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
cambio de euro a peso dominicano caribe express	Informational	880	17	1.36	Featured snippet, Site links, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches
cambio valuta	Informational	390	53	0.66	Site links, Reviews, Image pack, Related searches
casa de cambio	Commercial	14800	33	0.64	Reviews, Image, Video, Local pack, Knowledge panel, Related searches
tasa de cambio bhd hoy	Informational	260	26	0.56	Featured snippet, Site links, Reviews, People also ask, Related searches
precio del euro en república dominicana	Informational	1000	29	0.43	Site links, Reviews, Instant answer, Image pack, People also ask, Related searches
dinero para hoy	Informational	12100	30	0.33	Reviews, Video, Related searches
cuenta en dolares banreservas	Navigational, Transactional	320	20	0.31	Reviews, Video, People also ask, Related searches

## Moneda

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
cambio valuta	Informational	390	55	0.66	Site links, Reviews, Image pack, Related searches
casa de cambio	Commercial	14800	33	0.64	Reviews, Image, Video, Local pack, Knowledge panel, Related searches
cripto moneda	Informational	10	55	0.48	Featured snippet, Site links, Reviews, Video, People also ask, Knowledge panel, Top stories, Related searches
moneda virtual	Informational	10	55	0.41	Site links, Video, People also ask, Knowledge panel, Related searches
moneda digital	Informational	10	34	0.38	Site links, Video, People also ask, Knowledge panel, Related searches

## Stablecoin

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
stablecoin en binance	Informational	0	27	0	Featured snippet, Site links, Reviews, Image pack, Video, Video carousel, People also ask, Related searches

## Criptomoneda

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
comprar criptomonedas en republica dominicana	Transactional	10	11	1.23	Reviews, Image pack, Video, People also ask, See results about, Related searches
trading de criptomonedas	Informational	10	29	1.1	Featured snippet, Reviews, Video, Video carousel, People also ask, Top stories, Related searches
trading con criptomonedas	Informational	10	29	0.98	Featured snippet, Reviews, Image pack, Video, Video carousel, People also ask, Top stories, Related searches, Ads top
trading criptomonedas	Informational	10	26	0.98	Featured snippet, Reviews, Video, Video carousel, People also ask, Top stories, Related searches
cartera de criptomonedas	Informational	10	35	0.92	Featured snippet, Site links, Reviews, Image, Video, People also ask, Related searches
comprar criptomonedas	Transactional	10	46	0.9	Site links, Reviews, Image, Image pack, Video, Top stories, Related searches, Ads bottom
donde comprar criptomonedas	Informational	10	34	0.81	Featured snippet, Site links, Reviews, Image, Image

					pack, Video, People also ask
--	--	--	--	--	------------------------------

### Criptoactivo

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
criptoactivos	Informational	40	30	0	Featured snippet, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Top stories, Related searches
ley que regula los criptoactivos en estados unidos bloomberg	Informational	0	31	0	Reviews, Image pack, People also ask
superintendencia de los criptoactivos y actividades conexas venezolana	Informational	0	22	0	Featured snippet, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches

### USDC

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
usdc conmarketcap	Navigational, Transactional	0	100	0	Site links, Reviews, Image pack, Related searches
usdc vs tusd	Informational, Transactional	0	17	0	Site links, Reviews, Image pack, Video,

					People also ask, Related searches
--	--	--	--	--	--------------------------------------

### DeFi

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
4.5 reclutamiento defi	Informational	0	22	0	Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches
acompañamiento defi	Informational	0	25	0	Instant answer, Image pack, Video, People also ask, Related searches
activos defi	Informational, Transactional	0	40	0	Reviews, Image pack, Video carousel, People also ask
administracion de proyectos breve defi ni ci on	Informational	0	29	0	Reviews, Image pack, People also ask
adopcion privilegiada defi	Informational	0	15	0	Featured snippet, Reviews, Image pack, Video, People also ask

## Descentralizada

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
1.3 economía centralizada y descentralizada	Informational	0	24	0	Featured snippet, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches
10 diferencias y similitudes entre economía centralizada y descentralizada	Informational	0	22	0	Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches
10 semejanzas entre economía centralizada y descentralizada	Informational	0	23	0	Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches
13 departamentalización centralización y descentralización	Informational	0	19	0	Image pack, Video, People also ask, Related searches
2 defina el concepto descentralización	Informational	0	32	0	Featured snippet, Image pack, Video, People also ask, Related searches

## Blockchain

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
que son las criptomonedas	Informational	170	54	0.1	Site links, Video, People also ask, Knowledge panel, Related searches, Ads top
que es bitcoin	Informational	590	49	0.08	Site links, Reviews, Instant answer, Video, People also ask, Knowledge panel, Related searches
12 palabras de recuperacion blockchain	Informational	0	19	0	Site links, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches
aceleracion de bitcoin en blockchain	Informational	0	17	0	Reviews, Image pack, Video, People also ask
amenazas en el mundo de la blockchain	Informational	0	15	0	Featured snippet, Image pack, Video, People also ask, Related searches

## Bitcoin

Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
etoro bitcoin	Navigational, Transaccional	10	38	21.7	Site links, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Top stories, Related searches, Ads bottom
ganar bitcoin viendo anuncios	Informational	10	9	10.86	
comprar bitcoin con tarjeta de credito	Transaccional	110	18	2.45	Site links, Reviews, Video, Related searches
comprar bitcoin con tarjeta de credito republica dominicana	Transaccional	90	22	2.22	Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches, Ads top, Ads bottom
comprar bitcoin republica dominicana	Transaccional	10	9	2.1	Reviews, Image pack, Video, See results about, Related searches, Ads bottom

## Exchange de Criptomonedas

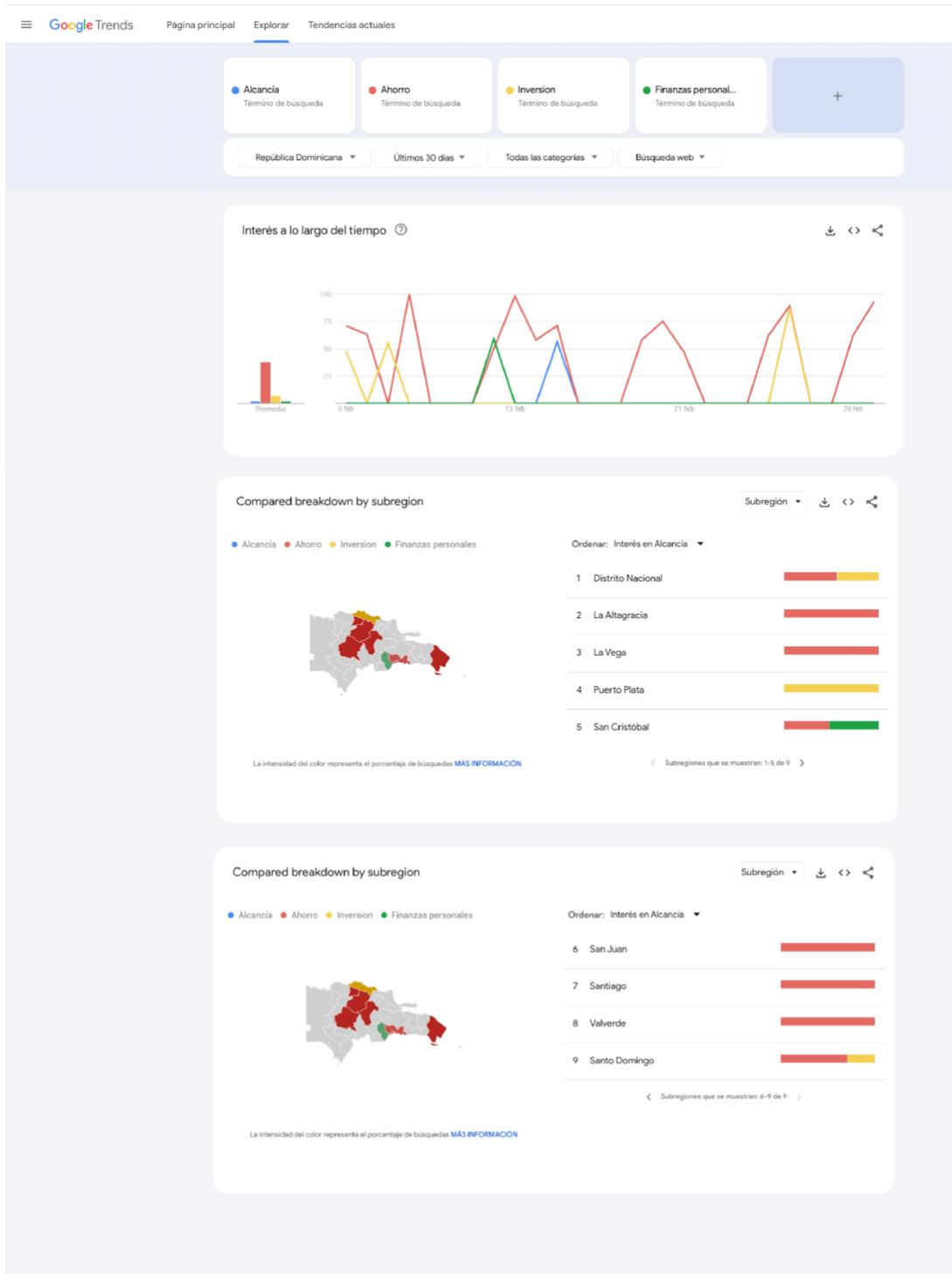
Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
exchange de criptomonedas	Informational	20	38	0.71	Site links, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches
como hacer un exchange de criptomonedas	Informational	10	11	0	Site links, Reviews, Image pack, Video, People also ask
exchange de criptomonedas mas confiables	Informational	0	33	0	Site links, Reviews, Image pack, Video, Video carousel, People also ask, Related searches
lista de exchange criptomonedas	Informational	30	25	0	Site links, Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches
mejores exchanges de criptomonedas para traders diarios	Informational	0	20	0	Featured snippet, Site links, Reviews, Image pack, Video, Video carousel, People also ask
mejores exchanges de criptomonedas para traders profesionales	Informational, Commercial	0	26	0	Featured snippet, Site links, Reviews, Image pack, Video, Related searches
que es un exchange de criptomonedas	Informational	70	24	0	Site links, Reviews, Video, People also ask, Knowledge panel, Related searches
que son los exchange de criptomonedas	Informational	30	23	0	Site links, Reviews, Video, People also ask, Knowledge panel, Related searches

## Alcancía

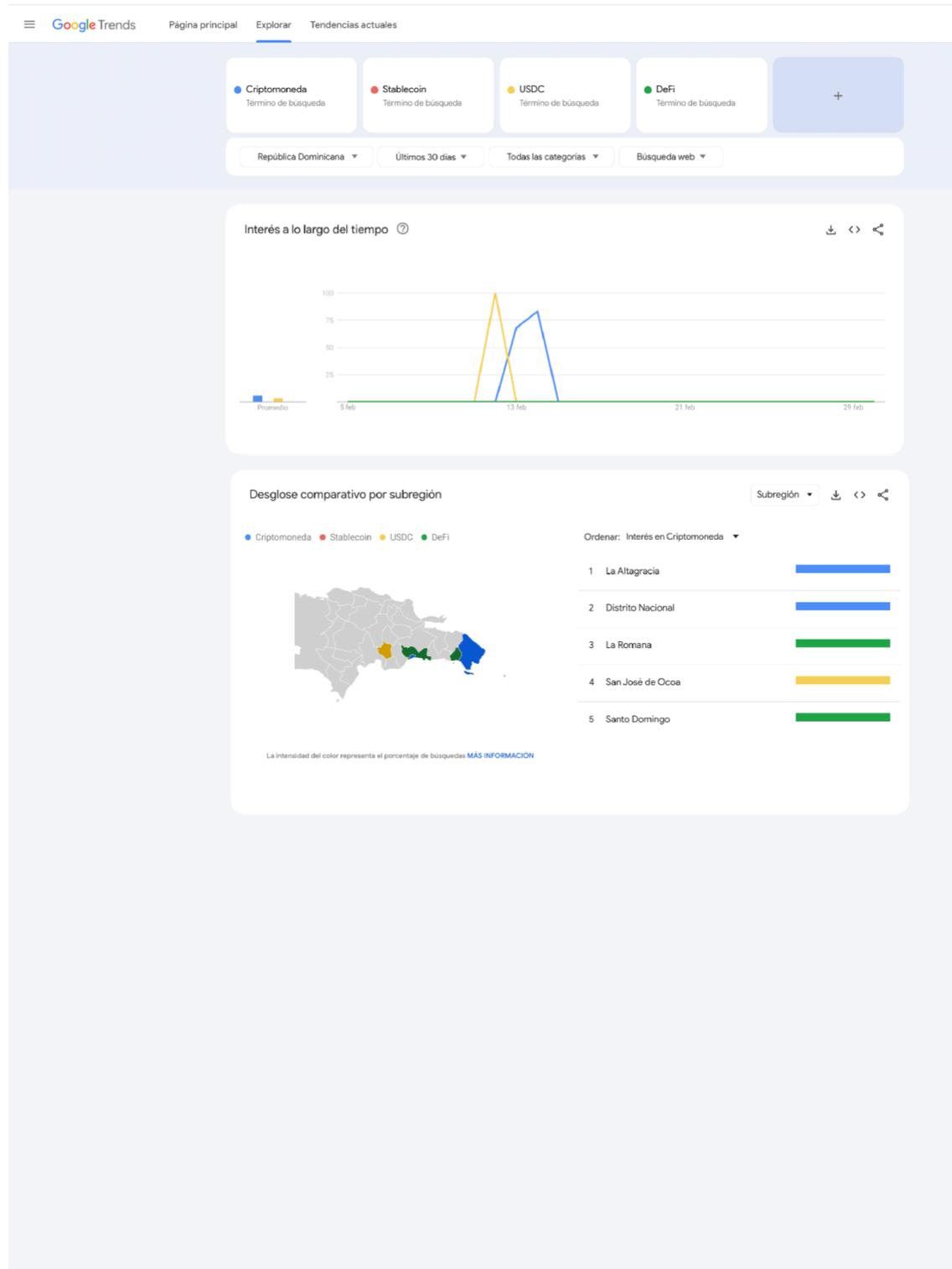
Keyword o Frase	Intención	Volumen	Dificultad Keyword	CPC (USD)	SERP
a pensar alcancia dinero calcular	Informational	0	19	0	Reviews, Image pack, Video, People also ask, Related searches
adela tiene un dinero ahorrado en la alcancia	Informational, Transactional	0	24	0	Reviews, Image pack, Video
adivina la palabra 4-1 329 alcancia tirar dinero	Informational	0	9	0	Reviews, Related searches
alcancia con dinero	Informational	10	24	0	Site links, Reviews, Image, Image pack, Video, Related searches
alcancia con dinero entero	Informational	0	31	0	Reviews, Image, Image pack, Video, People also ask

## Comparativa de palabras claves en donde hay más interés de inversión.

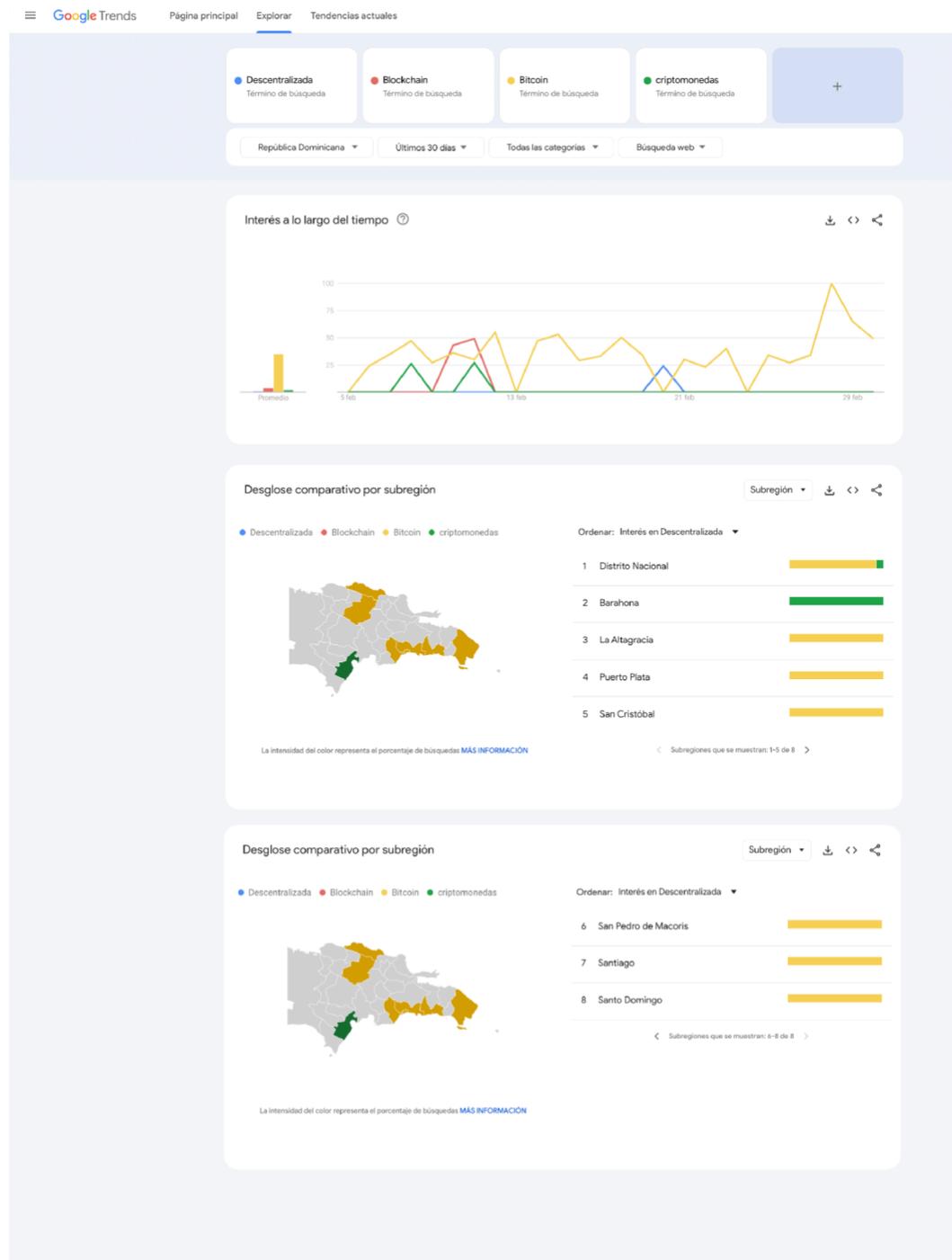
### Alcancía, Ahorro, Inversión y Finanzas personales



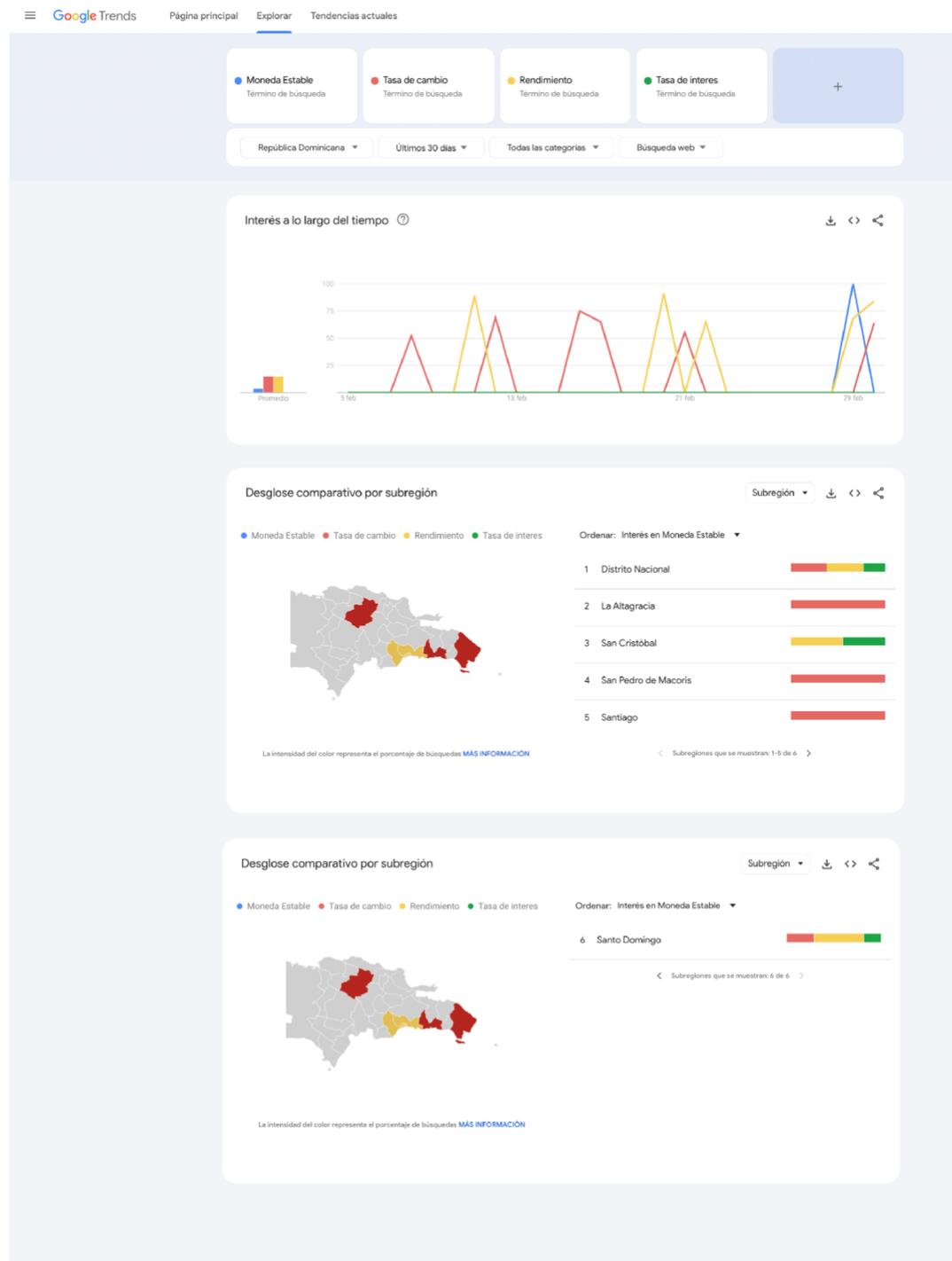
# Criptomoneda, Stablecoin, USDC y DeFi



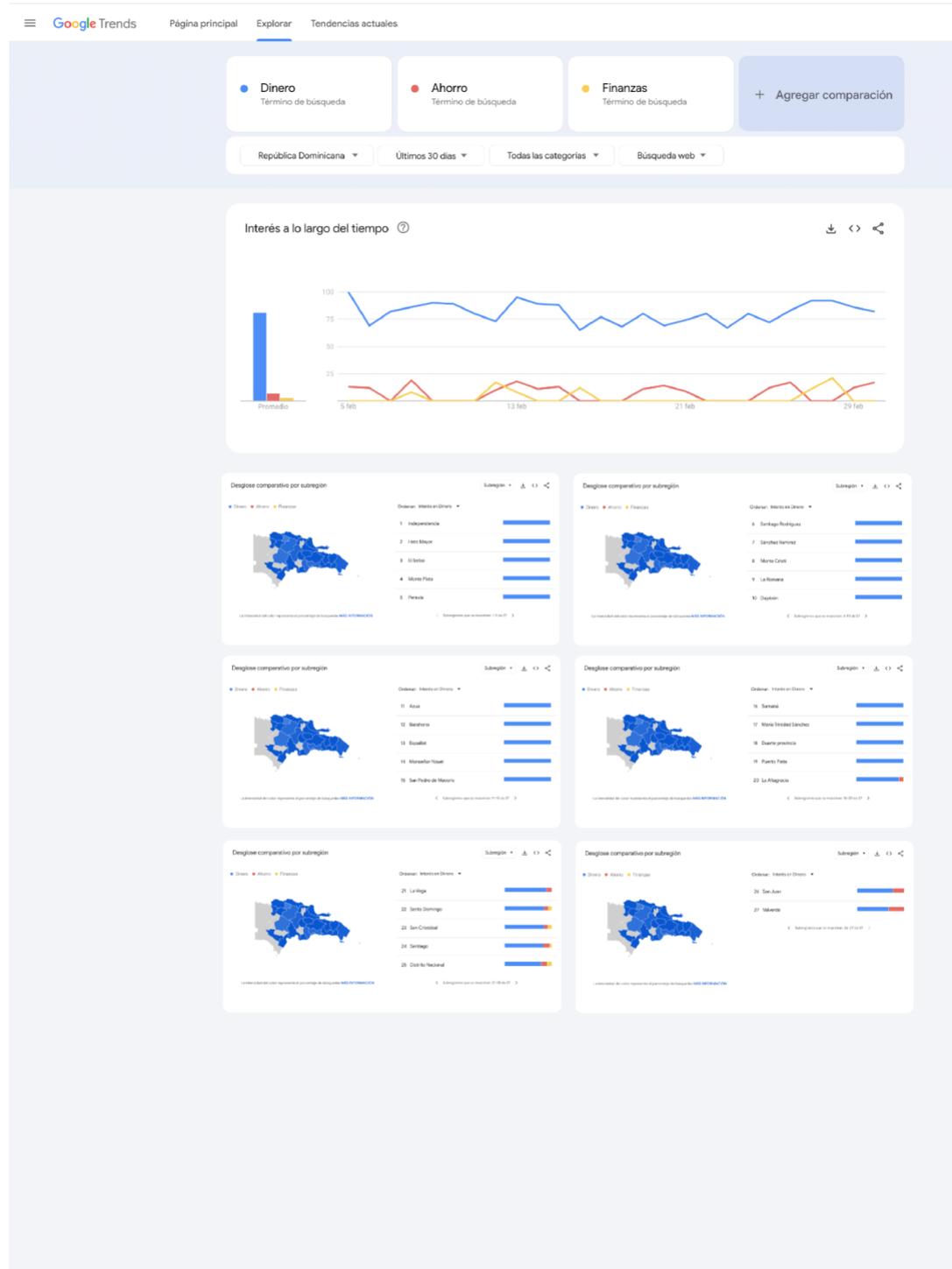
# Descentralizadas, Blockchain, Bitcoin, Criptomonedas



# Moneda Estable, Tipo de cambio, Tasa de interes y Rendimiento



# Dinero, Ahorro y Finanzas



## **6.0 Descripción General del Proyecto**

### **6.1 Objetivos de Negocios**

- Obtener 5,000 usuarios registrados en la aplicación anualmente.
- Lograr que el 50% de base de datos esté activa.
- Alcanzar un volumen mensual de compra y venta de USD \$500,000 bruto en la aplicación.

#### **6.1.2 Objetivos de Comunicación:**

- Posicionar a Alcancía como una opción confiable, segura y rentable.
- Atraer clientes al registro de la aplicación y motivarlos a invertir con Alcancía.
- Lograr el top of mind en la categoría durante los primeros tres meses.

### **6.2 Comunicación Digital e Inbound Marketing:**

Alcancía cuenta con un sitio web donde ofrece contenido estático como páginas de productos, servicios e información de la empresa. Sin embargo, es importante mantener este contenido actualizado y optimizado para brindar una experiencia de usuario óptima. Además, se puede considerar agregar secciones de recursos educativos, preguntas frecuentes y herramientas interactivas para involucrar más a los visitantes y posicionarse como una autoridad en el sector de inversiones.

Aunque Alcancía tiene un blog corporativo, actualmente se encuentra inactivo. Reactivar este canal es una oportunidad para atraer tráfico orgánico, generar leads y establecer a la marca como un referente en temas de inversiones y finanzas personales. El blog puede

contener artículos informativos, guías, casos de estudio y otro contenido valioso que responda a las preguntas y necesidades del público objetivo. Además, es fundamental optimizar el blog para motores de búsqueda mediante el uso de palabras clave relevantes, metadatos y estructura de URLs.

Alcancía ha sido mencionada y ha colaborado con podcasts, programas digitales y eventos relacionados con finanzas, inversiones y tecnología. Esta visibilidad en medios externos es muy valiosa para aumentar la credibilidad y el reconocimiento de la marca. Se sugiere continuar cultivando estas relaciones y buscando nuevas oportunidades de colaboración, ya sea mediante participación como invitado, patrocinios o menciones orgánicas.

La marca ha obtenido menciones y contenido generado por terceros en artículos y sitios web. Esto es un logro importante, ya que el contenido generado por fuentes externas y confiables puede impulsar la confianza y la percepción positiva de Alcancía. Se recomienda establecer una estrategia sólida de relaciones públicas, identificando a los influencers, medios y creadores de contenido más relevantes en el sector y cultivando relaciones mutuamente beneficiosas.

Alcancía cuenta con aprobaciones de la Superintendencia de Valores, lo cual es un respaldo importante que respalda la credibilidad y legitimidad de la marca. Estos avales deben destacarse en el sitio web, materiales de marketing y otros canales de comunicación para generar confianza en los consumidores.

### **6.3 Social Media y Content Marketing:**

Alcancía tiene perfiles en las siguientes redes sociales, Instagram, X (Twitter), LinkedIn y Facebook donde con muy poca frecuencia realizan publicaciones, historias y actualizaciones. Sin embargo, es importante definir una estrategia sólida para estas plataformas, que incluya la selección de las redes más relevantes para el público objetivo, la creación de un calendario de contenido y la interacción constante con la comunidad.

La marca cuenta con reseñas positivas en sitios como Google Play y App Store, así como menciones en redes sociales de clientes o seguidores. Esto es un activo valioso que demuestra la satisfacción de los usuarios y que de hecho se utiliza como testimonio en la página web. Además, se puede fomentar la generación de más contenido de este tipo mediante incentivos, concursos y la interacción constante con la comunidad.

Alcancía ya realiza publicidad de búsqueda pagada mediante anuncios de búsqueda en Google Ads. Esta estrategia es efectiva para captar la atención de usuarios que están buscando activamente servicios relacionados con inversiones y finanzas personales. Sin embargo, es importante optimizar continuamente estas campañas, ajustando las palabras clave, las ofertas y los mensajes para maximizar el retorno de inversión.

La marca también tiene presencia publicitaria con publicaciones patrocinadas en Instagram. Las redes sociales son un canal poderoso para llegar a audiencias segmentadas y específicas.

## **6.4 Outbound Marketing**

Alcancía también ha participado en eventos y comunidades como NFT Nights hecho por DENFT DAO. Esta estrategia es fundamental para establecer relaciones con el público objetivo, posicionarse como un referente en el sector y mantenerse actualizado sobre las tendencias y necesidades del mercado. Se recomienda continuar e incluso ampliar la participación en estas comunidades, compartiendo conocimientos, respondiendo preguntas y creando vínculos sólidos.

## 7.0 Propuesta Creativa de la campaña de medios

### 7.1 Buyer persona



#### Buyer Persona 1 -Visionario Financiero

**Nombre:** Julio

**Edad:** 55 años

**Género:** Hombre

**Ubicación:** Santo Domingo

**NSE:** A/B

**Educación:** Título de Postgrado

**Biografía:**

Julio es un consultor con una sólida experiencia en el área de supply chain. Con 60 años de edad y un ingreso anual superior a \$100,000, busca estrategias de inversión que le permitan diversificar sus ingresos y mantener su calidad de vida para poder jubilarse. Su interés en la seguridad y la estabilidad lo ha llevado a explorar oportunidades en criptoactivos.

**Pains:**

- Perder una parte o la totalidad de su capital invertido en criptoactivos debido al riesgo asociado.
- Necesidad de comprender las complejidades de las inversiones en criptoactivos.
- Preocupación por la seguridad y estabilidad financiera a largo plazo.

**Metas:**

- Diversificar sus activos de manera estratégica para poder jubilarse.
- Entender y aprovechar las oportunidades en el mercado de cripto activos



### Buyer Persona 2 - Inversionista Eficiente o Inteligente

**Nombre:** Ramon

**Edad:** 33 años

**Género:** Hombre

**Ubicación:** Santo Domingo

**NSE:** A/B

**Educación:** Título de Licenciatura

**Biografía:**

Ramon, de 33 años, es un ingeniero de software con ingresos entre \$50,000 y \$100,000 anuales. Busca establecer fondos de emergencia y generar ingresos pasivos a través de inversiones. Con habilidades tecnológicas, está interesado en explorar oportunidades en cripto activos y busca soluciones fáciles de usar y plataformas intuitivas.

**Pains:**

- Falta de tiempo para gestionar inversiones de manera activa.
- Necesidad de aprender sobre cripto activos de manera práctica y rápida.
- Busca plataformas intuitivas y fáciles de usar para sus inversiones.

**Metas:**

- Establecer fondos de emergencia y generar ingresos pasivos.
- Explorar oportunidades de inversión en cripto activos de manera eficiente.
- Optimizar sus finanzas con soluciones tecnológicas y accesibles.



### Buyer Persona 3 -Aprendiz Financiera

**Nombre:** Maria

**Edad:** 22 años

**Género:** Mujer

**Ubicación:** Santo Domingo

**NSE:** A/B

**Educación:** Estudiante

**Biografía:**

Maria, de 22 años, es una estudiante de Economía con ingresos estudiantiles entre \$30,000 y \$50,000 al año. Busca generar ingresos pasivos mientras estudia y tiene un presupuesto limitado. Maria busca información fácil de entender y accesible sobre cripto activos y finanzas personales.

**Pains:**

- Presupuesto limitado para invertir.
- Necesidad de educación financiera fácilmente accesible.
- Deseo de generar ingresos pasivos mientras se enfoca en sus estudios.

**Metas:**

- Generar ingresos pasivos para complementar sus ingresos estudiantiles.
- Aprender de manera accesible sobre cripto activos y finanzas personales.
- Optimizar su dinero de manera práctica y sencilla.

<b>Buyer Persona</b>	<b>¿Qué hace?</b>	<b>Redes</b>	<b>Medios o Blogs</b>	<b>Marcas Relacionadas</b>
<b>Don Prudencia</b>	Juega golf, va a misa y a comer con su familia, asiste a conferencias.	LinkedIn, Youtube, Instagram, Facebook, X y WhatsApp	El Dinero, Bloomberg, Pesos Pesados, CNN.	Nespresso, Arturo Fuentes, Nike
<b>Riesgado</b>	Disfruta jugar Padel, asistir a conferencias, los videojuegos y visita nuevos restaurantes.	Telegram, Youtube, Instagram, LinkedIn, X y Spotify	Abacus, Mercado Media, SnackReport.	Columbia, Brugal, Arajet
<b>Penny Wise</b>	Le gusta leer, hacer pilates y asistir a ferias como el Beauty Series de la comparona y Finanzas con Cucharitas de Economics Data	Instagram, TikTok, Threads, LinkedIn y Spotify	Abacus, Bloomberg, El Economista, Snack Report.	Sephora, Bodyshop, Zara.

## 7.2 Storytelling

Durante un bullicioso día en Santo Domingo, Julio, un experimentado consultor de cadena de suministro, está buscando nuevas formas de optimizar sus ingresos. Con más de 30 años de experiencia en el ámbito empresarial, Julio entiende el valor de invertir. A pesar de ello, se siente abrumado por las tasas poco competitivas y el tiempo que requieren de su parte las inversiones tradicionales y conoce las complejidades y los riesgos asociados con el mundo de las criptomonedas.

Mientras tanto, Ramón, de 33 años, trabaja como ingeniero de software, aunque su mentalidad es que trabaja para vivir, no vive para trabajar. Ramón está buscando soluciones de inversión en el mercado descentralizado que le permitan maximizar sus ingresos mientras minimiza el tiempo y el esfuerzo invertidos.

María, una joven estudiante de administración, estuvo expuesta al mercado descentralizado en una clase de economía pero siempre se había visto limitada por el monto requerido para invertir. A partir de ahí, María se ha esforzado por equilibrar sus estudios y la generación de ingresos. Ella busca una forma accesible de sacarle provecho a su dinero y mejorar su comprensión del mundo de las finanzas personales y criptoactivos, a pesar de tener un presupuesto limitado.

Estos tres individuos se encuentran con Alcancía, una start-up que promete cambiar la forma en que gestionan sus finanzas mientras lidian con preocupaciones y aspiraciones financieras.

Julio ve en Alcancía la seguridad y estabilidad que desea, permitiéndole invertir de manera

inteligente y consciente para optimizar sus recursos y oportunidades. Para Ramón, Alcancía es la oportunidad de obtener ingresos pasivos de forma efectiva y sencilla. Ramón puede gestionar sus inversiones en criptoactivos fácilmente y de manera intuitiva, maximizando así su potencial financiero con poco esfuerzo y tiempo. María ve a Alcancía como la solución para sus aspiraciones de generar ingresos pasivos mientras se concentra en sus estudios. María puede aprender de manera práctica y sencilla sobre criptoactivos y finanzas personales, optimizando su dinero para alcanzar sus metas gracias a la amplia gama de recursos educativos y una plataforma accesible.

Julio, Ramón y María descubren que el dinero es más que solo una cifra en una cuenta bancaria gracias a Alcancía. Cuando se utiliza de forma adecuada, puede generar fondos para futuras oportunidades, siendo una herramienta poderosa. Siguiendo el lema "Work smart, not hard" en mente, estos tres individuos comienzan un viaje hacia la libertad financiera, donde el dinero trabaja para ellos y no al revés. Durante el viaje, en Alcancía hallan un compañero de confianza y una guía para alcanzar el éxito financiero y la realización personal.

**Héroe:** Julio, Ramón y María son los héroes de esta historia, ya que cada uno enfrenta sus propios desafíos financieros y busca soluciones para mejorar su situación económica.

**Obstáculo:** El obstáculo principal es la complejidad del manejo financiero y la falta de tiempo y recursos para gestionar eficazmente las finanzas personales y maximizar los ingresos.

**Resolución:** La resolución se encuentra en Alcancía, una start-up innovadora que ofrece soluciones accesibles y efectivas para gestionar las finanzas personales y maximizar los ingresos mediante la inversión en criptoactivos. Alcancía proporciona a Julio, Ramón y María la

oportunidad de diversificar estratégicamente sus activos, crear reservas para emergencias, obtener ingresos pasivos y mejorar su comprensión del mundo de las finanzas personales y los criptoactivos a través de recursos educativos y una plataforma intuitiva. Al utilizar Alcancía, estos tres individuos pueden trabajar de forma más inteligente para alcanzar la libertad financiera y la realización personal.

### **7.3 Claim**

*Hacemos que tu dinero trabaje para ti.*

La importancia de hacer que el dinero trabaje para uno mismo. Confianza en Alcancía como una plataforma que optimiza recursos y oportunidades.

### **7.4 Insights**

*El dinero no es el fin sino un medio.*

Este insight indica que el dinero no es el principal motor de nuestras acciones, sino más bien una herramienta para lograr metas. Es en cómo se utiliza el dinero para mejorar la calidad de vida que radica su valor. Redefinir el éxito en el bienestar, en lugar de centrarse únicamente en la riqueza material como medida del mismo.

*El dinero te construye o te destruye, todo depende de tu manejo financiero.*

El insight destaca la importancia del manejo financiero en la vida de las personas. El dinero es capaz de ser una herramienta para construir un patrimonio y lograr metas. No obstante, si no se gestiona de manera adecuada, podría acarrear efectos perjudiciales y destructivos.

## **7.5 Big Idea**

*"Alcancía, dinero inteligente"*

El big idea de "Alcancía, dinero inteligente ." enfatiza la inteligencia por encima del esfuerzo bruto. Maximizar el tiempo y los recursos disponibles se logra al dar prioridad a la optimización de lo que ya posees. Al lograr más en menos tiempo, se puede mantener un equilibrio saludable entre la vida laboral y personal.

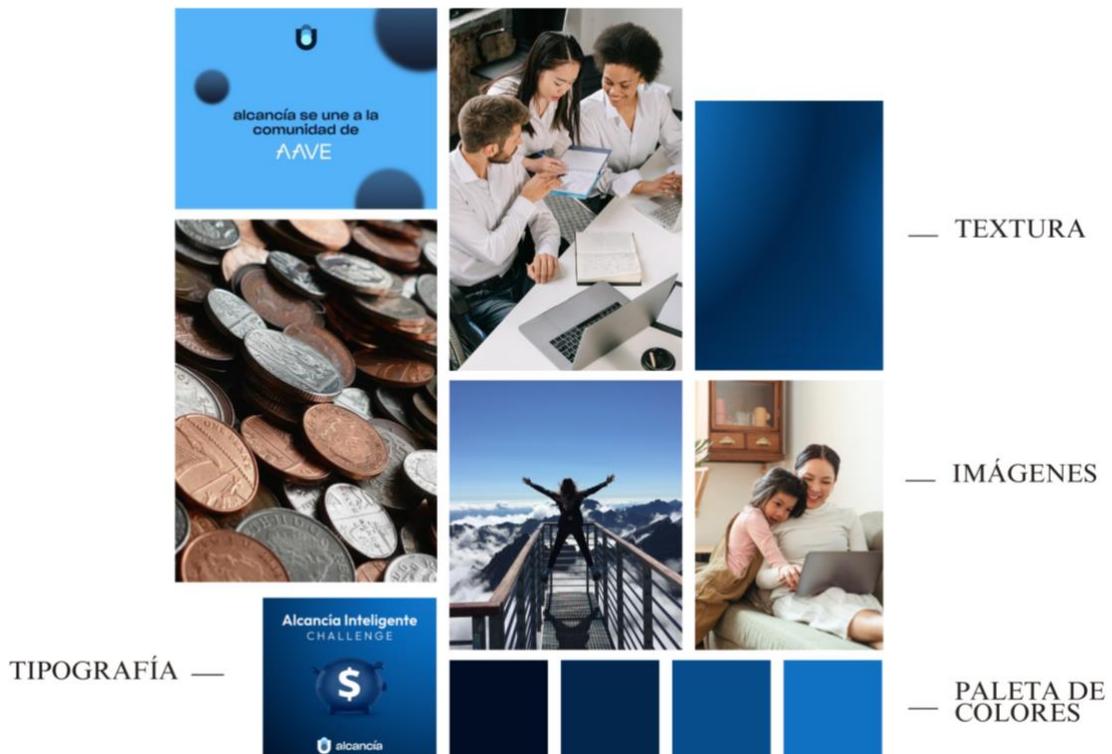
- Optimiza tus recursos para alcanzar tus metas
- Trabaja de manera inteligente para vivir mejor

## **8.0 Moodboards**

Es fundamental señalar que Alcancía es una marca consolidada en México, lo que implica que su identidad visual ya está establecida. En este documento, nos enfocaremos en explicar el motivo detrás de cada decisión, centrándonos especialmente en la introducción de la marca en el mercado dominicano.

## 8.1 Estético

El moodboard ha sido diseñado para reflejar un equilibrio entre el compromiso corporativo y la vida que deseas vivir. Con una paleta de colores dominada por tonos de azul que evocan estabilidad y confianza, junto con imágenes que resaltan la vida, la aventura y el trabajo, Alcancía busca transmitir un mensaje de confianza, integridad y adaptabilidad, siendo un medio para que las personas vivan la vida que desean.



## 8.2 Tipográfico

La marca ha optado por utilizar las tipografías Poppins para títulos y Outfit para cuerpo de texto debido a su combinación de legibilidad, estilo y accesibilidad. Poppins proporciona un toque moderno y elegante que resalta los titulares y elementos destacados, mientras que Outfit garantiza una excelente legibilidad en el texto del cuerpo, especialmente en dispositivos móviles.

### Títulos:

#### **Poppins Negro**

**ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ**

**abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz**

**0123456789**

0123456789

#### Poppins Normal

ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ

abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz

0123456789

#### **Poppins Muy Negrita**

**ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ**

**abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz**

**0123456789**

#### Poppins Clara

ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ

abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz

0123456789

#### **Poppins Negrita**

**ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ**

**abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz**

**0123456789**

#### Poppins Muy Clara

ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ

abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz

0123456789

#### Poppins Seminegrita

ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ

abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz

0123456789

#### Poppins Muy Delgado

ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ

abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz

012345678

#### Poppins Media

ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ

abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz

Cuerpo:

**Outfit Negro**

**ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ**

**abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz**

**012345678**

Outfit Media

ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ

abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz

012345678

**Outfit Muy Negrita**

**ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ**

**abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz**

**012345678**

Outfit Normal

ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ

abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz

012345678

**Outfit Negrita**

**ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ**

**abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz**

**012345678**

Outfit Clara

ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ

abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz

012345678

Outfit Seminegrita

ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ

abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz

012345678

Outfit Muy Clara

ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ

abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz

012345678

Outfit Delgada

ABCDEFGHIJKLMNÑOPQRSTUVWXYZ

abcdefghijklmnñopqrstuvwxyz

012345678

### 8.3 Cromático

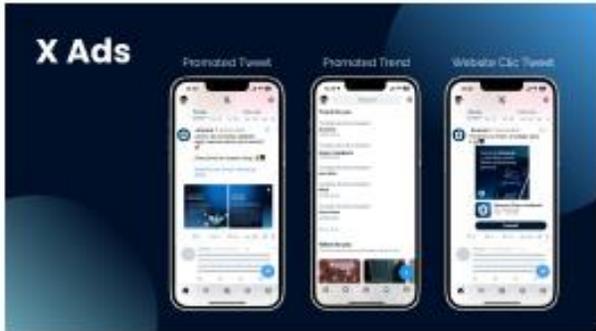
La paleta de colores establecida es el azul, por su tono sereno y sólido, que simboliza la estabilidad y la confiabilidad en un entorno volátil y cambiante. El azul es un color que se asocia con la autoridad y la credibilidad, lo que refuerza la confianza de los usuarios en la marca y en las soluciones financieras que ofrece.



## 9. Línea Gráfica Propuesta

### 9.1 Online







alcantía Blog iPhone Android

# Ponemos tu dinero a trabajar para ti

Alcantía, dinero inteligente. Descarga nuestra aplicación y descubre cuánto dinero podrías estar ganando.

Android iPhone

NUESTROS ALIADOS

VA AAVE Compound CELO Center for Inclusive Growth Outlier

Juan Diego Oliva Heinsen  
Fundador de Alcantía

Las stablecoins están redefiniendo las finanzas descentralizadas para construir un sistema seguro.

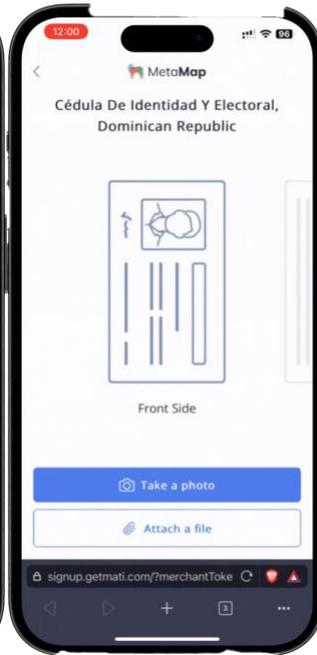
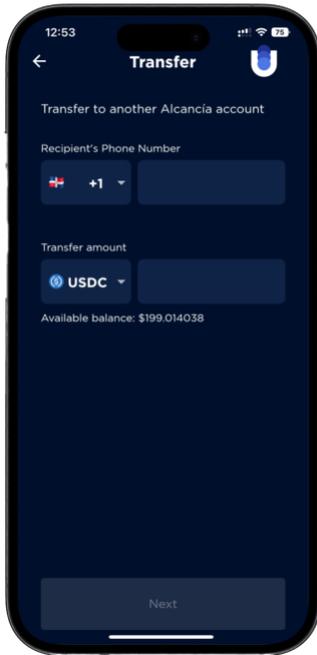
Descarga **Alcantía** y descubre cuánto dinero podrías estar ganando.

Hola, Juan Diego

Balance Total  
**\$199,219,711 USD**

Depositar Transferir Retirar

Actividad



## 9.2 Offline



## 10.0 Estrategias y Tácticas

Estrategia	Tácticas
<p>Crear la cuenta de Alcancía para ser una plataforma digital educativa e informativa sobre el mercado descentralizado, las monedas estables y cripto activos.</p>	<p>Crear la cuenta de Alcancía y utilizarla como fuente educativa e informativa sobre el mercadeo descentralizado y las monedas estables.</p>
	<p>Colaborar con la SIMV para crear publicaciones sobre la regulación creada para el mercado descentralizado.</p>
	<p>Generar contenido de blog, posts en redes sociales y entradas informativas para construir la comunidad digital.</p>
	<p>Colaborar con los canales informativos de figuras y marcas claves en publicaciones, webinars y podcasts educativos e informativas sobre el mercado descentralizado.</p>
<p>Introducir la aplicación, Alcancía con la función del simulador de inversión.</p>	<p>Implementar la conversión de usuarios que forman parte de la comunidad y que están suscritos al newsletter informándoles el de la aplicación y promoviendo la descarga de la misma y destacando sus beneficios y funciones.</p>
	<p>Generar cobertura mediática a través de comunicados de prensa y participación en eventos relevantes.</p>
	<p>Blog, Remarketing, descarga en Aplicación.</p>
<p>Campaña de marketing integral centrada en la construcción de marca y la visibilidad en múltiples canales.</p>	<p>Utilizar blogs, videos, infografías, podcasts y redes sociales para posicionar a Alcancía como líder de opinión en el Mercado Descentralizado</p>
	<p>Anuncios de búsqueda, display y redes sociales, para aumentar la visibilidad de Alcancía.</p>
	<p>Colabora con los canales de información de los influencers relevantes para aumentar la conciencia de marca. (Podcasts, blogs, etc.)</p>

## 10.1 Búsquedas Orgánicas (SEO)

Para aumentar el tráfico orgánico hacia la página web de Alcancía y mejorar su visibilidad en línea, se ha decidido implementar estrategias de SEO, tales como el uso de palabras clave, el link building y la optimización de metaetiquetas. Esta estrategia le permitirá a Alcancía atraer a una audiencia más específica y aumentar las conversiones, fortaleciendo no solo su presencia en línea, sino también las conversiones.

<b>Palabras Claves</b>	<b>Link Building</b>	<b>Meta Etiquetas</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Incorporar las palabras claves de manera manual en los encabezados, URLs, imágenes y etiquetas ALT, enlaces internos, enlaces externos dentro de la página web para mejorar la visibilidad en los motores de búsqueda.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Establecer enlaces de retroceso (backlinks) de calidad, a través de asociaciones con otros medios relevantes.</li><li>- Participar en la creación de contenido colaborativo y en la participación en comunidades en línea para fortalecer la presencia digital.</li><li>- Monitorizar regularmente los enlaces entrantes y realizar acciones para eliminar o disavow aquellos que son perjudiciales para el SEO</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Redactar un título único y descriptivo para captar la atención de los usuarios y los motores de búsqueda.</li><li>- Escribir meta descripciones únicas y atractivas para la página, resumiendo el contenido de manera concisa.</li><li>- Implementar la etiqueta meta robots para controlar qué páginas queremos que indexen los motores de búsqueda y cuáles preferimos que no.</li><li>- Utilizar etiquetas open graph para controlar cómo se presenta nuestro contenido en las redes sociales, incluyendo imágenes atractivas y descripciones relevantes para aumentar la participación.</li></ul>

## 10.2 Búsquedas Pagadas (SEM)

Se propone la implementación de búsquedas pagadas (SEM) para generar tráfico cualificado hacia la página web de Alcancía y aumentar las conversiones al aprovechar la intención de búsqueda de los usuarios y mantener a Alcancía presente en múltiples puntos de contacto en línea.

<b>Medio</b>	<b>Formato</b>
<b>Google</b>	Google Search Network Google Display Network
<b>Youtube</b>	Anuncios de vídeo que aparecen antes, durante o después de los vídeos en YouTube.
<b>Remarketing</b>	Mostrar anuncios a usuarios que han visitado previamente el sitio web mientras navegan en otros sitios web o aplicaciones.

## 10.3 Publicidad en Redes Sociales

La introducción de Alcancía en la República Dominicana se apoyará de la implementación de publicidades en redes sociales para maximizar el compromiso del usuario. Se utilizarán plataformas como Instagram, X(Twitter), LinkedIn y TikTok para alcanzar al mercado objetivo de manera efectiva. En Instagram, se emplearán Anuncios de Historias y Anuncios de Reels para captar la atención del usuario con contenido visual atractivo. En X(Twitter), se utilizarán Promoted Tweets y Promoted Trends para aumentar la visibilidad de la marca y generar conversaciones en la comunidad cripto del país. También se dirigirá el tráfico hacia el sitio web de Alcancía y el enlace de descarga con anuncios diseñados para Website

Clicks or Conversions. En LinkedIn, se aprovechará el Sponsored Content para llegar a profesionales y empresas interesadas en criptomonedas. Finalmente, en TikTok, se conectará con una audiencia joven y activa mediante In-Feed Ads integrados de manera auténtica en el feed principal.

<b>Publicidad en Redes Sociales</b>	
<b>Red Social</b>	<b>Formato</b>
<b>Instagram</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Anuncios de Historias (Stories Ads):</b> Publicidad en formato de historias que aparecen entre las historias de los usuarios.</li> <li>- <b>Anuncios de Reels:</b> Anuncios de video que aparecen en el feed de reels Instagram o en las historias.</li> </ul>
<b>X(Twitter)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Promoted Tweets:</b> Tweets pagados que aparecen en los feeds de los usuarios.</li> <li>- <b>Promoted Trends:</b> Tendencias pagadas que aparecen en la sección de tendencias de Twitter.</li> <li>- <b>Website Clicks or Conversions:</b> Anuncios diseñados para dirigir el tráfico a un sitio web y fomentar la conversión.</li> </ul>
<b>LinkedIn</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Sponsored Content:</b> Publicidad de contenido patrocinado que aparece en el feed de LinkedIn.</li> </ul>
<b>TikTok</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>In-Feed Ads:</b> Anuncios que aparecen en el feed principal de TikTok.</li> </ul>

#### **10.4 Publicidad en sitios de contenido o brand awareness que sean orientados a call to actions de alto impacto**

La publicidad que estaremos implementando a través de contenido pagado y brand awareness contendrá call to actions integrados directamente en el mismo contenido y en los

captions de los medios vinculados al mismo. Esta decisión estratégica se fundamenta en nuestra búsqueda continua de optimizar la experiencia del usuario y fomentar una interacción más fluida y significativa con nuestra audiencia.

### **Youtube Channels & Podcasts**

- **The Abacus Experience y Trade Talks by Abacus Exchange:** Empieza hoy: Cómo Alcancía puede ser tu entrada al mundo de las criptomonedas.
- **Economics Data Podcast:** ¿Cómo inicio una inversión en cripto?
- **Pesos Pesados:** [Episodio Especial] Alcancía: Explorando la Utilidad de USDC en el Paisaje Criptográfico
- **Números Verdes Ducktape Media:** Criptoactivos sin complicaciones: La guía definitiva con Alcancía.

### **Artículos Pagados**

- **Cripto Dominicano:** De dinero fiat a cripto: Cómo Alcancía está redefiniendo el panorama de inversión cripto localmente.
- **DeFi.Do:** Oportunidades de inversión con Alcancía: Una guía completa.
- **Periodico El Dinero:** Alcancía, un proyecto que redefine la inversión en criptomonedas.
- **Rexi:** Alcancía, la aplicación pionera en la creación de normativas regulatorias cripto en el mercado dominicano.
- **Bloomberg Línea:** Cómo Alcancía está transformando los portafolios de inversión dominicana.

- **Market Brief:** Alcancía, conectando las finanzas tradicionales con el mundo de la inversión en criptomonedas

## 10.5 Email Marketing

La segmentación de nuestros mailings, la hemos dividido en tres públicos con el fin de poder ofrecerles contenidos relevantes y personalizados según sus intereses y necesidades financieras.

- **Suscriptores del Newsletter informativo:** Este segmento incluye a aquellos que han optado por recibir nuestro boletín informativo, donde compartimos noticias, análisis y consejos sobre inversiones y finanzas personales.
- **Inversionistas activos:** Aquí agrupamos a quienes tienen inversiones vigentes con nosotros. Consideramos diversos factores, como el nivel de ingresos, la etapa de la vida financiera y los objetivos financieros de cada cliente, para ofrecerles información específica y relevante que pueda contribuir a su éxito financiero.
- **Usuarios con la aplicación descargada pero sin inversiones vigentes:** En este grupo se encuentran aquellos que han descargado nuestra aplicación, pero aún no han realizado inversiones con nosotros. Analizamos la etapa de su vida financiera para comprender sus necesidades y ofrecerles contenido que les ayude a dar el siguiente paso en su camino hacia la inversión.

<b>Segmentación</b>	<b>Tipo de Contenido</b>	<b>Contenido a Enviar</b>
Suscriptores del Newsletter	Bienvenida	Mensaje de bienvenida, beneficios de Alcancía, solicitud para completar perfil y primera transacción.
Todos los grupos	Educativo	Información sobre el uso efectivo de la plataforma, consejos para maximizar ahorros en criptoactivos y navegación en el mercado descentralizado.
Todos los grupos	Promocional	Destacar oportunidades de inversión al recibir ingresos ya sea quincenal, mensual o extraordinarios.
Todos los grupos	Recordatorio	Recordatorio para completar acciones importantes como verificar la cuenta o realizar una transacción.
A los que tienen inversiones vigentes	Educativo	Consejos para maximizar el rendimiento de las inversiones, herramientas de análisis financiero.
A los que tienen inversiones vigentes	Promocional	Oportunidades de inversión en Alcancía según el perfil y objetivos financieros.
A los que tienen inversiones vigentes	Recordatorio	Recordatorio personalizado sobre la importancia de mantener y diversificar inversiones.
Los que tienen el app descargada pero no tienen inversiones vigentes	Educativo	Webinars exclusivos para incentivar y educar a los usuarios.
Los que tienen el app descargada pero no tienen inversiones vigentes	Promocional	Incentivos exclusivos para comenzar a invertir, maximizar el uso de la plataforma.

Los que tienen el app descargada pero no tienen inversiones vigentes	Recordatorio	Recordatorio sobre las ventajas de comenzar a invertir y cómo la plataforma puede ayudarles a alcanzar sus metas financieras.
--	--------------	---

Vamos a optimizar los datos del mailing mediante la auditoría de errores, eliminación de duplicados, aplicación de reglas de validación, actualización de direcciones y verificación del envejecimiento de los datos.

### 10.6 Marketing automation

Implementaremos una estrategia de marketing automation, donde podremos nutrir a nuestros clientes potenciales y usuarios existentes de manera efectiva, brindándoles la información y las ofertas que necesitan en cada etapa de su inversión con Alcancía.

- Utilizaremos cookies y datos de comportamiento de la página web para dirigir anuncios específicos a usuarios que ya han interactuado con la marca.
- Implementaremos respuestas automáticas a consultas comunes, soporte basado en reglas predefinidas para dirigir a los clientes hacia recursos útiles, como tutoriales o blogs.
- Estaremos implementando un sistema de puntuación para calificar automáticamente los leads en función de su interacción con tus correos electrónicos, sitios web y otros activos digitales. Esto nos ayudará a identificar los leads más prometedores y priorizar su atención.
- La automatización de correos electrónicos en función de diferentes criterios, como el comportamiento del usuario, etapa del ciclo de vida del cliente o acciones específicas.

## **Inteligencia Artificial:**

- **Generador de Subtítulos**

¿De qué se trata? ¿Qué tono de voz quieres para tu subtítulo? Palabras clave a incluir.

Hashtags a incluir. Llamado a la acción (CTA).

- **Respondedor de Reseñas**

[Reseña del cliente, nombres de empresas, nombre del revisor, calificación de la reseña.]Reacciona más rápido a las reseñas de los clientes con respuestas únicas y bien escritas.

- **Generador de Títulos y Meta Tags SEO**

Redacta información meta optimizada para SEO para la página web, blog y contenido en redes sociales.

## 10.7 Native Advertising

Native Advertising	
Tipo de Contenido	Formato
<b>Unidad en el Feed</b>	Estos anuncios aparecen en medio de contenido en redes sociales o editoriales en plataformas como Bloomberg Línea y Criptodominicano
<b>Unidad de Anuncio con Elemento Nativo</b>	Estos anuncios contienen contenido que pretende parecerse al contenido editorial que lo rodea.
<b>Listados Patrocinados</b>	Estos anuncios son listados de productos o servicios que pueden aparecer en páginas de búsqueda.

## 10.8 Keywords

Planificador de palabras clave de Google: es una herramienta integrada al servicio de Google Ads, ayuda a elegir las palabras claves que se irá actualizando para posicionar a Alcancía.

## 11.0 Objetivos SMART

### 11.1 Objetivos SMART

#### Redes Sociales:

- Impactar al 50% de la audiencia de la marca en Meta en un período de 6 meses.
- Lograr mantener un engagement rate por encima de un 3% en un período de 6 meses.
- Generar 2500 leads calificados en redes sociales en el período de 6 meses.

- Lograr un alcance de un 50% de la audiencia de TikTok en un período de 6 meses.
- Lograr 700,000 de visualizaciones en Youtube en un período de 6 meses.

### **Comunicación Digital:**

- Generar 2,450 descargas de la aplicación en 6 meses.
- Lograr una tasa de apertura de correos electrónicos del 20% y una tasa de CTR de un 5% en 1 año.
- Alcanzar una tasa de bounce rate de la web de un 20% en un año.

### **Inbound marketing:**

- Generar 2,500 leads calificados en 6 meses.
- Lograr una tasa de conversión del 10% de leads a clientes en 1 año.

## **12.0 Offline**

### **12.1 Objetivos SMART**

#### **Outbound marketing:**

- Captar 500 leads en las actividades, activaciones y patrocinios a los que asistimos durante 6 meses.

### **13.0 Boem, presupuesto y cronograma de acción**

Durante la etapa de expectativa, Alcancía se enfocará en la construcción y educación de una comunidad en torno al mercado descentralizado, las criptomonedas, las monedas estables y la seguridad en la Web 3.0, incluyendo regulaciones. Esto implicará el desarrollo de contenido en colaboración con la Superintendencia del Mercado de Valores (SIMV) y otros aliados para dedicarle un mes a fortalecer estos pilares.

En la fase de lanzamiento, se llevará a cabo una estrategia coordinada que saldrá a partir de la participación de Alcancía en la Feria de Economics Data en donde tendremos la participación en un panel de Fintechs. Luego del panel se activará una campaña digital. Tendremos de manera paralela un media tour y la publicación de artículos anunciando el lanzamiento de la aplicación, respaldada por el apoyo del regulador local. Para generar interés y participación en la comunidad, se publicarán artículos y contenido educativo en blogs y redes sociales.

Durante la etapa de mantenimiento, se mantendrá un monitoreo constante y un análisis detallado de la efectividad de las estrategias de mercadeo implementadas. Además, se continuarán las pautas, el contenido relevante para mantener el engagement de la comunidad. Se llevarán a cabo campañas de publicidad y promociones periódicas con el objetivo de mantener el interés en la aplicación.

Para promocionar la inversión en la aplicación nos apoyaremos de periodos de ingresos como lo son las quincenas, el doble sueldo y la bonificación. Se mantendrá un monitoreo constante y un análisis detallado de la efectividad de las estrategias de mercadeo implementadas. Además, se continuarán las pautas, el contenido relevante para mantener el

engagement de la comunidad. Se llevarán a cabo campañas de publicidad y promociones periódicas con el objetivo de mantener el interés en la aplicación.

Finalmente, en la fase de cierre, se llevará a cabo una evaluación del desempeño de las estrategias de mercadeo implementadas y si dieron los resultados de negocios esperados.

## **BOEM**





## Medios Propios

Redes Sociales	Instagram	Incremento de Comunidad
	X (Twitter)	Incremento de Comunidad
	LinkedIn	Incremento de Comunidad
	TikTok	Incremento de Comunidad
	Youtube	Canal de Youtube
Web SEO	Blog	Palabras Clave
		Link Building
		Meta etiquetas
Mail	Suscriptores Newsletter	Boletín informativo
	Usuarios Activos	Boletín informativo
		Educativo
		Promocional
		Recordatorio
		Acceso a Eventos
	Usuarios Pasivos	Educativo
		Promocional
		Recordatorio
		Boletín informativo
Eventos Propios	Meetups	
Media Team	Content/Community	Creación de contenido y gestión RRSS
	Diseñador	Diseños y diagramación de materiales
	Animador/Videografo	Animación y coberturas

## Medios Pagados

Redes Sociales	Instagram	All Placements
	X(Twitter)	Promoted Tweets
		Promoted trends
		Website Clics
		Promoted Tweets
	LinkedIn	Sponsored Content
		Sponsored Content
	TikTok	In-feed ads
		In-feed ads
	Youtube	Skippable Ads
Google	Universal APP	
Web	Sem	Google
	Artículos en Páginas Webs	Defi.Do
		Rexi
		Criptodominicano

Prensa	Periodico El Dinero	Artículos pagados
	Market Brief	
Membresías	Adofintech	Miembros
	Anje	Miembros
	Rexi	Miembros
Conferencia y Eventos Financieros	Retail	Finanzas con Cucharitas
		Expo Mercado de Valores 2024
Radios	Media Tour	Zol 106.5, "Smart Coach Radio"
		RD Avanza

Medios Ganados		
Podcasts	Invitados a podcasts	Pesos Pesados
		Trade Talks by Abacus
		Números Verdes: Ducktape
		Money Talks: The Money Coach
		Economics Data Podcast
Comunidad Online	Telegram	Noticias del Mercado
		Proyectos Emergentes
		Eventos o Webinars

## **14.0 Plan Complementario**

### **14.1 Comunidad virtual**

Establecer una comunidad virtual en Telegram y Discord con el fin de unir a individuos interesados en las criptomonedas, brindándoles un entorno para aprender, intercambiar ideas y vivencias entre ellos.

La interacción entre los miembros de la comunidad se realizará de manera fluida y en tiempo real a través de Discord y Telegram. Se establecerán distintos canales de debate centrados en temas específicos, tales como análisis financieros, fundamentos de criptomonedas, noticias del mercado y proyectos emergentes. Por otro lado, tenemos previsto realizar eventos regulares, como sesiones de preguntas y respuestas con expertos invitados, webinars educativos y sesiones de trading en vivo.

Los miembros experimentados y expertos dentro de la comunidad proporcionarán información privilegiada y análisis de mercado a los demás miembros. Además, podrán aprovechar oportunidades de establecer contactos y colaborar con otros inversionistas. También se proporcionarán materiales educativos gratuitos para asistir a los miembros, así como fomentar un entorno solidario para principiantes de las criptomonedas.

## 14.2 Product Placement

**Producto:** Alcancía ofrece servicios de intermediación en el mercado de criptoactivos, proporcionando a los usuarios acceso a soluciones especializadas para obtener un rendimiento competitivo en sus fondos ahorrados. Su producto principal es una plataforma digital que conecta a los usuarios con diversas soluciones de inversión en criptoactivos, permitiéndoles mantener el control total sobre sus fondos mientras acceden a oportunidades de inversión.

**Lugar:** Alcancía opera a través de su aplicación en línea, lo que significa que los usuarios pueden acceder a sus servicios desde cualquier lugar con conexión a internet. Lo que le permite llegar a una audiencia global de usuarios interesados en criptoactivos.

### **Precio:**

- Con tarifas tan bajas como 15 centavos, se diferencian de las elevadas comisiones que cobraban los servicios tradicionales y su competencia.
- Límite mínimo de Compra/Venta de doscientos (200.00) pesos mexicanos o quinientos (500.00) pesos dominicanos.
- Límite máximo de gestión que defina la Sociedad.

**Promoción:** Campañas de marketing digital en redes sociales, anuncios en sitios web relevantes, colaboraciones con influencers en el ámbito de las finanzas y los criptoactivos, y contenido educativo sobre inversiones en criptoactivos y el funcionamiento de la aplicación. Además, realizaremos actividades de venta personal para llegar a clientes potenciales de manera más directa, como seminarios web, conferencias y eventos en línea.

### **14.3 Geolocalización**

Para eficientizar la objetividad de las campañas y aumentar el tráfico de Alcancía, se implementarán campañas geolocalizadas por Zonas según nuestros indicadores de Instagram.

### **14.4 Activaciones offline:**

Las activaciones offline propuestas se refieren a eventos físicos y participaciones en actividades fuera de línea que promueven la interacción directa con la comunidad y los clientes potenciales.

### **Conferencia y Eventos Financieros**

Las conferencias y eventos financieros se dividen en sector empresarial y retail según el tipo de público que asiste a los mismos.

En este caso, la Cuarta Edición del Fintech Market RD 2024 de la Asociación Dominicana de Empresas FinTech (Adofintech) y Mercado Fintech: La Revolución Bancaria Permanente (Revista Mercado) representan una oportunidad para destacar el papel de Alcancía en la transformación del sector financiero y tecnológico entre el empresariado dominicano.

Por otro lado, la Semana Económica y Financiera del Banco Central de la República Dominicana, Finanzas con Cucharitas de Economics Data y la Feria Bursátil de la Bolsa de Valores Dominicana (BVRD) son conferencias que simbolizan un espacio de oportunidad para Alcancía tener presencia en el mercado retail y promover la inversión y el ahorro inteligente.

Esto se lograría mostrando cómo su plataforma puede ayudar a los usuarios a entender y participar en el mercado descentralizado.

**Meetups Físicos con la comunidad virtual de Alcancía:**

Los encuentros físicos son una forma de fortalecer la comunidad de Alcancía, proporcionando un espacio para discutir temas financieros relevantes, interactuar con clientes actuales y potenciales además de responder dudas colectivas en tiempo real.

**Participación del equipo de Alcancía en eventos deportivos:**

La participación en torneos de pádel, tenis y golf ofrecen una oportunidad única para Alcancía conectar con una audiencia diferente y demostrar cómo una gestión financiera efectiva puede mejorar la calidad de vida, incluso en áreas no financieras como el deporte.

## 14.5 CRM

- **Adquisición de Nuevos Clientes:**

**Campañas de Marketing Personalizadas:** Usar datos demográficos y de comportamiento para orientar campañas publicitarias específicas, destacando los beneficios de Alcancía y su adaptación a las necesidades individuales de nuevos clientes.

**Programas de Referidos:** Crear un programa de recomendaciones que premie a los usuarios existentes por referir nuevos clientes a Alcancía, generando así una red y aumentando la adquisición.

- **Retención de Clientes:**

**Comunicación Continua:** Mantener a los usuarios comprometidos con actualizaciones periódicas sobre nuevas características, mejoras en la plataforma y tendencias en criptoactivos.

**Personalización de Contenido:** Personalizar la experiencia del usuario sugiriendo inversiones basadas en preferencias previas y comportamientos mediante el análisis de datos.

**Programas de Lealtad:** Crear programas de fidelización que brinden beneficios exclusivos, descuentos y entrada a eventos especiales para clientes leales.

- **Fidelización:**

**Eventos Exclusivos:** Vamos a planificar eventos exclusivos para nuestros clientes leales, como webinars con expertos en criptomonedas, ofreciendo oportunidades para aprender, interactuar y sentirse apreciados.

**Contenido Educativo Continuo:** Fortaleciendo la relación y la confianza mediante el desarrollo y compartir contenido educativo constante sobre las criptomonedas y el mercado de criptoactivos.

- **Aumento de Transacciones:**

**Alertas de Oportunidades de Inversión:** Promover transacciones más frecuentes al enviar alertas personalizadas sobre oportunidades de inversión según el comportamiento y las preferencias individuales.

**Participación en Programas de Rendimiento:** Implementar programas de incentivos que otorgan recompensas extras a medida que los usuarios realicen un mayor número de transacciones en la plataforma.

- **Análisis y Adaptación Continua:**

**Encuestas y Retroalimentación:** Pedir opiniones regularmente a través de encuestas para entender las necesidades en evolución de los usuarios y adaptar la estrategia de CRM en consecuencia.

## **15.0 Reputación Online**

Alcancía carece de posicionamiento y constancia en los medios digitales. (Blog, artículos externos, notas de prensa, podcasts, redes sociales). La reputación online es positiva, de acuerdo con la investigación exhaustiva que hicimos, observamos como en Google Play Alcancía cuenta con 15 reseñas positivas y un rating de 5 estrellas y en el Appstore con 16 reseñas positivas y un rating de 4.7 estrellas.

Además de contar con el apoyo de la SIMV (Superintendencia del Mercado de Valores) para construir juntos una regulación para el mercado descentralizado. Por otro lado, según la información suplida por Google Alerts, en el último año Alcancía tiene una deficiencia de posicionamiento con palabras claves, artículos y demás.

Uno de los desafíos más grandes al manejar el dinero de otros es obtener su confianza y tranquilidad, por lo que es esencial mantener una reputación intachable a través de prácticas transparentes, un servicio al cliente eficiente y una comunicación clara sobre los riesgos asociados con el uso de la aplicación. Ya que los contratiempos previamente mencionados pueden perjudicar la reputación de la aplicación y desalentar a los usuarios a utilizarla.

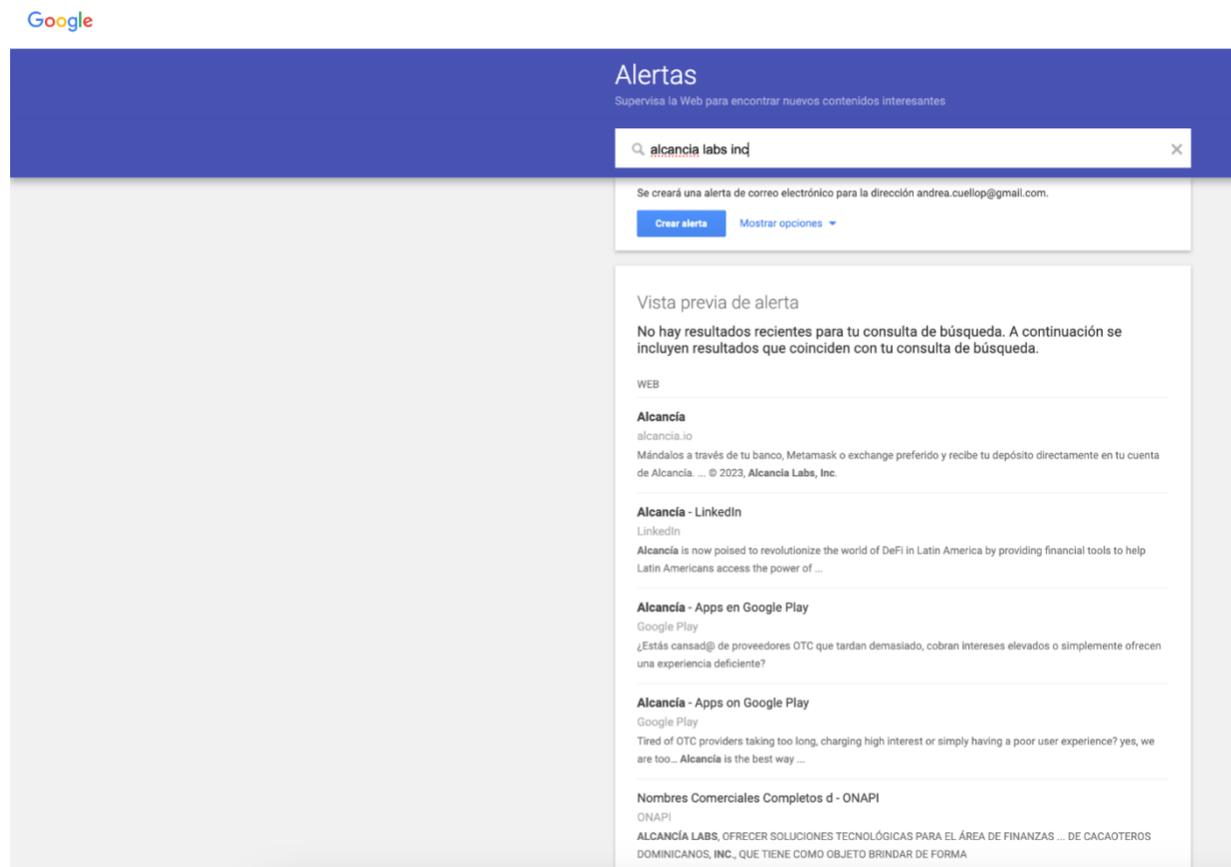
Se identifican los siguientes riesgos:

- Alcancía está expuesto a ciberataques, como hackeos o robo de datos ya que maneja transacciones financieras online.
- La aplicación, Alcancía debe cumplir con las leyes y regulaciones locales de no ser así el incumplimiento de las mismas es un riesgo legal y reputacional.
- Los errores operativos o fallas del sistema son variables que afectan la funcionalidad de la aplicación y la experiencia del usuario y por ende de su reputación.
- La desinformación o la información falsa representan factores de riesgo debido a las percepciones preconcebidas sobre el mercado descentralizado y los fraudes e incertidumbres asociados a él.

Alcancía dispondrá de un equipo de manejo de crisis, encargado de gestionar y coordinar las acciones necesarias para manejar una crisis y así mantener una buena reputación online. El equipo de manejo de crisis estará conformado por el Director de Riesgo,

Gabriel Robles Quiñones, el Director de Tecnología, Juan David Torres, el Director Comercial, Marino Espinal y el Líder de Mercadeo, Daniel Forero.

## Google Alerts - Alcancía



The screenshot shows the Google Alerts interface. At the top left is the Google logo. The main header is blue with the word 'Alertas' and the subtitle 'Supervisa la Web para encontrar nuevos contenidos interesantes'. Below this is a search bar containing 'alcancia labs inc'. A notification box states: 'Se creará una alerta de correo electrónico para la dirección andrea.cuellop@gmail.com.' with buttons for 'Crear alerta' and 'Mostrar opciones'. The main content area is titled 'Vista previa de alerta' and contains the text: 'No hay resultados recientes para tu consulta de búsqueda. A continuación se incluyen resultados que coinciden con tu consulta de búsqueda.' Below this, there are several search results categorized under 'WEB':

- Alcancía**  
alcancia.io  
Mándalos a través de tu banco, Metamask o exchange preferido y recibe tu depósito directamente en tu cuenta de Alcancía. ... © 2023, Alcancía Labs, Inc.
- Alcancía - LinkedIn**  
LinkedIn  
Alcancía is now poised to revolutionize the world of DeFi in Latin America by providing financial tools to help Latin Americans access the power of ...
- Alcancía - Apps en Google Play**  
Google Play  
¿Estás cansad@ de proveedores OTC que tardan demasiado, cobran intereses elevados o simplemente ofrecen una experiencia deficiente?
- Alcancía - Apps en Google Play**  
Google Play  
Tired of OTC providers taking too long, charging high interest or simply having a poor user experience? yes, we are too... Alcancía is the best way ...
- Nombres Comerciales Completos d - ONAPI**  
ONAPI  
ALCANCÍA LABS, OFRECER SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA EL ÁREA DE FINANZAS ... DE CACAOTEROS DOMINICANOS, INC., QUE TIENE COMO OBJETO BRINDAR DE FORMA

# Google Alerts - BitcoinRD

The screenshot shows the Google Alerts interface for the search term "BitcoinRD". At the top, there is a search bar with "BitcoinRD" entered. Below the search bar, there are buttons for "Por email" and "Mostrar opciones". The main content area is titled "Vista previa de alerta" and contains the text: "No hay resultados recientes para tu consulta de búsqueda. A continuación se incluyen resultados que coinciden con tu consulta de búsqueda." Below this, there are several search results under the heading "WEB". The results include links to articles and news items related to Bitcoin in the Dominican Republic, such as "El gobierno de Santo Domingo se registró todo en un país que se dirige a una regulación", "Bitcoin Exchange", and "Liga a República Dominicana la conferencia internacional de Blockchain y criptomonedas".

# Google Alerts - Momento RD

The screenshot shows the Google Alerts interface for the search term "OuroSRL". At the top, there is a search bar with "OuroSRL" entered. Below the search bar, there are buttons for "Crear alerta" and "Mostrar opciones". The main content area is titled "Vista previa de alerta" and contains the text: "No hay resultados recientes para tu consulta de búsqueda. A continuación se incluyen resultados que coinciden con tu consulta de búsqueda." Below this, there are several search results under the heading "WEB". The results include a LinkedIn profile for "Enmanuel Peña - Head Of Compliance - OuroSRL - LinkedIn República Dominicana" and an article titled "Tus monedas digitales al Momento" from elmomento.io. There is also a result for "Cesar Terrero - Full-stack Developer - Oficina Gubernamental de Tecnologías de la ...".

**Google Alerts - Cryptopaytrade**

## **16.0 Plan Relaciones Públicas**

**1st Tier:** Clientes, Reguladores y Aliados

### **Objetivos:**

- Introducir la marca Alcancía en el mercado dominicano y resaltar sus beneficios y usos.
- Establecer confianza y seguridad de la marca entre los usuarios potenciales de la aplicación.

### **Estrategias y Tácticas:**

- Elaborar comunicados de prensa junto con el regulador para anunciar noticias relevantes de Alcancía con la legalidad y la seguridad de las operaciones ya que es un mercado nuevo y desconocido.
- Colaborar con influencers financieros en redes sociales para promover la inversión dentro de la aplicación de Alcancía.
- Desarrollar campañas que destaquen los beneficios de la aplicación y su seguridad.
- Crear contenido educativo en forma de blogs, videos y seminarios web para explicar cómo usar la aplicación y sus características de seguridad.

**2nd Tier:** Clientes Potenciales, Comunidad Cripto y Medios de Comunicación

### **Objetivos:**

- Proporcionar información clara y accesible sobre la aplicación, las monedas estables y su uso en la República Dominicana.

- Impulsar la adopción y el uso de monedas estables como herramienta de inversión en la población dominicana.

#### **Estrategias y Tácticas:**

- Organizar y participar en eventos y conferencias sobre criptomonedas, fintech y finanzas en la República Dominicana para educar al público.
- Crear contenido educativo sobre criptomonedas en blogs, videos y seminarios web, adaptado para una comprensión general.
- Desarrollar campañas digitales que destaquen casos de uso locales y promuevan la adopción de criptomonedas como herramienta de inversión.

**3rd Tier:** Inversionistas, Desarrolladores, Influencers y Competidores

**Objetivos:** Establecer relaciones estratégicas.

#### **Estrategias y Tácticas:**

- Organizar eventos y conferencias sobre criptomonedas para establecer relaciones con líderes de opinión y expertos locales.
- Colaborar con estos líderes en la creación de contenido educativo y en la promoción de la marca Alcancía como una opción confiable en el mercado de criptomonedas.

## 17.0 Monitoreo, seguimiento, métricas e indicadores.

<b>Estrategia</b>	<b>Descripción</b>	<b>Medición</b>	<b>Seguimiento</b>
Redes Sociales	Actividad y participación en redes sociales.	Número de seguidores, interacciones (likes, comentarios, compartidos), alcance, impresiones.	Mensual
	Rendimiento del contenido creado y compartido.	Número de publicaciones, engagement por publicación (likes, comentarios, compartidos), tiempo de permanencia, tasa de rebote en contenido.	Mensual
Página Web	Rendimiento y comportamiento de los visitantes en la página web.	Tiempo de carga de la página, tasa de rebote, páginas más visitadas, flujo de navegación, conversiones en la página.	Mensual
	Tráfico generado hacia el sitio web.	Visitas, páginas vistas, tasa de rebote, tiempo en el sitio, fuentes de tráfico (orgánico, directo, referido, pago).	Semanal
	Rendimiento del posicionamiento en los motores de búsqueda.	Posición en las SERP (páginas de resultados de búsqueda), palabras clave clasificadas, tráfico orgánico, tasa de conversión de tráfico orgánico.	Mensual
Mailing	Rendimiento de las campañas de correo electrónico.	Tasa de apertura, tasa de clics, tasa de conversión, tasa de rebote, tasa de cancelación de suscripción.	Semanal
Publicidad Digital	Rendimiento de las campañas publicitarias en línea.	CTR (tasa de clics), CPC (costo por clic), CPA (costo por adquisición), ROAS (retorno de la inversión en publicidad).	Mensual
	Rendimiento en términos de conversiones y objetivos.	Tasa de conversión, valor de conversión, embudo de conversión (número de usuarios en cada etapa del embudo), tasa de abandono del embudo.	Mensual

## 18.0 Bibliografía

**Arias Hofman, I., Ruiz García, F. R., & Simo Vila. (2021).** Cross-Border Payments with Blockchain. Inter-American Development Bank. [Link](<https://doi.org/10.18235/0003189>)

**Aslan, A., Sensoy, A., & Akdeniz, L. (2021).** Determinants of ICO success and post-ICO performance. *Borsa Istanbul Review*, 23(1), 217–239.

[Link](<https://doi.org/10.1016/j.bir.2022.10.005>)

**Axelar. (n.d.). Axelar | Discover How Axelar Works - Axelar Network.** How Axelar Works. Retrieved April 24, 2023, from [Link](<https://axelar.network/how-axelar-works>)

**Balasubramanian, S., Sethi, J.S., Ajayan, S. et al. (2022).** An enabling Framework for Blockchain in Tourism. *Inf Technol Tourism* 24, 165–179. [Link](<https://doi.org/10.1007/s40558-022-00229-6>)

**Banco Central de la República Dominicana. (2021).** Comunicado sobre criptomonedas y monedas y activos virtuales. Banco Central De La República Dominicana.

[Link](<https://bancentral.gov.do/a/d/5196-comunicado-sobre-criptomonedas-y-monedas-y-activos-virtuales>)

**Banco Central De La República Dominicana. (2023).** Boletín trimestral del mercado laboral octubre-diciembre 2022. [Link]([https://cdn.bancentral.gov.do/documents/publicaciones-economicas/boletin-trimestral-del-mercado-](https://cdn.bancentral.gov.do/documents/publicaciones-economicas/boletin-trimestral-del-mercado-laboral/documents/Boletin_Trimestral_Mercado_Laboral_oct-dic_2022.pdf)

[laboral/documents/Boletin\\_Trimestral\\_Mercado\\_Laboral\\_oct-dic\\_2022.pdf](https://cdn.bancentral.gov.do/documents/publicaciones-economicas/boletin-trimestral-del-mercado-laboral/documents/Boletin_Trimestral_Mercado_Laboral_oct-dic_2022.pdf))

[laboral/documents/Boletin\\_Trimestral\\_Mercado\\_Laboral\\_oct-dic\\_2022.pdf](https://cdn.bancentral.gov.do/documents/publicaciones-economicas/boletin-trimestral-del-mercado-laboral/documents/Boletin_Trimestral_Mercado_Laboral_oct-dic_2022.pdf))

**Banco Mundial. (2022).** Inclusión financiera. World Bank.

[Link](<https://www.bancomundial.org/es/topic/financialinclusion/overview>)

**Barrutia Barreto, Israel, Urquizo Maggia, José Antonio, & Acevedo, Samuel Isaias. (2019).**

Criptomonedas y blockchain en el turismo como estrategia para reducir la pobreza. RETOS.

Revista de Ciencias de la Administración y Economía, 9(18), 287-302.

[Link](<https://doi.org/10.17163/ret.n18.2019.07>)

**Bakalova, I., Fidrmuc, J., Berlinschi, R., & Dzijuba, Y. (2021).** Covid-19, working from home and the potential reverse brain drain. SSRN Electronic Journal.

[Link](<https://doi.org/10.2139/ssrn.3862238>)

**Bhimani, A., Hausken, K., & Arif, S. (2022).** Do national development factors affect cryptocurrency adoption? Technological Forecasting and Social Change, 181, 121739.

[Link](<https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.121739>)

**Bitcoin Beach. (2022, julio).** Bitcoin Beach. Chiltiupán, El Salvador; Bitcoin Beach.

[Link](<https://www.bitcoinbeach.com/>)

**Bitcoin Beach. (2023).** Bitcoin Beach. [Link](<https://www.bitcoinbeach.com/>)

**Bitcoin Jungle. (2023).** Home. Bitcoin Jungle. [Link](<https://www.bitcoinjungle.app/>)

**Bitcoinbeachbr.org. (Abril 24, 2023).** Bitcoin em Jericoacoara #vaidarcerto. Bitcoin Beach

Brasil - Jericoacoara, Ceará. [Link](<https://bitcoinbeachbr.org/>)

**Carare, A., Franco, L., Hadzi-Vaskov, M., Lesniak, J., Vasilyev, D., & Yakhsilikov, Y.**

**(2022).** Digital Money and Remittances Costs in Central America, Panama, and the Dominican Republic. ssrn.com. [Link](<https://doi.org/10.5089/9798400225895.001>)

**Castells, M. (2013).** The Impact of the Internet on Society: A Global Perspective. BBVA.

[Link]([https://aasa.ut.ee/augsburg/literature/CASTELLS\\_BBVA-OpenMind-book-Change-19-key-essays-on-how-internet-is-changing-our-lives-Technology-Internet-Innovation.pdf](https://aasa.ut.ee/augsburg/literature/CASTELLS_BBVA-OpenMind-book-Change-19-key-essays-on-how-internet-is-changing-our-lives-Technology-Internet-Innovation.pdf))

**Centre for Finance, Technology and Entrepreneurship. (2022).** Blockchain: Job Report

2022. CFTE. [Link]([https://courses.cfte.education/wp-content/uploads/2022/07/Blockchain\\_Job\\_Report\\_2022\\_CFTE\\_compressed.pdf](https://courses.cfte.education/wp-content/uploads/2022/07/Blockchain_Job_Report_2022_CFTE_compressed.pdf))

**Chadha, S., Kipkemboi, K., & Muthiora, B. (2021).** The Mobile Money Regulatory Index 2021: Regional & Country Profiles. GSMA Association.

[Link](<https://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2021/10/Mobile-Money-Regulatory-Index-2021.pdf>)

**Chainalysis. (2023, March 2).** About Us. Chainalysis.

[Link](<https://www.chainalysis.com/company/>)

**Chainlink. (2023).**What is blockchain interoperability? Chainlink.

[Link](<https://chain.link/education-hub/blockchain-interoperability>)

**CIRCLE. (n.d.).**USD coin (USDC): Always-on dollars, internet speed. Circle.

[Link](<https://www.circle.com/en/usdc>)

**Coccia, M. (2019).**Why do nations produce science advances and new technology?

Technology in Society, 59, 101124. [Link](<https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2019.03.007>)

**Cointelegraph. (2023).** Venture Capital Report: 2022 Year In Review. Cointelegraph Research.

[Link](<https://research.cointelegraph.com/reports/detail/venture-capital-report-2022-year-in-review>)

**Comisión de Inclusión Financiera. (2022).** Integración Nacional de Inclusión Financiera.

Comisión De Inclusión Financiera, 1.

[Link]([https://cdn.bancentral.gov.do/documents/ENIF\\_V3.pdf](https://cdn.bancentral.gov.do/documents/ENIF_V3.pdf))

**Cunha, P. R. da, Soja, P., & Themistocleous, M. (2021).**Blockchain for Development: A Guiding framework. Taylor & Francis.

**Semrush. (s.f.).** Keyword Magic Tool. Recuperado de

[https://es.semrush.com/analytics/keywordmagic/?q=alcancia&db=do&filter=H4sIAAAAAAAAAA32OvQrDMAyE30Vzhm6FvEolRthyKIAs479SQt%2B9Tj20S7vpdHfSd4DVPVLhwhqMUCOBeVknnsNGOwbH3bKuUx9CCYau4UVcHcGiUCjmYPUqmCRpK7RbkiPDs6XhLmH9kNVLC8y%2FM10%2FTcaCkX2XDwUp1ZEq37ICXCRLIDpQHUKYUjScsta%2F%2FUi3rebWp1J1G967JZWO1hvK2X3uDmkwPAQAA&type=all&sort=cpc\\_desc](https://es.semrush.com/analytics/keywordmagic/?q=alcancia&db=do&filter=H4sIAAAAAAAAAA32OvQrDMAyE30Vzhm6FvEolRthyKIAs479SQt%2B9Tj20S7vpdHfSd4DVPVLhwhqMUCOBeVknnsNGOwbH3bKuUx9CCYau4UVcHcGiUCjmYPUqmCRpK7RbkiPDs6XhLmH9kNVLC8y%2FM10%2FTcaCkX2XDwUp1ZEq37ICXCRLIDpQHUKYUjScsta%2F%2FUi3rebWp1J1G967JZWO1hvK2X3uDmkwPAQAA&type=all&sort=cpc_desc)

## 19.0 Anexos

### Cuestionario Piloto

#### Edad:

- 18-24 años
- 25-34 años
- 35-44 años
- 45-54 años
- 55-64 años
- 65 años o más

#### Género:

- Masculino
- Femenino

#### Nivel de educación:

- Primaria
- Secundaria
- Preparatoria
- Licenciatura
- Posgrado

#### Ingresos mensuales:

- \$10,000 - \$30,000
- \$30,000 - \$50,000
- \$50,000 - \$100,000
- Más de \$100,000

#### ¿Tienes actualmente una cuenta bancaria convencional?

- Sí
- No

**¿Con qué frecuencia utilizas servicios bancarios en línea?**

- Diariamente
- Semanalmente
- Mensualmente
- Raramente
- Nunca

**¿Inviertes dinero actualmente?**

- Sí
- No

**Si respondiste "Sí" en la pregunta anterior, ¿en qué tipo de inversiones sueles participar?**

- Certificados Bancarios
- Bonos Gubernamentales o Corporativos
- Mutuo de Valores
- Fondos de inversión Cerrados
- Fideicomisos de Oferta Pública
- Acciones
- Stocks Markets [Stock; Bonds; Mutual Funds and ETFs]
- Mercado Descentralizado [Stablecoins, crypto]
- Otro (especificar): \_\_\_\_\_

**Si respondiste "No" en la primera pregunta, ¿cuál es la principal razón por la que no inviertes actualmente?**

- Falta de conocimiento sobre inversiones
- Falta de capital para invertir
- Muchas responsabilidades financieras por enfrentar
- Riesgo percibido como demasiado alto

- Otros (especificar)

**¿Cuál es el principal objetivo de tus inversiones? (puedes marcar más de una opción)**

- Crecimiento a largo plazo
- Ingresos pasivos
- Protección contra la inflación
- Diversificación de activos
- Otros (especificar)

**Si has considerado empezar a invertir, ¿cuáles son los principales factores que te impulsarían a hacerlo? (puedes marcar más de una opción)**

- Mayor conocimiento sobre inversiones
- Estabilidad financiera
- Asesoramiento financiero profesional
- Cambios en la situación económica personal

**¿Estás familiarizado con el concepto de custodia descentralizada en servicios financieros?**

- Sí
- No
- No estoy seguro

**¿Utilizas actualmente alguna aplicación móvil para gestionar tus finanzas?**

- Sí
- No

**En caso afirmativo, ¿Cuál/es y qué características valoras más en ellas?**

**¿Te interesaría utilizar una aplicación que funcione como un neo-banco y cartera digital con custodia descentralizada de soluciones viables en el mercado de criptoactivos?**

- Sí, definitivamente
- Sí, tal vez
- No estoy seguro
- No, probablemente no
- No, definitivamente no

**¿Qué características te resultan más atractivas en una aplicación de este tipo?**

- Inversión programada
- Plantilla de presupuesto
- Divisas
- Otro (especificar)

**¿Qué aplicación métodos de comunicación prefieres recibir actualizaciones y soporte de una aplicación financiera?**

- Correo electrónico
- Notificaciones push
- Chat en vivo
- Teléfono
- Otro (especificar)

**¿Cuáles son tus plataformas de redes sociales favoritas? (Selecciona todas las que apliquen)**

- Facebook
- Instagram
- X o Twitter
- LinkedIn
- Threads
- Youtube
- Spotify
- TikTok

- Otra (por favor, especifica)

**¿Qué te motiva a seguir a una marca en redes sociales? (Selecciona todas las que apliquen)**

- Contenido interesante
- Descuentos y ofertas exclusivas
- Participación en sorteos y concursos
- Actualizaciones de productos/servicios
- Interacción directa con la marca

## Cuestionario Modificado

### ENCUESTA

#### A. Edad:

- 18-24 años
- 25-34 años
- 35-44 años
- 45-54 años
- 55-64 años
- 65 años o más

#### B. Género:

- Masculino
- Femenino
- Otro (Especificar)\_\_\_\_\_.

#### C. Nivel de educación:

- Primaria
- Secundaria
- Preparatoria
- Licenciatura
- Posgrado

#### D. Ingresos mensuales:

- Menos de \$10,000
- \$10,000 - \$30,000
- \$30,000 - \$50,000
- \$50,000 - \$100,000
- Más de \$100,000

1. ¿Está familiarizado con la práctica de invertir a través de instrumentos financieros digitales, como las plataformas de finanzas descentralizadas?

- Sí  No

2. ¿Tienes actualmente una cuenta bancaria?

- Cuenta Corriente
- Cuenta de Ahorro
- Otra (Especificar)

**3. ¿Utiliza servicios bancarios en línea?**

- Con frecuencia diaria
- Con frecuencia semanal
- Con frecuencia mensual
- Con frecuencia escasa
- Nunca

**4. ¿Actualmente ahorras en el sistema bancario/financiero?**

- Sí
- No

**5. ¿Inviertes dinero actualmente?**

- Sí
- No

**6. Si respondiste "Sí" en la pregunta anterior, ¿en qué tipo de inversiones sueles participar?**

- Certificados Bancarios
- Bonos Gubernamentales o Corporativos
- Fondos Mutuo de Valores
- Fondos de inversión
- Fideicomisos de Oferta Pública
- *Mercado Accionario Dominicano*
- *Mercado Accionario Estadounidense*
- Mercado Descentralizado [Stablecoins, crypto]
- Otro (especificar):  
\_\_\_\_\_.

**7. Si respondiste "No", ¿cuál es la principal razón por la que no inviertes actualmente?**

- Falta de información y/o asesoría sobre inversiones
- Falta de capital para invertir

- Muchas responsabilidades financieras por enfrentar
- Riesgo percibido como demasiado alto
- Tasa de interés no atractiva
- Otros (especificar)\_\_\_\_\_

**8. Si inviertes o invirtieras, ¿cuál es el principal objetivo de tus inversiones? (puedes marcar más de una opción)**

- Crecimiento a largo plazo
- Ingresos pasivos
- Protección contra la inflación
- Diversificación de activos
- Fondo de Emergencia
- Especulación para asumir riesgos procurando obtener beneficios a corto plazo.
- Otros (especificar)\_\_\_\_\_.

**9. ¿Estás familiarizado con el concepto de custodia descentralizada en servicios financieros?**

- Sí
- No
- No estoy seguro

**10. ¿Utilizas actualmente alguna aplicación móvil para gestionar tus finanzas?**

- Sí
- No

**11. ¿Te interesaría utilizar una aplicación que funcione como un banco digital que represente una opción de ahorro en el mercado de criptoactivos?**

- Sí, definitivamente
- Sí, tal vez
- No estoy seguro
- No, probablemente no
- No, definitivamente no

**12. ¿Cuál de este tipo de proveedores de servicios financieros conoces?**

- Abacus Exchange
- Zulu

- DolaApp
- Belo
- Bitso
- Qik
- Billet
- Reset
- MIO
- Ninguno
- Otro (especificar)\_\_\_\_\_.

**13. ¿Qué características te resultan más atractivas en una aplicación de este tipo?**

- Inversión programada
- Compra y venta de divisas
- Plantilla de presupuesto
- Otro (especificar)\_\_\_\_\_.

**14. ¿Cuáles son las plataformas de redes sociales que más utilizas? (Selecciona todas las que apliquen)**

- Facebook
- Instagram
- X o Twitter
- LinkedIn
- Threads
- Youtube
- Spotify
- TikTok
- Otro