

# LIBRO BLANCO DE CRÉDITOS DIGITALES

EN REPÚBLICA DOMINICANA

**EQUIFAX**<sup>®</sup>



Asociación Dominicana  
de Empresas FinTech



# INDICE

<b>Prólogo ADOFINTECH</b> .....	4
<b>Prólogo Equifax</b> .....	6
<b>Introducción a las Fintech</b> .....	8
Vertical de Créditos Digitales .....	9
<b>Entorno tradicional del financiamiento</b> .....	11
Actores comunes.....	12
Prácticas comunes.....	13
<b>Panorama de los Créditos Digitales en la República Dominicana</b> .....	15
Análisis del Mercado de Créditos Digitales en República Dominicana .....	15
Análisis de los Créditos Digitales por Género .....	18
Análisis de los Créditos Digitales por Municipio .....	19
Análisis de los Créditos Digitales por Generación .....	21
<b>Conclusiones y Perspectivas</b> .....	25
<b>Sobre ADOFINTECH</b> .....	27
<b>Sobre Equifax</b> .....	28
<b>Anexos</b> .....	29
Marco regulatorio dominicano aplicable a los Créditos Digitales .....	29
Matriz Regulatoria Créditos Digitales.....	30
Radar Fintech.....	37

# PRÓLOGO

# ADOFINTECH

---

La Mesa de Trabajo de Créditos Digitales de ADOFINTECH ha preparado este insumo con el objetivo de promover el desarrollo de la vertical de Créditos Digitales en la República Dominicana, a través de una presentación del panorama nacional y la identificación de los retos y oportunidades que presenta el sector.

De una forma muy sencilla y llana quisimos explicar que significa créditos digitales y como estos se diferencian de los créditos tradicionales y los prestamos informales. Haciendo un recorrido desde conocer la historia de como surgen los prestamos “trueque”, hasta identificar los diferentes tipos de créditos digitales que existen en la actualidad, detallando algunas estadísticas del panorama actual de créditos digitales en la Republica Dominicana.

Al 2023 los créditos digitales habían alcanzado una tasa de crecimiento anual promedio desde el 2020 de 152%, impulsado fundamentalmente por la pandemia del Covid 19 y por la inclusión en el mercado financiero cada vez más preponderante de las generaciones Z y los millenials, quienes han incorporado en sus vidas cotidianas el uso de las tecnologías y los procesos digitales para adquirir bienes y servicios.

---

A pesar de esto el potencial de crecimiento de las fintech de créditos digitales en el país es gigante, ya que solo representan el 1.6% del monto total financiado en la Republica Dominicana, donde el 45% de la población adulta no está bancarizada según datos de la Encuesta Nacional de Inclusión y Educación Financiera (Enief) 2023 que publico el Banco Central en marzo del 2024, ocasionando que una gran población no tenga registros formales del manejo de dinero y como consecuencia no pueda recibir créditos formales, ya que no cuentan con historiales crediticios.

Y es donde las fintech de créditos digitales tienen una gran oportunidad, apoyado en el uso de datas alternativas y modelos predictivos que permitan tomar decisiones de modelos crediticios para ese público no bancarizado y que de una forma fácil y rápida pueda proveerle de servicios personalizados que satisfagan sus necesidades puntuales. Finalmente queremos agradecer a todos los que hicieron posible la redacción de este documento, en especial a todas las empresas de créditos digitales por su interés y vocación de querer ofrecer productos que promueven la inclusión financiera.

**Carlos Rubén Espinal Castillo**

**Coordinador de la Mesa de Créditos Digitales**

Vocal de la Junta Directiva 2023-2024

# PRÓLOGO

# EQUIFAX

---

El mercado de los créditos digitales en República Dominicana representa una transformación significativa en el otorgamiento de productos y servicios financieros, impulsada por la digitalización y el avance en las prácticas de evaluación crediticia. Este crecimiento se apoya en gran medida en las buenas prácticas heredadas del sector financiero tradicional, como las evaluaciones de riesgo de crédito, que ahora se aplican también a los solicitantes de créditos digitales.

En este contexto, las Sociedades de Información Crediticia desempeñan un papel fundamental al proporcionar a las fintechs datos y análisis actualizados para evaluar a sus clientes y prospectos. Estos datos incluyen información sobre el comportamiento crediticio tanto del sector financiero regulado como del no regulado, además de análisis avanzados, como scores de crédito que contemplan tanto a individuos con experiencia crediticia como a quienes aún no cuentan con ella.

Equifax, una de las principales entidades globales en gestión de datos crediticios y soluciones de analítica, ha sido clave en el desarrollo del ecosistema fintech en la República Dominicana. Con su expertise en análisis de datos, Equifax permite a las instituciones financieras –incluidas las fintechs locales– tomar decisiones informadas y fortalecer sus modelos de evaluación de riesgo crediticio.

En un entorno donde los servicios financieros digitales están en constante expansión, Equifax apoya a las entidades financieras en la creación de productos que no solo amplían el acceso al crédito, sino que también promueven la inclusión financiera de sectores tradicionalmente no bancarizados o subatendidos, como los jóvenes sin historial crediticio o los trabajadores informales. La capacidad de generar scores crediticios para personas sin un historial formal de crédito facilita el acceso seguro y estructurado al crédito, impulsando así la inclusión financiera en el país.

---

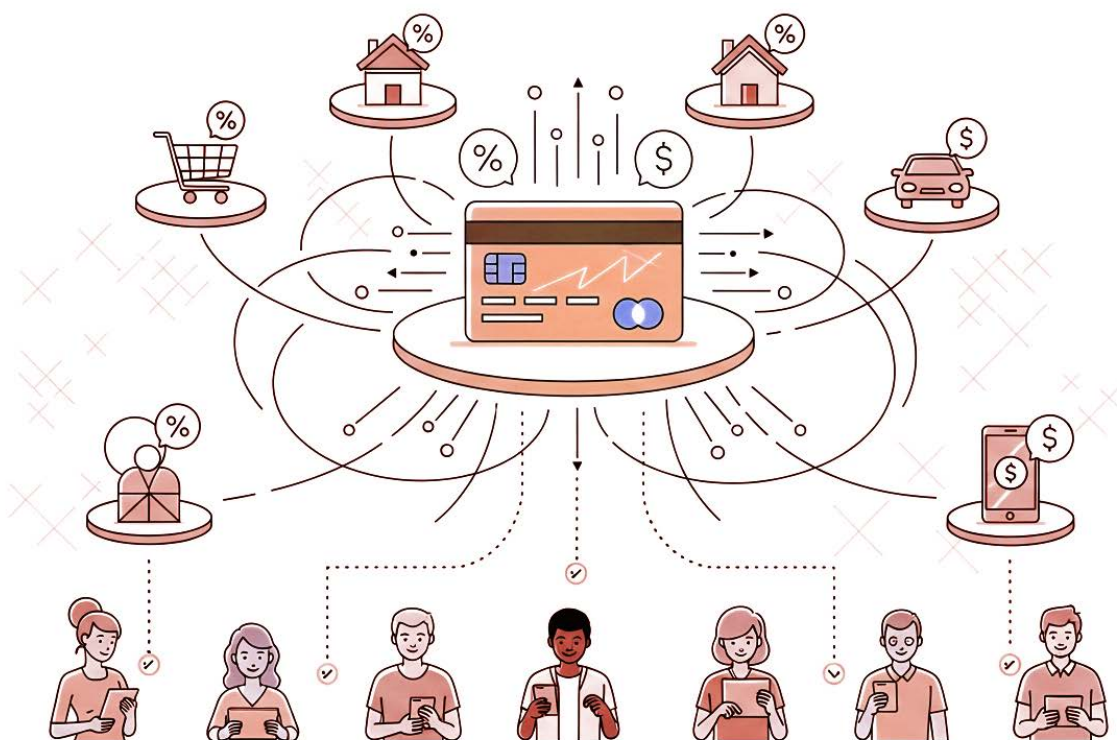
Este informe, elaborado con datos aportados por las empresas fintech afiliadas a ADOFINTECH y contenidos en la base de datos de Equifax, ofrece una visión integral del panorama de los créditos digitales en la República Dominicana entre 2020 y 2023. Este análisis documenta la evolución de un sector profundamente transformado por las tecnologías financieras (fintech) y las nuevas dinámicas de consumo y acceso al crédito. Para las fintechs, disponer de información detallada sobre el historial crediticio, los hábitos de pago y la capacidad de endeudamiento de sus clientes potenciales es esencial para diseñar productos inclusivos y personalizados, que van desde microcréditos hasta préstamos de mayor envergadura.

A través de esta colaboración estratégica, Equifax contribuye a democratizar el acceso al crédito y a fortalecer la estabilidad del sistema financiero digital en la República Dominicana. Este informe no solo ofrece una radiografía del estado actual de los créditos digitales, sino que también actúa como una herramienta para comprender las tendencias y los retos de un sector en constante crecimiento. La información presentada a continuación brinda una perspectiva detallada y fundamentada sobre la estructuración y expansión del ecosistema de crédito digital en el país.

**Equifax República Dominicana.**

# INTRODUCCIÓN A LAS FINTECH

En el “Glosario Fintech y sus Verticales”<sup>1</sup> de ADOFINTECH hace referencia a que las **Fintech son empresas con nuevos modelos de negocio que se apalancan de la tecnología (TIC) para transformar procesos, productos, y servicios financieros de la actividad tradicional, de forma costo eficiente y orientada al cliente.**<sup>2</sup> Hablamos de Fintech también cuando se refiere a la aplicación innovadora de procedimientos tecnológicos a los productos y servicios del sistema financiero.<sup>3</sup>



# Vertical de Créditos Digitales

Las Fintech se clasifican en verticales, y, estas a su vez, en subverticales. Basados en fuentes externas y en la homologación de conceptos de la Alianza Fintech Iberoamérica<sup>4</sup>, ADOFINTECH publicó su Glosario Fintech y sus Verticales<sup>5</sup>, documento del cual explica que:

La vertical de Créditos Digitales<sup>6</sup> hace referencia a las plataformas que facilitan el crédito en línea a individuos o empresas sin captar fondos de depositantes. Este crédito puede ser garantizado o no garantizado, una fianza u otro tipo de pagaré. Las subverticales de esta categoría comprenden los siguientes modelos de negocio:

- 1. Arrendamiento Colectivo (Crowdleasing):** Arrendamiento a través de fondeo colectivo.
- 2. Compre Ahora, Pague Después (BNPL)<sup>7</sup>:** Permiten a los usuarios de comercio electrónico aplazar el pago de sus compras en línea, por lo general sin ningún análisis de sus finanzas y sin necesidad de ninguna aprobación. Se percibe que no tiene ningún tipo de sobrecoste o intereses para el usuario, es el vendedor quien asume las comisiones aplicadas por la empresa de BNPL. En el caso de que el cliente no realice el pago en su debido tiempo, se le aplicará una serie de comisiones y sanciones por impago, y no se le dejará seguir usando el comercio.
- 3. Factoraje Electrónico (e-Factoring):** Servicios de financiamiento digital a partir de derechos de cobro.
- 4. Financiamiento Colectivo (Crowdfunding)<sup>8</sup>:** Plataformas donde se captan inversionistas y se les presentan distintas opciones de inversión (préstamos) y los participantes elijen el riesgo y la participación que desean tener en cada préstamo. El riesgo de esta forma está diversificado.
- 5. Préstamos a Consumidor:** Financiamiento digital al consumidor final.
- 6. Préstamos a Empresas:** Financiamiento digital a empresas.
- 7. Préstamos P2P (Crowdlending)<sup>9</sup>:** Mercado en línea que conecta a empresas o individuos que requieren capital con un grupo de inversores que buscan aportar los recursos con el objetivo de obtener rentabilidad periódica. Las condiciones son elegidas por quien solicita el capital y suelen ser a corto o mediano plazo entre 1 mes y 3 años. Los beneficios de los inversores se relacionan directamente a las condiciones pautadas inicialmente mediante un contrato. No dependerá del éxito del proyecto. Estos préstamos pueden ser al consumo, comerciales o inmobiliarios.

1. ADOFINTECH (2024, marzo). Glosario Fintech y sus verticales. <https://www.adofintech.org/recursos/publicaciones>
2. Zácipa, E. (2018, noviembre). Conferencia Desarrollo de la Industria Fintech en Colombia y otros países latinoamericanos: Lecciones para Rep. Dominicana. Fintech Talk II 2018 República Dominicana. <https://www.adofintech.org/sala-de-prensa/item/adofintech-instituto-om-gy-la-embajada-britanica-en-santo-domingo-realizan-fintech-talk>
3. Banco Central de la República Dominicana. (2022). Estrategia Nacional de Inclusión Financiera 2022-2030 (1era ed.). [https://cdn.ban-central.gov.do/documents/ENIF\\_V3.pdf](https://cdn.ban-central.gov.do/documents/ENIF_V3.pdf)
4. La Alianza Fintech Iberoamérica es la federación de los gremios Fintech que busca fomentar el desarrollo del ecosistema Fintech a nivel internacional, con un enfoque colaborativo, que impulse el emprendimiento y la inclusión financiera. El 15 de mayo de 2023 esta publicó la primera versión del estatus Fintech regional, en el cual se establece la homologación de terminología Fintech. <https://www.fintechiberoamerica.org/>
5. <https://www.adofintech.org/recursos/publicaciones>
6. La Alianza Fintech Iberoamérica establece esta vertical como "Préstamos y Financiamiento Colectivo". Se ha adaptado tanto el nombre de la vertical como la definición a partir de la mencionada.
7. Definición propia de ADOFINTECH. A la fecha de publicación de este documento, la Alianza Fintech Iberoamérica no contempla la subvertical.
8. Definición propia de ADOFINTECH.
9. Definición propia de ADOFINTECH.

# ENTORNO TRADICIONAL DEL FINANCIAMIENTO

La necesidad de conseguir dinero adelantado es casi tan antigua como la civilización. El trueque era el medio de intercambio mayoritario y, en cierta medida, servía para acceder a recursos de los que no se disponía, a cambio de recursos disponibles.<sup>10</sup> Los primeros registros sobre los préstamos aparecen hace más de 3000 años en Mesopotamia. Mientras, en otros mercados se realizaban contratos más formales que incluían intereses de por medio. Gracias a esta práctica, ambas civilizaciones lograron prosperar. Se puede afirmar que, sin esta brillante idea, el florecimiento de la cultura clásica nunca hubiese sido posible, debido a las limitaciones económicas de unas sociedades inicialmente auto suficientes.<sup>11</sup>



Con la llegada del cristianismo, la concepción clásica de riqueza como medio y fin deseable, así como fuente de progreso económico y moral, se vio sustituida progresivamente por la censura moral de la usura, era común acusar de usureros a los pocos prestamistas que existían, los cuales solían ser judíos. De esta forma, se vivieron varios siglos de decadencia, en los que tanto la producción cultural como el progreso económico se vieron maltrechos debido a la falta de liquidez financiera motivada por la prohibición de los préstamos con intereses.

Pero a pesar de esto, los préstamos siguieron funcionando, especialmente entre las comunidades hebreas repartidas por los reinos cristianos. Con los siglos, los judíos fueron convirtiéndose en los grandes prestamistas que financiaron las empresas más importantes de la historia medieval. Por lo general, los préstamos ofrecidos podían variar, desde el interés cero para miembros de su comunidad, hasta tasas de interés razonables para otros prestatarios siempre en base a la confianza y la solvencia de estos.<sup>12</sup>

Con el descubrimiento de América, gracias a un préstamo hecho por parte de los Reyes Católicos para financiar la expedición de Colón, se puso de manifiesto la necesidad de financiar las empresas más insólitas e inimaginables. El impulso de riqueza que este descubrimiento supuso para Europa significó un paso muy importante en la historia, ya que la idea de progreso se fue imponiendo poco a poco en toda la sociedad, como el medio más efectivo de creación de riqueza y felicidad.

Durante el siglo XVIII se produjo un cambio importante, con la creación de bancos comerciales, primero en Europa y después en Estados Unidos. Esto supuso una creciente facilidad para acceder a préstamos, incluso por parte de pequeños comerciantes y empresarios. Ya entrados en el siglo XX, prácticamente cualquier persona con una idea de negocio, un servicio, o simplemente una necesidad económica, podía acceder a préstamos con los que cumplir sueños personales y colectivos.

## Actores comunes

El entorno tradicional del financiamiento gira alrededor de una persona y/o empresa interesada en liquidez y otra persona y/o empresa con dinero líquido dispuesto a cederlo cobrando un interés, los préstamos tradicionales se han englobado en 3 grandes grupos:

- Créditos normales de la banca. Sus actores principales ha sido la banca tradicional.
- Microcréditos. Sus actores principales han sido las ONG, Cooperativas de Ahorros y Créditos, Compañías de Financiamiento y Entidades Crediticias del Sector Público.
- Créditos Informales. Sus actores principales han sido personas físicas "prestamistas" y empresas de financiamientos sin muchas formalidades y estructura, así como poca transparencia en la obtención de los fondos.

<sup>10</sup> Graeber, David (2012). «El mito del trueque». En deuda: una historia alternativa de la economía. <sup>11</sup> BBVA. (2024, 7 de agosto). ¿Qué es un préstamo financiero?: Tipos y diferencias con un crédito. BBVA. Recuperado de <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-un-prestamo-financiero-tipos-y-diferencias-con-un-credito> <sup>12</sup> Johnson, P. (2006). La Historia de los judíos. Barcelona. Zeta Bolsillo.

## Prácticas comunes

Este tipo de préstamo por lo regular requiere del llenado de formularios físicos y en muchos casos de hasta una visita física por el prestatario. En el siguiente recuadro se muestra de forma consolidada por tipo de préstamos cada una de las evaluaciones o pasos que normalmente realizan las instituciones:

### Matriz para la comparación de aspectos de análisis del oferente de capital de trabajo a los demandantes

Puntos generales del estudio de un crédito*	Crédito a través de la banca tradicional**	Microcrédito***	Informal****
Conocimiento previo del cliente	El cliente debe recurrir al punto de atención de la entidad, y por intermedio de la documentación solicitada se da el conocimiento al cliente.	Se visita al cliente y se evalúa su tipo de negocio, la historia y su dinámica general.	Se visita al cliente y se hace una observación de qué tiene y cómo es el movimiento de las ventas y el recaudo de efectivo.
Garantías reales o idóneas	Se basa sobre garantías idóneas y un codeudor o avalista.	Se basa en las garantías idóneas, que tenga una experiencia comprobada en su actividad comercial y forma de sustentarlo.	Se basa en el tiempo que lleva en el negocio.
Historia crediticia	Es indispensable comprobar la historia crediticia, porque la calificación en centrales de riesgo es un factor preponderante del análisis para otorgar el crédito.	La historia crediticia cuenta si hay antecedentes de la misma; se convierte en factor de análisis. Si no hay historia, existe una alta probabilidad de aprobar el crédito, pero con restricción en el monto.	Si hay una recomendación desfavorable en el medio, queda vetado el cliente.
Endeudamiento	Es un factor de análisis que determina el monto del préstamo, en especial para ver cuál puede ser la cuota del crédito y que la pueda asumir.	Es un factor de análisis que determina el monto del préstamo, en especial para ver cuál puede ser la cuota del crédito y que la pueda asumir.	No importa, mientras el negocio produzca.

## Otras de las prácticas comunes a resaltar son:

**Documentos por firmar:** tanto para los créditos normales de la banca como los microcréditos la norma es la firma de un documento donde se reconozca el monto y las condiciones del préstamo, así como todos los detalles de la negociación. Sin embargo, para los créditos informales el documento que se utiliza es la firma de un pagaré notarial.

**Costo del Préstamo:** en los préstamos de créditos normales se ofrecen tasas de interés competitivas, acorde al mercado financiero y el perfil de crédito del solicitante. Para los microcréditos son tasas de interés competitivas, pero al tratarse de personas con poco o nulo historial crediticio y sin justificación formal de la fuente de ingresos, sus costos son más elevados al de los créditos normales. Por último, las tasas de interés de los créditos informales son mucho más elevadas, ya que no son instituciones financieras reguladas y tampoco es de su interés el bien social, por lo regular buscan lucrarse aprovechando el desconocimiento y falta de acceso a información de los usuarios.

**Amortización:** tanto en los créditos normales, como en los microcréditos, la forma en que se amortizan los pagos de cuotas es sobre saldo insoluto, es decir que el capital que se aplica a cada cuota reduce el monto de capital pendiente y el interés del próximo mes se calcula en base al capital descontado. No sucede así para los créditos informales, que su cálculo es de forma lineal, es decir hay un interés fijo sobre el capital original desembolsado, cuya cuota se divide en una proporción a reducir el capital en la misma proporción mes por mes y la otra al beneficio de la operación mes por mes.

**Saldos:** en los créditos normales, como en los microcréditos el saldo se puede realizar en cualquier momento y el monto a pagar es el capital pendiente a la fecha. Dependiendo las condiciones que se firmaron, en algunos casos exigen un porcentaje mínimo como penalidad por abonar una suma determinada de dinero para el saldo. En los casos de créditos informales requieren el pago total de los intereses más el capital prestado por todo el plazo originalmente pactado, sin importar en que tiempo se realice el saldo.

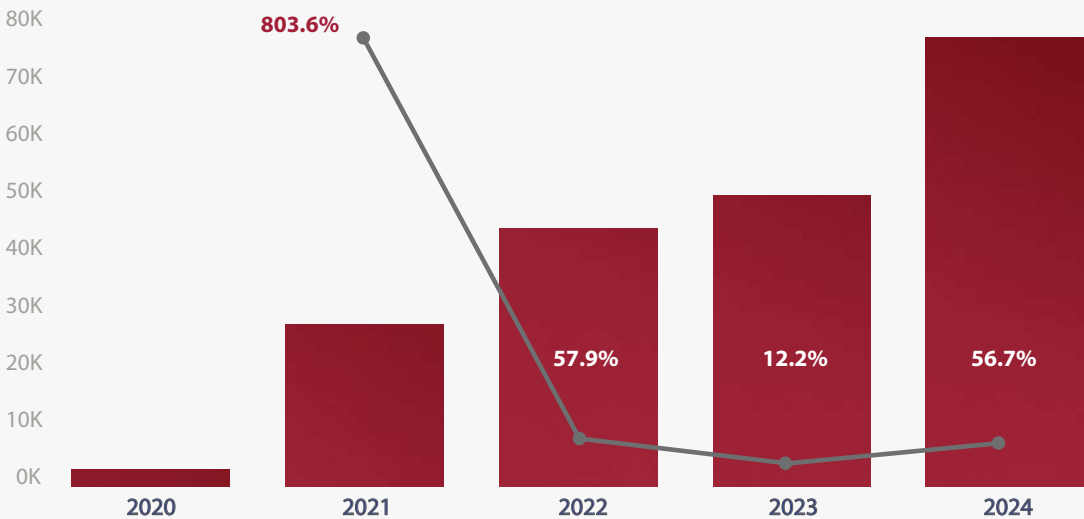
**Gestión de Cobros:** En los créditos normales, existen políticas de cobros y ponen a disposición del cliente un conjunto de canales de pago a través de los cuales el cliente puede realizar el mismo. En los microcréditos por lo regular quien gestiona el cobro de la deuda es el mismo asesor que originó y evaluó el crédito, por lo que crea un vínculo de confianza y compromiso con el cliente, esta gestión se realiza mediante visitas periódicas. Por último, la gestión del cobro de créditos informales se basa muchas veces en la extorsión y presión psicológica al cliente, amedrentando con posibles ejecuciones, reteniendo documentos y realizando visitas físicas al cliente y familiares.

# PANORAMA DE LOS CRÉDITOS DIGITALES EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

## Análisis del Mercado de Créditos Digitales en República Dominicana

El mercado de créditos digitales en la República Dominicana ha mostrado un crecimiento sostenido entre 2020 y 2024, impulsado por diversos factores. Aunque la pandemia de COVID-19 inicialmente desaceleró el mercado, también actuó como catalizador, generando un cambio significativo en los hábitos de consumo y en la adopción de servicios financieros digitales.

Evolución de los Créditos Digitales 2020-2024<sup>1</sup>



La tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del sector de créditos digitales dominicano, que asciende a

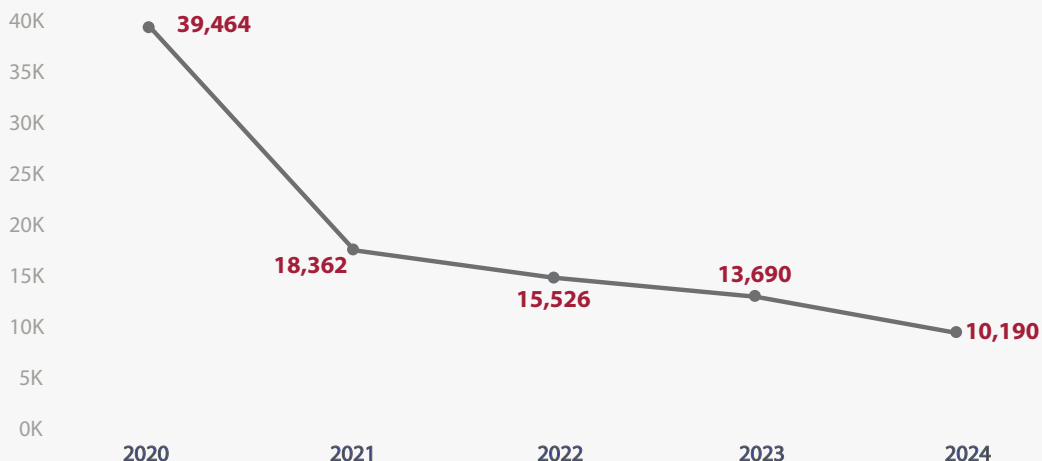
151.9%

es un reflejo de la aceptación creciente de estos productos y de la capacidad de las fintechs para responder rápidamente a las necesidades del mercado. Este aumento es especialmente notable tras la recuperación de la pandemia, que inicialmente redujo el ritmo de crecimiento en 2020. Excluyendo el año de la pandemia, la CAGR ajustada es de **40.5%**, lo que sugiere un crecimiento sólido y sostenido en la demanda de créditos digitales.

**A nivel interanual, el monto total de los créditos otorgados también mostró un crecimiento constante, con una CAGR del 96.2% desde 2020..** Al omitir el año pandémico, el crecimiento interanual es de 21.5%, lo que indica una normalización de la demanda tras la pandemia. Las fintechs han logrado construir una base de clientes recurrentes, en lugar de depender únicamente de un aumento temporal en el número de usuarios. Esto sugiere que el mercado de créditos digitales está entrando en una fase de maduración, lo cual plantea la necesidad de nuevas estrategias para mantener el crecimiento en un entorno cada vez más competitivo.

El incremento de la cartera de créditos en términos absolutos muestra cómo el ecosistema fintech se ha consolidado como una opción viable para segmentos de la población que buscan financiamiento flexible y ágil. Las fintechs han encontrado una oportunidad particular en el área de micro y nano préstamos, productos que ofrecen montos accesibles con plazos de pago cortos, diferenciándose de la banca tradicional.

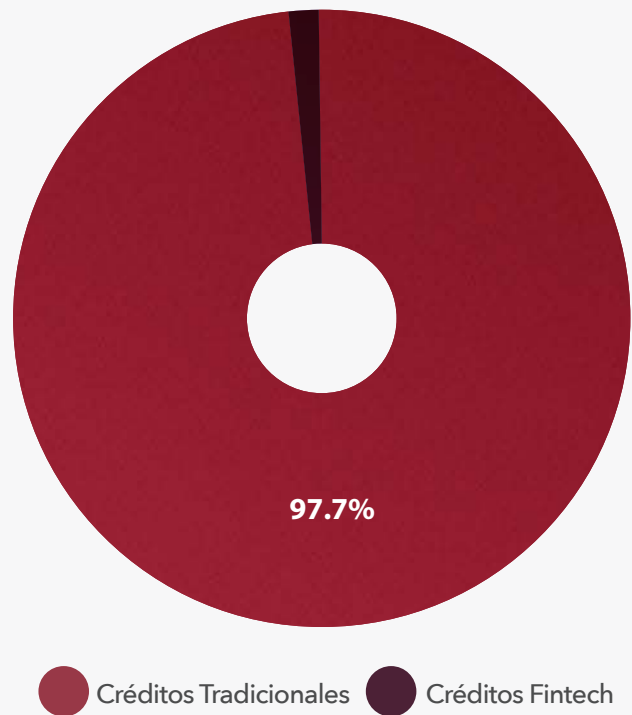
Promedio de Montos Aprobados en Créditos Digitales por Año



En línea con el enfoque hacia el micro y nano financiamiento, los montos promedio aprobados en créditos digitales han mostrado una tendencia a la baja año tras año. Esta reducción en los valores aprobados es coherente con la orientación de las fintechs hacia un segmento de clientes que busca soluciones de financiamiento rápido y de menor cuantía, adaptadas a necesidades inmediatas. **Al ofrecer productos de bajo valor, las fintechs no solo diversifican su oferta, sino que también atienden a poblaciones con limitadas opciones de financiamiento en el sistema tradicional,** contribuyendo así a ampliar el acceso al crédito y a consolidar su rol en el ecosistema financiero.

Sin embargo, a pesar del crecimiento sostenido del mercado de créditos digitales, este aún representa una pequeña porción del total de créditos otorgados en la República Dominicana. Según datos presentados en la gráfica adjunta, en 2024 los créditos tradicionales ocuparon el 97.7% del mercado, mientras que los créditos digitales apenas representaron el 2.3%. **Esta disparidad refleja tanto la fortaleza del sector financiero tradicional como el espacio de expansión que tienen las fintechs para continuar innovando y captando nuevos segmentos de clientes.**

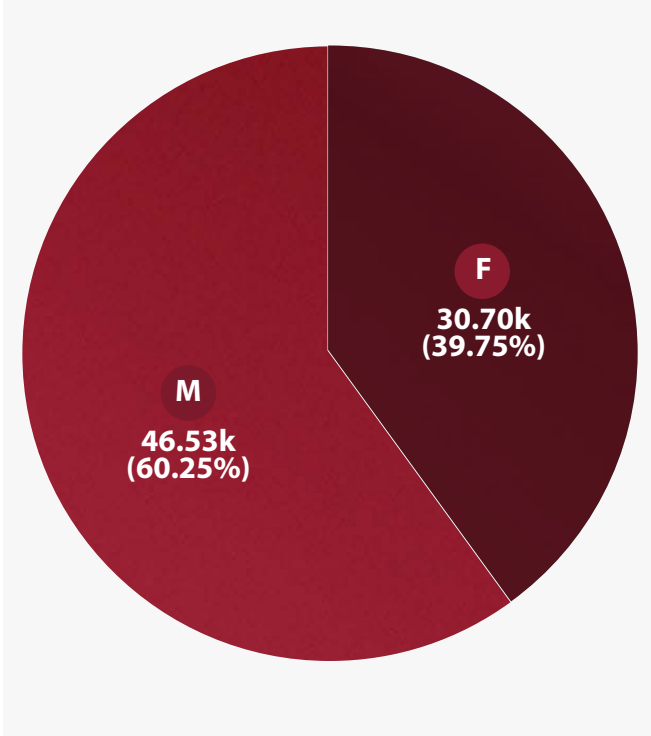
Créditos Tradicionales vs Créditos Digitales 2024



Este escenario sugiere que, aunque los créditos digitales han ganado tracción, todavía tienen un amplio margen de crecimiento. La baja penetración relativa de los créditos digitales en el mercado total representa una oportunidad significativa para las fintechs. A medida que continúan mejorando la accesibilidad, rapidez y personalización de sus productos, los créditos digitales podrían captar una mayor participación, especialmente en sectores que buscan alternativas de financiamiento más flexibles y adaptadas a sus necesidades. Con el respaldo de datos y tecnologías avanzadas de evaluación crediticia, las fintechs están bien posicionadas para ampliar su participación en el ecosistema financiero y contribuir a una mayor inclusión financiera en el país.

# Análisis de los Créditos Digitales por Género

Créditos Digitales por Género 2024



Al examinar el perfil de los solicitantes de créditos digitales en 2024 se observa una predominancia masculina en el acceso a estos productos: el 60.25% de los créditos digitales fueron otorgados a hombres, mientras que el 39.75% correspondió a mujeres.

En el mercado de créditos tradicionales, las mujeres también tienden a cumplir de manera más consistente con sus pagos. Esto sugiere una oportunidad de crecimiento en el segmento femenino del mercado de créditos digitales, que podría impulsarse mediante la oferta de productos de microcrédito personalizados y adaptados a sus necesidades específicas.

Montos Aprobados Promedio por Género 2024

F	RD\$10,518.3
M	RD\$9,975.2

Además de la diferencia en la proporción de créditos digitales otorgados por género, en el 2024 las mujeres tienen montos aprobados promedio ligeramente superiores a los de los hombres en este tipo de crédito, como se muestra en la gráfica correspondiente. Este hallazgo puede deberse a que, aunque menos mujeres solicitan créditos digitales, aquellas que lo hacen tienden a mostrar perfiles financieros más sólidos o proyectos de inversión más estructurados, lo que permite la aprobación de montos mayores. Otra posible explicación es que las instituciones fintech perciben a las mujeres como prestatarias más confiables, por lo cual podrían estar aprobando montos más altos como respuesta a su historial de menor riesgo.

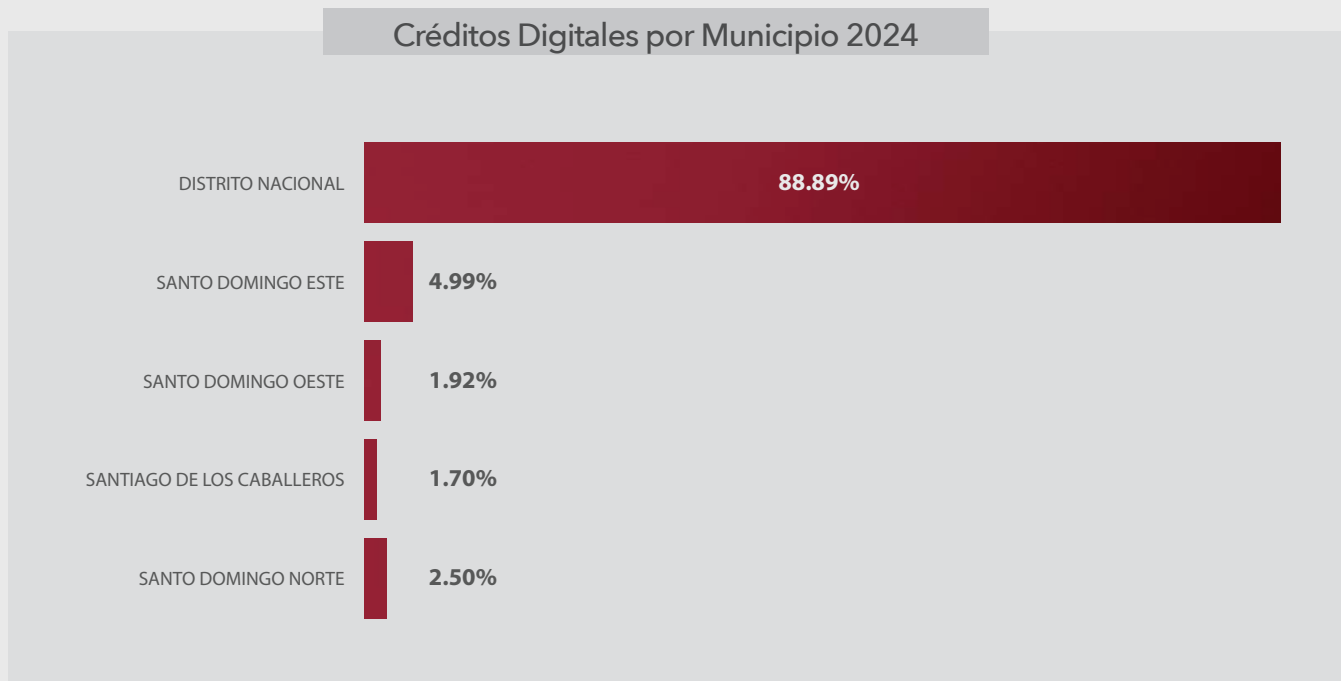
Montos en Atraso Promedio por Sexo 2024

F	RD\$8,288.5
M	RD\$8,179.4

Sin embargo, en el año 2024 la diferencia en los montos en atraso promedio muestra un comportamiento parecido: los hombres presentan montos en atraso promedio ligeramente menores que las mujeres. Este fenómeno podría estar in-

dicando que, aunque los hombres son mayoría entre los solicitantes de créditos digitales, sus hábitos de pago reflejan un riesgo ligeramente mayor en comparación con las mujeres.

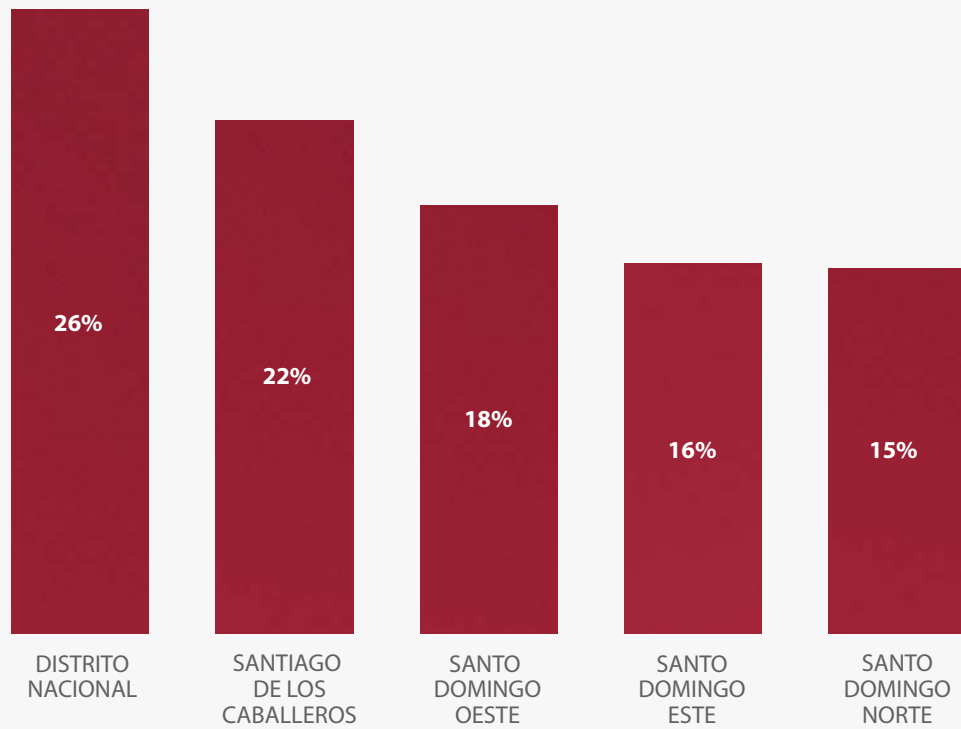
## Análisis de los Créditos Digitales por Municipio



La distribución geográfica de los créditos digitales en la República Dominicana muestra una alta concentración en las zonas urbanas, especialmente en el Distrito Nacional, que representa el 88.89% del total de créditos digitales en el país en 2024. Este fenómeno puede explicarse por la alta densidad poblacional, la infraestructura digital más desarrollada y el acceso más amplio a plataformas fintech en esta área.

En comparación con otras regiones del país, los municipios fuera del Distrito Nacional muestran una participación menor en la demanda de créditos digitales. Sin embargo, esto presenta una oportunidad estratégica para las fintechs, que podrían expandir su alcance hacia mercados menos saturados, especialmente en áreas rurales y semiurbanas.

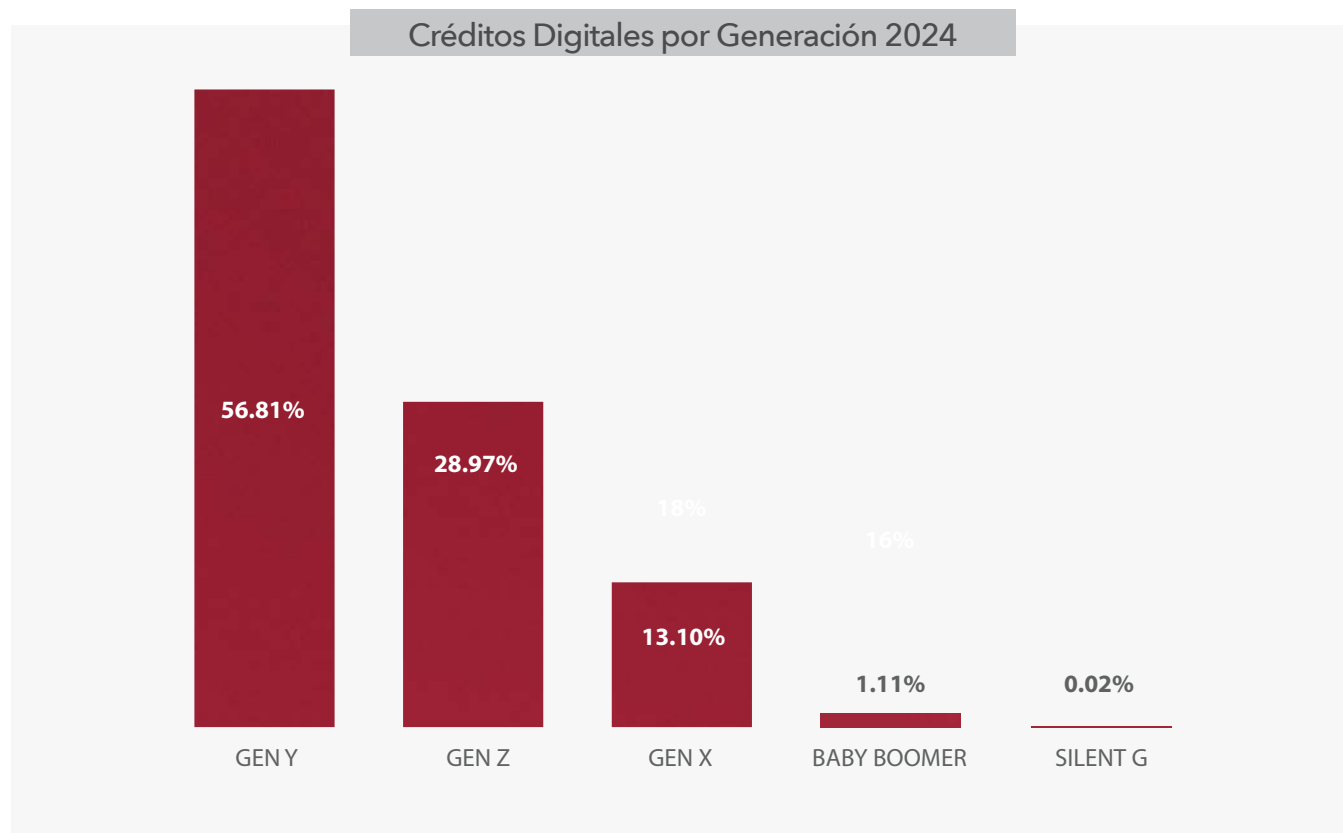
## Atrasos por Municipios 2024



En cuanto al comportamiento de los solicitantes, se ha observado que los municipios presentan variaciones en los niveles de atraso en los pagos. El Distrito Nacional lidera el top 5 con un 26% de los atrasos en relación con el total de los montos aprobados.



# Análisis de los Créditos Digitales por Generación

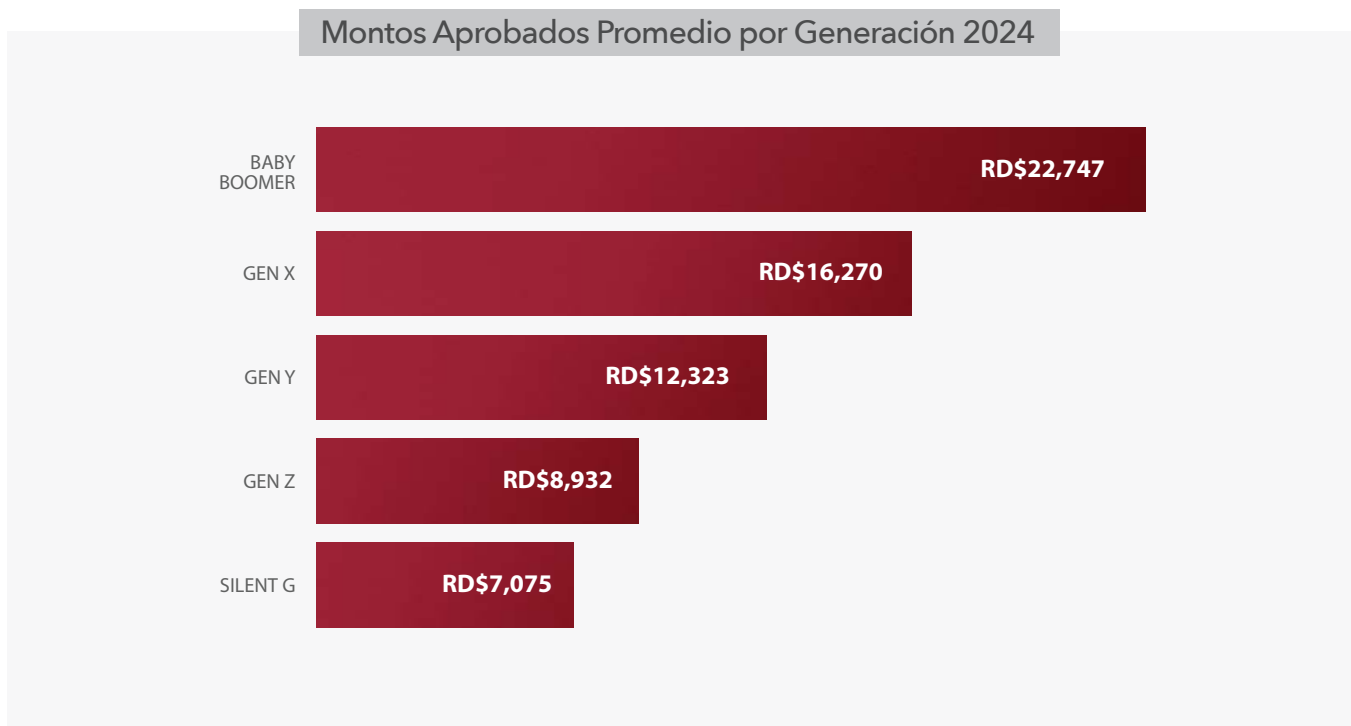


Uno de los aspectos más significativos observados en el análisis de los solicitantes de créditos digitales es la variación en el comportamiento crediticio entre generaciones. Los datos indican que los millennials (Generación Y) representan el grupo generacional con la mayor adopción de créditos digitales en el país, destacando por su inclinación hacia soluciones financieras rápidas y accesibles que se ajustan a su estilo de vida dinámico. La facilidad de obtener un microcrédito a través de plataformas digitales se adapta bien a las expectativas de esta generación, que generalmente prefiere opciones de financiamiento a corto plazo y de bajo valor, ajustadas a necesidades específicas y temporales.

Tras los millennials, la Generación Z (nacidos entre 1997 y 2012) es la segunda con mayor participación en los créditos digitales. Esta generación se caracteriza por una fuerte familiaridad con la tecnología y una mentalidad orientada a lo digital, lo que los convierte en usuarios naturales de plataformas de crédito en línea. Los miembros de la Gen Z han crecido con acceso a dispositivos móviles, redes sociales y una cultura de inmediatez, lo que impulsa su preferencia por obtener financiamiento de forma rápida y flexible. Además, este grupo suele buscar créditos pequeños, ágiles y de bajo valor, alineados con sus ingresos menores y su preferencia por pagos rápidos.

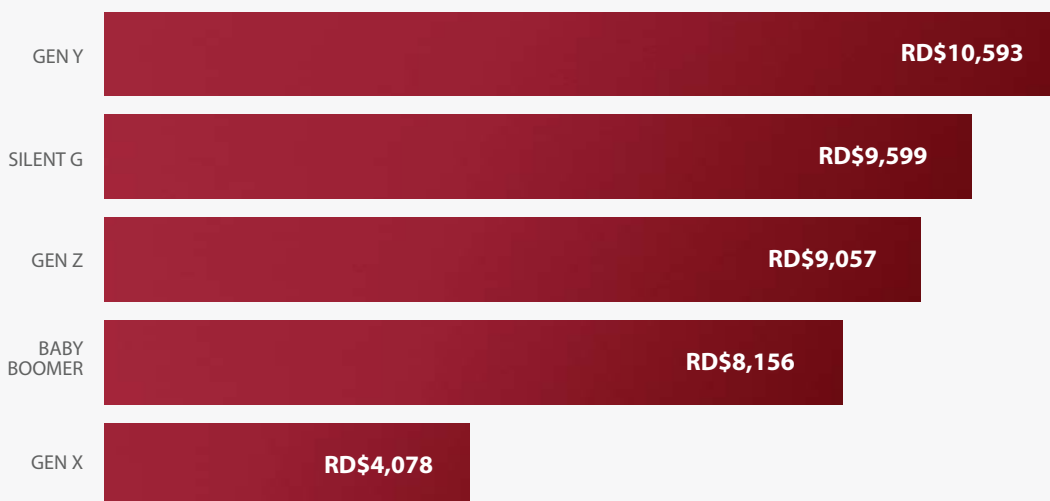
En cuanto a los segmentos de mayor edad, los baby boomers (nacidos entre 1946 y 1964) y la Generación X (nacidos entre 1965 y 1980) muestran un menor interés por los créditos digitales. Estas generaciones prefieren, en su mayoría, financiamientos tradicionales a través de bancos y cooperativas, lo que refleja su enfoque conservador y su preferencia por productos de crédito más formales, con requisitos más estrictos que garantizan estabilidad y seguridad financiera a largo plazo.

A pesar de su menor adopción de créditos digitales, estas generaciones suelen tener montos aprobados mayores, como se puede ver reflejado en la gráfica debajo. Este fenómeno se puede explicar por su historial crediticio más extenso y seguro, lo que les permite acceder a productos financieros de mayor valor debido a una sólida experiencia en la gestión de deudas y una mayor estabilidad económica.

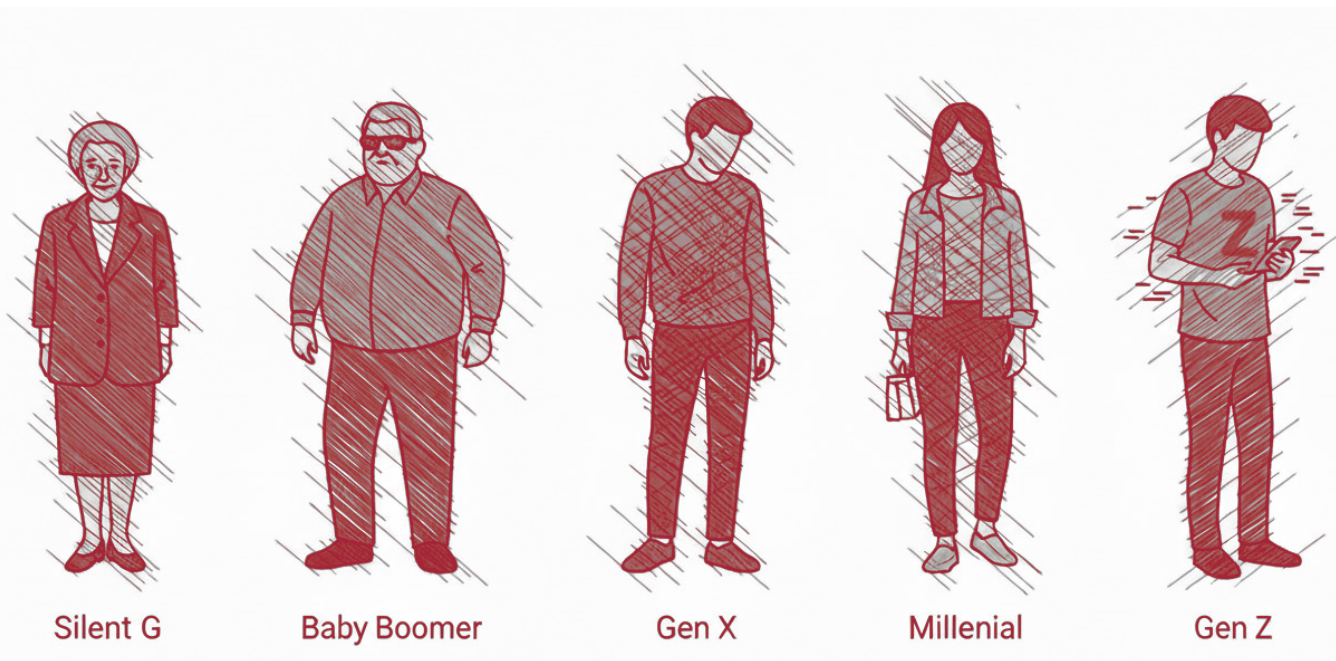


Así mismo, excluyendo los Baby Boomers podemos ver como la generación X y Y lideran los mayores montos promedios aprobados.

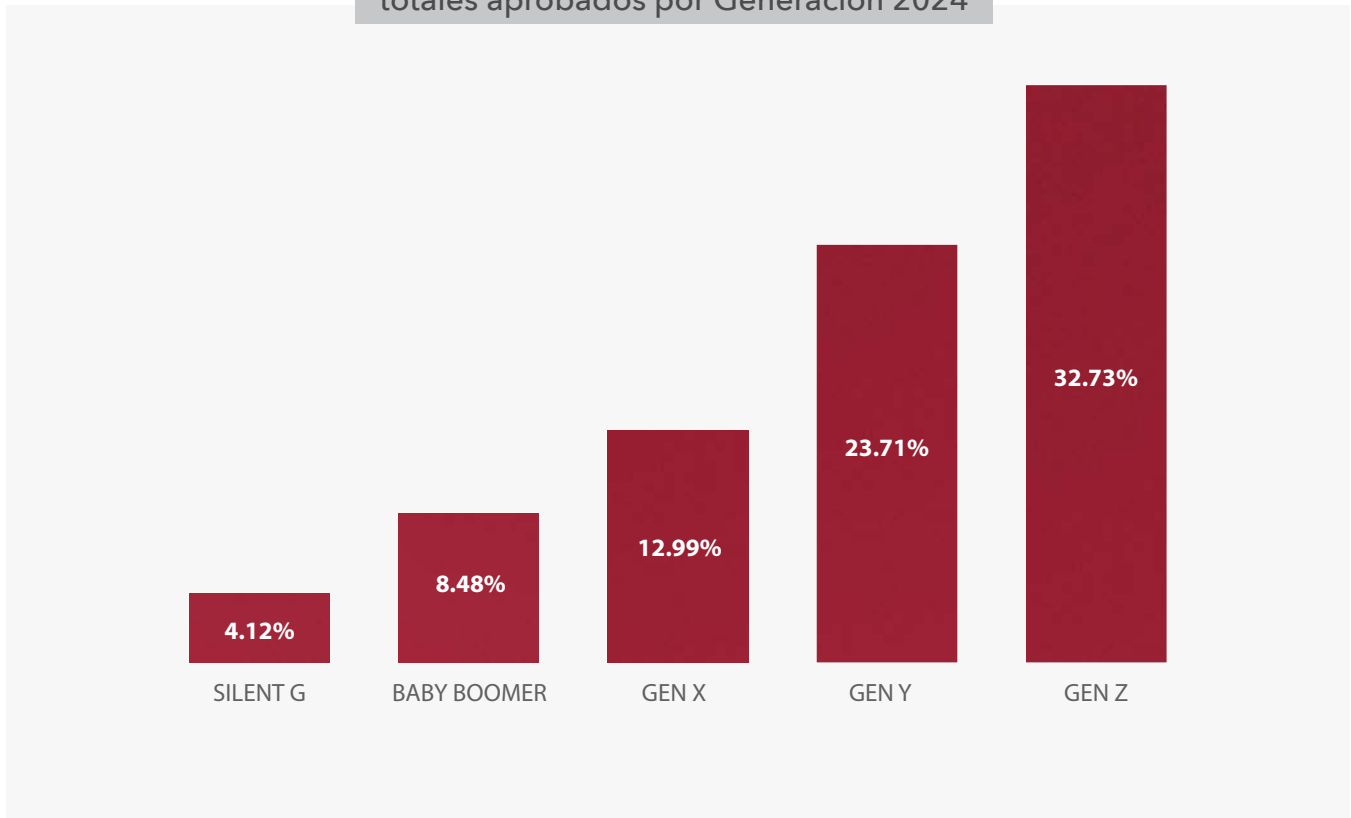
## Montos en Atraso Promedio por Generación 2024



Sin embargo, al analizar el porcentaje total de atrasos con respecto a los montos aprobados, son los integrantes de la Gen Y los que tienen el mayor porcentaje de morosidad, lo cual subraya las dificultades que enfrentan los más jóvenes en la gestión de deudas y el cumplimiento de sus obligaciones financieras, lo que podría explicarse por su falta de experiencia en la gestión de deudas y la tendencia a priorizar otros gastos antes de cumplir con sus compromisos financieros. Este comportamiento refleja una inmadurez en la gestión financiera, característica de una etapa de vida donde los miembros de la Gen Z están desarrollando su historial crediticio.



Porcentajes de atrasos totales en Créditos Digitales con respecto a  
totales aprobados por Generación 2024



Los millennials y Generación Z también presentan un comportamiento de pago distinto en comparación con generaciones mayores. Los análisis indican que, aunque este grupo es más propenso a solicitar créditos digitales, enfrentan mayores desafíos en la gestión de su deuda, con índices de morosidad ligeramente más altos en los primeros 60 días del período de pago. En cambio, los adultos de la generación X y los baby boomers tienden a gestionar sus deudas de manera más conservadora, lo que se traduce en un menor índice de morosidad en los primeros meses tras la obtención del crédito.

# CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS

---

La digitalización ha permitido ofrecer productos crediticios más rápidos, accesibles y eficientes, democratizando el acceso al crédito para un segmento cada vez más amplio de la población. Sumado a ello, la capacidad de personalizar ofertas según las necesidades y perfiles de los usuarios ha impulsado de manera significativa la inclusión financiera, especialmente en sectores históricamente desatendidos por los actores tradicionales.

Con una población de más de 11 millones de habitantes, la República Dominicana cuenta con 9,735,351 conexiones celulares móviles a 2022, cifra que representa el 82.9% de la población. Asimismo, de acuerdo con We Are Social, hay 8.78 millones de usuarios de internet, lo que equivale al 79.8% de los dominicanos<sup>1</sup>. Estas cifras, que continúan creciendo de manera importante cada año, constituyen un catalizador para la adopción de los créditos digitales, al facilitar la digitalización de procesos que tradicionalmente no formaban parte del uso cotidiano de los consumidores. No obstante, el crecimiento del sector viene acompañado de retos y oportunidades que requieren atención prioritaria, entre los cuales se destacan:

- Seguridad y privacidad: el aumento de la actividad digital exige fortalecer la ciberseguridad y los mecanismos de autenticación para mitigar riesgos de suplantación de identidad y robo de datos.
- Acceso a datos alternativos: aún es limitada la disponibilidad de fuentes de información no tradicionales, como datos de telecomunicaciones, open banking y variables demográficas enriquecidas.
- Masificación de las firmas electrónicas: se requiere continuar incentivando el uso de firmas electrónicas avanzadas en procesos ciudadanos y empresariales para simplificar y agilizar experiencias digitales.

- Interpretación correcta de los intereses anualizados: es fundamental que las autoridades mantengan criterios claros y uniformes para los productos de corto plazo característicos del crédito digital.

En este contexto, resulta fundamental reconocer el esfuerzo colaborativo entre entidades públicas, privadas y gremios como ADOFINTECH, bajo el marco de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), en la elaboración de lineamientos que buscan fortalecer la transparencia, la seguridad y la eficiencia en los procesos vinculados al crédito digital. Estos avances contribuyen a un entorno más confiable y sostenible para todos los actores del ecosistema.<sup>2</sup>

En línea con estos avances, el análisis de los datos de Equifax demuestra cómo el mercado de créditos digitales en la República Dominicana ha evolucionado y se ha consolidado de manera acelerada. La aceptación creciente entre millenials y la Generación Z, así como la concentración de operaciones en zonas urbanas, reflejan tendencias clave que continúan moldeando el sector. La colaboración entre Equifax y las Fintech locales ha permitido comprender mejor el comportamiento crediticio de los diferentes segmentos poblacionales y diseñar soluciones ajustadas a sus realidades.

A su vez, los hallazgos resaltan la importancia de continuar fortaleciendo la educación financiera digital como un componente esencial para el desarrollo sostenido del ecosistema. Las diferencias generacionales en niveles de morosidad, el uso intensivo del crédito digital por parte de segmentos jóvenes y la menor penetración fuera de zonas urbanas evidencian la necesidad de promover capacidades que permitan a los usuarios comprender los costos financieros, utilizar responsablemente los productos digitales y desenvolverse con mayor seguridad en entornos tecnológicos. En este esfuerzo, ADOFINTECH desempeña un rol clave como articulador de iniciativas orientadas a elevar la cultura financiera digital del país, impulsando espacios de formación, divulgación y buenas prácticas que complementan el aporte analítico de Equifax y contribuyen a un uso más informado y sostenible del crédito digital.

Equifax continuará desempeñando un papel determinante en la expansión y estabilidad del ecosistema de crédito digital, ofreciendo datos, analítica avanzada y modelos predictivos que permiten a las instituciones financieras desarrollar productos ajustados a cada perfil de usuario. En la medida en que el país avanza hacia un sis-

1 We Are Social. Digital 2022: El Informe sobre Tendencias Digitales, Redes Sociales y Mobile. Disponible en: <https://wearesocial.com/es/blog/2022/01/digital-report-2022-el-informe-sobre-las-tendencias-digitales-redes-sociales-y-mobile/>

2 Banco Central de la República Dominicana. Estrategia Nacional de Inclusión Financiera 2022-2030. Disponible en: [https://cdn.bancentral.gov.do/documents/ENIF\\_V3.pdf](https://cdn.bancentral.gov.do/documents/ENIF_V3.pdf)

tema financiero más inclusivo, digitalizado y orientado al usuario, el acceso a información precisa y oportuna será un elemento clave para consolidar un mercado crediticio robusto, confiable e innovador, capaz de atender las necesidades de una sociedad en transformación constante.

## Sobre ADOFINTECH

La Asociación Dominicana de Empresas Fintech (ADOFINTECH) es el gremio empresarial que reúne a las Fintech y sus aliados para generar un ecosistema a favor de la inclusión y la educación financiera, así como de la infraestructura necesaria para la fintechgración.

Gracias a 19 empresas fundadoras, ADOFINTECH nace el 10 de mayo de 2019 con la misión de promover el fortalecimiento del ecosistema Fintech en la Rep. Dominicana y con la visión ser el catalizador de la inclusión financiera en el país y posicionarnos como el referente de Fintech en la región.

El gremio facilita espacios cerrados para sus miembros, en donde los integrantes escuchan y/o disponen de conocimientos actuales del sector nacional e internacional, dependiendo del tema de interés: Regulación, Tecnología, Iniciativas, Insurtech, Créditos Digitales, eCommerce y Pagos Digitales.

A su vez, ofrece espacios de conexión comercial y profesional entre todos los miembros y los distintos grupos de interés de la Asociación, tomando en cuenta que para fortalecer el ecosistema se involucran los usuarios, el talento humano, la tecnología habilitadora, la academia, los reguladores, los supervisores, el sector financiero, los inversionistas, entre otros.

El accionar de ADOFINTECH lo lidera la credibilidad, la ética, el impacto social y la institucionalidad, y, de igual forma, se basa en tres pilares:

- Desarrollo del mercado Fintech: Ser catalizadores del desarrollo Fintech a través de un ambiente en el que se promueva la integración de los actores del sistema financiero, organismos públicos, reguladores, empresas y los inversionistas.
- Apoyo al emprendimiento tecnológico: Promover un ecosistema de emprendimiento que potencialice el desarrollo de nuevos negocios (Startups) Fintech a través de la innovación y nuevas tendencias tecnológicas.
- Inclusión Financiera: Procurando mejorar y aportar nuevas ideas que reformulen la forma de entender y prestar servicios y lograr mayor inclusión financiera.

# Sobre Equifax



Equifax es una compañía global de datos, analítica y tecnología con presencia en más de 24 países. Su misión es potenciar decisiones (comerciales y de consumidores) a través de la combinación única de datos diferenciados, analítica avanzada y tecnología de punta.

En marzo del año 2022 Equifax adquirió las operaciones del buró de crédito **Datacrédito en República Dominicana**. Con esta unión brinda al mercado dominicano el liderazgo de una empresa global y la experiencia local de más de 35 años, lo que le permite entregar a los sectores público y privado soluciones innovadoras y de alto valor.



Empresa 100% en el Cloud



## Especialistas en modelos desarrollados con IA y Matching Learning

Equifax es una empresa especializada en soluciones analíticas y con una capacidad única en data diferenciada. Dentro de su gama de soluciones se encuentran los Scores:

<b>Score 2.0</b>	Es un modelo crediticio que mide la probabilidad de incumplimiento sobre la base de que un deudor presente un vencimiento a 90 días o más en cualesquiera de sus créditos en los próximos 12 meses a partir del mes de evaluación de riesgo.
<b>Score de No Bancarizado</b>	Es un modelo de riesgo diseñado específicamente para evaluar la probabilidad de incumplimientos de personas con historial crediticio nulo o muy limitado.
<b>Score Empresarial</b>	Modelo predictivo para determinar si una empresa o PYME tendrá 90 días de mora o más en los siguientes 12 meses.
<b>Score de cobranza</b>	Es un puntaje predictivo que se enfoca en clientes que ya tienen deudas vencidas (están en mora). Su propósito principal es estimar la probabilidad de que ese cliente pague total o parcialmente su deuda en el corto plazo.

### DATA DIFERENCIADA

Contamos con la contactabilidad más potente del mercado

- 21.2M Teléfonos
- 10.7M Whatsapp Verificados
- 3.6M Correos
- +18M Direcciones

Desarrollo potenciado para la mejora de nuestra contactabilidad.

### + 4,000 EMPRESAS

Nos aportan datos:

- Sector Financiero
- Sector Financiero No Regulado
- Servicios
- Comercios
- Fintechs

# Anexos

## Marco regulatorio dominicano aplicable a los Créditos Digitales

Junto a la Mesa de Regulación de la Asociación, se ha desarrollado la siguiente matriz regulatoria aplicable a los Créditos Digitales en la República Dominicana, de manera Ilustrativa.

Se destacan las siguientes premisas para que los interesados del ecosistema puedan evaluar el contexto del modelo de negocio de cada empresa:

1. Las entidades que se dediquen a ofrecer créditos digitales lo harían utilizando capital propio, siguiendo, además, las consideraciones de la Ley No. 183-02 que aprueba la Ley Monetaria y Financiera y la Ley No. 249-17 sobre el Mercado de Valores.
2. Los créditos no se sustentarán en títulos valores libremente negociables;
3. Los créditos y sus repagos no serían realizados en nombre y representación de terceros.
4. Se recomienda registrar ante ProConsumidor el modelo de contrato de adhesión y mostrar todo tipo de transparencia en los canales de comunicación.
5. Se recomienda seguir las pautas del Código de Buenas Prácticas para Empresas Fintech y su Adendum A de Créditos Digitales<sup>14</sup>.
6. Se recomienda acudir al Hub de Innovación Financiera de la República Dominicana como espacio de diálogo y consulta para los innovadores que desean desarrollar sus proyectos en el sector financiero dominicano<sup>15</sup>.

<sup>14</sup> <https://www.adofintech.org/recursos/publicaciones>

<sup>15</sup> <https://hubifrd.gob.do/>

## Matriz Regulatoria Créditos Digitales

	Créditos Digitales							
	Préstamos a consumidor (B2C)	Préstamos a empresas (B2B)	Préstamos P2P	E-Factoring	Crowdlending			Crowdfunding
					Consumer	Business	Real State	
<b>Sistemas de Pago y Subagentes Bancarios</b>	0	0	0	0	0	0	0	0
Instructivo de Sistemas de Pago	0	0	0	0	0	0	0	0
Literal X - Requerimientos Tecnológicos	0	0	0	0	0	0	0	0
Reglamento de Sistemas de Pago	0	0	0	0	0	0	0	0
.Art. 2	0	0	0	0	0	0	0	0
.Art. 5	0	0	0	0	0	0	0	0
.Art. 6	0	0	0	0	0	0	0	0
.Art. 7	0	0	0	0	0	0	0	0
.Art. 8	0	0	0	0	0	0	0	0
.Art. 9	0	0	0	0	0	0	0	0
.Art. 13	0	0	0	0	0	0	0	0
.Art. 16	0	0	0	0	0	0	0	0
.Art. 40	0	0	0	0	0	0	0	0
.Art. 41	0	0	0	0	0	0	0	0
.Art. 42	0	0	0	0	0	0	0	0
.Art. 43	0	0	0	0	0	0	0	0
.Art. 47	0	0	0	0	0	0	0	0
.Art. 50	0	0	0	0	0	0	0	0
Reglamento de Subagente Bancario	0	0	0	0	0	0	0	0
Art5. Párrafo I	0	0	0	0	0	0	0	0
Art11	0	0	0	0	0	0	0	0
Instructivo de tercerización de servicios	0	0	0	0	0	0	0	0
Instructivo Empresas de Pago Electrónico	0	0	0	0	0	0	0	0

Matriz Elaborada por las mesas de Regulación y Créditos Digitales de ADOFINTECH

## Matriz Regulatoria Créditos Digitales

	Créditos Digitales									
	Préstamos a consumidor (B2C)	Préstamos a empresas (B2B)	Préstamos P2P	E-Factoring	Crowdlending			Crowdfunding		
					Consumer	Business	Real State			
Ley 183-02 Monetaria y Financiera	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Reglamento de Apertura de EIF y Oficinas de Representación - Junta Monetaria	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
. Art. 30 sobre actividades permitidas de las oficinas de representación.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Seguridad y protección de datos</b>										
Ley 126-02 Firma y Comercio Electrónico	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1
Seccion II	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1
Seccion V	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1
Normativas complementarias a la Ley 126-02	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1
Ley 155-17 Prevención de Lavado de activos	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1
Ley 172-13 Protección de datos personales	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Ley 358-08 Protección del consumidor	3	1	1	0	0	0	0	0	0	0
Ley 53-07 Delitos de alta tecnología	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Ley 183-02 Monetaria y Financiera	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Reglamento de Seguridad Cibernética y de la Información	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Art3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Art 6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Art 7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
PSD2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Reglamento de Tarjetas de Crédito	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Manuales operativos de las Marcas TC (Visa, MasterCard)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Matriz Elaborada por las mesas de Regulación y Créditos Digitales de ADOFINTECH

## Matriz Regulatoria Créditos Digitales

	Créditos Digitales							
	Préstamos a consumidor (B2C)	Préstamos a empresas (B2B)	Préstamos P2P	E-Factoring	Crowdlending			Crowdfund- ing
					Consumer	Business	Real State	
Instructivo de Debita Diligencia	0	0	0	0	0	0	0	0
. Bancario	1	1	1	1	1	1	1	0
. Mercado de Valores	0	0	0	0	1	1	1	1
. Seguros	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Códigos</b>								
Código Tributario								
. Art. 267 - impuesto sobre la renta (ISR)	3	3	3	3	3	3	3	3
. Art. 269 - interes por prestamo esta gravado como ganancia financiera	3	3	3	3	3	3	3	3
. Art. 283 - la renta bruta incluye intereses	3	3	3	3	3	3	3	3
. Art. 287 - deducciones admitidas (ISR)	3	3	3	3	3	3	3	3
. Art. 287. Parrafo III. letra a) - limitacion a la deduccion de intereses (1*3(C/D))	3	3	3	3	3	3	3	3
. Art. 289 - impuesto a la ganancia de capital	0	0	0	0	0	0	0	0
. Art. 306 - retencion por pago/acreditacion de intereses al exterior	3	3	3	3	3	3	3	3
. Art. 306bis - retencion por pago o acreditación de intereses a personas físicas residentes.	3	3	3	3	3	3	3	3
. Art. 307 - retencion a las rentas del trabajo en relación de dependencia	3	3	3	3	3	3	3	3
. Art. 312 - declaraciones juradas de las retenciones efectuadas	3	3	3	3	3	3	3	3
. Art. 314 - pago de anticipos	3	3	3	3	3	3	3	3
. Art. 318 - impuesto sustitutivo sobre retribuciones complementarias en especie a trabajadores en relación de dependencia	3	3	3	3	3	3	3	3

## Matriz Regulatoria Créditos Digitales

	Créditos Digitales							
	Préstamos a consumidor (B2C)	Préstamos a empresas (B2B)	Préstamos P2P	E-Factoring	Crowdlending			Crowdfunding
					Consumer	Business	Real State	
. Arts. 328-333 - declaraciones juradas del ISR, plazos, forma y pago	3	3	3	3	3	3	3	3
. Arts. 335 & 344 - impuesto a la transferencia de bienes industrializados (ITBIS)	0	0	0	0	0	0	0	0
. Ingresos por comisiones	3	3	3	3	3	3	3	3
. Ingresos por intereses	0	0	0	0	0	0	0	0
. Art. 353 - obligación de presentar la declaración jurada, aun cuando no exista impuesto a pagar (ITBIS)	3	3	3	3	3	3	3	3
. Art. 382 - impuesto selectivo al consumo (ISC)	0	0	0	0	0	0	0	0
. Art. 401, 402, 404 y 405 - Impuesto sobre Activos	3	3	3	3	3	3	3	3
. Art. 10 de la Ley núm. 173-07 - Impuesto sobre Aumento de Capital	3	3	3	3	3	3	3	3
<b>Código Civil</b>								
. Arts. 1146-1155 - indemnizaciones de daños y perjuicios por incumplimiento de obligación	2	2	2	2	2	2	2	2
. Arts. 1165-1167 - Efectos de las convenciones respecto a terceros	1	1	1	1	1	1	1	1
" . Art. 1186.- Lo que se debe a término fijo, no puede reclamarse antes del vencimiento del término; lo que se pagó antes del vencimiento, no puede repetirse.	2	2	2	2	2	2	2	0
. Art. 1187 - presunción de que el término se estipuló en favor del deudor	2	2	2	2	2	2	2	2

## Matriz Regulatoria Créditos Digitales

	Créditos Digitales							
	Préstamos a consumidor (B2C)	Préstamos a empresas (B2B)	Préstamos P2P	E-Factoring	Crowdlending			Crowdfunding
					Consumer	Business	Real State	
<b>Pago</b>								
.Art. 1236 - habilitados para el pago del credito	1	1	1	2	1	1	1	1
.Art. 1240 - pago de buena fe es valido	1	1	1	1	1	1	1	1
.Art. 1241 - pago invalido por acreedor incapacitado para recibirlo	2	2	2	2	2	2	2	2
.Art. 1243 - pago con bien distinto	1	1	1	1	1	1	1	1
.Art. 1244 - autorizacion del acreedor para dividir la deuda	2	2	2	2	2	2	2	2
.Art. 1247 - lugar de pago	3	3	3	3	3	3	3	3
.Art. 1248 - costas del pago son de cargo del deudor	1	1	1	1	1	1	1	1
.Art. 1249 - 1252 Subrogación	1	1	1	3	1	1	1	1
.Art. 1253 - el deudor de muchas deudas tiene derecho a declarar cuando paga, cuál es la que finiquita	2	2	2	2	2	2	2	2
.Art. 1254 - el pago del deudor aplica primero a los intereses	2	2	2	2	2	2	2	2
.Art. 1255 - aceptación de la carta de pago	2	2	2	2	2	2	2	2
.Art. 1256 - cuando el finiquito no expresa ninguna aplicación, se interpreta de manera favorable para el deudor	2	2	2	2	2	2	2	2
.Art. 1257 - 1261 ofrecimientos reales y consignación	3	3	3	3	3	3	3	3
<b>De la cesión de bienes</b>								
Art. 1265 - cesión de bienes	1	1	1	1	1	1	1	1
Art. 1267 - cesión de bienes voluntaria	1	1	1	1	1	1	1	1

## Matriz Regulatoria Créditos Digitales

Créditos Digitales									
	Préstamos a consumidor (B2C)	Préstamos a empresas (B2B)	Préstamos P2P	E-Factoring	Crowdlending			Crowdfunding	
					Consumer	Business	Real State		
<b>Novación</b>									
Art. 1271 - 1277 Novación	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Art. 1278 - 1281 Los privilegios e hipotecas del antiguo crédito no pasan al que le ha sustituido	2	2	2	2	2	2	2	2	2
<b>Compensación de Deudas</b>									
Art. 1289 - 1295 cuando dos personas son deudoras una respecto de la otra	2	2	2	2	2	2	2	2	2
<b>Préstamo de Dinero</b>									
Art. 1892 - 1909 Préstamo de Dinero	3	3	3	3	3	3	3	3	0
Código Civil (para Factoring) - Título VI Cap. VIII									
.Art. 1689 - transferencia de crédito	2	2	2	3	2	2	2	2	0
.Art. 1690 - el cesionario no queda con acción	2	2	2	3	2	2	2	2	0
.Art. 1691 - pago previo a la notificación de transf.	2	2	2	3	2	2	2	2	0
.Art. 1692 - accesorios: fianza, privilegios e hipotecas	2	2	2	3	2	2	2	2	0
.Art. 1693 - garantizar existencia del crédito	2	2	2	3	2	2	2	2	0
.Art. 1694 - cupo del precio que se recibe	2	2	2	3	2	2	2	2	0
.Art. 1695 - extensión de la garantía de solvencia	2	2	2	3	2	2	2	2	0
<b>Código Laboral</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
Art. 46 - Obligaciones del empleador	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Art. 47 - Prohibiciones para el empleador	3	3	3	3	3	3	3	3	3

Matriz Elaborada por las mesas de Regulación y Créditos Digitales de ADOFINTECH



Créditos Digitales									
	Préstamos a consumidor (B2C)	Préstamos a empresas (B2B)	Préstamos P2P	E-Factoring	Crowdlending			Crowdfunding	
					Consumer	Business	Real State		
Artículo 5.- Nombra los Requisitos para el envío de comunicaciones comerciales	2	2	2	2	2	2	2	2	
Artículo 9 - Las comunicaciones comerciales que son consideradas ilegales	2	2	2	2	2	2	2	2	
Artículo 13.- Delitos informáticos	2	2	2	2	2	2	2	2	
Ley No. 495-06 de Ratificación al código tributario	3	3	3	3	3	3	3	3	
Art. 27 - Se establece un impuesto del 0.0015 (1.5 por mil) sobre el valor de cada cheque y pagos realizados [...]	3	3	3	3	3	3	3	3	
Art. 17 - Párrafo I. La retención a personas físicas que se hará en los porcentajes de la renta bruta	0	0	0	3	3	3	3	3	
Ley 163-21 Mercado de Valores (modif)	0	0	0	0	0	0	0	0	
Ley 479-08 sobre Sociedades Comerciales	3	3	3	3	3	3	3	3	
Ley 42-08 Defensa de la competencia	2	2	2	2	2	2	2	2	
Comunicado del INDOTEL (010-16)	3	3	3	1	1	1	1	1	
Ley de garantías mobiliarias	3	3	3	3	3	3	3	3	
Proyecto de Ley de Factoring	1	3	1	3	3	OJO	OJO	OJO	

Matriz Elaborada por las mesas de Regulación y Créditos Digitales de ADOFINTECH

#### LEYENDA

- 1: Recomendable** = no es legalmente requerido, pero es recomendable
- 2: Relevante** = es legalmente requerido, pero su inobservancia no tiene mayores consecuencias en el modelo de negocios/operaciones.
- 3: Indispensable** = es legalmente requerido y su observancia es indispensable para el modelo de negocios/operaciones.

Asociación Dominicana de Empresas Fintech

# RADAR FINTECH RD 2025

Asociación Dominicana de Empresas Fintech

## TECNOLOGÍA PARA INST. FINANCIERAS | 17 | 15%

Cumplimiento y Regulación (RegTech)

## ACTIVOS VIRTUALES | 7 | 6%

Criptomonedas

## NEOBANCO | 1 | 1%

Nativos Digitales

## PAGOS DIGITALES | 27 | 23%

Billeteras Digitales y SuperApps

## CRÉDITOS DIGITALES | 27 | 23%

Préstamos a Consumidor

## ACTIVOS VIRTUALES | 7 | 6%

Otros

## NEOBANCO | 1 | 1%

Nativos Digitales

## PAGOS DIGITALES | 27 | 23%

Billeteras Digitales y SuperApps

## GESTIÓN DE FINANZAS EMPRESARIALES | 16 | 14%

Gestión Contable

## GESTIÓN DE FINANZAS EMPRESARIALES | 16 | 14%

Facturación Electrónica

## GESTIÓN DE FINANZAS PERSONALES Y ASESORÍA FINANCIERA | 8 | 7%

Manejo de Finanzas Personales (PFM)

## PROPTech | 2 | 2%

Compra y Venta de Viviendas

## ACTIVOS FINANCIEROS Y MERCADOS DE CAPITALES | 1 | 1%

Infraestructura

## INSURTECH | 11 | 9%

Distribución

## GESTIÓN DE FINANZAS PERSONALES Y ASESORÍA FINANCIERA | 8 | 7%

Comparadores

## PROPTech | 2 | 2%

Compra y Venta de Viviendas

Publicado por ADOFINTECH en el mes septiembre 2025. Según los registros de ADOFINTECH, a la fecha se contabilizan 108 empresas Fintech y 15 productos Fintech. La inclusión de empresas y productos Fintech en este documento no implica la afiliación de estas a ADOFINTECH, y la asociación no asume responsabilidad por las acciones de dichas entidades. Aquellas empresas Fintech no presentes en el radar o que deseen ser excluidas pueden comunicarse escribiendo a proyectos@adofintech.org

Puedes encontrar las definiciones de estas categorías en nuestro "Glosario Fintech y sus verticales" y continuar aprendiendo sobre el ecosistema.

\* Los productos Fintech mencionados son desarrollos propios de empresas tradicionales, pero no necesariamente consulten su actividad principal.



# LIBRO BLANCO DE CRÉDITOS DIGITALES

EN REPÚBLICA DOMINICANA

**EQUIFAX**<sup>®</sup>



Asociación Dominicana  
de Empresas FinTech