

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Posgrados

Título del Trabajo de Titulación: Fintech “AGROINVEST”

Proyecto de investigación y desarrollo

Alvaro Stalin Torres Melo

Carlos Córdova, Msc

Director de Trabajo de Titulación

Trabajo de titulación de posgrado presentado como requisito
para la obtención del título de Máster en Gerencia Bancaria y Financiera

Quito, 10 mayo 2022

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

COLEGIO DE POSGRADOS

HOJA DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Fintech “AGROINVEST”

Alvaro Stalin Torres Melo

| | |
|-----------------------------------|---------------------|
| Nombre del Director del Programa: | Ana María Novillo |
| Título académico: | PhD. |
| Director del programa de: | Escuela de empresas |

| | |
|---|-------------|
| Nombre del Decano del Colegio de Posgrados: | Hugo Burgos |
| Título académico: | PhD. |

Quito, mayo 2022

© DERECHOS DE AUTOR

Por medio del presente documento certifico que he leído todas las Políticas y Manuales de la Universidad San Francisco de Quito USFQ, incluyendo la Política de Propiedad Intelectual USFQ, y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo quedan sujetos a lo dispuesto en esas Políticas.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en la Ley Orgánica de Educación Superior del Ecuador.

Nombre del estudiante: Alvaro Stalin Torres Melo

Código de estudiante: 00324571

C.I.: 1804224499

Lugar y fecha: Quito, 10 de 05 de 2022.

ACLARACIÓN PARA PUBLICACIÓN

Nota: El presente trabajo, en su totalidad o cualquiera de sus partes, no debe ser considerado como una publicación, incluso a pesar de estar disponible sin restricciones a través de un repositorio institucional. Esta declaración se alinea con las prácticas y recomendaciones presentadas por el Committee on Publication Ethics COPE descritas por Barbour et al. (2017) Discussion document on best practice for issues around theses publishing, disponible en <http://bit.ly/COPETHeses>.

UNPUBLISHED DOCUMENT

Note: The following graduation project is available through Universidad San Francisco de Quito USFQ institutional repository. Nonetheless, this project – in whole or in part – should not be considered a publication. This statement follows the recommendations presented by the Committee on Publication Ethics COPE described by Barbour et al. (2017) Discussion document on best practice for issues around theses publishing available on <http://bit.ly/COPETHeses>.

Resumen

El presente proyecto de titulación plantea crear una Fintech de crowdfunding enfocada en los pequeños y medianos agricultores, con el objetivo de ofrecer a los mismos, acceso a créditos sin la necesidad de garantes o acudir a prestamistas o usureros brindándoles liquidez inmediata sin la necesidad de papeleo. Agroinvest, funcionará como una plataforma de crowdfunding a través de una página web y aplicación móvil, la cual operará como un medio de conexión entre los agricultores los cuáles serán las personas que tengan la necesidad de un financiamiento y los inversores, que son personas con exceso de liquidez con la necesidad de ubicar su dinero a un rendimiento más atractivo.

Palabras clave: financiamiento, crowdfunding, agricultores, inversores, inclusión financiera.

Abstract

The following titling project proposes to create a crowdfunding Fintech focused on small and medium-sized farmers, with the aim of offering them access to credit without the need for guarantors or going to lenders or usurers, providing immediate liquidity without the need for paperwork. Agroinvest, will function as a crowdfunding platform through a web page and mobile application, which will operate as a means of connection between farmers, who will be the people who need financing, and investors, who are people with excess of liquidity with the need to allocate their money at a more attractive return.

Keywords: financing, crowdfunding, farmers, investors, financial inclusion.

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|---|-----------|
| TABLA DE CONTENIDO | 6 |
| INTRODUCCIÓN | 9 |
| PROBLEMÁTICA Y ANÁLISIS REGULATORIO | 10 |
| Problemática..... | 10 |
| Análisis regulatorio..... | 15 |
| DISEÑO Y CREACIÓN | 19 |
| Customer Journey Map..... | 19 |
| Prototipos | 20 |
| Prototipo 1..... | 20 |
| Prototipo 2..... | 22 |
| Prototipo 3- Página WEB..... | 23 |
| Aplicación móvil..... | 25 |
| Value Proposition Canvas | 27 |
| Estrategia de implementación..... | 28 |
| MODELO DE NEGOCIO | 29 |
| Business Model Canvas | 29 |
| Segmento de clientes..... | 29 |
| Propuesta de valor..... | 29 |
| Canales..... | 29 |
| Relación con clientes..... | 30 |
| Socios clave..... | 30 |
| Actividades clave..... | 30 |
| Recursos clave..... | 31 |
| Estructura de costos..... | 31 |
| Fuente de ingresos..... | 31 |
| ESTRUCTURA DE CAPITAL Y FINANCIAMIENTO | 33 |
| Presupuesto de capital..... | 33 |
| Fuentes de financiamiento propia y terceros..... | 34 |
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 35 |
| Conclusiones | 35 |
| Recomendaciones | 36 |
| REFERENCIAS..... | 37 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|-----------|
| Tabla 1. % de personas que poseen una cuenta (América Latina)..... | 12 |
| Tabla 2. Customer Journey Map | 20 |
| Tabla 3. Estrategia de implementación | 28 |
| Tabla 4. Business Model Canvas..... | 32 |
| Tabla 5. Presupuesto estimado..... | 33 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|--|-----------|
| Figura 1. Esquema de la inclusión financiera..... | 11 |
| Figura 2. Número de cuentas por cada 10.000 habitantes adultos | 13 |
| Figura 3. Fuente principal de financiamiento de actividades agrícolas Ecuador 2019 (En porcentaje de participación) | 14 |
| Figura 4. Prototipo 1 | 21 |
| Figura 5. Diagrama de flujo | 22 |
| Figura 6. Value Proposition Canvas..... | 28 |

INTRODUCCIÓN

La inclusión financiera es importante para poder generar dinamismo en la economía de un país. Si bien los datos expuestos por las instituciones gubernamentales del Ecuador han evidenciado una evolución en la bancarización ecuatoriana total, el sector agropecuario ecuatoriano no ha mostrado avances significativos. La falta de productos financieros que vayan de la mano con las necesidades de los pequeños y medianos agricultores hace difícil que muchos de ellos puedan acceder a un financiamiento, debido al alto costo del dinero y las garantías que exigen las instituciones financieras.

Este proyecto de titulación tiene por objetivo plantear la creación de una Fintech de crowdfunding, la cual se encargue de ser el ente conector entre los pequeños y medianos agricultores, y los inversionistas que estén dispuestos a invertir en los proyectos propuestos por lo promotores. Esto, con la finalidad de poder incluir a ese segmento de población dentro del sistema financiero y a la misma vez facilitar sus accesos a créditos, de tal manera que logren impulsar sus proyectos y generen beneficios para la economía en general.

El presente documento se encuentra distribuido de la siguiente manera. Primero, identificación de la problemática atada a la inclusión financiera ecuatoriana de los pequeños y medianos agricultores y la regulación actual sobre las Fintech de crowdfunding. Segundo, diseño y creación del proyecto enfocado tanto en la página web como en la aplicación móvil. Tercero, modelo de negocio en donde se establecerá mediante un business model canvas el segmento de clientes, propuesta de valor, etc. Cuarto, estructura de capital y financiamiento. Quinto, conclusiones y recomendaciones.

PROBLEMÁTICA Y ANÁLISIS REGULATORIO

Problemática

La inclusión financiera se considera un elemento muy importante para poder avasallar la pobreza y de igual forma promover la prosperidad en una nación. De acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo la inclusión financiera infiere en la posibilidad de poder acceder a servicios financieros como cuentas de ahorros, oportunidades crediticias, seguros y otros servicios de pago y transferencias. (BID, 2015).

Es importante entonces, para la población de un país poder acceder al mundo financiero y productos que más se ajusten a sus necesidades, de forma responsable y legal, de tal manera que puedan generar un dinamismo en sus finanzas y a la vez poder impulsar su desarrollo económico.

De acuerdo con el Banco Central del Ecuador, la inclusión financiera se define como; *“El acceso y uso de los servicios financieros formales en el marco de una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar las capacidades financieras de todos los segmentos de la población, contemplando 4 dimensiones: Acceso, Uso, Educación Financiera y Protección al consumidor”* (BCE, 2018)



Figura 1. Esquema de la inclusión financiera
Adaptado de: BCE

Bajo estas premisas, el sector bancario ecuatoriano ha enfocado sus esfuerzos en promover el crecimiento de la bancarización y el uso de los sistemas financieros, a través, de la modernización tecnológica y digitalización. Lo anterior ha logrado que cada año un mayor número de ciudadanos ecuatorianos se encuentre dentro del sistema. Sin embargo, los niveles de inclusión aún se encuentran por debajo del promedio de América Latina.

En base a los datos publicados por el Banco Mundial en su último informe de Global Findex, en el Ecuador únicamente el 13% de la población mayor a quince años tuvo la oportunidad de acceder a un ahorro productivo y los que accedieron a un crédito apenas llegaron al 17%. Dichos datos revelan que el país se encuentra por debajo del indicador de América Latina que según la misma institución en general se encuentra en el 14% de acceso al ahorro y el 21% a crédito. Adicionalmente, las personas mayores de 15 años que poseen una cuenta financiera ponderan un total del 51.2% para Ecuador mientras que para América Latina el 54.4% a 2017. (Mundial, 2017)

Tabla 1. % de personas que poseen una cuenta (América Latina)

| Poseen una Cuenta (% mayores de 15 años) | | | |
|--|-------|-------|-------|
| País | 2011 | 2014 | 2017 |
| Argentina | 33,1% | 50,2% | 48,7% |
| Bolivia | 28,0% | 41,8% | 54,4% |
| Brasil | 55,9% | 68,1% | 70,0% |
| Chile | 42,2% | 63,3% | 74,3% |
| Colombia | 30,4% | 39,0% | 45,8% |
| Costa Rica | 50,4% | 64,6% | 67,8% |
| Ecuador | 36,7% | 46,2% | 51,2% |
| El Salvador | 13,8% | 36,7% | 30,4% |
| Guatemala | 22,3% | 41,3% | 44,1% |
| Haití | 22,0% | 18,9% | 32,6% |
| Honduras | 20,5% | 31,5% | 45,3% |
| México | 27,4% | 39,1% | 36,9% |
| Nicaragua | 14,2% | 19,4% | 30,9% |
| Panamá | 24,9% | 43,7% | 46,5% |
| Paraguay | 21,7% | - | 48,6% |
| Perú | 20,5% | 29,0% | 42,6% |
| Puerto Rico | - | 69,7% | - |
| República Dominicana | 38,2% | 54,1% | 56,2% |
| Uruguay | 23,5% | 45,6% | 63,9% |
| Venezuela | 44,1% | 57,0% | 73,5% |
| América Latina y El Caribe (países en desarrollo solamente) | 39,3% | 51,4% | 54,4% |

Adaptado de: BCE

Por otro lado, según datos de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador entre el 2005 y 2010 el nivel de bancarización del país pasó del 25% al 37% (ASOBANCA, 2010). En diciembre 2016, por su parte el BCE registra un nivel de bancarización de 4,8 millones aproximadamente, mientras que al tercer trimestre 2020 (último dato disponible) 75 de cada 100 adultos ecuatorianos tienen acceso al sistema financiero, es decir que alrededor de 8,5 millones de ecuatorianos están dentro del sistema. Lo anterior demuestra que en casi cuatro años la cifra llegó a poco más o menos duplicarse.

De forma desagregada, se puede inferir que el 72% de los ecuatorianos bancarizados posee una cuenta de ahorro, el 4% posee cuenta corriente, el 4% mantiene depósitos a plazo y el 28% de ecuatorianos posee algún tipo de financiamiento. El cambio en metodología de

recopilación de información al igual que la ampliación de los datos obtenidos ha permitido tener indicadores más robustos. (BCE, 2018)

Así mismo, las cuentas de ahorro evidenciaron un crecimiento de 25.9% al tercer trimestre 2020 frente al mismo periodo del año 2019 (19.156 cuentas), ubicándose en 24.123 cuentas.

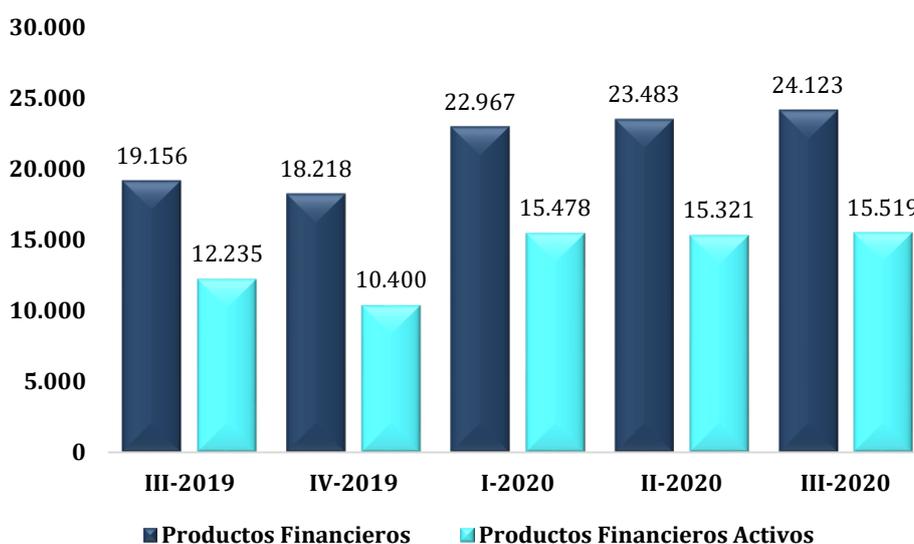


Figura 2. Número de cuentas por cada 10.000 habitantes adultos

Adaptado de: BCE

Métrica del problema

Si bien los datos antes expuestos han evidenciado una evolución en la bancarización ecuatoriana total, el sector agropecuario el cual representa alrededor del 8% del PIB no alcanza ni el 5% de bancarización. Las personas que se dedican a la agricultura y ganadería poseen un bajo e incluso nulo acceso al crédito formal y más aún si se habla de pequeños y medianos agricultores.

Con datos a 2019 el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) mostró que apenas 2.6% de los agricultores con cultivos permanentes recibieron financiamiento de la banca privada y 2.3% de la banca pública. Lo cual, deja al descubierto que el 96.7% de agricultores se financia a través de sus ingresos propios.

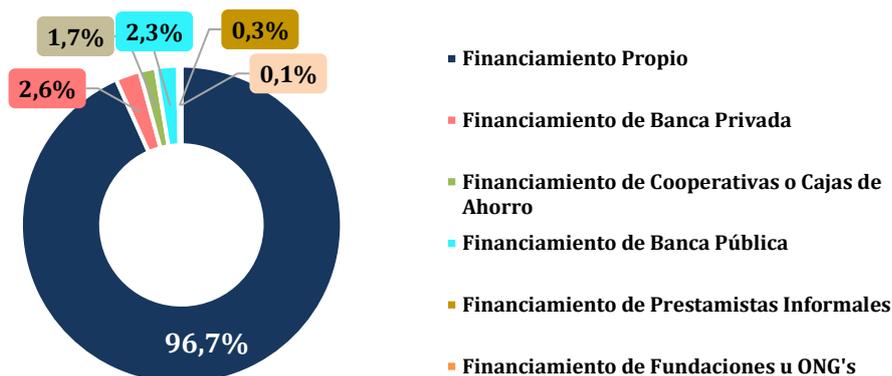


Figura 3. Fuente principal de financiamiento de actividades agrícolas Ecuador 2019 (En porcentaje de participación)

Adaptado de: Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua 2018-2019

La escasez de productos crediticios que se ajusten a las necesidades de los pequeños y medianos agricultores hace difícil que muchos de ellos puedan acceder a un financiamiento, debido al alto costo del dinero y las garantías que exigen las instituciones financieras, lo cual los obliga muchas de las veces a acudir a financiarse por medio de prestamistas ilegales “chulco”.

De acuerdo con el presidente de la Cámara de Agricultura de la Primera Zona Rodrigo Gómez de la Torre, el sector financiero enfocado en el área agrícola debería adaptar sus tasas

de interés y plazos de acuerdo con los ciclos de los cultivos. Lo anterior debido a que existen cultivos de ciclo largo y ciclo corto, por lo cual se vuelve imposible recibir un crédito a un año para una producción que puede generar rendimientos a los dos o cuatro años de igual forma recibir créditos con tasas y plazos extensos para producciones de ciclos cortos.

Análisis regulatorio

Una vez identificado el problema de una baja bancarización y carencia de acceso a créditos por parte de los agricultores en el Ecuador; el presente documento tiene por objetivo proponer la creación de una Fintech de crowdfunding enfocada especialmente en la inclusión financiera y otorgamiento de crédito a los pequeños y medianos agricultores, a través de una aplicación digital la cual permita consolidar de una forma eficiente tanto a los agricultores como a los inversionistas. Para ello, es importante entender y analizar el concepto de forma general de esta herramienta financiera, previo al análisis de la legislación ecuatoriana.

El crowdfunding presenta como antecedente el crowdsourcing. (Schwienbacher, 2010). Dicha herramienta se especifica como la recaudación de aportes por parte de distintas personas o inversionistas con el fin de alcanzar una meta. Por medio de estas, se logra generar un sistema de economía colaborativa la cual permite reducir costos de transacción y el riesgo de una sola persona al momento de ser un inversor único en un solo proyecto u objetivo (Andrade, 2020).

Por otra parte, Ordanini ha definido el Crowdfunding como la voluntad de un colectivo de personas que reúnen un capital, habitualmente vía web, a fin de poder invertir e impulsar iniciativas creadas por otras personas u organizaciones (Ordanini, 2011).

Bajo la conceptualización antes expuesta, la regulación del Crowdfunding en Ecuador es nueva. Su publicación en el Registro Oficial de la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación dio lugar el 28 de febrero de 2020, en dicha publicación se regula a compañías cuyo giro de negocio sea el de ofertar y publicitar servicios mediante fondos colaborativos – crowdfunding. Debido a que el crowdfunding es una plataforma dinámica que funciona de acuerdo con las necesidades del mercado, la legislación ecuatoriana debe ser cautelosa al momento de regular dicha herramienta, ya que en el caso de que se dé una regulación extrema la misma podría afectar al correcto funcionamiento de las plataformas.

En ese sentido, la legislación ecuatoriana ha optado por un modelo en el cual se permite solamente promocionar y publicitar proyectos en las plataformas de crowdfunding, de tal manera que se genere un vínculo entre los promotores e inversionistas para que puedan llegar a acuerdos y negociaciones convenientes para cada una de las partes.

En el sistema de Ecuador, se ha establecido que dichas plataformas deben mantener un vínculo con el sistema financiero ya que la ley dispone que todo tipo de financiamiento debe hacerse por medio de una entidad bancaria que se encuentre debidamente acreditada por la Junta de Política Monetaria y Financiera, por tanto, de acuerdo al Artículo 41 de la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación *“Toda recaudación de recursos para los proyectos de fondos colaborativos se hará mediante instituciones del sistema financiero.”* De igual manera se ha fijado un monto máximo de recaudación por cada proyecto el cual se define en un máximo de mil salarios básicos unificados (ECUADOR, 2020).

Dicho modelo aplicado en el Ecuador se justifica debido a que, si las plataformas de fondos colaborativos fungieran como receptoras de dinero, las mismas tendrían que sujetarse a la legislación que impone la Junta de la Política Monetaria y Financiera ya que se catalogaría como una entidad de intermediación financiera.

Por otra parte, las herramientas de crowdfunding en el país deben estar debidamente constituidas bajo las leyes nacionales, y por tanto las mismas también estarán reguladas por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (ECUADOR, 2020). De igual manera al momento de la creación de la fintech la misma será asignada a una Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas, la cual cataloga las actividades económicas en una serie de categorías y subcategorías, con un código alfanumérico. En ese sentido, la plataforma que se propone crear estaría bajo el CIIU J6312.00 que corresponde a *“Operación de sitios web que funcionan como portales de Internet, como los sitios de medios de difusión que proporcionan contenidos que se actualizan periódicamente y los que utilizan un motor de búsqueda para generar y mantener amplias bases de datos de direcciones de Internet y de contenidos en un formato que facilite la búsqueda”*. (INEC, 2012)

Los requisitos que se han establecido para la creación de plataformas de fondos colaborativos se detallan a continuación.

1. *Ser una persona jurídica constituida bajo el control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador, a través de plataformas reguladas y acreditadas en el país;*
2. *Contemplar dentro de su objeto social, únicamente la actuación como intermediario mediante plataformas de internet, de personas denominadas promotores, que requieren capital para un determinado proyecto, con o sin ánimo de lucro; con otras personas,*

denominadas inversores, interesadas en aportar sus recursos para la consecución de dichos proyectos, bajo determinadas condiciones y a través de distintas categorías;

3. *Tener una dirección URL de la página web de la plataforma de fondos colaborativos, y la dirección de correo electrónico institucional para notificaciones electrónicas; y,*
4. *Contar con términos y condiciones de uso de la plataforma de fondos colaborativos y política de privacidad de datos, los cuales deberán constar en la página web.*

(ECUADOR, 2020)

De acuerdo con lo anteriormente expuesto, el país ha decidido adoptar un modelo de fondos colaborativos, el cual limita a las plataformas a promocionar y publicitar proyectos impidiendo que las mismas funcionen como receptoras de fondos. Dicha decisión, supondría una ventaja para que el crowdfunding en el Ecuador llegue a tener éxito. Debido a que elimina el riesgo de ser regulado por la Junta de Política Monetaria y Financiera la cual podría aumentar significativamente los costos de transacción al establecer mayores regulaciones con el fin de controlar una entidad que maneje fuertes sumas de dinero las mismas que podrían estar sujetas en ciertos casos a malversación de fondos y lavado de activos. Por tanto, se considera un hecho positivo ya que permite a las plataformas ser menos complejas, más ágiles y dinámicas, lo cual encaja con el enfoque diferenciador frente a las instituciones financieras tradicionales.

En definitiva, de acuerdo con la regulación establecida en febrero 2020, se avizora favorable la creación de la Fintech de crowdfunding enfocada en los pequeños y medianos agricultores del Ecuador ya que la legislación ecuatoriana permite el establecimiento y funcionamiento de esta. Si bien dicha legislación aún es nueva, la flexibilidad apuesta por una plataforma eficiente que logre encontrar la sinergia entre inversores y promotores.

DISEÑO Y CREACIÓN

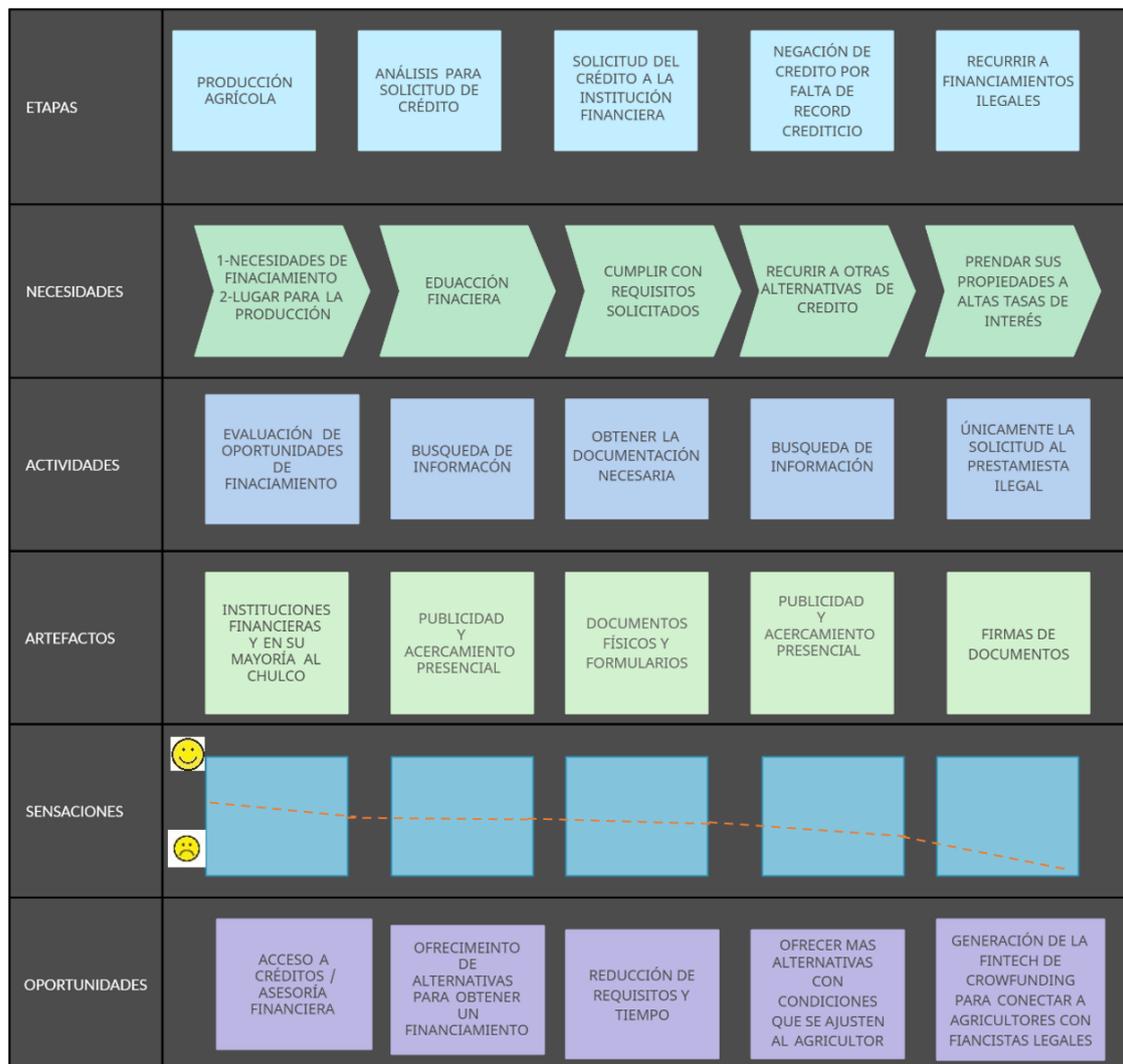
Customer Journey Map

Hoy en día el proceso para la obtención de un crédito agropecuario destinado a pequeños y medianos agricultores se ha vuelto un proceso engorroso que demanda de inversión de tiempo y esfuerzo en cuanto a la búsqueda que debe hacer el agricultor con el fin de poder determinar la institución financiera que más se acoja a sus necesidades.

En el caso de que el agricultor logre conseguir una oportunidad para un posible financiamiento, debe cumplir con los requisitos y documentos para contraer la deuda, a partir del cual debe esperar a que se apruebe el desembolso. No obstante, este proceso se ha vuelto agotador para las personas que necesitan el financiamiento y a pesar de todos los esfuerzos, muchas veces la carencia de un récord crediticio a causa de la falta de bancarización ha direccionado a las instituciones financieras a negar el acceso a créditos.

A continuación, se ha desarrollado un Customer Journey Map, en el cual se detalla el proceso que normalmente el agricultor sigue para poder conseguir el financiamiento y de igual manera el resultado final que la mayoría del tiempo no es favorable.

Tabla 2. Customer Journey Map



Prototipos

Prototipo 1.

El prototipo número uno tiene la finalidad de bosquejar como la creación de la Fintech de crowdfunding puede suplir las necesidades los pequeños y medianos agricultores a la hora de obtener un financiamiento rápido y seguro de tal manera que se pueda generar una propuesta de valor.

En el siguiente prototipo se puede observar cómo los agricultores analizan la forma de poder conseguir un financiamiento, sin que tengan que recurrir a los prestamistas ilegales, para lo cual, los mismos se dirigen a la Fintech a través de una página web, misma que les puede ofrecer promocionar su proyecto agrícola para que un inversionista que puede estar interesado financie su proyecto con mejores condiciones y sin el mayor trámite en cuanto a documentación se refiere.

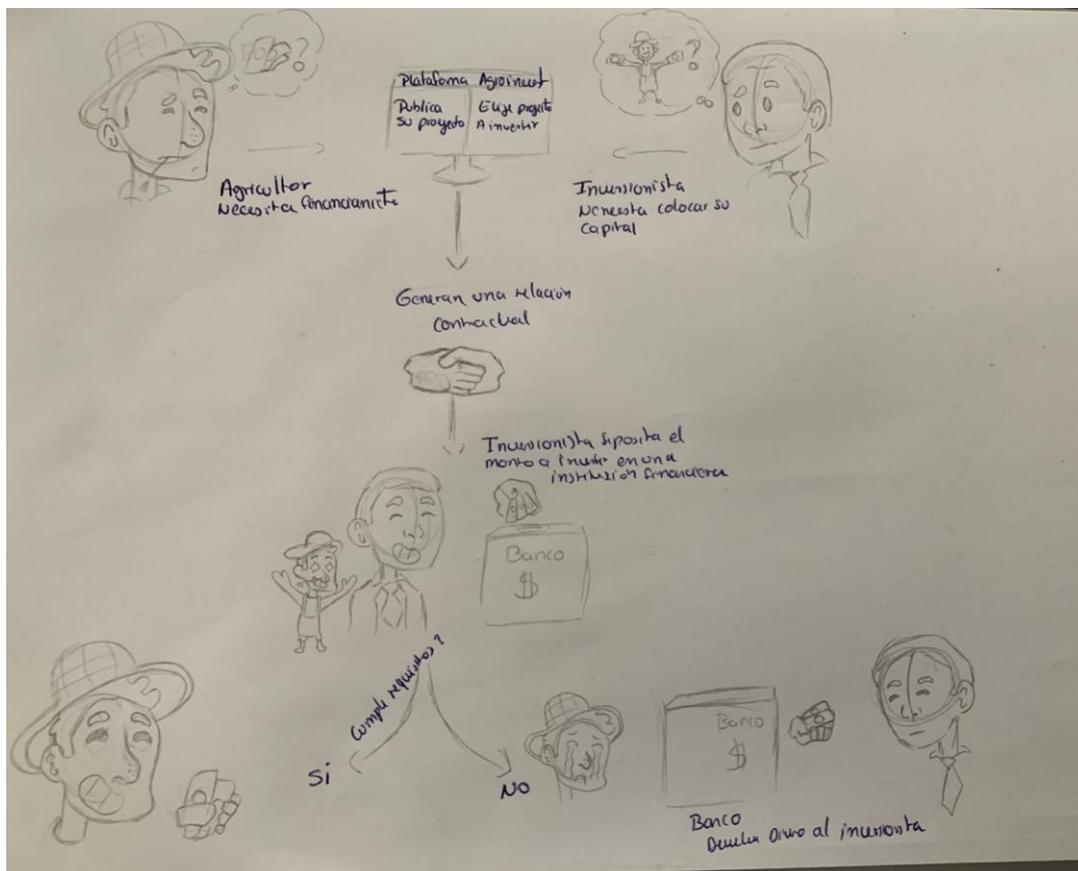


Figura 4. Prototipo 1

Prototipo 2.

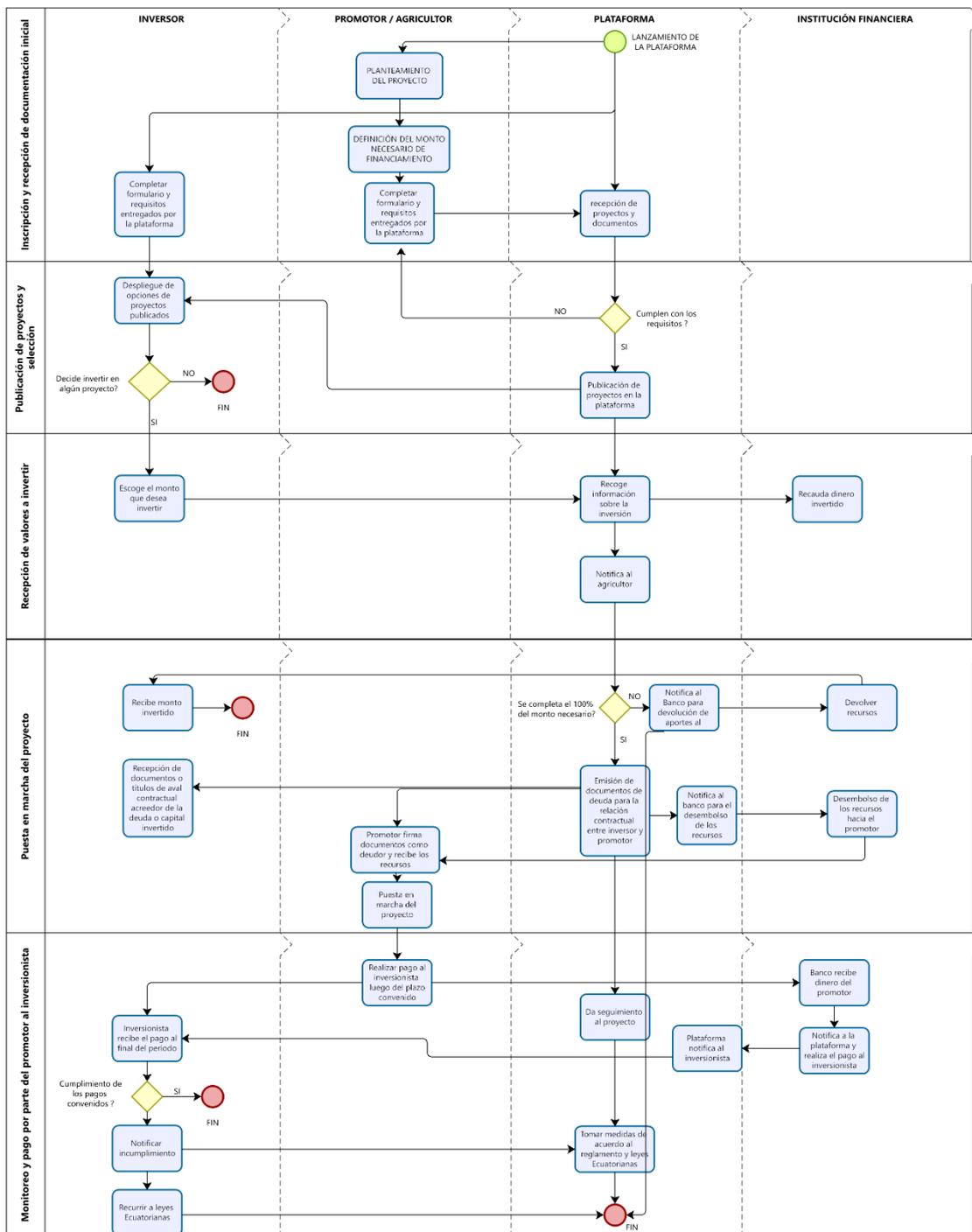


Figura 5. Diagrama de flujo

Prototipo 3- Página WEB.

El objetivo del prototipo tres es brindar un diseño del prototipo más cercano a la realidad de la plataforma web y aplicación móvil, que será utilizada para la interacción con los promotores e inversionistas.



Agroinvest [Invierte](#) [Proyectos](#) [Financiaciones](#) [Data](#) [Crear cuenta](#) [Iniciar sesión](#)

CREAR CUENTA

NOMBRES Y APELLIDOS

CORREO ELECTRÓNICO

CONTRASEÑA

TELEFONO

PROMOTOR O INVERSIONISTA

CREAR CUENTA AGRICULTOR **CREAR CUENTA INVERSIONISTA**

Agroinvest [Invierte](#) [Proyectos](#) [Financiaciones](#) [Data](#)  **SEBASTIÁN HERRERA** [Cerrar sesión](#)

BIENVENIDO AGRICULTOR

[INGRESAR PROYECTO](#) [INGRESO DE MONTO REQUERIDO](#) [INGRESO DE MONTO REQUERIDO](#) [BUSQUEDA DE INVERSIONISTAS](#)

[REQUISITOS](#) [INSTITUCIONES FINANCIERAS](#) [NOTAS IMPORTANTES](#)

[INFORMACIÓN AGRÍCOLA AL DÍA](#)

Agroinvest [Invierte](#) [Proyectos](#) [Financiaciones](#) [Data](#)  **SEBASTIÁN HERRERA** [Cerrar sesión](#)

COMPLETAR INFORMACIÓN DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO

FECHA DE INICIO

DURACIÓN

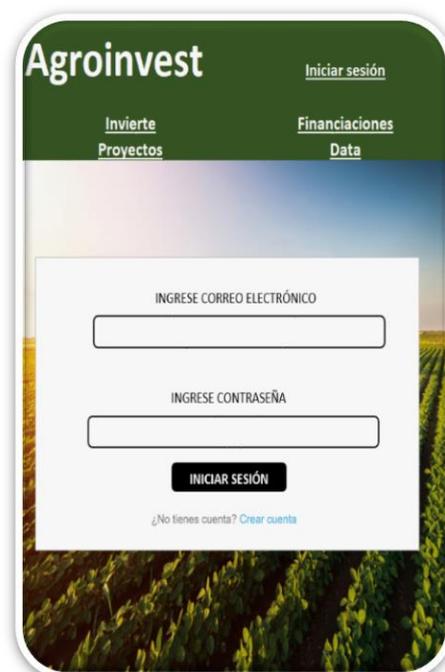
MONTO SOLICITADO

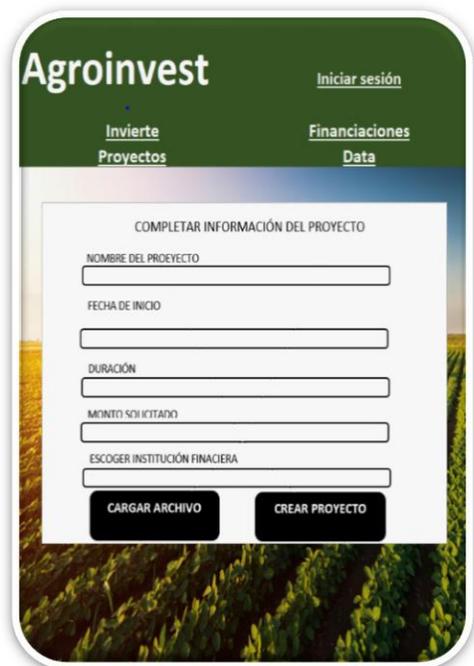
ESCOGER INSTITUCIÓN FINANCIERA

CARGAR ARCHIVO **CREAR PROYECTO**



Aplicación móvil.







Value Proposition Canvas

De acuerdo con los antecedentes antes expuestos se ha procedido mapear las necesidades, dolores y condiciones a los que los pequeños y medianos agricultores se encuentran expuestos, con la finalidad de plantear la propuesta de valor que la Fintech de crowdfunding Agroinvest generará para sus clientes.

Lo anterior a través de un value proposition canvas el cual recolecta las características que Agroinvest debe tener para poder cubrir las necesidades de financiamiento de los promotores de tal manera que se puedan aliviar los dolores que actualmente presentan al momento de querer obtener un crédito.

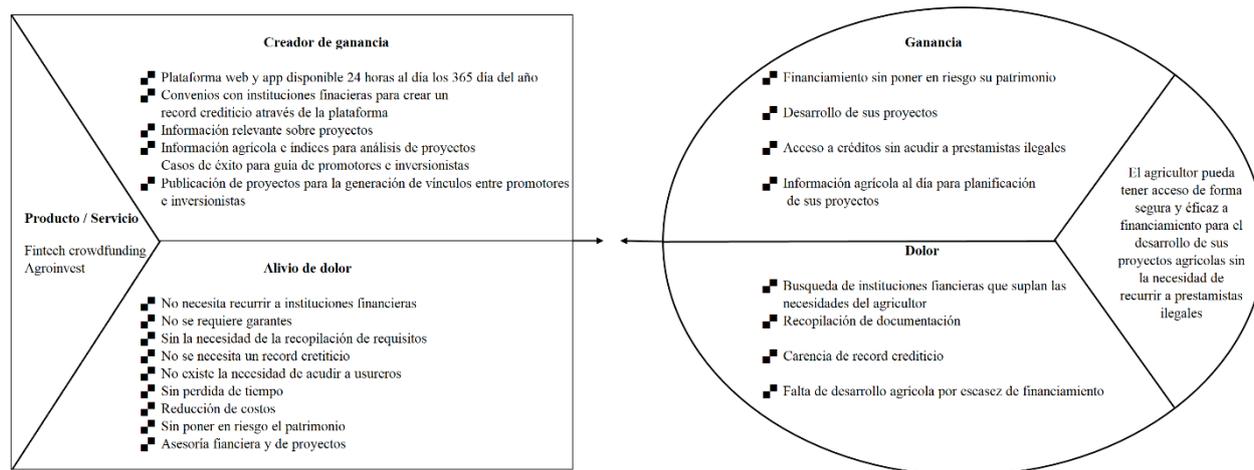


Figura 6. Value Proposition Canvas

Tabla 3. Business Model Canvas

Estrategia de implementación.

Tabla 4. Estrategia de implementación

| ACTORES | DESCRIPCIÓN | INCENTIVO |
|---------------------------|--|---|
| USUARIOS / AGRICULTORES | <ol style="list-style-type: none"> Acceso financiamiento Acceso a información agrícola al día Promocionar y publicar sus proyectos Interactuar con inversionistas | <ol style="list-style-type: none"> Acceso seguro protegiendo los datos de los agricultores Solicitud de créditos si necesidad de documentatción abundante Acceso a financiamiento en el menor tiempo Conseguir inversionistas para impulsar el proyecto Evasión de prestamistas ilegales Eliminación del riesgo de pérdida de patrimonio a causa de usureros. |
| INSTITUCIONES FINANCIERAS | <ol style="list-style-type: none"> Intermediación financiera para las transacciones que se realicen entre promotores e inversionistas | <ol style="list-style-type: none"> Obtener un record crediticio de los promotores sin necesidad de incurrir en riesgos directos con los promotores. Oposibilidad de incrementar su cartera de clientes y apertura de nuevos segmentos. |
| AGROINVEST APLICACIÓN | <ol style="list-style-type: none"> Publicar/ publicitar los proyectos de los agricultores Almacenar y publicar información agrícola al día Recepción de inversores Validación de datos tanto de promotores como agricultores Generación de vínculos con instituciones financieras Generación de docuemntos para legalizar la relación contractual entre el inversionista y el agricultor | <ol style="list-style-type: none"> Facilitar a los agrocultores a obtener financiamiento para sus Generar desarrollo agrícola en el país Impulsar los proyectos agrícolas Canalizar la inversión para promover el desarrollo agro Brindar opciones de inversión más rentables |
| INVERSIONISTAS | <ol style="list-style-type: none"> Oportunidades de invertir a mejores tasas de interés Ofrecer una gama de proyectos de los cuales el inversor Información sobre casos de éxito para su guía para invertir Indicadores agrícolas y financieros para la toma de | <ol style="list-style-type: none"> Mayor rentabilidad Oapostar por proyectos rentables y a futuro poder ser parte de los Oportunidad de diversificar sus portafolios |

MODELO DE NEGOCIO

Business Model Canvas

Una vez que se ha identificado la propuesta de valor a través del Value Proposition Canvas, el presente capítulo tiene por objetivo el planteamiento del modelo de negocio de la Fintech de crowdfunding Agroinvest, a través del Business Model Canvas, el cual tiene como finalidad plasmar a quien va dirigido, como se lo va a ofrecer y con qué recursos.

Segmento de clientes.

Agroinvest toma en consideración dos tipos de clientes necesarios para el buen funcionamiento del negocio. En primer lugar, se encuentran los promotores o agricultores los cuáles serán las personas que tengan la necesidad de un financiamiento para promover su proyecto agrícola. Por otra parte, se encuentran los inversores, que son personas con exceso de liquidez con la necesidad de ubicar su dinero a un mayor rendimiento.

Propuesta de valor.

La Fintech tiene como propuesta de valor ofrecer a los pequeños y medianos agricultores acceso a créditos sin la necesidad de garantes o acudir a prestamistas o usureros brindándoles liquidez inmediata sin la necesidad de papeleo. De igual forma, por el lado de los inversionistas se propone alternativas de inversión a tasas de interés más atractivas.

Canales.

Agroinvest utilizará únicamente canales digitales como aplicación móvil y página web, a fin de brindar un servicio diferenciado ágil y eficaz de modo que pueda cubrir las necesidades de los clientes.

Relación con clientes.

Con la finalidad de crear vínculos a largo plazo con los clientes, la Fintech se enfocará en ofrecer un servicio rápido y efectivo a través de su aplicación móvil y página web gratuitas, además de brindar capacitaciones continuas, material de apoyo virtual como tutoriales y soporte necesario con un agente las 24 horas al día los siete días a la semana. Adicionalmente, se les proporcionará toda la información, orientación y seguimiento necesario para que los clientes puedan crear un nexo con Agroinvest. Por otra parte, se les entregará información mensual sobre la situación macroeconómica, climática y de precios agrícolas a fin de que tanto promotores como inversionistas puedan tomar decisiones acertadas.

Socios clave.

Los socios clave con los que contará Agroinvest son principalmente las cooperativas a nivel nacional con quienes se llegarán a acuerdos y posibles alianzas para poder realizar las transacciones nuestros clientes de forma segura. De igual forma, la superintendencia de economía popular y solidaria y las calificadoras de riesgos serán socios estratégicos quienes brindarán información necesaria como la calificación crediticia que poseen los clientes a fin de poder tener trazabilidad y poder brindar la información necesaria al inversor.

Actividades clave.

Entre las actividades clave principales está el nexo que creará Agroinvest entre los promotores y los inversores, facilitando el acceso a crédito a los agricultores y de igual forma invertir a aquellas personas con exceso de liquidez. El servicio que se brindará será 24/7 y contará con asesoría y la seguridad necesaria para el bienestar de los clientes, lo cual implica sistemas de autenticación tanto para los agricultores como para los inversores asegurando la legalidad para ambas partes.

Recursos clave.

Los recursos que se necesitará para el inicio de este proyecto será un experto en sistemas para el desarrollo de la aplicación y la pagina web, de igual manera el mismo se encargará del mantenimiento y control de las plataformas. Por otra parte, es necesario contar con el personal adecuado y capacitado que colaborará con el funcionamiento adecuado de la Fintech, esto implica la contratación de tres personas de soporte, un supervisor y un proveedor de marketing externo que nos brinde el servicio de diseño y publicidad.

Estructura de costos.

Los costos que se proyectan incurra Agroinvest, son el desarrollo y mantenimiento de App y página web, permisos de funcionamiento y certificados de seguridad, servidores, gastos corrientes (Sueldos), y gastos extras por imprevistos o reserva.

Fuente de ingresos.

Las fuentes de ingreso identificadas se encuentran dadas por el fee que tanto el promotor como el inversor pagaran una vez pactada y aprobada al 100% la transacción, dicha comisión dependerá del monto transado entre el agricultor e inversor, que será dividido en un 33% del fee por parte del inversor y un 66% del fee por parte del agricultor.

Tabla 5. Business Model Canvas

| Business Model Canvas | | Diseñado para: | Diseñado por: | Fecha: | Versión: | |
|---|---|--|--|---|--|---|
| <p>Socios clave </p> <p>1.-Calificadoras de riesgo (Buró crediticio)</p> <p>2.- Superintendencia de economía popular y solidaria.</p> <p>3.- Superintendencia de compañías valores y seguros.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>1.- Validación de autenticidad para validar si clientes son reales.</p> <p>2.- Seguridad de la información.</p> <p>3.- Alianza con instituciones financieras para facilidad de transacciones.</p> <p>4.- Validación de documentos necesarios tanto de promotores como de inversores.</p> <p>Recursos clave </p> <p>1.-Permisos de funcionamiento.</p> <p>2.- RRHH (<u>MKT</u>-Sistemas y atención al cliente)</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>1.- Acceso a créditos sin la necesidad de garantes o acudir a prestamistas o usureros.</p> <p>2.- Liquidez inmediata para los pequeños y medianos agricultores.</p> <p>3.- Rapidez, sin la necesidad de papeleo.</p> <p>4.-Alternativas de inversión a tasas de interés más atractivas.</p> | <p>Relación con clientes </p> <p>1.- Capacitación tanto para los agricultores como para inversionistas.</p> <p>2.- Crear vínculos a largo plazo, a través del servicio rápido y efectivo, con la entrega adicional de información mensual sobre la situación agrícola.</p> <p>Canales </p> <p>1.- Aplicativo móvil.</p> <p>2.- Página web.</p> | <p>Segmentos de clientes </p> <p>1.- Promotores (Agricultores):</p> <p>Pequeños y medianos agricultores que busquen financiamiento para impulsar su proyecto agrícola.</p> <p>2.- Inversionistas:</p> <p>Personas las cuales busquen una alternativa de inversión con mejores rendimientos.</p> | <p>Estructura de costos </p> <p>1.- Desarrollo y mantenimiento de App y página web 44%.</p> <p>2.- Permisos de funcionamiento y certificados de seguridad 12%.</p> <p>3.- Servidores 15%</p> <p>4.- Gastos corrientes (Sueldos) 22%.</p> <p>5.- Extras 7%.</p> | <p>Fuente de ingresos </p> <p>1.- Porcentaje de comisión por parte del inversionista 33.4%</p> <p>2.- Porcentaje de comisión por parte del promotor 66.6%</p> |

ESTRUCTURA DE CAPITAL Y FINANCIAMIENTO

Para la puesta en marcha de la Fintech es necesario identificar las posibles fuentes de financiamiento que se encuentren actualmente disponibles dentro del mercado ecuatoriano. Lo anterior con la finalidad de poder evaluar la opción más idónea y la que más se ajuste a las necesidades de Agroinvest.

Presupuesto de capital

Como se había mencionado anteriormente en el modelo del negocio, el presupuesto inicial que se estima para el presente proyecto se encuentra distribuido entre el desarrollo de App y página web, permisos de funcionamiento y certificados de seguridad, servidores, capital de trabajo y un porcentaje de reserva para cubrir cualquier contingente, como se puede ver a continuación:

Tabla 7. Presupuesto estimado

| Detalle | Monto | % Participación |
|---|---------------|------------------------|
| 1.- Desarrollo de App y página web | 30.000 | 44% |
| 2.- Permisos de funcionamiento | 8.000 | 12% |
| 3.- Servidores | 10.000 | 15% |
| 4.- Capital de trabajo | 15.000 | 22% |
| 5.- Extras | 5.000 | 7% |
| Total | 68.000 | 100% |

Por lo anteriormente expuesto, se requerirá un monto inicial estimado de USD 68.000, el cual estará financiado en un 50% por recursos propios USD 34.000, un 20% provenientes de inversión de terceros el cual corresponde a USD 13.600 y porcentaje restante IUSD 20.400 se financiará a través de un crédito cuya institución financiera o inversor será definido de acuerdo con las necesidades del proyecto.

Fuentes de financiamiento propia y terceros

En primer lugar, se considera la fuente de financiamiento propia que en este caso como se especificó anteriormente existe la posibilidad de invertir el 50% de la inversión total del proyecto.

Por otra parte se encuentra la opción de una inversión por parte de la persona que se encargará de realizar el desarrollo tanto de la página web como de la app, este inversionista aportará con el 20% de la inversión del proyecto.

Finalmente, se ha identificado otros mecanismos a los cuales se puede acceder el porcentaje restante del 30%, como son las instituciones financieras del país, en este caso Banecuador, el cual ofrece créditos a personas que quieran emprender. El crédito se accederá con las siguientes características:

- Financiamiento desde \$50 hasta \$150,000.
- Plazo de pago: 3 años para Capital de Trabajo y 10 años para Activo Fijo.
- Tasa de interés de 15.30% para comercio y servicios y 11.25% para producción.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Debido a la falta de productos financieros, que se ajusten a las necesidades de los pequeños y medianos agricultores ha ocasionado que muchos de ellos no logren poner en marcha sus proyectos y en algunos casos les ha obligado a acudir a financiarse por medio de prestamistas ilegales.

Basados con la regulación establecida en febrero 2020, la cual permite la creación de una Fintech de crowdfunding se ha propuesto la creación de esta enfocada especialmente en la inclusión financiera y otorgamiento de crédito a los pequeños y medianos agricultores, a través de una aplicación digital la cual permita consolidar de una forma eficiente tanto a los agricultores como a los inversionistas.

El modelo de negocio propuesto tiene como objetivo ofrecer a los pequeños y medianos agricultores acceso a créditos sin la necesidad de garantes o acudir a prestamistas o usureros brindándoles liquidez inmediata sin la necesidad de papeleo. De igual forma, por el lado de los inversionistas se propone alternativas de inversión a tasas de interés más atractivas.

Se han identificado fuentes de ingreso las cuales serán obtenidas una vez pactada y aprobada al 100% la transacción, dicho ingreso dependerá del monto transado entre el agricultor e inversor, que será dividido en un 33% del fee por parte del inversor y un 66% del fee por parte del agricultor.

Finalmente se ha definido la inversión que tendrá el proyecto, mismo que estará compuesto por USD 68.000, financiado en un 50% por recursos propios 20% provenientes de inversión de terceros el cual corresponde y porcentaje se financiará a través de una institución financiera.

Recomendaciones

Durante la elaboración del presente proyecto se ha identificado que aún existen ciertos sectores económicos como el de agricultura que no tienen acceso 100% a servicios financieros como créditos, y de igual forma las posibilidades de brindar soluciones a través de proyectos tecnológicos muchas veces se ven truncados a casusa de las regulaciones que existen el Ecuador. Por tanto, se recomienda la apertura y aprobación de funcionamiento de todas las gamas de tecnologías financieras legales que actualmente existen por medio de regulaciones claras y concisas las cuales a futuro puedan brindar una mayor posibilidad y alternativa de financiamiento que beneficien no solo a los pequeños y medianos agricultores sino a todo el país.

REFERENCIAS

- Andrade, M. A. (23 de 04 de 2020). *revistas.usfq.edu.ec*. Obtenido de <https://revistas.usfq.edu.ec/index.php/lawreview/article/view/1743/2032>
- ASOBANCA. (NOVIEMBRE de 2010). <https://www.asobanca.org.ec/>. Obtenido de <https://www.asobanca.org.ec/sites/default/files/noviembre.pdf>
- BCE. (21 de 08 de 2018). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica/sector-monetario-financiero>
- BID. (junio de 2015). *publications.iadb.org*. Obtenido de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Inclusi%C3%B3n-financiera-en-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-Caribe-Coyuntura-actual-y-desaf%C3%ADos-para-los-pr%C3%B3ximos-a%C3%B1os.pdf>
- ECUADOR, A. N. (28 de 2 de 2020). *LEY ORGÁNICA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN*. Obtenido de https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento_LEY-ORGANICA-EMPRENDIMIENTO-INNOVACION.pdf
- Ecuador, G. d. (2022). *bancodeideas.gob.ec*. Obtenido de <http://www.bancodeideas.gob.ec/fuentes-financiamiento/index>
- FONQUITO. (2022). *FONQUITO*. Obtenido de <https://fonquito.ec/>
- INEC. (6 de 2012). *aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec*. Obtenido de <https://aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec/SIN/metodologias/CIU%204.0.pdf>
- Mundial, B. (2017). <https://databank.bancomundial.org/>. Obtenido de <https://databank.bancomundial.org/Financial-Inclusion/id/7e9e6e6>
- Ordanini, A. M. (2011). *Crowd-funding: transforming customers into investors through innovative service platforms*. Obtenido de <https://doi.org/10.1108/0956423111111>
- Schwienbacher, A. &. (2010). *Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures*. Obtenido de file:///C:/Users/macro001/Downloads/BOOK_CROWD2010-09-28.pdf