

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Posgrados

Título del Trabajo de Titulación

**Desarrollo de la Fintech 4ur\$study Apostamos por tu educación –
Plataforma de financiamiento para el sector estudiantil**

Estefany Jennyfer Heredia Barragán

**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 de mayo de 2022

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ
COLEGIO DE POSGRADOS

HOJA DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

**Desarrollo de la Fintech 4ur\$study Apostamos por tu educación –
Plataforma de financiamiento para el sector estudiantil**

Estefany Jennyfer Heredia Barragán

Nombre del Director del Programa:	Ana María Novillo,
Título académico:	Phd
Director del programa de:	Maestría en Gerencia Bancaria y Financiera
Nombre del Decano del Colegio de Posgrados:	Hugo Burgos
Título académico:	Decano del Colegio de Postgrados

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: Estefany Jennyfer Heredia Barragán

Código de estudiante: 00323349

C.I.: 1711895142

Lugar y fecha: Quito, 10 de mayo 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UNPUBLISHED DOCUMENT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>.

DEDICATORIA

Con mucho cariño dedico este trabajo de titulación a mi familia, por ser las personas que me motivan a seguir adelante cumpliendo todos mis sueños.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a la Universidad San Francisco de Quito por abrirme las puertas al permitirme realizar mis estudios de postgrado, de igual manera a cada uno de los docentes los cuales fueron parte del proceso.

RESUMEN

En Ecuador existen problemas de acceso a la educación determinados principalmente por factores de falta de financiamiento. Esto dificulta que muchos estudiantes de nivel Universitario puedan formarse como profesionales de alto nivel. Por ello se propone la creación de una plataforma Fintech que permita acceder a planes de financiamiento 100% digital, en el sector educativo dirigida a los estudiantes de tercer y cuarto nivel, los cuales no disponen de los fondos suficientes para cubrir los costos de matrícula y semestres de la carrera que han escogido estudiar.

Palabras clave: Créditos Educativos, Fintech, Financiamiento, Constituyentes.

ABSTRACT

In Ecuador there are problems of access to education mainly due to lack of financing. This makes it difficult for many university students to train as high-level professionals. Therefore, we propose the creation of a Fintech platform that allows access to 100% digital financing plans in the education sector aimed at third and fourth level students, who do not have sufficient funds to cover the costs of tuition and semesters of the career they have chosen to study.

Keywords: Educational Credits, Fintech, Financing, Constituents.

TABLA DE CONTENIDO

Resumen	6
Abstract	7
Introducción.....	13
CAPITULO 1 PROBLEMÁTICA Y ANÁLISIS REGULATORIO	15
1.1 Descripción del problema.....	15
1.2 Métrica del problema.....	21
1.3 Análisis regulatorio	22
CAPITULO 2 DISEÑO Y CREACIÓN.....	24
2.1 Customer Journey Map	24
2.2 Prototipos	25
2.3 Canvas propuesta de valor.....	30
2.4 Estrategia de implementación	31
CAPITULO 3 MODELO DE NEGOCIOS Y SOTENIBILIDAD FINANCIERA.....	32
3.1 Propuesta de Valor	32
3.2 Segmento de clientes.....	32
3.3 Canales	33
3.4 Relaciones con el usuario.....	33
3.5 Fuentes de ingreso.....	36
3.6 Recursos Clave.....	37
3.7 Actividades Clave	37
3.8 Socios Clave.....	39
3.9 Costos estructurales.....	39

CAPITULO 4 LEVANTAMIENTO DE FONDOS Y CONCLUSIONES.....	41
4.1 Presupuesto de capital	41
4.2 Fuentes de financiamiento -Recursos Propios.....	41
4.3 Fuentes de financiamiento - Recursos de Terceros	42
4.4 Conclusiones	42
4.5 Recomendaciones.....	43
Referencias.....	45

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1.- Tasas de Interés - septiembre 2021	17
Tabla No. 2.- Indicadores Nacionales, empleo, desempleo y subempleo	18
Tabla No. 3.- Requisitos solicitud préstamo educativo Ecuador	20
Tabla No. 4.- Estrategia de implementación	31
Tabla No. 5.- Business Model Canvas	40
Tabla No. 6.- Presupuesto de Capital	41

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1 Estructura de tipo de financiamiento	16
Gráfico No. 2 Cartera Histórica Bruta - Segmento Educativo Junio año 2021, en millones de USD\$	17
Gráfico No. 3.- Morosidad Histórica- Segmento Educativo Año 2020 al 2021	19
Gráfico No. 4.- Cartera Histórica Bruta - Segmento Educativo Año 2020-2021, en millones de USD\$.....	21
Gráfico No. 5.- Cartera Bruta por entidad - Segmento Educativo Junio 2021, en millones de USD\$	22

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No. 1.- Customer Journey Map.....	24
Figura No. 2.- Prototipo 1	25
Figura No. 3.- Prototipo 2	26
Figura No. 4.- Prototipo 3	27
Figura No. 5.- Prototipo 3	28
Figura No. 6.- Prototipo 3	29
Figura No. 7.- Value Proposition Canvas	30
Figura No. 8.- Proceso de originación en la app	34
Figura No. 9.- Proceso del Admin en la app	35

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación propone el desarrollo de la Fintech de financiamiento para el sector estudiantil, el cual estará enfocado en los estudiantes de tercer y cuarto nivel de la Universidad San Francisco de Quito. A la fintech se la ha denominado bajo el nombre de: “4ur\$study” con el slogan de: “Apostamos por tu educación”, ya que, por medio de la constitución de un Fideicomiso educativo de los exestudiantes, los mismos realizarán aportes mensuales y contribuirán a que nuevas personas puedan estudiar y recibirán a cambio rendimientos anuales sobre sus aportes; el fideicomiso será administrado por una fiduciaria la cual se encargará del manejo. Por otro lado, también se buscará el aporte de las empresas que son parte de la red de contacto empresarial con las cuales Alumni mantiene estrecha relación, siendo estas las principales fuentes de fondeo para este proyecto.

Esta herramienta nace con el fin de dar solución a las dificultades que actualmente representa acceder a la educación, y a los créditos educativos, los cuales más allá de ser la mejor opción para los estudiantes al culminar sus estudios, originan dificultades para los estudiantes para cumplir con los pagos. Por lo cual, con la fintech “4ur\$study” se busca generar planes de financiamiento, rápidos ágiles y de manera eficiente y en línea, los cuales se realizará por medio de la página web o la app del celular y con lo cual permitirá a los estudiantes disponer de los fondos suficientes para poder continuar con sus estudios, siendo el principal objetivo proporcionar un fácil acceso a una mejor educación, y una vez culminados su estudios con los contactos de red empresarial se les proporcionará un trabajo con el cual podrán empezar a honrar sus obligaciones de pago.

Cabe mencionar que el presente proyecto se encuentra distribuido de la siguiente manera.

Primero, con la identificación del problema y la regulación actual sobre las Fintech en nuestro país.

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.

CAPITULO 1 PROBLEMÁTICA Y ANÁLISIS REGULATORIO

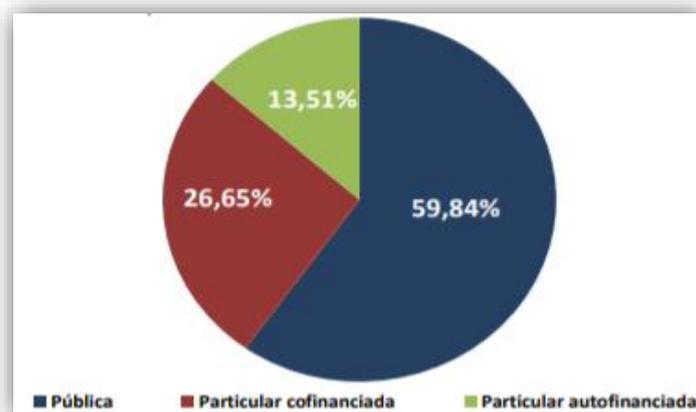
1.1 Descripción del problema

"La educación es el gran motor del desarrollo personal. Es el arma más poderosa para cambiar el mundo", lo dijo Nelson Mandela, y hasta el día de hoy su pensamiento no va muy alejado de la realidad. La verdad es que un país con gente más preparada logrará reducir la pobreza y la desigualdad, es necesario mencionar que los recortes presupuestarios en los últimos años al sector de la educación han traído como resultado que se reduzca el número de los cupos para estudiar en universidades públicas, y eso sumado a la falta de recursos económicos; así como también los elevados costos de la educación superior privada, se han convertido en el problema; por el cual varios estudiantes no tienen acceso la educación. Sin embargo, es necesario invertir en educación ya que significa invertir en un futuro mejor.

En ese sentido en nuestro país el Instituto Ecuatoriano de Crédito educativo y becas más conocido como IECE por sus siglas en español, por más de cuatro décadas fue la entidad encargada de proporcionar créditos estudiantiles a personas que no contaban con los recursos suficientes, y que deseaban estudiar dentro o fuera del país. A pesar de que la función que venía realizando el IECE (Fomento academico, 2013) ayudó a realizar el sueño de poder estudiar de muchos jóvenes, colocando alrededor de 250.000 créditos; en el mes de noviembre del año 2013, el IECE pasaría a encargarse netamente de la parte educativa, convirtiéndose en el Instituto de Fomento al talento Humano (IFTH) (Fomento academico, 2013), el cual actualmente tiene como misión contribuir a la formación académica de la ciudadanía, a través de la asistencia técnica, administración de programas de fomento al talento humano y el seguimiento académico, financiero y ocupacional. Es importante mencionar que esta entidad brinda seguimiento académico a todas las personas que solicitaron un crédito por medio del

IECE. Como consecuencia, mediante resolución emitida por el presidente de la república, el Banco del Pacífico tomó a su cargo el manejo del crédito educativo sosteniendo que el proceso se podía realizar de manera más ágil, logrando llevar así un mejor control del crédito; así como las calificaciones crediticias y desembolsos, logrando llegar a más personas. De acuerdo con lo publicado en el diario El Universo según datos del Banco del Pacífico (www.eluniverso.com, 2015), del 26 de noviembre del 2013 al 30 de noviembre de 2015 se otorgaron 11.743 créditos educativos que ascendían a USD\$194,566.00. Para el año 2018 de acuerdo con el boletín anual de publicado por la Secretaría de Educación Superior, Ciencias, Tecnología e Innovación (SENESCYT), el 59.80% de las matrículas se encuentran registradas en las instituciones públicas. Mientras que el 26.60%, corresponde a particulares cofinanciadas y el 13.50% son particulares autofinanciadas (Rosales, 2020).

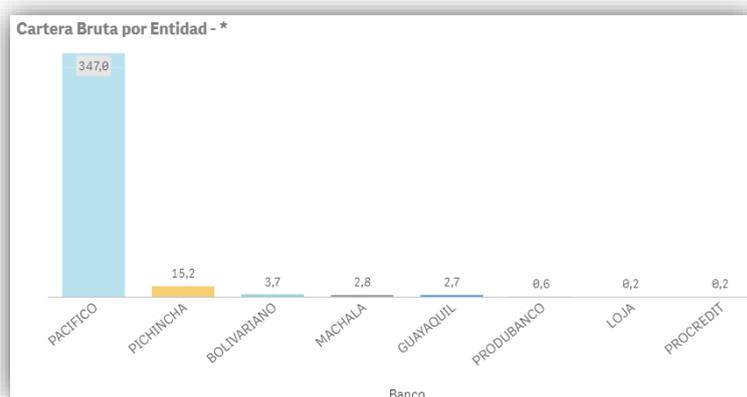
Gráfico No. 1 Estructura de tipo de financiamiento



Fuente: Boletín Anual Agosto 2020 Senecyt

Adicionalmente, cabe mencionar que en el año 2010 como medida de apoyo a los jóvenes ecuatorianos nace el producto de crédito educativo en el Banco de Guayaquil, y a partir de ese momento más instituciones financieras del sector privado se sumaron a ofrecer el mismo producto. A continuación, un gráfico de las entidades financieras que colocan crédito educativo en el país:

Gráfico No. 2 Cartera Histórica Bruta - Segmento Educativo Junio año 2021, en millones de USD\$



Fuente: Asobanca – Datalab

Algunas de las consideraciones especiales de los créditos educativos otorgados en nuestro país, es el período de gracia desde los seis meses a los dos años, considerando que en ese período el estudiante habría culminado sus estudios y satisfactoriamente podría incorporarse a la fuerza laboral, para de esta manera pudiera cumplir los acuerdos de pago estipulados en el contrato; donde el estudiante no pagaría el capital ni los intereses. Así como también el plazo del crédito, no podría ser mayor a cinco años. Además, es importante considerar que la tasa de interés para este segmento de créditos es preferencial, tomando como referencia el boletín del Banco Central publicado a septiembre 2021 (Banco Central del Ecuador, 2021). Al comparar este crédito con un crédito de consumo la tasa referencial asciende a 16.26% y máximo 17.30%, mientras que para el segmento educativo la tasa referencial es 8.96% y la tasa máxima 9.50% . como se muestra en el grafico a continuación:

Tabla No. 1.- Tasas de Interés - septiembre 2021

Tasas de Interés			
Septiembre 2021			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	7.57	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.26	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	10.72	Productivo PYMES	11.83
Consumo	16.29	Consumo	17.30
Educativo	8.96	Educativo	9.50
Educativo Social	6.03	Educativo Social	7.50
Vivienda de Interés Público	4.96	Vivienda de Interés Público	4.99
Vivienda de Interés Social	4.98	Vivienda de Interés Social	4.99
Inmobiliario	9.80	Inmobiliario	11.33
Microcrédito Minorista	20.22	Microcrédito Minorista	28.50
Microcrédito de Acumulación Simple	20.85	Microcrédito de Acumulación Simple	25.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada	20.53	Microcrédito de Acumulación Ampliada	23.50
Inversión Pública	8.30	Inversión Pública	9.33

Fuente. - Banco central del Ecuador

Actualmente algunas entidades del sector financiero privado también manejan créditos educativos para profesionales que deseen realizar sus estudios de tercer y cuarto nivel. Sin embargo, uno de los principales problemas de los créditos educativos radica en la baja aceptación del producto con relación a otros segmentos de crédito. A pesar de contar con un sistema financiero estable, el obtener un préstamo para realizar los estudios y cumplir con las obligaciones de pago se convierte en una responsabilidad complicada para el deudor. Al realizar un análisis más profundo, la realidad que vive el país no es la mejor, como primer punto manejamos cifras altas de subempleo y desempleo como se muestra en la tabla a continuación:

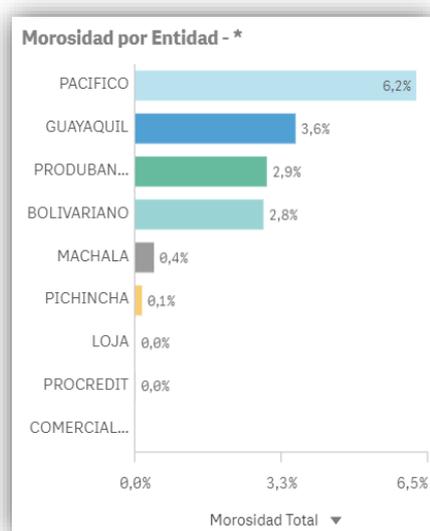
Tabla No. 2.- Indicadores Nacionales, empleo, desempleo y subempleo

Indicadores Nacionales (en % respecto a la PEA)	mar-21	abr-21	may-21	jun-21	jul-21
Tasa de participación global	63,80%	65,90%	67,20%	65,80%	65,30%
Tasa de empleo adecuado	31,60%	30,80%	30,20%	31,30%	31,80%
Tasa de subempleo	23,00%	23,30%	23,20%	23,00%	24,60%
Tasa de desempleo	4,90%	5,10%	6,30%	5,10%	5,20%

Fuente. – INEC

Sumado a la problemática actual, se debe considerar las bajas probabilidades que tiene un profesional recién graduado de obtener un trabajo estable, con buenas prestaciones y excelente remuneración. En la mejor circunstancia, una persona que cuente con experiencia previa de trabajos es un profesional altamente capacitado cuyas condiciones podrían ser mejores. Por el contrario, si el profesional no cuenta con estas características, empezaría ganando el salario básico. Bajo esta premisa, una de las interrogantes más importantes es cómo se podría empezar a pagar las cuotas del crédito; teniendo como resultado altos índices de morosidad afectando así su calidad crediticia. (Ver gráfico No.-3)

Gráfico No. 3.- Morosidad Histórica- Segmento Educativo Año 2020 al 2021



Fuente: Asobanca – Datalab

Actualmente para cancelar un préstamo, se lo realiza a través de cuotas fijas; tomando en cuenta el contexto mencionado, se debería plantear otro esquema de financiamiento para el sector estudiantil. Asimismo, se debería considerar si los requisitos (ver tabla No.02) que actualmente exigen las entidades financieras, al igual que los plazos para desembolsar los créditos están de acuerdo con las necesidades y urgencia de los estudiantes.

Tabla No. 3.- Requisitos solicitud préstamo educativo Ecuador

PACÍFICO	PICHINCHA	MACHALA
Completar la solicitud	Solicitud de crédito.	Presentar título universitario
Tener estabilidad laboral mínima de un año	Cédula de identidad original y copia de los intervinientes	Carta de aceptación al programa de maestrías al que está aplicando, en donde conste la siguiente información: valor total, título a obtener y tiempo de
Certificado de trabajo conferido por el empleador	Carta de admisión de la Institución Educativa	Tener una cuenta de ahorros o corriente en el Banco de Machala
Rol de pago del último mes Copia del formulario 107 de la declaración de impuesto a la renta del último año (en caso de cumplir con la base imponible)	Documentos que justifiquen ingresos y bienes	Llenar el formulario de solicitud de crédito
BOLIVARIANO	GUAYAQUIL	LOJA
Completar la solicitud	Completar la solicitud	Presentación de la cédula de identidad (deudor/codeudor/garante)
Copia de la Cédula (deudor y cónyuge)	Si trabaja en relación de dependencia necesita un certificado laboral y al menos un año de estabilidad	Rol de pagos de los tres últimos meses y tener estabilidad laboral mínima un año
Certificado de trabajo y tres últimos roles de pago (deudor y cónyuge)	Si labora de manera independiente, requiere presentar las tres últimas declaraciones de IVA, impuesto a la renta del último año y RUC con ingresos comprobables por los últimos tres años	Copia del RUC con las seis últimas declaraciones del IVA, en caso de poseer negocio
Copia de la última planilla de servicios básicos de su residencia	El solicitante debe tener mínimo 22 años y máximo 70 cuando pague la última cuota	Presentar documentación académica como: el documento de admisión, inscripción o matrícula, el pènsum, detalle del costo de la carrera y su duración
Carta de admisión del Centro de Estudios: costos, duración y pènsum de la carrera.	Debe presentar además la planilla de servicios básicos para verificar domicilio	
Título universitario	Planilla de servicios básicos para verificar tu domicilio	

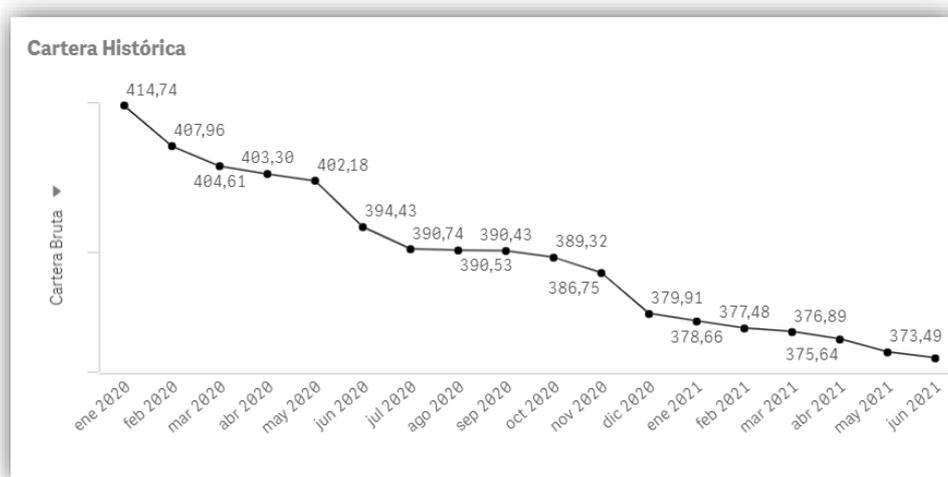
Fuente. – Entidades Financiera

Es importante mencionar que la financiación de educación ha venido cambiando en otros países y tomando como referencia los resultados que se han obtenido en países como España, Estados Unidos y México, se consideraría necesario crear una Fintech (Financial technology) ofreciendo mejores soluciones a las personas mediante las posibilidades de la tecnología, en el cual proporcione financiamiento para el sector estudiantil, ofreciendo planes flexibles, accesibles, y ágiles con menor tiempo de espera, de acuerdo a las necesidades del estudiante. Esto se lograría por medio de la constitución de un fideicomiso estudiantil ya que al ser un instrumento jurídico financiero da la flexibilidad de realizar operaciones para beneficio de los contratantes; en el cual para el tema de investigación se propondrá que sea de los estudiantes graduados de la Universidad San Francisco de Quito, y que contará con el apoyo de las empresas privadas que deseen ser parte de la iniciativa.

1.2 Métrica del problema

De acuerdo con la información obtenida de la Asociación de Bancos Privado (ASOBANCA), la cartera bruta en el segmento de crédito educativos con corte al mes de julio del año 2021 asciende a USD\$373.49 millones (Ver Gráfico No.04), la cual en comparación al año anterior registra un decremento de 5.60%.

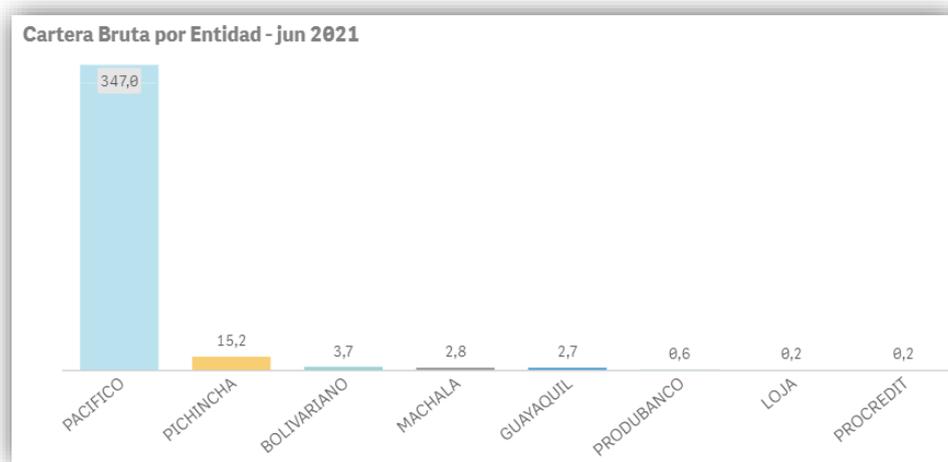
Gráfico No. 4.- Cartera Histórica Bruta - Segmento Educativo Año 2020-2021, en millones de USD\$



Fuente: Asobanca – Datalab

Se podría especular que la disminución de la cartera de créditos educativos puede estar fuertemente relacionada con la pandemia COVID-19 que se ha atravesado desde el año 2020 hasta el presente. Se puede observar como la colocación de créditos del sistema financiero tiende a la baja, y esto se encuentra estrechamente relacionado con la incertidumbre a causa del COVID-19, en la cual muchas personas decidieron abandonar o interrumpir sus estudios con la esperanza de que se estabilicen las cosas. De igual forma se puede observar en el gráfico No.- 05 que las colocaciones de crédito educativo representan un 92% del total de créditos del sistema financiero para el segmento de educación.

Gráfico No. 5.- Cartera Bruta por entidad - Segmento Educativo Junio 2021, en millones de USD\$



Fuente: Asobanca – Datalab

1.3 Análisis regulatorio

De acuerdo con la propuesta de Fintech para financiar los estudios de tercer y cuarto nivel en la Universidad San Francisco de Quito, se ha considerado que se encontrará regulada por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Para dar cumplimiento con la normativa legal vigente, se ha decidido constituir el **Fideicomiso Estudiantil – Ex Alumnos de la USFQ**, será el instrumento mediante el cual los constituyentes transferirán sus aportes individuales para constituir un patrimonio autónomo, a ser administrado por la fiduciaria de acuerdo con las políticas de inversión definidas por el Comité de Inversiones. A través del Fideicomiso, los Constituyentes aportarán la cantidad de dinero que consideren oportuna considerando como monto mínimo USD \$50.00 sumas de dinero con la finalidad de que sean invertidos y se convierta en un beneficio para todos los beneficiarios. Para lograr dicho objetivo, es necesario considerar la Ley de mercado de valores, (LEY DE MERCADO DE VALORES, 2006) capítulo III el Art.97.- Del objeto y constitución. - Las administradoras de fondos y fideicomisos

deben constituirse bajo la especie de compañías o sociedades anónimas. Su objeto social está limitado a:

- a) Administrar fondos de inversión;
- b) Administrar negocios fiduciarios, definidos en esta Ley;
- c) Actuar como emisores de procesos de titularización; y,
- d) Representar fondos internacionales de inversión.

Para ejercer la actividad de administradora de negocios fiduciarios y actuar como emisora en procesos de titularización, deberán sujetarse a las disposiciones relativas a fideicomiso mercantil y titularización que constan en esta ley.

Como se había mencionado anteriormente, el constituir el FIDEICOMISO ESTUDIANTIL – EX ESTUDIANTES DE LA USFQ, permitirá a futuro ofrecer financiamiento educativo para estudios de tercer y cuarto nivel, el mismo que se lo podrá obtener de manera personal o en línea a través de una aplicación, la cual no requiere manejo de documentación física. Para que este proceso tenga éxito y sea transparente, es necesario considerar la LEY DE COMERCIO ELECTRÓNICO, FIRMAS ELECTRÓNICAS Y MENSAJES DE DATOS, la cual promoverá el acceso de la población a los servicios electrónicos que se generan por y a través de diferentes medios electrónicos, tal como hace mención el (LEY DE COMERCIO ELECTRÓNICO, FIRMAS ELECTRÓNICAS Y MENSAJES DE DATOS, 2002) Art. 1.- Objeto de la Ley.- Esta Ley regula los mensajes de datos, la firma electrónica, los servicios de certificación, la contratación electrónica y telemática, la prestación de servicios electrónicos, a través de redes de información, incluido el comercio electrónico y la protección a los usuarios de estos sistemas. A fin de proporciona la autenticidad e integridad a las transacciones e intercambios por medios electrónicos (Valenzuela, 2019).

CAPITULO 2 DISEÑO Y CREACIÓN

2.1 Customer Journey Map

Para poder determinar la experiencia actual por la cual han pasado las personas que han accedido a algún crédito educativo, se ha realizado el “Costumer Journey Map”, a fin de poder identificar los puntos que provocan mayor molestia al momento de acceder a un crédito educativo actualmente, (ver figura1)

Figura No. 1.- Customer Journey Map



miro

Fuente: Propia

Elaborado por: Estefany Heredia

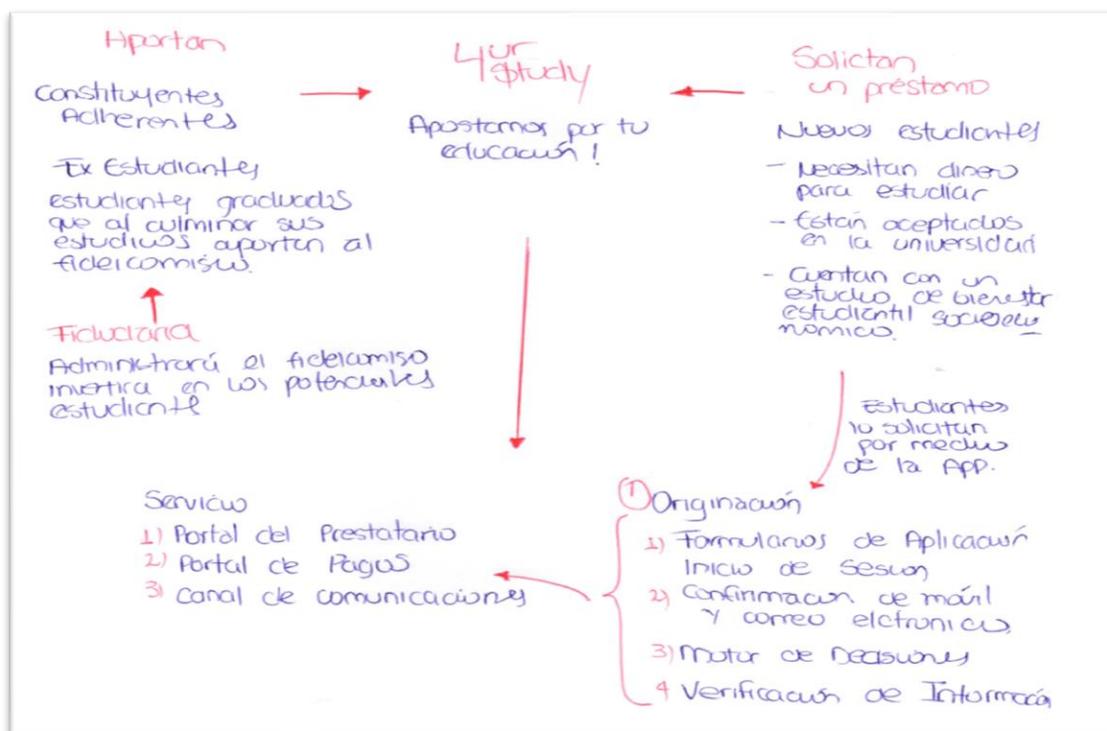
2.2 Prototipos

Como parte del desarrollo de la Fintech, la cual llevará el nombre de “4ur\$study”, a continuación, se muestran los distintos prototipos en los cuales se visualiza como será la operatividad de la Fintech.

2.2.1 Prototipo 1

El prototipo 1 nos muestra de manera rápida cómo funcionaría la Fintech 4ur\$study, la cual por un lado contará con el aporte de los constituyentes adherentes, y por otro lado los beneficiarios serán los nuevos estudiantes que desean un crédito educativo. (ver figura2)

Figura No. 2.- Prototipo 1



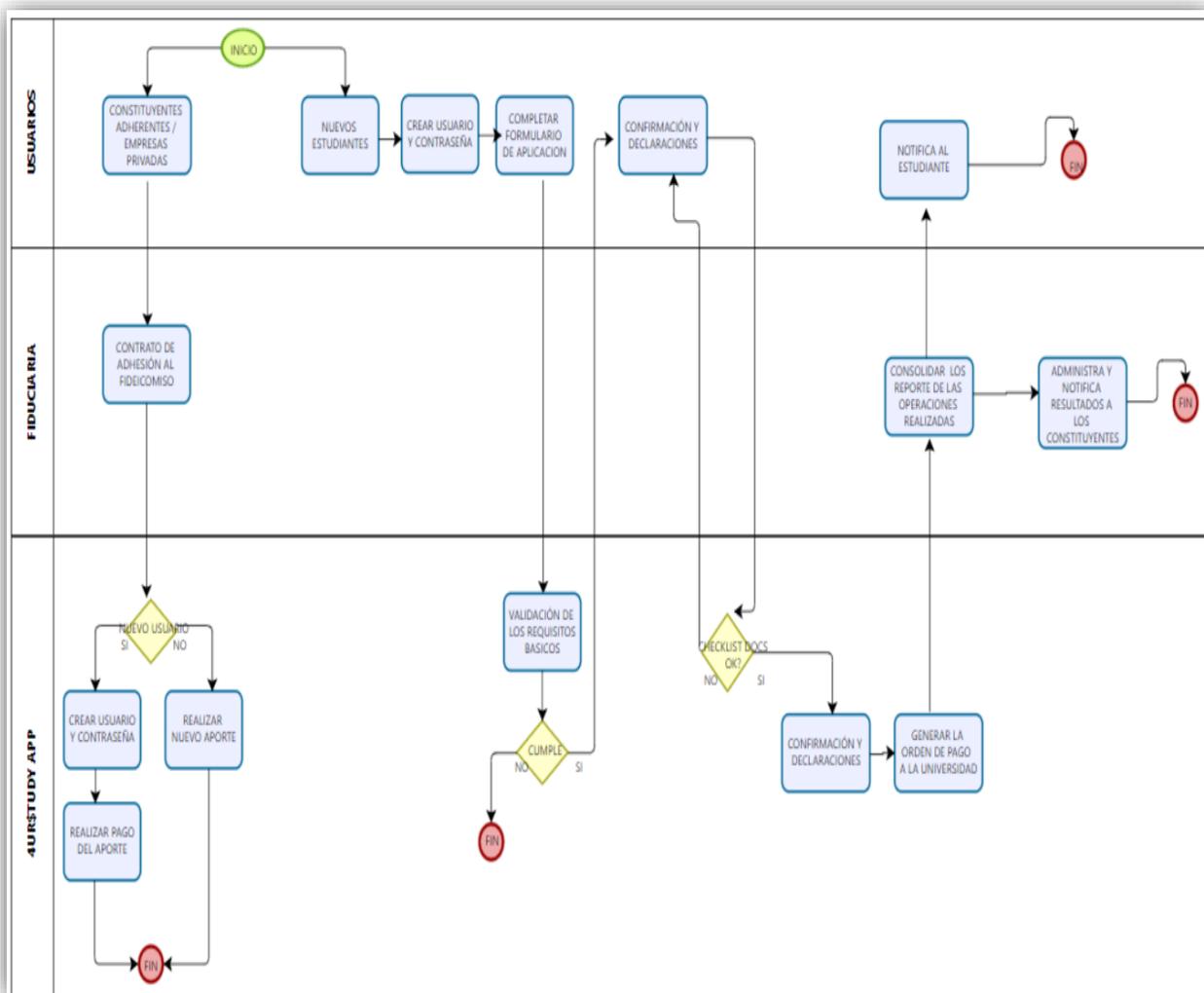
Fuente: Propia

Elaborado por: Estefany Heredia

2.2.2 Prototipo 2

En el prototipo 2, se visualiza el flujo del proceso de la Fintech “4UR\$TUDY”. En el cual se podrá visualizar como inicia el proceso, los puntos de decisión y el final de este. Es necesario tener establecido como será la operatividad del proceso para las personas que intervienen. (Ver figura.3)

Figura No. 3.- Prototipo 2

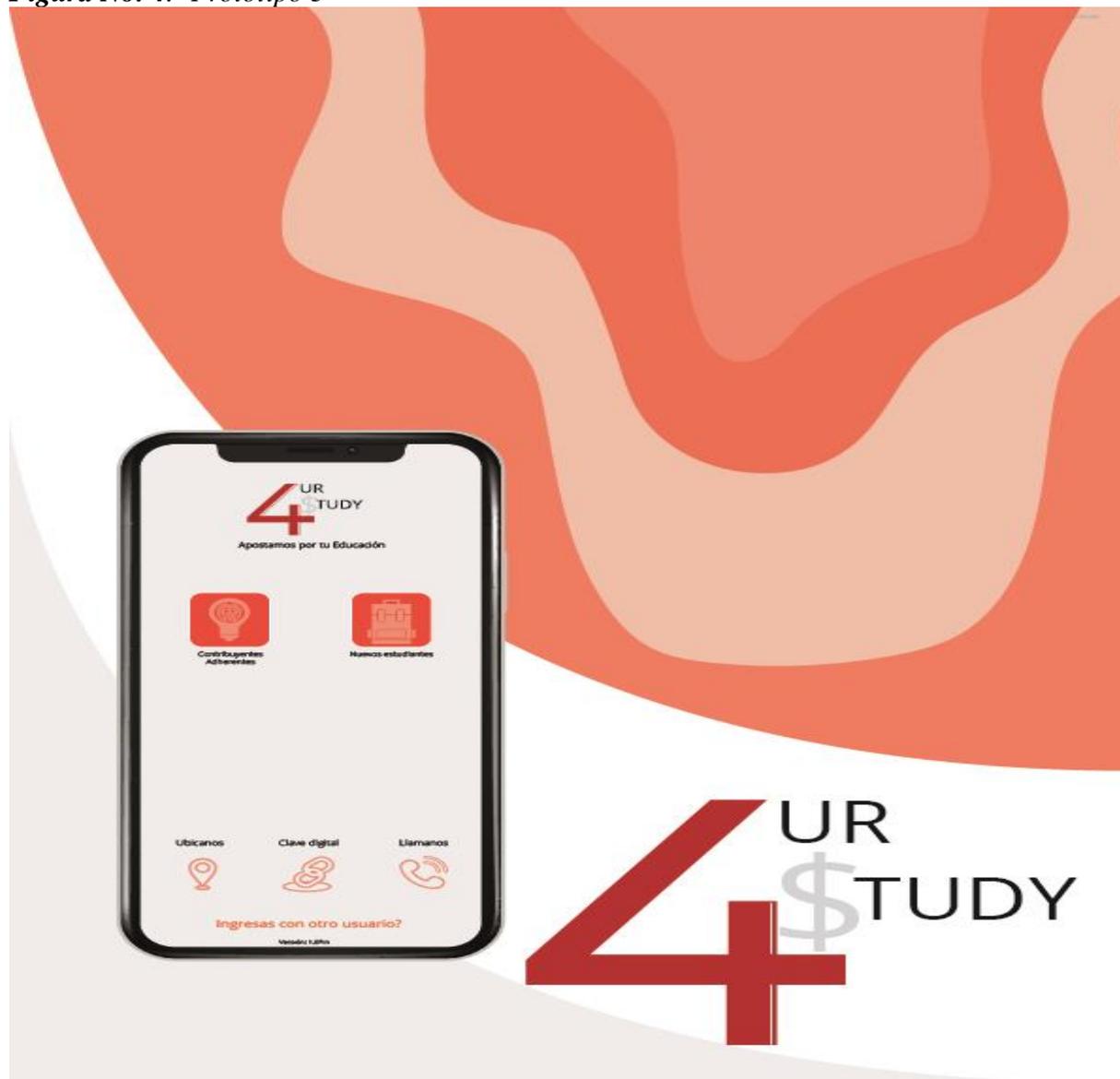


*Fuente: Propia
Elaborado por: Estefany Heredia*

2.2.3 Prototipo 3

En el prototipo 3, se visualiza como sería la aplicación móvil de la Fintech “4UR\$TUDY” a la cual tendrán acceso las partes interventoras del proceso (Ver figura4, 5, 6).

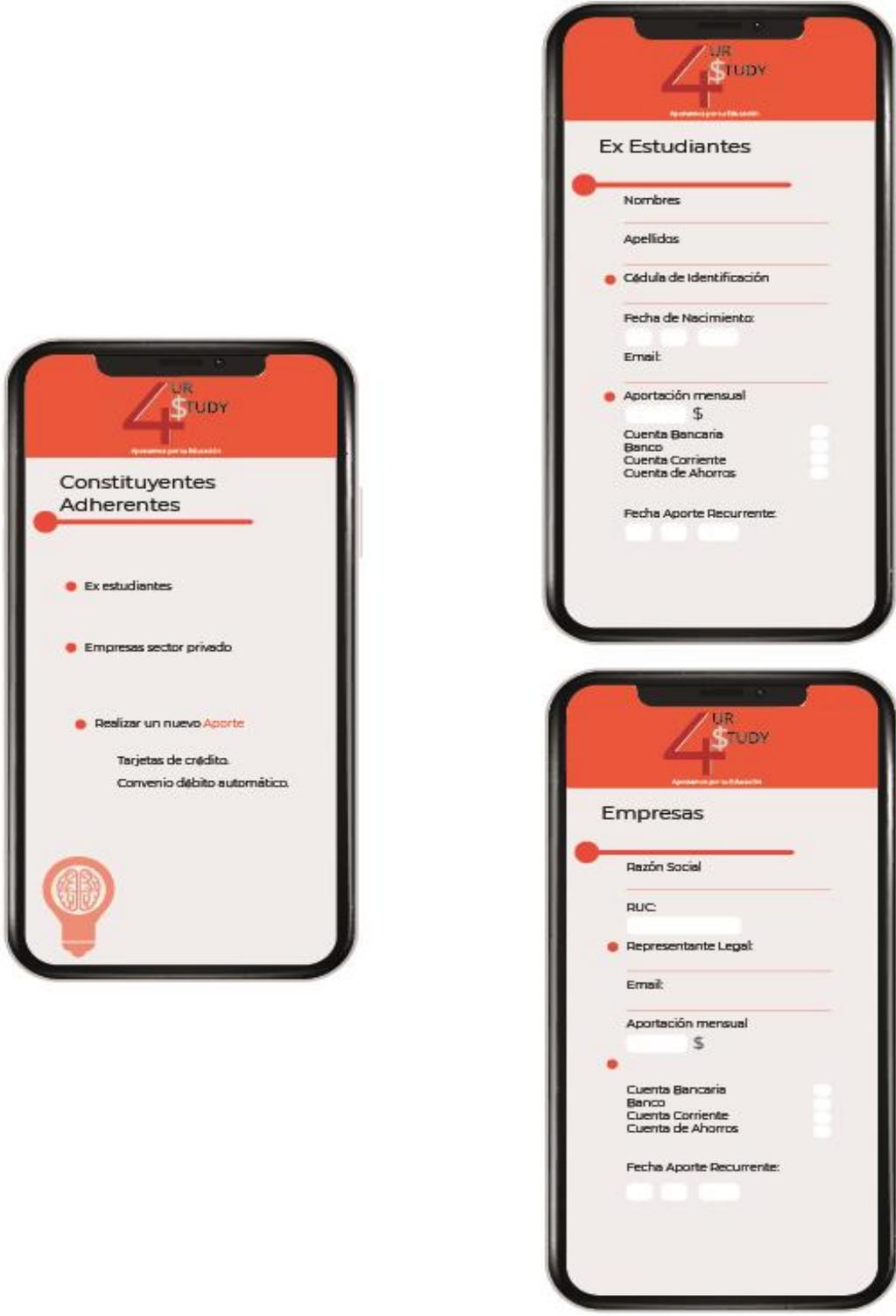
Figura No. 4.- Prototipo 3



Fuente: Propia

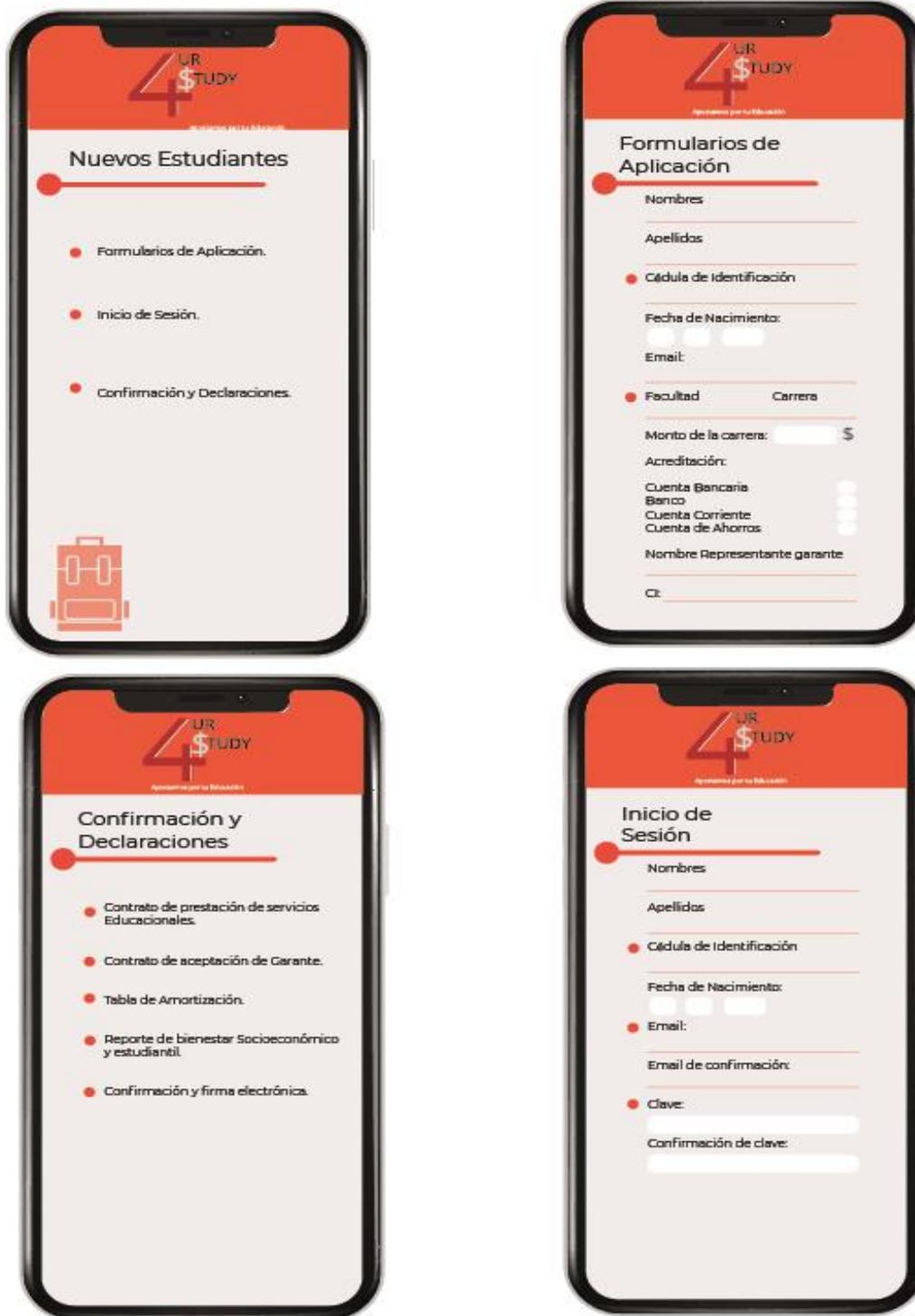
Elaborado por: Estefany Heredia

Figura No. 5.- Prototipo 3



Fuente: Propia
Elaborado por: Estefany Heredia

Figura No. 6.- Prototipo 3

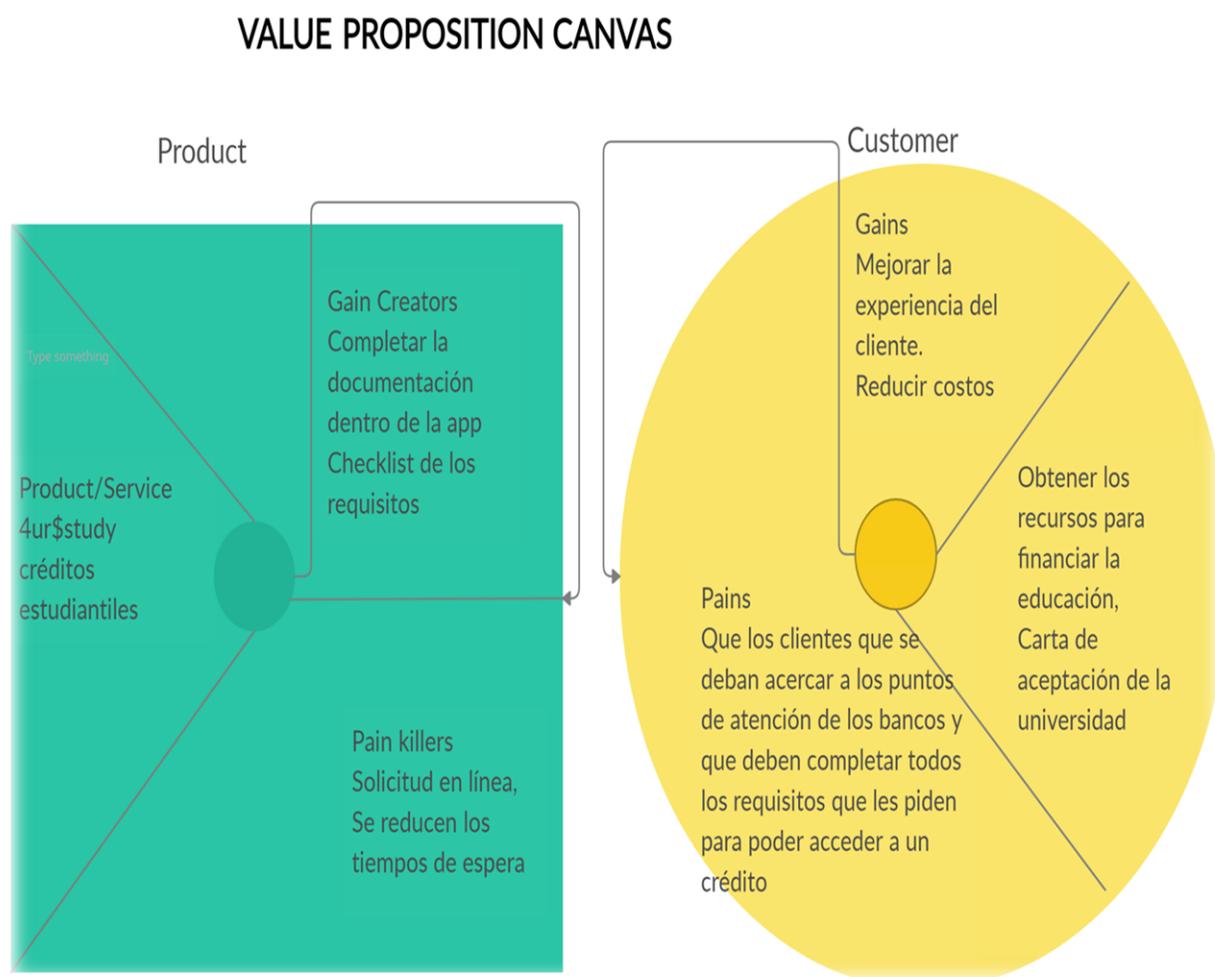


Fuente: Propia
Elaborado por: Estefany Heredia

2.3 Canvas propuesta de valor

Una vez que hayamos identificado las principales dificultades, a los cuales han estado expuestos los usuarios de un crédito educativo, por medio del modelo Value Proposition Canvas, se logra contrastar las necesidades del cliente con el servicio que vamos a ofrecer, que para este caso es la Fintech “4UR\$TUDY”. Este se convierte en un mecanismo fácil para obtener recursos de financiamiento para la educación universitaria. (Ver figura No.07)

Figura No. 7.- Value Proposition Canvas



Fuente: Propia

Elaborado por: Estefany Heredia

2.4 Estrategia de implementación

Tabla No. 4.- Estrategia de implementación

ACTORES	DESCRIPCIÓN	INCENTIVO
USUARIOS (ESTUDIANTES) (CONSTITUYENTES ADHERENTES)	Registrarse en la app, dependiendo si es estudiante nuevo o constituyente adherente.	- Estudiantes nuevos, recibirán el dinero necesario para completar sus estudios. - Los constituyentes adherentes al fideicomiso serán los exalumnos, o la empresa privada. Los mismos que podrán realizar aportes, con lo cual promueven y contribuyen a la educación de las nuevas generaciones. Logrando llegar así a mayores usuarios que puedan necesitar del servicio.
INSTITUCIONES FINANCIERAS	Al desembolso de los créditos - Al realizar las transferencias por el valor del desembolso. Al realizar aportes en el fideicomiso - Convenios de débito automático. - Pagos por canales digitales	Las entidades financieras, serán custodias de los fondos del fideicomiso estudiantil.
“4UR\$TUDY” app	Por medio del fideicomiso estudiantil, podrá financiar los estudios de tercer nivel para nuevos estudiantes.	- Mejora la experiencia del cliente - Servicio disponible 24/7 Solicitud en línea. - Verificaciones crediticias, y firma en línea.
UNIVERSIDADES	Podrán adoptar el modelo para aplicarlo en otras universidades.	Relación directa estudiantes – universidad.
FIDUCIARIA	Proporciona protección a los recursos aportados por los inversionistas debido a que los bienes del Fideicomiso Educativo no pueden ser retenidos ni secuestrados por deudas de los Constituyentes.	No garantiza la obtención de utilidades o rendimientos en la inversión de los recursos del Fideicomiso Educativo. Pero los rendimientos irían en función de los créditos otorgados a una tasa preferencial.

Fuente: Propia

Elaborado por: Estefany Heredia

CAPITULO 3 MODELO DE NEGOCIOS Y SOTENIBILIDAD FINANCIERA

Modelo de negocios Canvas

El modelo de negocios Canvas representa una herramienta estratégica en la cual se pueden identificar los aspectos más relevantes a considerar en la creación de la Fintech, plasmándolo en una sola hoja, como se muestra en la tabla N°.05

3.1 Propuesta de Valor

Dentro de la propuesta de valor que va a ofrecer la Fintech “4ur\$study”, uno de sus principales objetivos es otorgar financiamientos educativos. Esto se realizará por medio de la Fintech “4ur\$study” con la constitución del fideicomiso estudiantil de los exestudiantes de la USFQ, procurando mejorar la experiencia del cliente, reduciendo los tiempos de espera, con aprobación inmediata, y con el propósito de mejorar a la educación.

3.2 Segmento de clientes

El segmento de clientes al cual vamos a enfocar nuestro producto, que para este caso serían los créditos de financiamiento educativo podrían considerarse los siguientes:

Fideicomiso:

- Constituyentes adherentes del fideicomiso de ex estudiantes de la USFQ, los cuales realizarán el aporte mensual.

Estudiantes:

- Enfocado a estudiantes de tercer y cuarto nivel de educación superior.
- Mayores de 18 años.
- Residan en la ciudad de Quito.

- Quienes hayan recibido su carta de aceptación de la USFQ, en alguno de sus programas sean estos de pregrado o postgrado.
- Que posean un excelente registro académico.
- Estudiantes que hayan completado el proceso de estudio socioeconómico por parte de la universidad en el proceso de admisiones.

3.3 Canales

Considerando que actualmente la USFQ maneja un departamento de marketing y comunicación, se propondría abrir una nueva división referente al manejo y promoción de la app “4ur\$study”, por medio de la cual se dará a conocer a los potenciales interesados en la dinámica y la nueva propuesta que se ofrece para acceder al financiamiento estudiantil. El canal de ventas principal se realizará por medios electrónicos como, por ejemplo:

- Web de ventas / app

Como medios de comunicación e información se lo realizará mediante:

- Pagina web oficial de la USFQ
- Correos electrónico
- Redes Sociales

Por medio de las bases de datos y de los formularios de registro en las redes sociales, así como también de la data interna proporcionada por la universidad.

3.4 Relaciones con el usuario

La relación con el usuario juega un papel muy importante puesto que de eso dependerá el éxito o fracaso de la Fintech propuesta. Se debe considerar que en etapas anteriores se logró

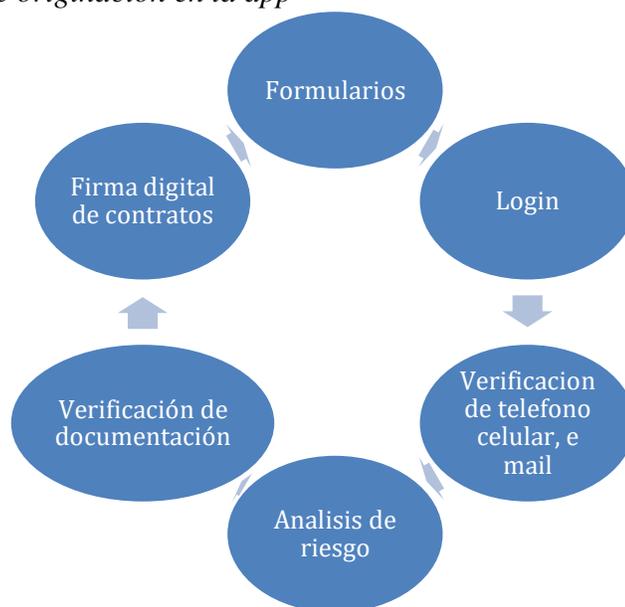
identificar las principales dolencias del proceso, motivo por el cual se considera que se podría fomentar una relación sólida con el cliente considerando los siguientes aspectos:

- Plataforma en línea 24/7
- Agilidad en el proceso
- Captación de clientes

A fin de satisfacer las expectativas del cliente, se debe tener en cuenta el papel importante que juega la tecnología, para eso es necesario analizar cómo se desarrolla:

- El proceso de originación de préstamos personalizado: criterios definidos y verificación de documentación, generación de contratos automatizada, firma digital. Proceso de asignación de aval inmediato.

Figura No. 8.- Proceso de originación en la app



Fuente: Propia

Elaborado por: Estefany Heredia

- El proceso de Admin:

Estados de cuenta automatizado, comunicación SMS, reportes en tiempo real con rendimiento de cartera.

Figura No. 9.- *Proceso del Admin en la app*



Fuente: *Propia*

Elaborado por: *Estefany Heredia*

Todo este proceso, servirá de ayuda para lograr alcanzar beneficios para las instituciones educativas, logrando incrementar la matriculación. Llegando a ser una solución de pago innovadora que ayuda a escuelas a atraer al mejor talento.

- Mejora oportunidades: Se considera que al menos el 80% de los estudiantes no son capaces de pagar sus estudios sin financiación.
- Apostarle a la educación figura como el slogan de la Fintech 4ur\$study considerando que su éxito, es nuestro éxito: convirtiéndose en un modelo de pago a medida, alineado con los resultados de empleo y basado en el éxito de los estudiantes. Se especula que el recién graduado al encontrar trabajo, devolverá una cantidad ligeramente superior a la matrícula

financiada por la escuela. Tomando en cuenta un escenario negativo, en caso de que el estudiante tarde 5 meses en encontrar trabajo, no tendrá la presión inmediata de pagar el préstamo. Esta flexibilidad le permite encontrar trabajo en una gran empresa y pagar la matrícula cómodamente.

3.5 Fuentes de ingreso

4UR\$TUDY Fintech debe considerar que, debido al modelo de negocio, una de las ventajas es mantener a las personas unidas, las mismas que contribuirán al fideicomiso, y este al representar un ahorro, no se puede obligar a los usuarios a pagar por su ahorro. Al contrario, los constituyentes adherentes podrían recibir rendimientos dependiendo del manejo financiero que brinde la fiduciaria.

Por otro lado, se propone patentar la fintech en el registro de marca de propiedad intelectual a fin de poder vender la licencia a las universidades para que puedan aplicar el mismo modelo con lo cual representaría el 45% de los ingresos. Adicionalmente, se ha considerado dentro del modelo la siguiente estructura por la cual se recibirán ingresos los cuales serán cargados directamente al usuario:

- Comisiones de apertura del préstamo 25%
- Comisiones de servicio de los préstamos 20%
- Interés del financiamiento educativo 10%

3.6 Recursos Clave

Los recursos clave que se considerarán para poder llevar el proyecto adelante serán:

- Acceso a la información crediticia realizar un estudio del score crediticio del cliente será de vital importancia.
- Gerente Comercial - Gestión comercial, suscribir los adherentes al fondo, así como el manejo de la Fintech en el área comercial.

3.7 Actividades Clave

Dentro de las actividades clave se consideran las siguientes:

Estudiantes

- Acceso a la información en línea, pagos históricos, tabla de amortización, estado de cuenta, de los estudiantes.

Adherentes al fideicomiso:

- Acceso a la información en línea para los constituyentes adherentes, mediante la app o sitio web.
- Gestión de riesgos adecuada principalmente enfocada en el riesgo crediticio y la probabilidad de que los usuarios incurran en impago. En relación con el punto anterior, se ve la importancia de considerar alianzas estratégicas entre la empresa privada y la USFQ. A pesar de que la principal premisa es otorgar financiamiento estudiantil, es necesario establecer lineamientos que puedan contribuir a que los estudiantes puedan honrar sus obligaciones. Programas de primer empleo con las empresas privadas que formen parte de la iniciativa, en la cual se promoverá a las empresas asociadas a que contraten estudiantes

de los últimos años o graduados. Brindarles la oportunidad de acceder a pasantías pagadas o a su vez al graduarse que tengan la oportunidad de tener un contrato de trabajo fijo.

Adoptar la figura de Contratos de Ingresos Compartidos (ISA Income Shared Agreement) mecanismo mediante el cual al estudiante se le proporciona los fondos de financiación para sus estudios, y cuando se haya graduado empieza a devolver el dinero a través de un pago dividido en cuotas mensuales (ASSEMBLERINSTITUTE, 2017). Donde se descuenta cierto porcentaje de su rol de pagos, dentro de sus principales características tenemos de esta figura tenemos:

- Porcentaje de participación de ingreso. - que se extrae de la nómina del solicitante de un ISA. Dependiendo de la cantidad a pagar, los ingresos del solicitante y el número de cuotas en las que se divida el pago, el porcentaje puede variar.
- Umbral de ingreso mínimo. - tiene un umbral de ingreso mínimo al que los solicitantes deben llegar antes de que se requiera el pago de las cuotas mensuales.
- Duración plazo. - la cantidad de pagos mensuales necesarios para reembolsar el préstamo.

Debido a que la cantidad pagada por el estudiante se basa en los ingresos, los pagos siempre deben ser asequibles. Estos contratos ayudan a reducir las barreras financieras a la educación, alinean los incentivos entre las escuelas y los estudiantes y mejora la imagen de la universidad, escuela o bootcamp.

Los créditos e ISA permiten a las fundaciones reinvertir el interés y el principal para las generaciones futuras.

3.8 Socios Clave

Es necesario considerar como socios clave en nuestra propuesta de Fintech 4ur\$study, los que se describen a continuación:

- Universidad San Francisco de Quito, ya que sin su autorización no se podrá ejecutar el proyecto
- Asociación de Estudiantes de la USFQ, como principal medio para promover la iniciativa

3.9 Costos estructurales

Las Fintech, integran las oportunidades que contribuyen de manera ágil y eficiente a la realización de los procesos, por ello es necesario considerar la gestión de costos que se va a manejar en el proyecto:

- Constitución de la compañía 5.41%
- Administración del fideicomiso 7.22%
- Marketing y promoción 36.85%
- Desarrollo y mantenimiento 27.07%
- Operativo, Administrativo (cobranzas, servicios al cliente, back office) 19.26%

Tabla No. 5.- Business Model Canvas

Business Model Canvas					
Socios Clave 	Actividades Clave 	Propuesta de Valor 	Relación con Clientes 	Segmentos de cliente 	
-USFQ -Asociación estudiantil USFQ	-Acceso a la información en línea, pagos históricos, tabla de amortización, estado de cuenta, de los estudiantes. - Acceso a la información en línea para los constituyentes adherentes. -Gestión de riesgos	Facilitar financiamiento educativos Mejorar la experiencia del cliente Reducir los tiempos de espera	Plataforma en línea 24/7 Agilidad en el proceso Conseguir clientes	Constituyentes adherentes del fideicomiso de ex estudiantes de la USFQ. Estudiantes de tercer y cuarto nivel de educación superior - Mayores de 18 años - Residan en la ciudad de Quito - Hayan recibido su carta de aceptación de la USFQ -Posean un excelente registro académico. - Estudiantes que hayan completado el proceso de estudio socioeconómico por parte de la universidad.	
	Recursos Clave 		Canales 		
	Acceso a la información crediticia Gerente Comercial Gestión comercial, para suscribir los adherentes al fondo		Por medios electrónicos: - Web de ventas - Pagina web oficial de la USFQ - Correos electrónico - Redes Sociales		
Estructura de Costos 	Fuente de Ingresos 				
Familia de Costos: Constitución de la compañía 13.65% Administración del fideicomiso 9.21% Marketing y promoción 36.85% Desarrollo y mantenimiento 27.07% Operativo (cobranzas, servicios al cliente, back office) 19.96%	Cómo ganamos dinero: - Marcas y Patentes 45% - Tarifas de creación de programas 25% - Comisiones de apertura del préstamo 20% - Interés de los préstamos 10%				

Fuente: Propia

Elaborado por: Estefany Heredia

CAPITULO 4 LEVANTAMIENTO DE FONDOS Y CONCLUSIONES

4.1 Presupuesto de capital

Una vez que se ha analizado la factibilidad del proyecto, es necesario establecer las estrategias para levantar el presupuesto que se ha estimado para poner el proyecto de la Fintech 4ur\$study en marcha considerando la siguiente estructura de costos (ver tabla 6) asciende aproximadamente a USD \$70,213.73.

Tabla No. 6.- Presupuesto de Capital

CONCEPTO	UNA VEZ	MENSUAL	ANUAL	TOTAL	%
- La Sociedad por Acciones Simplificada 4ur\$study gastos de inscripción y publicación en el boletín oficial	\$ 9.583,00			\$ 9.583,00	13,65%
- Administración del fideicomiso		\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	8,55%
ESTRUCTURA DE COSTOS					
- Marketing y promoción					34,18%
Medios digitales, creación de arte, posicionamiento orgánico, diseño corporativo, diseño de estrategia Considerandole a la USFQ como cliente A		\$ 2.000,00	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	
- Desarrollo y mantenimiento					25,11%
Creación y desarrollo del ecosistema integrado fideicomiso + 4ur\$study	\$ 12.080,73			\$ 12.080,73	
APIs Originación de Crédito, score	\$ 2.500,00			\$ 2.500,00	
APIs Pagos	\$ 2.500,00			\$ 2.500,00	
Diseño y desarrollo Web + ecommerce	\$ 550,00			\$ 550,00	
- Operativo, Administrativo (Cobranzas, Servicios al cliente, Back office)		\$ 1.083,33	\$ 13.000,00	\$ 13.000,00	18,51%
			Total =	\$ 70.213,73	100,00%

Fuente: Propia

Elaborado por: Estefany Heredia

4.2 Fuentes de financiamiento -Recursos Propios

Para conseguir los fondos necesarios para el funcionamiento de la fintech 4ur\$study se ha definido la siguiente estrategia de inversión:

Con recursos propios se financiará el 10% del capital requerido USD \$7021.37, provenientes de ahorros personales los cuales se encuentran en una póliza de inversión.

4.3 Fuentes de financiamiento - Recursos de Terceros

Dentro de las alternativas de financiamiento con capital de terceros, se ha considerado principalmente a un fondo de capital de riesgo, debido a que son la mejor alternativa para los emprendimientos que tienen un elevado potencial de crecimiento como es el caso de 4ur\$study. Para este caso se ha escogido a Buen Trip Hub, considerando que realizarán un aporte de aproximadamente USD \$63,193.

Buen Trip Hub, ofrece mentoría y financiamiento ya que al ser una incubadora y aceleradora de emprendimientos tecnológicos, fundada por Felipe Chediak y Fernando Rivera, en noviembre del 2014 (González, 2019), sus dos requisitos básicos son: tener una solución clara que demanda el mercado y un público objetivo bastante grande, bajo estas dos premisas 4ur\$study califica como un candidato idóneo a recibir el financiamiento requerido.

Adicionalmente, se ha considerado invitar a las empresas que forman parte de contacto empresarial del Alumni de la Universidad San Francisco de Quito, para que realicen un aporte voluntario el cual será tomado como un aporte inicial en el Fideicomiso de los ex estudiantes, considerando que en un futuro ellos podrían beneficiarse de un profesional que potencialmente podría trabajar en sus empresas y mediante el cual se podría aplicar la figura de Contratos de Ingresos Compartidos (ISA Income Shared Agreement).

4.4 Conclusiones

Actualmente la Universidad San Francisco, debe ser partícipe y tomar ventaja de la tecnología y la mejor manera de realizarlo es por medio de la implementación de la fintech

4ur\$study propuesta en este proyecto de titulación. Sí bien es cierto que la universidad dispone de un departamento de asistencia financiera y becas, no es suficiente, es importante mencionar que no disponen de una aplicación digital la cual permita realizar los procesos de manera eficiente y en el menor tiempo posible.

Parte del malestar de los estudiantes es realizar el proceso para acceder a una beca o a una asistencia financiera, sin mencionar lo largo y cargado que es el proceso para solicitar un préstamo en alguna entidad financiera; con lo cual se presenta una gran oportunidad para mejorar los procesos ya establecidos, sin considerar la importancia de la nueva funcionalidad en la cual accederían de inmediato a un crédito para pagar sus estudios completando el proceso por medio de la app móvil o de la página web, con lo cual se busca principalmente que se incremente potencialmente el número de estudiantes que reciben por semestre, ya que se estaría promoviendo a los estudiantes de tercer y cuarto nivel a acceder algún programa dentro de la universidad.

En conclusión, 4ur\$study junto con su modelo de negocio, promete ser un proyecto sostenible para sus principales inversionistas y universidades como tal, ya que al ser manejado directamente por las ellas quita esa carga a las instituciones financieras las cuales definitivamente no se han enfocado en explotar las colocaciones en el segmento educativo.

4.5 Recomendaciones

Las Fintech brindan servicios tecnológicos los cuales contribuyen a impulsar la inclusión financiera y en Ecuador, de acuerdo con el estudio realizado por el Banco Central del

Ecuador “Un panorama de las fintech en América latina y el Ecuador” menciona que existen 55 fintech registradas en los siguientes segmentos: Gestión Financiera Empresarial con una participación del 38%, Pagos Digitales con la participación de 15%, Crowdfunding o fondo colaborativo con el 11% de la participación, con lo cual se evidencia que nuestro país está encaminado hacia la innovación financiera.

Es importante mencionar que la propuesta de una fintech que preste servicios en el segmento de créditos educativos por medio de un fideicomiso de la universidad es un tema el cual aún no ha sido explorado en nuestro país, entraríamos con una fintech totalmente nueva con la cual se esperaría obtener resultados favorables donde ataque de raíz al problema de acceso a la educación, sin necesidad de competir con los bancos sino promoviendo el ahorro, y apostándole a la educación de tercer y cuarto nivel, y con aplicabilidad del modelo en las distintas universidades del país.

REFERENCIAS

- (09 de 2021). Obtenido de Banco Central del Ecuador:
<https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- ASSEMBLERINSTITUTE. (2017). Obtenido de www.assemblerinstitute.com:
<https://assemblerinstitute.com/blog/income-share-agreement-todo-lo-que-necesitas-saber/?cn-reloaded=1>
- Daniel, V. (22 de Julio de 2019). *dernegocios.uexternado*. Obtenido de
<https://dernegocios.uexternado.edu.co>:
<https://dernegocios.uexternado.edu.co/comercio-electronico/dos-decadas-de-la-ley-de-comercio-electronico-en-colombia/>
- Fomento academico*. (11 de 26 de 2013). Obtenido de www.fomentoacademico.gob.ec:
<https://www.fomentoacademico.gob.ec/el-iece-se-transforma-y-fortalece-en-favor-de-sus-usuarios/>
- González, P. (30 de Abril de 2019). *Revista Lideres*. Obtenido de www.revistalideres.ec:
<https://www.revistalideres.ec/lideres/fernando-rivera-buen-trip-hub.html>
- LEY DE COMERCIO ELECTRÓNICO, FIRMAS ELECTRÓNICAS Y MENSAJES DE DATOS. (17 de Abril de 2002). Obtenido de www.oas.org:
https://www.oas.org/juridico/spanish/cyb_ecu_ley_comelectronico.pdf
- LEY DE MERCADO DE VALORES. (22 de February de 2006). Obtenido de www.supercias.gob.ec:
https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/mv/Ley_MV.pdf
- Rosales, B. (08 de 2020). *Boletín Anual Educacion superior, ciencia, tecnologia e innovación*. Obtenido de educacionsuperior.gob.ec: https://www.educacionsuperior.gob.ec/wp-content/uploads/2020/09/Boletin_Anual_Educacion_Superior_Ciencia_Tecnologia_Innovacion_Agosto2020.pdf
- www.eluniverso.com*. (12 de 13 de 2015). Obtenido de El Universo:
<https://www.eluniverso.com/noticias/2015/12/13/nota/5293635/creditos-educativos-ecuador-sujetos-rentabilidad-bancaria/>