

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Posgrados

Creación de la Fintech “Tu fondhoy!”

Fernanda Estefanía Heredia Valencia

**Carlos Córdova, Msc
Director del Trabajo de Titulación**

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

Quito, 1 de Julio de 2019

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

COLEGIO DE POSGRADOS

HOJA DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Creación de la Fintech “Tu Fondhoy!”

Fernanda Estefanía Heredia Valencia

Carlos Córdova, Msc.

Director del Trabajo de Titulación

Handwritten signature of Carlos Córdova in blue ink, positioned above a horizontal dotted line.

Santiago Mosquera, PhD

Director de la Maestría en Gerencia Bancaria y
Financiera

Handwritten signature of Santiago Mosquera in blue ink, positioned above a horizontal dotted line.

Hugo Burgos, PhD

Decano del Colegio de Posgrados

Handwritten signature of Hugo Burgos in blue ink, positioned above a horizontal dotted line.


Quito, 1 de julio de 2019

© 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 el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma del estudiante:



Nombre:

Fernanda Estefanía Heredia Valencia

Código de estudiante:

00142876

C. I.:

1724275621

Lugar, Fecha:

Quito, 1 de Julio de 2019

DEDICATORIA

Por su amor, ejemplo, guía y apoyo incondicional, dedico el presente trabajo de titulación a mi amado esposo y padres, como una singular retribución por su dedicación y esfuerzos diarios a favor de mi felicidad y cada una de mis metas y, entre ellas la de crecer profesional y personalmente.

Fernanda

AGRADECIMIENTOS

A Dios por ser el dador de la vida, por regalarme su infinito amor y sabiduría para poder desarrollar y culminar el presente trabajo de titulación.

A mi esposo por su confianza y su aliento diario sin importar las circunstancias, por su amor.

A mis padres y hermana por su apoyo incondicional durante este tiempo de estudios de posgrados.

A la Universidad San Francisco de Quito y su comunidad administrativa por haberme dado la oportunidad de formar parte de este gran equipo.

A todos los catedráticos que han alimentado mis conocimientos en cada clase impartida, y que han significado grandes ejemplos a seguir.

A mi tutor por su guía y apoyo brindado durante el desarrollo del presente trabajo de titulación.

A todas las personas que, gracias a su confianza contribuyeron de una u otra manera a la realización del presente trabajo.

RESUMEN

El ahorro impulsa el crecimiento económico de los países, la clave está en ahorrar un valor mensual durante la vida económicamente activa para poder tener fondos para subsistir después de la jubilación. Mientras que en el mundo se ahorra alrededor del 25% del PIB generado, en Ecuador la cifra baja al 20% aproximadamente. Además de las opciones que ofrece el sistema financiero tradicional, un modo de ahorro existente en el país son los Fondos de Inversión; los mismos que a marzo 2019 manejan USD 563 millones de patrimonio, representando apenas el 1,46% del total de depósitos del Sistema Financiero Privado.

El presente trabajo de titulación propone la creación de una Fintech que consolide información de plazos y tasas de los Fondos de Inversión más grandes del Ecuador; Fintech que será regulada por la Superintendencia de Compañías y que tendrá por objeto el “referimiento de clientes” a las diferentes Administradoras de Fondos. Por ende, las Administradoras de Fondos serán los principales clientes de Tu Fondhoy, mientras que los usuarios serán las personas naturales y jurídicas que utilicen el servicio mediante el uso de la página web.

A través de la contratación masiva de fondos de inversión a través de Tu Fondhoy (trabajando con bases de datos clave), se pretende incentivar el ahorro en el mercado de capitales, puesto que además será un portal informativo de este tipo de ahorro. La página web mostrará las rentabilidades diarias e históricas de cada uno de los fondos, información que se obtendrá del reporte diario que las Administradoras de Fondos cargan en la página de la Superintendencia de Compañías.

Además de un aporte de recursos propios por parte de los accionistas, se realizarán ruedas de inversión para obtener recursos de inversionistas ángeles y se tomará una línea de financiamiento con una IFI¹. Con una proyección de ingresos conservadora, el proyecto muestra un VAN mayor a cero dentro de los primeros 5 años.

¹ Institución Financiera

ABSTRACT

Savings boost the economic growth of countries; the key is to save monthly during the active life to be able to have funds to survive after retirement. While around 25% of the GDP generated is saved in the world, in Ecuador it drops to approximately 20%. In addition to the options offered by the traditional financial system, Investment Funds represent another mode of saving in the country and around the world. In March 2019, these Investment Funds handled USD 563 million of assets, representing only 1,46% of total deposits of the Private Financial System.

The present work proposes the creation of Fintech (Financial Technology) that consolidates terms and rates information of the largest Investment Funds in Ecuador; Fintech that will be regulated by the “Superintendencia de Compañías” and will direct clients to different Fund Administrators. Therefore, the Fund Administrators will be the main clients of “Tu Fondhoy”, while the users will be the natural and legal persons that use the service through the use of the website.

Through the massive purchase of Investment Funds through “Tu Fondhoy” (working with key databases), it is intended to encourage savings in the capital market, since it will also be an information portal for this type of savings. The website will show the daily and historical returns of the Funds, information that is obtained from the daily report will be reflected on the Superintendencia de Compañías’s page, will be inputted by the Fund Administrators.

Alongside personal contributions by shareholders, investments will be made to obtain capital by angel investors. Finally, financing will be transacted through a Financial Institution. With a conservative income projection, this project should an NPV greater than zero within the first five years.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	6
ABSTRACT	7
PROBLEMÁTICA Y ANÁLISIS REGULATORIO	11
Problemática	11
<i>El ahorro en el mundo.</i>	12
<i>Ecuador y el ahorro, situación nacional</i>	13
<i>Los fondos de inversión</i>	15
Análisis regulatorio	20
DISEÑO Y CREACIÓN.....	24
Customer Journey Map	24
Prototipos	27
Value Proposition Canvas	33
MODELO DE NEGOCIOS Y SOSTENIBILIDAD FINANCIERA	34
BMC – Business Model Canvas	34
<i>Clientes</i>	34
<i>Propuesta de valor</i>	34
<i>Canales</i>	34
<i>Socios clave</i>	34
<i>Recursos clave</i>	35
<i>Objetivos y actividades clave</i>	35
<i>Costos estructurales</i>	35
<i>Fuentes de Ganancia / Ingresos</i>	35
<i>Relaciones con usuario / Clientes</i>	36
ESTRATEGIA DE LEVANTAMIENTO DE CAPITAL Y CONCLUSIONES	38
Recursos Propios	40
Recursos de Terceros	40
CONCLUSIONES.....	41
REFERENCIAS.....	42
ÍNDICE DE ANEXOS.....	44
ANEXO A: ENTREVISTAS A PERSONAS NATURALES	44
ANEXO B: ENTREVISTAS A LAS 3 ADMINISTRADORAS DE FONDOS	56

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA # 1 VALOR NOMINAL DEL PORTAFOLIO DE FONDOS DE INVERSIÓN EN ECUADOR, JULIO 2018	16
TABLA # 2 RENDIMIENTO POR FONDOS DE INVERSIÓN DE 30 DÍAS Y TASAS PASIVAS OFRECIDAS POR BANCOS AAA:	17
TABLA # 3 RENDIMIENTO POR FONDOS DE INVERSIÓN DE 30-90 DÍAS Y TASAS PASIVAS OFRECIDAS POR BANCOS AAA:	18
TABLA # 4 RENDIMIENTO POR FONDOS DE INVERSIÓN DE 180 DÍAS Y TASAS PASIVAS OFRECIDAS POR BANCOS AAA:	18
TABLA # 5 RENDIMIENTO POR FONDOS DE INVERSIÓN >361 DÍAS Y TASAS PASIVAS OFRECIDAS POR BANCOS AAA:	19

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA # 1 TEORÍA DEL CICLO VITAL	11
FIGURA # 2 EVOLUCIÓN DE DEPÓSITOS Y TASAS DE VARIACIÓN ANUAL (MILLONES DE USD)	14
FIGURA # 3 ESTRUCTURA PORCENTUAL DE DEPÓSITOS (PORCENTAJES JUL2015/JUL2018)	14
FIGURA # 4 CUSTOMER JOURNEY MAP PARA USUARIOS DE LA PLATAFORMA	25
FIGURA # 5 CUSTOMER JOURNEY MAP PARA ADMINISTRADORAS DE FONDOS	26
FIGURA # 6 PROTOTIPO 1	27
FIGURA # 7 PROTOTIPO 2	28
FIGURA # 8 PROTOTIPO 3	32
FIGURA # 9 CANVAS	33

PROBLEMÁTICA Y ANÁLISIS REGULATORIO

Problemática

Para describir la problemática, objeto del presente trabajo de titulación, es necesario iniciar tratando temas relacionados al ahorro.

“Uno de los principios básicos de la economía es que hay que ahorrar para invertir. Hacerlo de esa forma ayuda al desempeño robusto de la economía” (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2018).

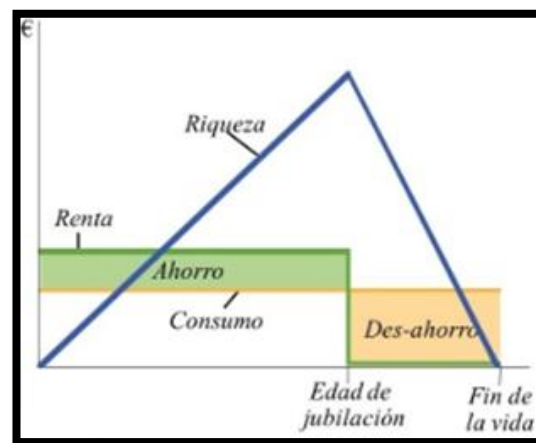


FIGURA # 1 TEORÍA DEL CICLO VITAL

FUENTE: (Dornbush, 1985)

Conforme lo muestra el gráfico anterior, la teoría del ciclo vital (según el Italiano Franco Modigliani) señala que, “Generalmente, la premisa de los individuos es que tratan de consumir lo mismo cada año, incluido en su jubilación, es decir, desean mantener el mismo nivel de vida. Por ello, no gastan todo lo que ganan, sino que ahorran a lo largo de su vida, ya que se prevé que su renta disminuya en el periodo de jubilación” (Dornbush, 1985).

En este punto se pueden señalar 3 periodos, desde que nacemos hasta que empezamos a trabajar, nuestra vida activa o de trabajo y desde la jubilación hasta la muerte, el primer y tercer periodo tienen en común la no generación de ingresos, mientras que la segunda es la de creación de dinero, periodo en el que debe darse paso al ahorro. Un aspecto relevante del ciclo de vida es la duración de cada periodo (FOL.CL, 2014).

El ahorro en el mundo.

El ahorro es un tema tratado a nivel mundial: En julio 2016, el Banco Mundial en una conferencia dictada por el economista jefe del Banco para América Latina y el Caribe, mencionó que la región está en su segundo año de recesión luego de que llegara su fin el boom en el precio de los commodities; y por este tema, “subrayó la necesidad de que los países definan qué hacer con los ingresos extraordinarios. En ese sentido, apuntó que sería bueno, no considerarlos como un ingreso y ahorrarlos para que la sociedad decida con más calma como usarlos”. Enfatizó que “hay que hacer que la gente ahorre más” (El Observador, 2016).

De acuerdo con los datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE², en 2016 el 24,45% del PIB que se genera mundialmente, es ahorro bruto (Banco Mundial, 2018). Ya en términos monetarios, si el PIB mundial alcanzó los USD 80.935 billones en 2017 (Banco Mundial, 2018), aproximadamente existen en el mundo USD 19.788 billones que se destinan al ahorro.

“Francisco Nazatim, Jefe de Banca de Personas en Banco ProCredit propone que los

² Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

pasos para alcanzar el futuro financiero adecuado son: la confianza en una institución segura y responsable, la rentabilidad creciente y el tipo de servicio” (El Universo, 2018).

Ecuador y el ahorro, situación nacional

Al hablar de Ecuador, en 2017 “El Ahorro Privado se ubica en 20% del PIB” (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2018), mientras que el reporte “Ahorrar para desarrollarse” del 2016 del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) concluyó que América Latina ahorra apenas el 18% del Producto Interno Bruto (PIB) de la región. Esto se traduce para el 2018 en un ahorro privado de USD 19.512 millones (Banco Central del Ecuador, 2018).

Aunque no siempre los depósitos en instituciones financieras representen en sí el ahorro del país, puesto que gran parte de estos valores van destinados al consumo y para otros fines, es de bastante utilidad revisar estas cifras nacionales, como uno de los mecanismos de ahorro. “En enero de 2006 las cooperativas de ahorro y crédito representaban el 10,4% del total de las captaciones del sistema financiero; en diciembre de 2017 esa participación había subido al 26,2%” (Banco Central del Ecuador, 2018)

“A diciembre de 2018, los depósitos del sistema financiero privado representaron 27,3% del PIB, descenso interanual de - 0,9 de punto porcentual” (Grupo Spurrier, 2019). Cabe recalcar que los depósitos están directamente relacionados con el comportamiento de la economía, la misma que en 2018 creció en un 1,4%, con respecto al 2017 (Banco Central del Ecuador, 2019). A febrero del 2019, “Los depósitos a la vista del Sistema Financiero Privado alcanzaron un saldo de USD 21.918,4 millones con una tasa de variación anual de 0,2% explicada por el aumento de las cooperativas en 11,6%. Por su parte, los depósitos a plazo

alcanzaron USD 16.497,2 millones y su tasa de variación anual fue del 13,2%” (Banco Central del Ecuador, marzo 2019).

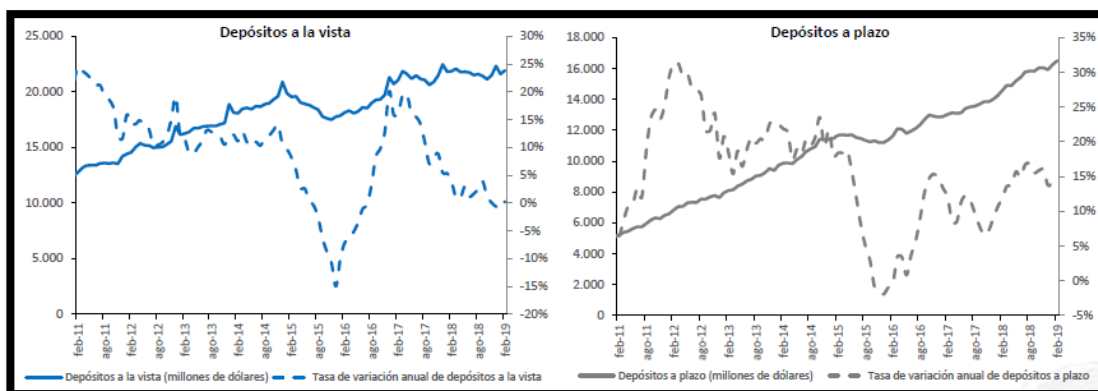


FIGURA # 2 EVOLUCIÓN DE DEPÓSITOS Y TASAS DE VARIACIÓN ANUAL (MILLONES DE USD)

FUENTE: SEPS

Conforme se puede apreciar, los depósitos a la vista son mayores en todos los periodos, en comparación a los depósitos a plazo.

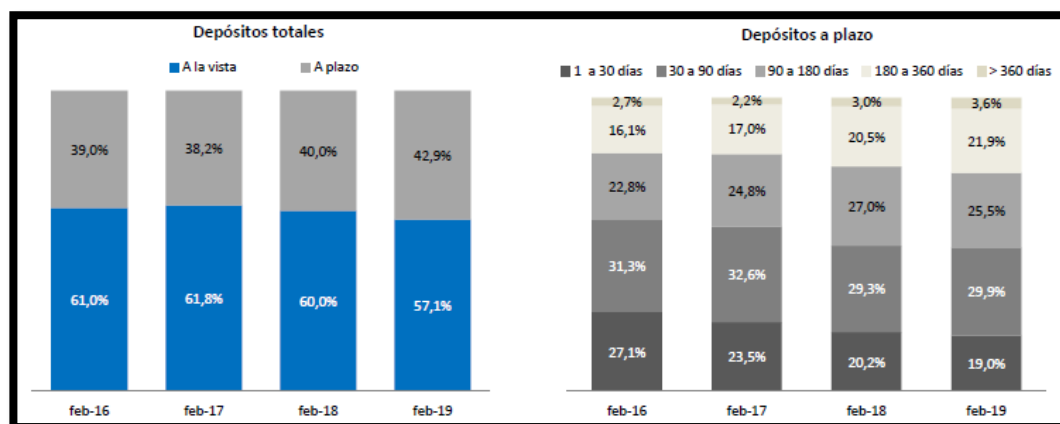


FIGURA # 3 ESTRUCTURA PORCENTUAL DE DEPÓSITOS (PORCENTAJES FEB2016/FEB2019)

FUENTE: SEPS

De los depósitos a plazo, tan solo el 3,6% corresponde a depósitos mayores a 1 año, la mayor concentración está en los depósitos de 30 a 90 días (29,9% de participación).

Una de las herramientas más representativas que los Bancos y Cooperativas ofrecen

como producto de ahorro son las pólizas; “La venta de pólizas dentro y fuera del país es una alternativa llamativa, pero que no permite acceder al dinero de forma rápida y segura en caso de querer hacer uso de él antes del tiempo estipulado en el contrato” (El Universo, 2018).

Los fondos de inversión

Otras de las herramientas de ahorro, no muy bien conocidas y diferentes a los productos que ofrecen Bancos y Cooperativas, corresponde a los fondos de inversión, los mismos que son gestionados por Administradoras de Fondos y Fideicomisos.

El primer fondo de inversión se creó en Londres en el año de 1868, bajo la denominación de “Foreign and Colonial Government Trust”, y que prometía grandes ganancias sin riesgo alguno. “Desde el punto de vista de Casado J. y Martínez, L.J. (1992), los fondos de inversión son de origen anglosajón, extendiéndose posteriormente por todos los países industrializados con mayor desarrollo económico y financiero” (Bravo, 2015).

“Después de casi 250 años, la industria de fondos de inversión en Bélgica vale casi lo mismo que la de México, unos USD 100.000 millones. La de Reino Unido casi USD 2 millones de billones. Mientras que los fondos de inversión hoy son una industria en EU de más de USD 18 trillones y más de 90 millones de estadounidenses son inversionistas, dice Cano Díaz” (Soto, 2018).

En lo que respecta a Ecuador, los fondos de inversión alcanzan apenas los USD 504 millones aproximadamente, a continuación, el detalle:

TABLA # 1 VALOR NOMINAL DEL PORTAFOLIO DE FONDOS DE INVERSIÓN EN
ECUADOR, JULIO 2018

ADMINISTRADORA DE FONDOS	FONDO	PORTAFOLIO A MAR2019
AFP GENESIS ADMINISTRADORA DE FONDOS Y FIDEICOMISOS S. A.	FONDO HORIZONTE	71.992.977
	FONDO RENTA PLUS	39.856.511
	FONDO ESTRATEGICO	35.138.697
	FONDO SUPERIOR	12.350.948
	FONDO MASTER	7.451.923
	FONDO MAXIMO	2.414
FIDEVAL S.A. ADMINISTRADORA DE FONDOS Y FIDEICOMISOS	FONDO REAL	59.051.201
	FONDO FUTURO	53.035.884
	FONDO FLEXIBLE	43.977.590
	FONDO FIXED90	22.089.123
	FONDO IDEAL	7.705.076
FIDUCIA S.A. ADMINISTRADORA DE FONDOS Y FIDEICOMISOS MERCANTILES	FONDO RENTA	95.061.516
	FONDO PRESTIGE	22.472.841
	FONDO PRODUCTIVO	22.409.571
	FONDO ACUMULACION	22.007.373
	FONDO REPO	13.396.384
ADM DE FONDOS ADMUNIFONDOS S. A.	FONDO PREVENIR	7.040.265
ANALYTICAFUNDS MANAGEMENT C.A.	FONDO SEGURIDAD	2.262.365
ANEFI S.A	FONDO CP-1	15.697.878
ZION ADMINISTRADORA DE FONDOS Y FIDEICOMISOS S. A	FONDO ALPHA	2.788.13158
	FONDO OMEGA	675.112
FIDUCIARIA DE LAS AMERICAS FIDUAMERICAS	FONDO FIT	6.172.500
HEIMDALTRUST	FONDO HOLDUN ECUADOR	372.498
FIDUCIARIA ECUADOR FIDUECUADOR S.A.	FONDO EQUIFONDO	64.973
TOTAL		563.073.778

FUENTE: (SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, 2019)

Es así como, el patrimonio total de los fondos de inversión a marzo 2019 (que conforman parte de las cifras de ahorro) que existen en el país, representan apenas el 1,46% del total de depósitos (a la vista y a plazo) del Sistema Financiero Privado a febrero 2019; evidenciando de esta manera un palpable y real problema de acceso a los productos de fondos de inversión que ofrecen las Administradoras de Fondos.

Aunque las Administradoras de Fondos más grandes del país posean páginas web con cierta información valiosa acerca de los fondos de inversión, no existe una plataforma on-line que consolide estos diferentes tipos de fondos con información acerca de plazos, tasas y condiciones, que facilite así el ahorro a través de un fondo de inversión.

Dentro de los tipos de fondos de inversión del mercado, existen algunos fondos que brindan liquidez con 2 o 3 días de diferencia que los depósitos de ahorro a la vista (Fideval SA, 2018). Con este preámbulo, veamos la comparación de las tasas de interés pasivas que ofrecen los Bancos como instituciones financieras (según datos del Banco Central del Ecuador) y las Administradoras de Fondos:

TABLA # 2 RENDIMIENTO POR FONDOS DE INVERSIÓN DE 30 DÍAS Y
TASAS PASIVAS OFRECIDAS POR BANCOS AAA:

	Dic.- 2017	Jun.-2018	Dic.-2018	Mar.- 2019
Fondo Repo	3,52%	3,20%	3,85%	4,15%
Fondo Real	3,40%	3,49%	3,89%	4,00%
Bancos AAA	2,85%	3,22%	3,69%	4,15%
DIFERENCIA³	0,67%	0,27%	0,20%	0,00%

FUENTE: (SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, 2019)

Lo que está dejando de ganar el inversionista al no tener acceso a fondos de inversión de 30 días en el país y, en su lugar tener dinero en Bancos como depósitos de ahorro de 30 días, va de un 0,00% a un 0,67% desde el 2017.

³ Diferencia entre la rentabilidad más alta del fondo de inversión en comparación a la tasa pasiva ofrecida por Bancos AAA.

TABLA # 3 RENDIMIENTO POR FONDOS DE INVERSIÓN DE 30-90 DÍAS Y TASAS
PASIVAS OFRECIDAS POR BANCOS AAA:

	Dic.- 2017	Jun.-2018	Dic.-2018	Mar.-2019
Fondo Renta	5,59%	5,00%	5,16%	5,31%
Fondo Flexible 30-60	3,80%	3,80%	3,81%	4,20%
Fondo Prestige	5,27%	4,35%	4,70%	4,88%
Bancos AAA	3,17%	2,78%	3,87%	4,28%
DIFERENCIA⁴	2,42%	2,22%	1,27%	1,03%

Fuente: (SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, 2019)

Lo que está dejando de ganar el inversionista al no tener acceso a fondos de inversión de 30 a 90 días en el país y, en su lugar tener dinero en Bancos como depósitos de ahorro de 30 a 90 días, va de un 1,03% a un 2,42% desde el 2017.

TABLA # 4 RENDIMIENTO POR FONDOS DE INVERSIÓN DE 180 DÍAS Y TASAS
PASIVAS OFRECIDAS POR BANCOS AAA:

	Dic.- 2017	Jun.-2018	Dic.-2018	Mar.-2019
Fondo Productivo	7,56%	6,61%	6,66%	6,61%
Fondo Superior	5,76%	6,07%	5,75%	5,76%
Fondo Estratégico	5,27%	5,52%	5,25%	5,25%
Fondo Holdun	-	4,34%	5,30%	5,03%
Bancos AAA	4,35%	4,51%	5,66%	5,85%
DIFERENCIA⁵	3,21%	2,10%	1,00%	0,76%

Fuente: (SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, 2019)

Lo que está dejando de ganar el inversionista al no tener acceso a fondos de inversión

⁴ Diferencia entre la rentabilidad más alta del fondo de inversión en comparación a la tasa pasiva ofrecida por Bancos AAA.

⁵ Diferencia entre la rentabilidad más alta del fondo de inversión en comparación a la tasa pasiva ofrecida por Bancos AAA.

de 180 días en el país y, en su lugar tener dinero en Bancos como depósitos de ahorro de 180 días, va de un 0,76% a un 3,21% desde el 2017.

TABLA # 5 RENDIMIENTO POR FONDOS DE INVERSIÓN >361 DÍAS Y TASAS PASIVAS OFRECIDAS POR BANCOS AAA:

	Dic.- 2017	Jun.-2018	Dic.-2018	Mar.-2019
Fondo Acumulación	7,30%	7,01%	7,50%	7,42%
Fondo Futuro	5,37%	6,10%	5,92%	6,00%
Bancos AAA	5,75%	5,84%	6,64%	6,69%
DIFERENCIA⁶	1,55%	1,17%	0,86%	0,73%

Fuente: (SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, 2019)

Lo que está dejando de ganar el inversionista al no tener acceso a fondos de inversión mayores a 361 días en el país y, en su lugar tener dinero en Bancos como depósitos de ahorro mayores a 361 días, va del 0,73% a un 1,55% desde el 2017.

Los fondos de inversión citados en las tablas anteriores son algunos de los fondos existentes en el mercado ecuatoriano que están dentro de los plazos que se mencionan, y son comparables con las tasas pasivas ofrecidas por los Bancos AAA, precisamente por temas de plazo y debido a que 2 de las 3 Administradoras de Fondos (excepto Génesis), han gestionado la calificación de sus fondos (este proceso no es obligatorio), los mismos que han sido asignados como AAA y AAA- (Superintendencia de Compañías, 2019).

⁶ Diferencia entre la rentabilidad más alta del fondo de inversión en comparación a la tasa pasiva ofrecida por Bancos AAA.

Análisis regulatorio

Una vez detectado el problema de falta de acceso a los fondos de inversión que ofrecen las diferentes Administradoras de Fondos del País y, una vez identificadas las diferencias de rentabilidades con los depósitos a plazo de los Bancos AAA; el presente trabajo de titulación propone la creación de una Fintech presentada a través de una página web que consolide información de plazos y tasas de los Fondos de Inversión más grandes a nivel nacional.

Tu Fondhoy estará bajo el control de la Superintendencia de Compañías, con la actividad de “Prestación de servicios en el área de Telecomunicaciones e Información en Internet”, la misma actividad que se le asignará también al momento de abrir el RUC. Así mismo, debido a que el domicilio principal de la compañía será en la ciudad de Quito, se consultó en el Municipio de Quito acerca de la actividad que le asignaría a Tu Fondhoy para sacar la patente, la misma que estaría bajo el Código CIU N° J631200 “Operación de sitios web que funcionan como portales de internet, como los sitios de medio 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”.

Para la creación de esta Fintech es necesario revisar la Ley del Mercado de Valores y la Codificación de Resoluciones de la Junta Política Monetaria:

Es preciso revisar información importante de la regulación de las Administradoras de Fondos con respecto a los fondos de inversión que ofrecen, para enfatizar que estos fondos de inversión cumplen con la normativa. Por lo tanto, la Fintech estaría dentro de este marco

regulatorio. En su capítulo II, esta ley indica que “Fondo de inversión es el patrimonio común, integrado por aportes de varios inversionistas, personas naturales o jurídicas y, las asociaciones de empleados legalmente reconocidas, para su inversión en los valores, bienes y demás activos que esta Ley permite, correspondiente la gestión del mismo a una compañía administradora de fondos y fideicomisos” (Superintendencia de Compañías, 2006).

De los fondos de inversión existentes en el país señalados en la parte de la problemática, se puede comprobar que conforme lo solicita el artículo n° 80 de la Ley del Mercado de Valores, todos cumplen con el requerimiento de patrimonio mínimo de USD 52.578 (Superintendencia de Compañías, 2006). Gracias a esta aclaración, se ha comprobado que estos fondos son legales en el país y, se pueden publicar datos acerca de ellos en la página web de la Fintech.

A continuación, se mencionarán temas directamente relacionados con la Fintech y su página web comparativa de Fondos de Inversión:

Entre uno de los requisitos de la constitución de un fondo de inversión, de acuerdo con el literal e) del artículo 79 de la Ley del Mercado de Valores, se exige detallar los gastos a cargo del fondo, honorarios y comisiones de la administradora (Superintendencia de Compañías, 2006). Por otro lado, dentro de la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros, en su artículo 17 del capítulo II del Título XII, indica que los gastos del partícipe deben determinarse en el reglamento interno del fondo, pudiendo ser tan solo: penalidad por el rescate anticipado, costos operativos por transferencias o servicios prestados por terceros autorizados legalmente y solicitados por el partícipe y por estados de

cuenta (Junta de Política Monetaria, 2017).

Debido a esta normativa, no es posible que la Fintech como tal cobre una comisión al usuario por la contratación efectiva ya de un fondo, la generación de valor debería provenir de otro mecanismo.

En cuanto a la colocación y transferencia de las unidades o cuotas de los fondos de inversión, el artículo n° 81 de la Ley del Mercado de Valores indica que “La venta de las unidades de participación de los fondos administrados será realizada a través de la propia administradora” (Superintendencia de Compañías, 2006). Mientras que, el Capítulo II del Título XII de la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros, en su artículo 24 del capítulo II del Título XII indica que la venta de unidades de participación la realizará la propia administradora de fondos y fideicomisos, o a través de agentes distribuidores. Estos agentes distribuidores serán entidades financieras que se encuentren autorizadas por la sociedad administradora de fondos y fideicomisos; y, con los cuales se deberá suscribir un contrato (Junta de Política Monetaria, 2017).

Cabe recalcar que la Fintech no venderá a través de la página web los Fondos de Inversión, ya que no es catalogada como un agente distribuidor autorizado; más bien el servicio será por concepto de “referimiento de clientes”, luego de que estos hayan comparado plazos y rendimientos y, hayan escogido el que más se ajuste a sus necesidades.

El artículo 3 del Capítulo III, dentro de su Título XXII de Disposiciones Generales indica que, “Las Administradoras de Fondos y Fideicomisos remitirán a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros diariamente la información sobre los rendimientos

obtenidos por los fondos de inversión” (Junta de Política Monetaria, 2017).

Esta información es publicada diariamente también dentro de la página web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, y es información que está a disposición de todos los usuarios en general; considerándose de esta manera información pública.

En conclusión, legalmente es posible conformar la Fintech “Tu Fondhoy”, aunque es preciso definir un modelo de negocio y operatividad apegado a la normativa; ya que la información que se pretende publicar dentro de la página web es información pública de acceso al público en general.

DISEÑO Y CREACIÓN

Una vez identificada la problemática, mediante el presente trabajo de titulación se propone la creación de una página web que consolide los fondos de inversión de las 3 Fiduciarias más grandes del país, para que el usuario pueda elegir la combinación de inversión que más le convenga y se ajuste a sus necesidades.

Customer Journey Map

Para validar la propuesta mencionada, se va a utilizar el mapa del consumidor (customer journey map), uno para los usuarios que utilizarán la plataforma, y otro para las Administradoras de Fondos que serían los proveedores de información sobre Fondos de Inversión a publicarse a través de la página web.

Los siguientes mapas de clientes se presentan en el siguiente orden:

- Usuarios de la plataforma
- Las Fiduciarias y Administradoras de Fondos más grandes del país, de las que se brindará información a través de la página web.

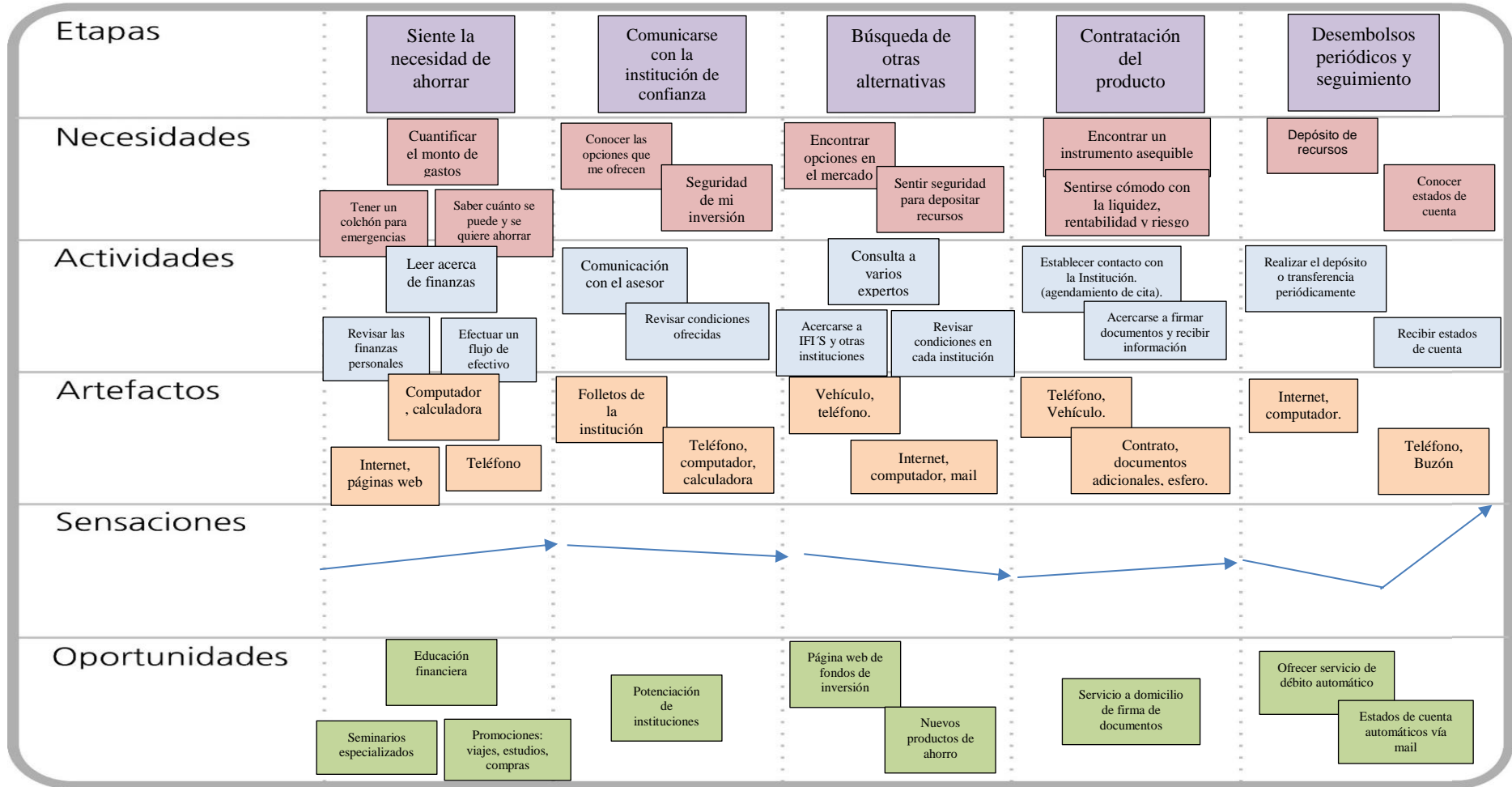


FIGURA # 4 CUSTOMER JOURNEY MAP PARA USUARIOS DE LA PLATAFORMA

FUENTE: AUTOR

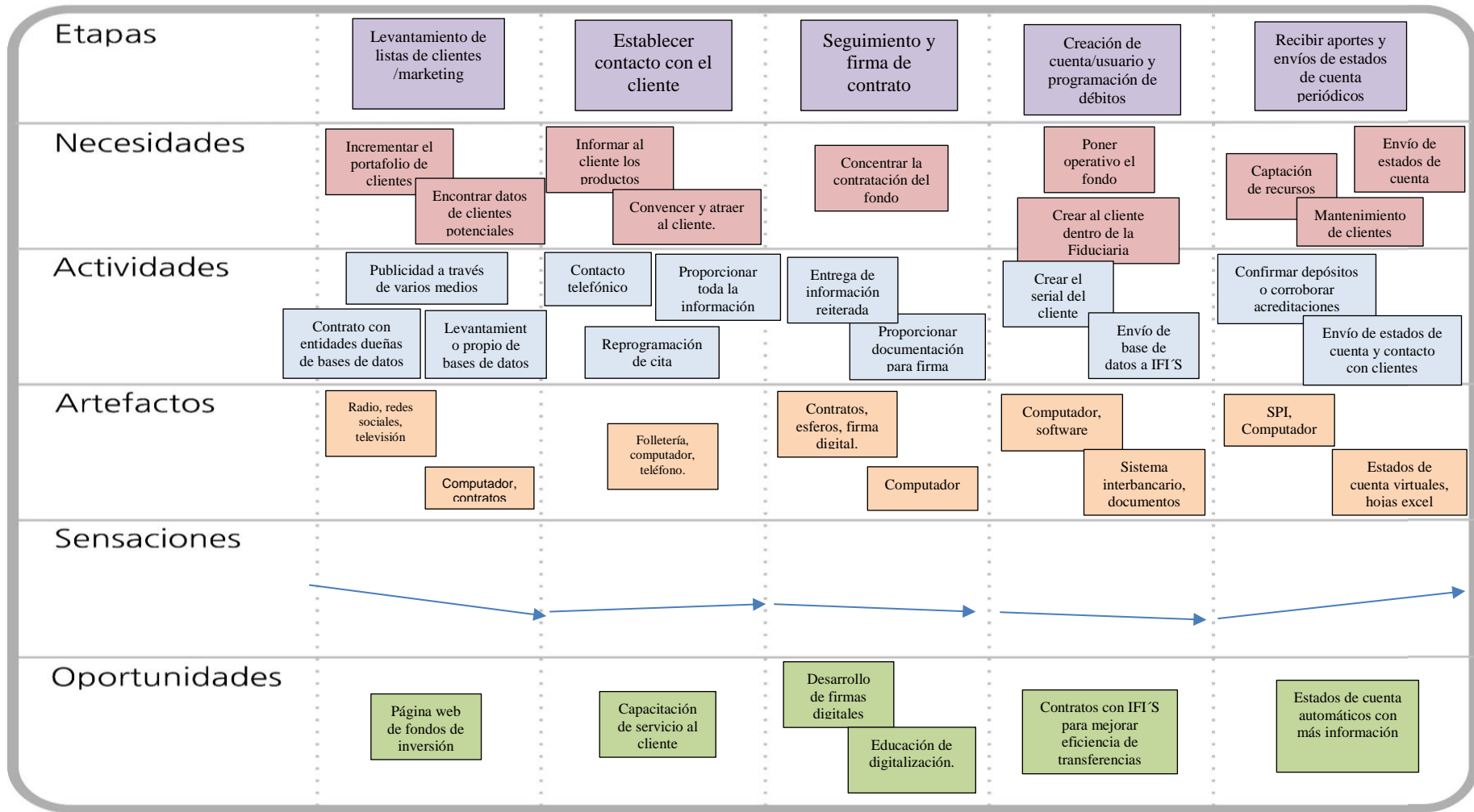


FIGURA # 5 CUSTOMER JOURNEY MAP PARA ADMINISTRADORAS DE FONDOS

FUENTE: AUTOR

Prototipos

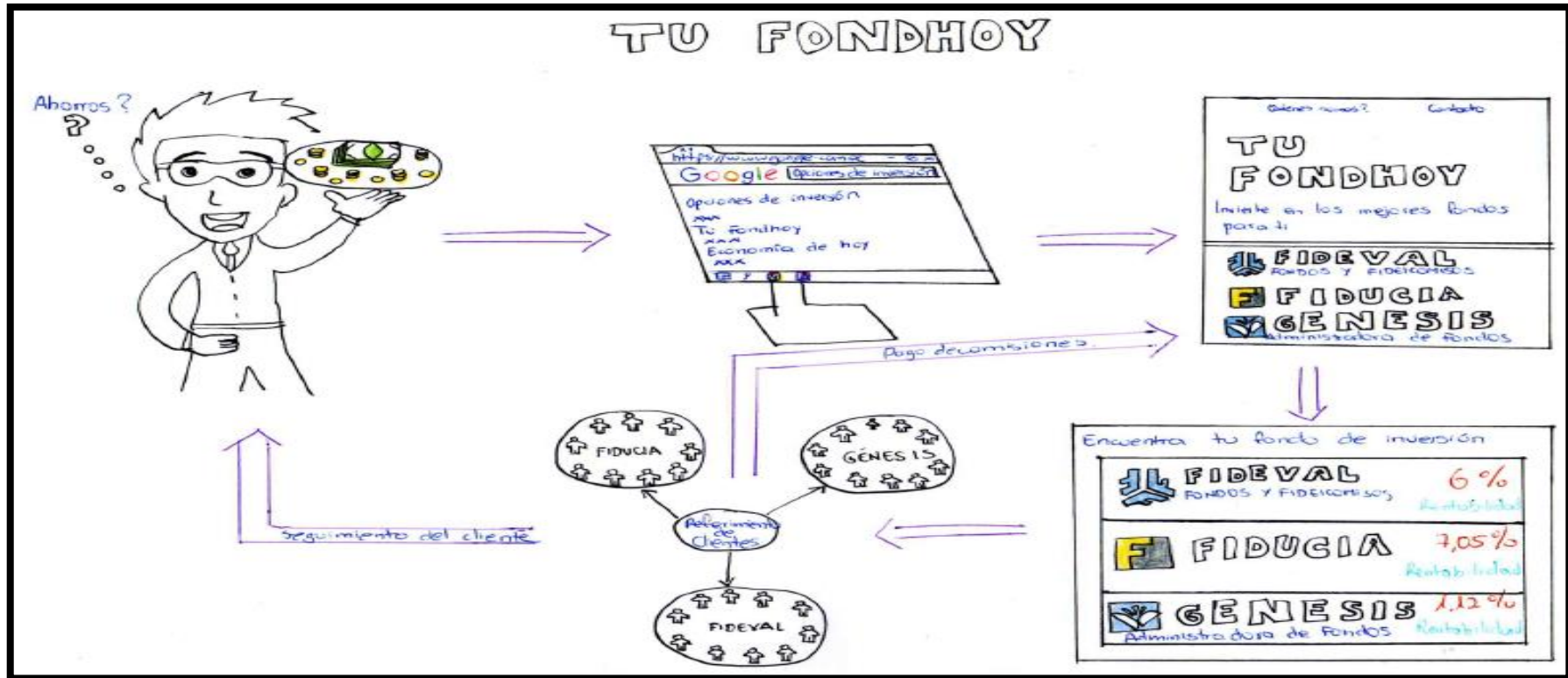


FIGURA # 6 PROTOTIPO 1

FUENTE: AUTOR

Una vez que se ha prototipado a mano alzada las posibles pantallas de Tu Fondhoy, y que se ha puesto a consideración de algunos usuarios; a continuación, se propone la Fintech en un flujograma (prototipo 2) y se propone la mejora de las pantallas (prototipo 3).

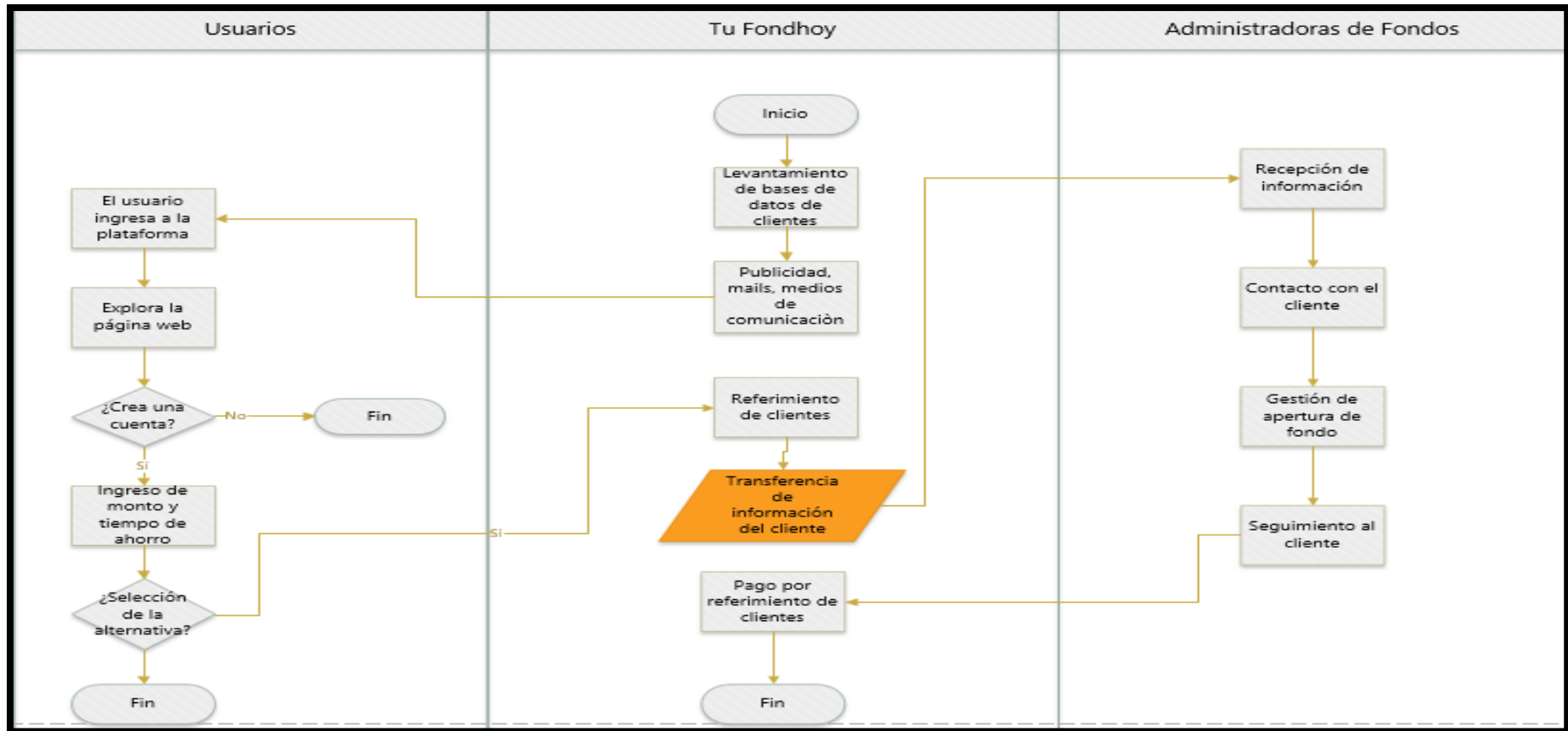


FIGURA # 7 PROTOTIPO 2

FUENTE: AUTOR

En este prototipo se ha diseñado el flujograma de la operatividad de la Fintech, desde el levantamiento de la base de datos de clientes, hasta que las Fiduciarias pagan la comisión a la Fintech, por concepto de “referimiento de clientes”.

PROTOTIPO 3



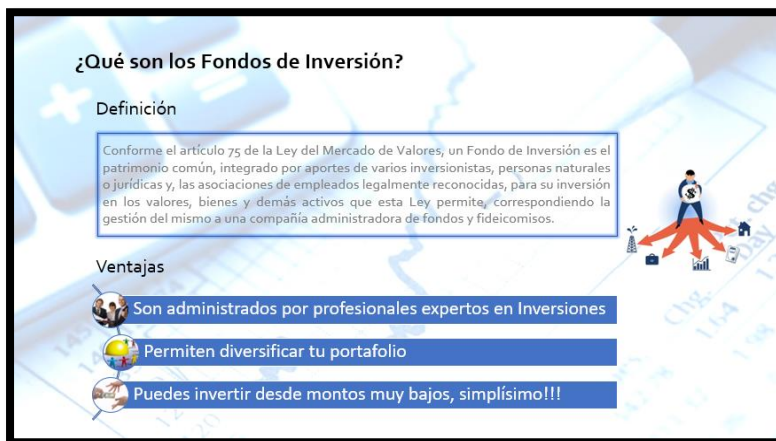
Esta sería la página de inicio de Tu Fondohoy!

Página de acceso libre a cualquier usuario.



En la pantalla de la izquierda se muestran las opciones de “Fondos de inversión”.

El acceso a esta opción también es libre para todo usuario.



En la pantalla de la izquierda ya encontramos datos de un fondo de inversión, la definición y sus ventajas.

Esta página es de acceso libre.

FONDOS DE INVERSIÓN **¿QUIÉNES SOMOS?** CONTACTO MI CUENTA REGÍSTRATE GRATIS

TU FONDOHOY! es la primera plataforma de comparación de Fondos de Inversión del Ecuador

¿POR QUÉ TU FONDOHOY?
¿POR QUÉ REGISTRARME EN TU FONDOHOY?
CONOCE A LOS FUNDADORES
PREGUNTAS FRECUENTES

line de Ecuador

Suscríbete al newsletter

Nombre... E-mail...

SUSCRIBIRME >>

Regulados por la SIC

FIDEVAL FONDOS Y FIDEICOMISOS **FIDUCIA S.A.** ADMINISTRADORA DE FONDOS Y PROFESIONALES **GENESIS** Administradora de Fondos

Escoge de entre los fondos de las 3 Administradoras de Fondos más grandes del país, TU FONDOHOY te permite comparar y elegir la alternativa que más te convenga.

> Ahorra desde USD 20 mensuales **3 Administradoras, 3 minutos, 3 pasos.**

> Nuestros servicios no cuestan nada, son gratuitos!

Autopista General Rumiñahui, Quito-Ecuador contacta@tufondohoy.com.ec 098 262 830 0 02 28 35 715

En la pantalla de la izquierda se muestran las opciones de “¿Quiénes somos?”.

El acceso a esta opción también es libre para todo usuario.

TU FONDOHOY!

Nuestros valores

- Transparencia
- Objetividad
- Gratuidad
- Independencia

Historia

Hace algunos años las 2 socias fundadoras, quienes compartimos los mismos valores, una trayectoria profesional similar y la mayoría con experiencia de muchos años en la industria del mercado de capitales, tenemos un objetivo común: resolver la asimetría de información existente entre quienes ofrecen instrumentos de inversión y quienes la utilizan: los clientes

Nuestra misión

Empoderar a toda persona para que invierta de forma razonada, informada y consciente entregándole las herramientas financieras, junto con la misma cantidad y calidad de información, independientemente del monto que disponga.

En esta pantalla los usuarios pueden conocer más información acerca de Tu Fondhoy! Su historia, valores y misión.

El acceso a esta opción también es libre para todo usuario.

FONDOS DE INVERSIÓN **¿QUIÉNES SOMOS?** **CONTACTO** MI CUENTA REGÍSTRATE GRATIS

TU FONDOHOY! es la primera plataforma de comparación de Fondos de Inversión del Ecuador

FORMULARIO DE CONTACTO
CHAT ON-LINE

Suscríbete al newsletter

Nombre... E-mail...

SUSCRIBIRME >>

Regulados por la SIC

FIDEVAL FONDOS Y FIDEICOMISOS **FIDUCIA S.A.** ADMINISTRADORA DE FONDOS Y PROFESIONALES **GENESIS** Administradora de Fondos

Escoge de entre los fondos de las 3 Administradoras de Fondos más grandes del país, TU FONDOHOY te permite comparar y elegir la alternativa que más te convenga.

> Ahorra desde USD 20 mensuales **3 Administradoras, 3 minutos, 3 pasos.**

> Nuestros servicios no cuestan nada, son gratuitos!

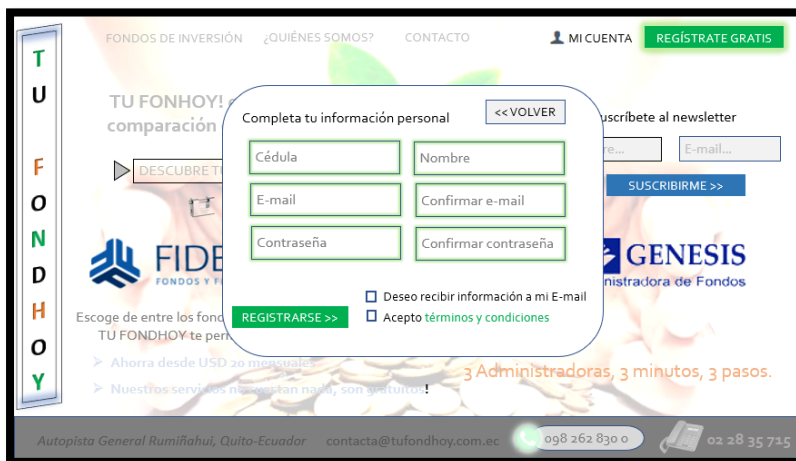
Autopista General Rumiñahui, Quito-Ecuador contacta@tufondohoy.com.ec 098 262 830 0 02 28 35 715

En la pantalla de la izquierda se muestran las opciones de “Contacto”.

El acceso a esta opción también es libre para todo usuario.



El cuadro que aparece a la izquierda es el despliegue del Inicio de Sesión para las personas que ya tienen un usuario dentro de Tu Fondhoy!



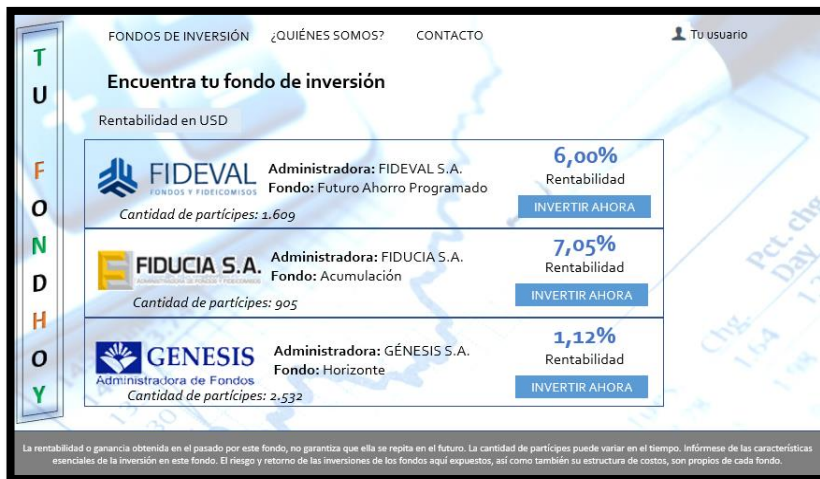
El cuadro que aparece a la izquierda es el despliegue de la opción "Regístrate Gratis" para quienes deseen crear un usuario en Tu Fondhoy. Se pedirá información para definir el perfil de riesgo del inversionista



Una vez que se ha creado un usuario, con un click en "Comienza Ya", se despliega la pantalla de abajo.



Para poder comparar las opciones de Fondos de Inversión, se debe ingresar cual es el monto aproximado de ahorro y por cuánto tiempo se requiere



Para poder comparar las opciones de Fondos de Inversión, se debe ingresar el monto aproximado de ahorro y por cuánto tiempo se requiere hacer el ahorro.

FIGURA # 8 PROTOTIPO 3

FUENTE: AUTOR

De esta manera terminar el prototipo # 3, en el que se desarrolla una a una las pantallas con las que se encontrarán los usuarios que utilicen la plataforma.

Value Proposition Canvas

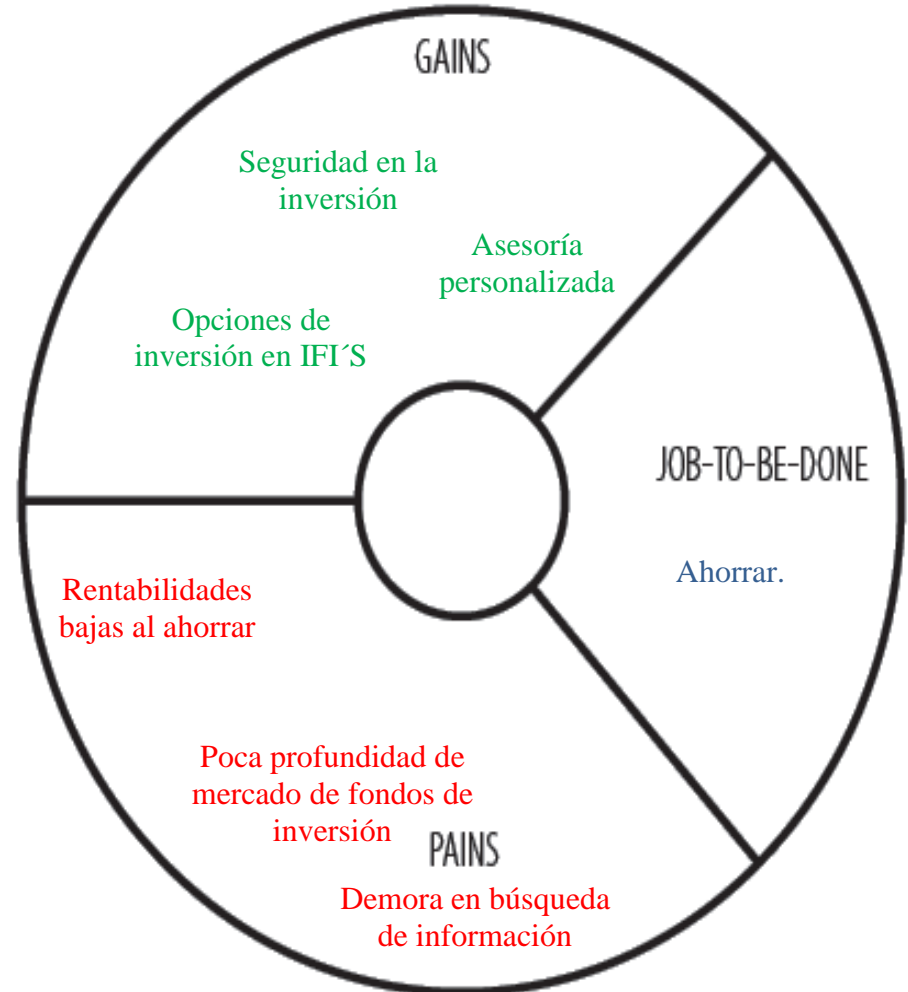
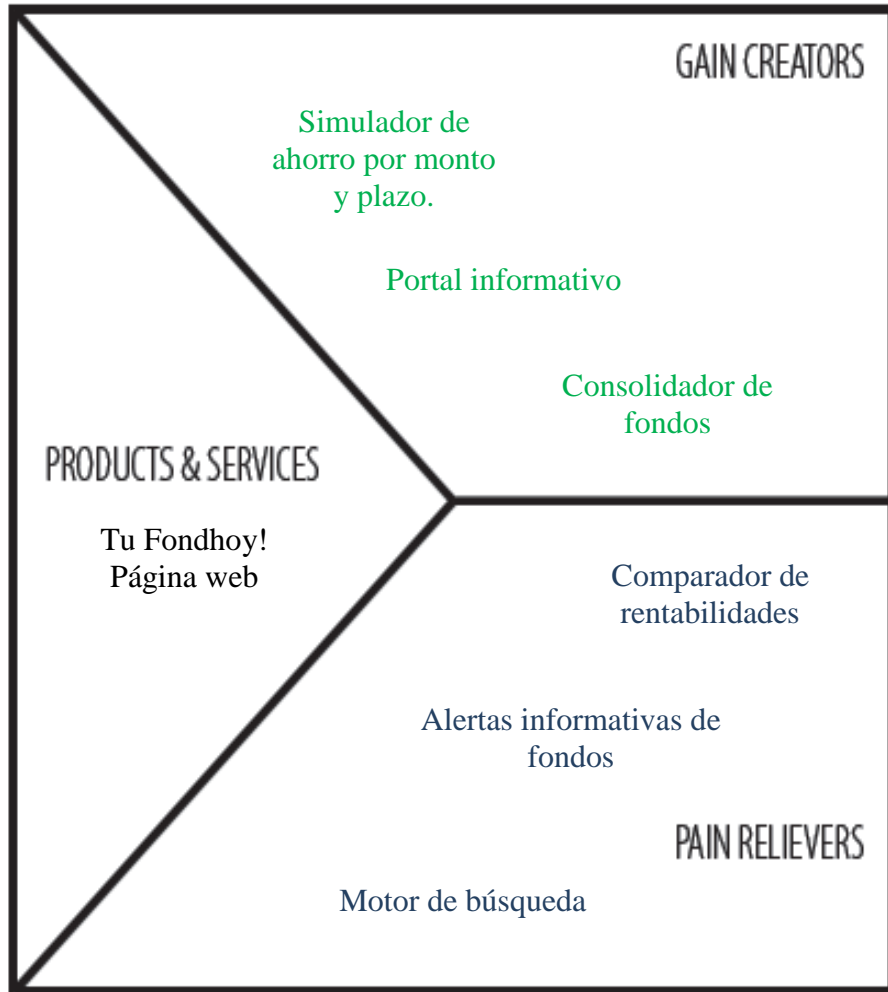


FIGURA # 9 CANVAS

FUENTE: AUTOR

MODELO DE NEGOCIOS Y SOSTENIBILIDAD FINANCIERA

Una vez realizado el prototipaje de la Fintech y haber definido la propuesta de valor, a continuación, podremos visualizar el modelo de negocio, es decir el cómo del qué:

BMC – Business Model Canvas

Cientes

Los clientes directos de Tu Fondhoy son las 3 Administradoras de Fondos mencionadas en los capítulos anteriores, es decir, AFP Génesis, Fiducia y Fideval; mientras que los usuarios de la plataforma de Tu Fondhoy serán las personas naturales que reciben el servicio de comparación de fondos de inversión, el público objetivo estará compuesto por todas las personas que cuenten con un trabajo fijo y que estén de una edad de 25 a 60 años.

Propuesta de valor

Brindar la oportunidad de ahorro en el mercado de capitales mediante el acceso al fondo de inversión de tu preferencia. Esta plataforma on-line, además de ser un portal informativo de este tipo de ahorro, consolidará la información de los fondos de inversión más grandes del país y servirá como un motor de búsqueda de rentabilidades por plazos.

Canales

El canal por el que la Fintech tendrá conexión con los usuarios será la página web, desde la búsqueda de datos hasta la decisión de inversión en alguno de los fondos propuestos.

Socios clave

Uno de los socios clave de la Fintech propuesta es la “Superintendencia de Compañías”, puesto que de las publicaciones diarias que hace este organismo de control será la fuente de donde se actualizarán constantemente las rentabilidades de los fondos de inversión, sin este proceso la propuesta no tendría valor agregado.

Otro de los socios clave que proveerá a la Fintech de una base de datos de potenciales clientes para las Administradoras de Fondos será “Procesar Intelligent Cia. Ltda”, considerándose como el activo intangible más importante de la idea de negocio, ya que es el atractivo para las Administradoras de Fondos.

Además, Widboo será el socio clave que proveerá a la Fintech el servicio de desarrollo web, brindará la debida seguridad a la página respecto al buen cuidado de la información confidencial de los clientes adscritos a la plataforma.

Recursos clave

La infraestructura tecnológica de punta será el primer recurso clave para la Fintech ya que gracias a ésta se presentará información extraída de estas bases de datos como producto para los usuarios y mantendrá la base de datos de clientes iniciales actualizándose en el tiempo, para poder generar efectividad en el servicio de contratación de fondos de inversión. El segundo recurso clave será el software, que debe ser amigable para los usuarios.

Objetivos y actividades clave

La primera actividad clave de Tu Fondhoy es la contratación de Widboo para que se desarrolle el software, después será la compra de la base de datos de clientes con los que se atraerá a las Administradoras de Fondos para que firmen el contrato de servicios con la Fintech y, finalmente la actividad clave y constante será la actualización diaria de rentabilidades.

Costos estructurales

Para constituir legalmente la compañía que representará a Tu Fondhoy se necesita hacer una inversión inicial, entre gastos legales, tecnológicos, administrativos y de publicidad. Posterior, en cada año se tiene una serie de gastos fijos y variables, estos son gastos de tecnología, seguridad, impuestos, publicidad, gastos administrativos, de personal y servicios profesionales, la inversión inicial será de USD 45 mil aproximadamente y el total de gastos por los 5 años proyectados serán de USD 292 mil aproximadamente, este monto es sin contar los, otros egresos, participación trabajadores e impuesto a la renta.

Fuentes de Ganancia / Ingresos

Los ingresos de Tu Fondhoy provienen de 3 fuentes, la primera y más representativa es la comisión del 0,5% que se cobrará a cada Administradora de Fondos por la transaccionalidad, dentro del primer año se trabajará con las 3 Administradoras más grandes, en el segundo año se trabajará en conseguir una Administradora más y a partir del cuarto año una más. Como segunda fuente de ingresos está el valor fijo que se cobrará a cada Administradora de Fondos por formar parte de la Fintech y; finalmente también se recibirán ingresos por la publicidad que se exponga en la página. En valores aproximados, para el primer año se proyecta un total

de ingresos de USD 48 mil, para el segundo año de USD 83 mil, para el tercer año USD 111 mil, para el cuarto año 146 mil y para el cuarto año USD 175 mil.

Relaciones con usuario / Clientes

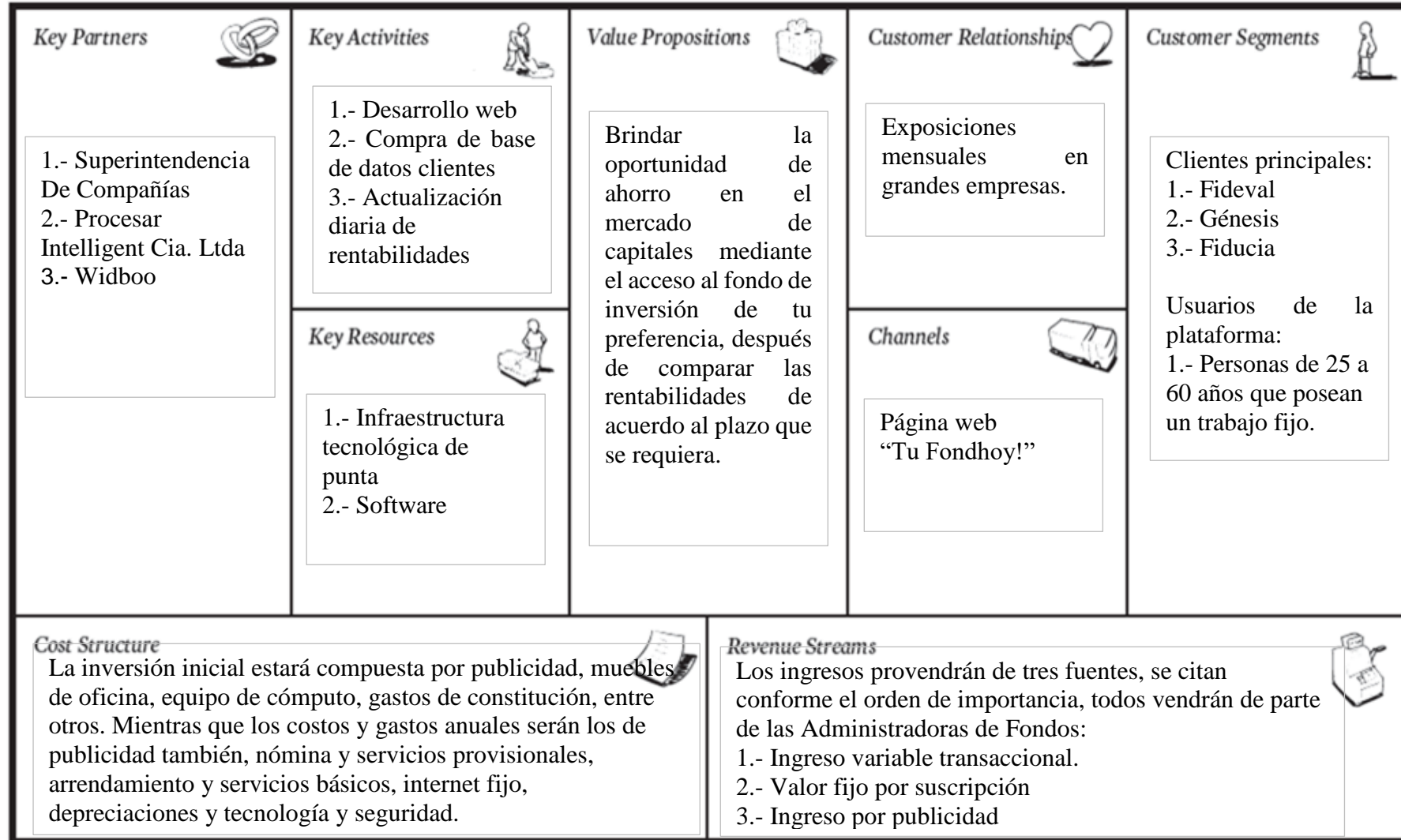
Se realizarán visitas mensuales a empresas grandes donde se expondrá acerca de los fondos ofertados en Tu Fondhoy, con el objetivo de dar a conocer la pagina web y llegar así a más usuarios.

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On:
 Iteration:



ESTRATEGIA DE LEVANTAMIENTO DE CAPITAL Y CONCLUSIONES

En este último capítulo se identificarán las fuentes de financiamiento. El apoyo de los inversionistas no tiene que ser tan solo monetario, sino que también con conocimiento, experiencia y redes de contacto.

Veamos primeramente a nivel general, el tipo de inversión según su etapa:

- ✓ Capital semilla: idea sin prototipo, idea con prototipo y etapa temprana.
- ✓ Inversionistas ángeles: idea sin prototipo, etapa temprana, crecimiento. Se trata de un inversionista en etapa temprana, veamos 5 de éstos que funcionan en el Ecuador:
 - Ángeles EC (2015) su inversión es directa con un ticket promedio de \$ 25 mil en proyecto en fase de crecimiento. Los sectores predilectos son agroindustria, TIC, bienes de consumo, servicios y tecnología. Su participación accionaria va de 0% a 30%.
 - 593 Capital partners (2016): su inversión directa tiene un ticket promedio de \$ 50 mil. Se especializan en empresas de tecnología con potencial de expansión internacional ubicadas en Ecuador. Su participación accionaria es de 5%.
 - Club de Ángeles Buen Trip (2014): invierte directamente en proyectos relacionados a las TIC en etapa temprana y de crecimiento. Su ticket promedio es de \$ 25 mil y su participación accionaria es de 10%.
 - 4) Lösning Business Solutions (2007): el Club Labnex invierte entre \$ 50 mil y \$ 100 mil. Tienen predilección para el sector de TIC pero invierten en cualquier sector. Su participación depende del capital que inviertan.
 - 5) Startups & Ventures (2012): invierte entre \$ 80 mil y \$ 100 mil en agroindustria, retail, industria, turismo, TIC y alimentos. Su participación accionaria es de 25%.
- (I) 05 Venture capital: Carana, Kruger Labs, Mipro y Humboldt Family Office Los capitales de riesgo o venture capital son inversiones en start-ups que están en fase de crecimiento y que tienen un elevado potencial y riesgo.
- ✓ Venture capital: idea sin prototipo, idea con prototipo, etapa temprana, crecimiento.
- ✓ Otros: etapa temprana, crecimiento y madurez. El emprendedor debe buscar un inversionista que cuide su participación accionaria (Ponce, 2019).

Otros mecanismos

- ✓ Asobanca.- Asociación de Bancos Privados. Invierten preferentemente en negocios de agroindustria, de retail e industria en etapa de madurez.
- ✓ Banco del Pacífico.- su crédito Pyme Emprendedor va desde los \$ 2.500. La tasa de capital de trabajo es del 9%, la de activo fijo del 9,5%. Hasta 84 meses de plazo activo fijo y 60 meses capital de trabajo con un año de gracia. Invierte en proyectos en etapa de crecimiento sin distinción del sector. Además, en cuanto a su participación accionaria: el 80% del valor del crédito está cubierto por el Fondo Nacional de Garantía de la CFN, el 20% restante es riesgo limpio.
- ✓ Corporación Financiera Nacional.- se creó un Fondo de Capital de Riesgo de \$ 20 millones que provienen de las utilidades de la CFN con un plazo de 5 años para colocarlos. Un 50% está destinado para negocios tradicionales con innovación, y el otro 50% para tecnología. Deben estar en etapa de crecimiento, con una validación del mercado (ventas) o con un modelo de negocio probado y con tendencia al crecimiento. El ticket es de \$ 50 mil a un millón con una participación accionaria temporal del 25% al 40%.

Crowdfunding

Se trata una metodología para conseguir capital, es una especie de comunidades en las que los usuarios cargan sus proyectos y solicitan financiamiento a cambio de beneficios y recompensas y donaciones de usuarios que estén dispuestos a apoyar la causa, idea o proyecto específico. El financiamiento puede ser completo o parcial. Algunos ejemplos de las recompensas son:

- ✓ Producto o servicio con descuento.
- ✓ Descuento de por vida en productos o servicios.
- ✓ Publicaciones y video personalizado agradeciendo el apoyo en redes sociales.
- ✓ Entrega de versiones digitales exclusivas.
- ✓ Invitaciones a eventos y lanzamientos.
- ✓ Nombrar productos o servicios en honor de la persona que realiza su donación.
- ✓ Envío de kit de agradecimiento a direcciones físicas u hogar de la persona.

Financiamiento de Tu Fondhoy!

La estrategia de financiamiento de Tu Fondhoy consistirá en que, del total de la inversión inicial requerida, se pretende que el 50% se fondee con recursos propios, mientras que el otro 50% provendría de recursos de terceros.

Recursos Propios

El 50% que provendrá de recursos propios tendrá los siguientes inversionistas:

- El 20% lo fondeará el inversionista inicial.
- El 30% se fondearán mediante ruedas de inversión, con inversionistas ángeles. Estas ruedas de inversión se van a realizar con la ayuda de la aceleradora Buen Trip Hub.

Perfil general de los inversionistas ángeles

- ✓ Personas naturales, ejecutivos.
- ✓ Se preocupan por el éxito de la empresa en la que invierten.
- ✓ Buscan una pequeña participación accionaria.
- ✓ 80% son emprendedores también.
- ✓ Invierten en promedio USD 25.000 a USD 250.000
- ✓ Asumen altos riesgos de manera inteligente
- ✓ Están en constante búsqueda de nuevas inversiones.
- ✓ Negocian rápidamente.

Recursos de Terceros

El 50% que se fondeará de recursos de terceros provendrá de un préstamo a nombre del inversionista inicial, se lo hará con la opción de financiamiento del Banco del Pacífico. Como se mencionó anteriormente, el tipo de crédito al que se va a acceder con este Banco es “Pyme Emprendedor” y que va desde los USD 2.500. La tasa a la que se accedería fuera de la capital de trabajo (9%), a un plazo de 60 meses capital de trabajo con un año de gracia.

CONCLUSIONES

- Los fondos de inversión al ser una de las alternativas de ahorro que ofrece el mercado ecuatoriano, encuentran una gran oportunidad de crecimiento además de ofrecer un portafolio más diversificado en riesgo y rentabilidad, al inversionista. Es así como “Tu Fondhoy” funciona como un comparador/consolidador de los Fondos de Inversión más grandes del país.
- Al tener una sola página en la que, ingresando datos de monto y plazo de inversión, se obtenga información comparada de rentabilidades; representa para el inversionista una herramienta bastante accesible y sencilla para tener una visión más amplia de sus opciones de inversión en el país y poder contratarlos.
- El modelo de negocio de “Tu Fondhoy” se basa principalmente en un ingreso variable transaccional cobrado a las Administradoras de Fondos, conforme el monto contratado; además de dos ingresos fijos, el primero por suscripción y el segundo por temas de publicidad. Esta última fuente de ingresos tiene un gran potencial de crecimiento conforme el uso de la página vaya incrementándose.
- Representando una participación conversadora del monto negociado a través de Fondos de Inversión en el país, y tomando en cuenta los costos y gastos que conlleva, “Tu Fondhoy” se convierte en rentable. Los fondos del proyecto se obtendrán en un 50% mediante recursos propios, con recursos del inversionista inicial y con inversionistas ángeles; mientras que el otro 50% provendrá de un financiamiento bancario asumido por el inversionista inicial.

REFERENCIAS

- Banco Central del Ecuador. (2018). *Boletín Monetario Semanal*. Quito.
- Banco Central del Ecuador. (2018). *Ecuador creció 3.0% en 2017 y confirma el dinamismo de su economía*. Quito.
- Banco Central del Ecuador. (2018). *Producto Interno Bruto por Industria*. Quito: BCE.
- Banco Central del Ecuador. (agosto 2018). *Monitoreo de los principales indicadores monetarios y financieros de la economía ecuatoriana*. Quito.
- Banco Mundial. (08 de Septiembre de 2018). *Banco Mundial*. Obtenido de Datos: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GNS.ICTR.ZS>
- Bravo, M. (2015). Fondos de inversión: Evolución histórica y situación actual. *Fondos de inversión: Evolución histórica y situación actual*. La Coruña, España, España: Universidad de La Coruña.
- Cámara de Comercio de Guayaquil. (Abril de 2018). *Cámara de Comercio de Guayaquil*. Recuperado el 03 de Septiembre de 2018, de <http://www.lacamara.org/website/wp-content/uploads/2017/03/APE-023-Ahorro-e-Inversi%C3%B3n-en-Ecuador.pdf>
- Dornbush, R. (1985). *Macroeconomía*. Décima Edición.
- El Comercio. (11 de Septiembre de 2017). Banca Latinoamericana está en proceso de digitalización, dice jefe de Felaban. *El Comercio*, pág. 3.
- El Observador. (28 de Julio de 2016). Banco Mundial llamó a impulsar ahorro en sector público y privado. *El Observador*, pág. 3.
- El Universo. (27 de Junio de 2018). Para ahorrar para el futuro es clave empezar desde hoy. *El Universo*, pág. 2.
- Expreso. (17 de Mayo de 2017). La banca digitaliza el servicio al cliente. *Expreso*, pág. 4.
- Fideval SA. (15 de Septiembre de 2018). *Fondos*. Obtenido de <http://www.fideval.com/index.php?&page=54&language=es>
- FOL.CL. (06 de Agosto de 2014). *Fondos Mutuos*. Obtenido de https://blog.fol.cl/fondos-mutuos/ahorrar-por-que-y-para-que/?utm_source=Clientes+Naturales&utm_campaign=4cf57a27cc-Subscriber_a_Registrado_WF1_Mail1&utm_medium=email&utm_term=0_469de0a72d-4cf57a27cc-87881441&goal=0_469de0a72d-4cf57a27cc-87881441
- Grupo Spurrier. (2018). *Hasta el último centavo*. Guayaquil: Grupo Spurrier.
- Junta de Política Monetaria. (mayo de 2017). Codificación de resoluciones monetarias, financieras, de valores y seguros. *Libro II: Mercado de valores*. Quito, Pichincha,

Ecuador.

Soto, S. (11 de Abril de 2018). *Dinero en Imagen*. Obtenido de

<https://www.dineroenimagen.com/fondos-inversion-como-crearon-historia->

Superintendenci de Compañías. (27 de Octubre de 2018). *Listado de Fondos de Inversión*.

Obtenido de Listado de Fondos de Inversión:

<https://reporteria.supercias.gob.ec/portal/cgi-bin/cognos.cgi>

Superintendencia de Compañías. (22 de febrero de 2006). Ley Mercado Valores. *Ley*

Mercado Valores. Ecuador.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS. (09 de Septiembre de 2018). Obtenido de

<https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/>

9. Puedes explicarme tu proceso de ahorro

Antes, del ingreso que tenía mensual estimaba un valor para ahorro, con objetivos de corto plazo. Ahora con mi fondo de inversión, yo ahorro para no tener la tentación de gastarme el dinero a mano, para que me gane intereses (ventaja), me gustó que no podía sacar el dinero tan fácil.

Tenía primero la necesidad de ahorrar, luego consulté personalmente en bancos seguros y conocidos los montos mínimos de ahorro, el plazo y el interés, consulté con un experto que me habló de fondos de inversión y como era mayor la rentabilidad me decidí por el fondo de inversión. Cuando ya me decidí por la institución, separé el monto, me refirieron un contacto del ejecutivo comercial quien me dio información y con una amiga me enviaron los papeles, firme y envié de la misma forma, luego me dieron un usuario y contraseña y luego me dieron datos de la cuenta e hice la transferencia, cuando hago aportes envío escaneado y mi contacto es principalmente por correo.

10. ¿Cómo se enteró de los fondos de inversión?

Por referencia de un experto en finanzas.

11. ¿Sabes cuánto ganas de rentabilidad?

Si, en promedio superior al 6%.

Entrevista N° 2**Entrevistador:** Fernanda Heredia**Entrevistado:** Fernando Celi

1. ¿Tiene usted la costumbre de ahorrar?

SI (X) No ()

2. ¿Te gusta ahorrar?

SI (X) No ()

3. ¿Desde hace cuánto tiempo ahorra?

Desde hace 3 meses.

4. ¿Cuál es su forma de ahorro?

Pólizas de ahorro () Fondo de inversión () Depósitos a plazo ()

Mercado de valores () Otros (X) Explique: En mi casa.

5. ¿Cómo fue su proceso de ahorro?

Primero sentí la necesidad de tener dinero para irme de viaje después de acabar mi universidad, definí mi valor/monto de ahorro, saco de la cuenta y voy a poner.

6. ¿Conoce usted que puede ahorrar mediante fondos de inversión?

Si sabía que existían.

7. ¿Sabe dónde encontrar información acerca de fondos de inversión?

No lo sé.

8. ¿Dónde buscaría información para depositar sus ahorros?

Personalmente () Virtualmente (X)

9. Por orden de importancia, indique un orden de prelación cuando va a ahorrar:

Liquidez (3) Riesgo (1) Rentabilidad (2)

10. ¿Cómo preferiría que se le envíen estados de cuenta de sus ahorros?

Físicamente () Virtualmente (X)

Entrevista N° 3**Entrevistador:** Fernanda Heredia**Entrevistado:** Daniela Segovia

1. ¿Tiene usted la costumbre de ahorrar?

SI (X) No ()

2. ¿Te gusta ahorrar?

SI (X) No ()

3. ¿Desde hace cuánto tiempo ahorra?

Desde hace 1 año.

4. ¿Qué le motivó a ahorrar?

Estructurarme para poder cumplir mis metas

5. ¿Cuál es su forma de ahorro?

Pólizas de ahorro () Fondo de inversión (X) Depósitos a plazo ()
 Mercado de valores () Otros ()

6. ¿Para mejorar tu portafolio, de qué manera te gustaría conocer más información?

Directamente en IFI'S () Por Internet (X)

7. Por orden de importancia, indique un orden de prelación cuando va a ahorrar:

Liquidez (3) Riesgo (2) Rentabilidad (1)

8. ¿Cómo fue su proceso de ahorro?

Primero me surgió un plan, quería viajar, luego buscó opciones porque sola no podría, primero se me ocurrió un banco pero luego se me presentaron opciones de inversiones en fondos de inversión que me daba una mejor rentabilidad y me decidí por el fondo. Además la atención fue personalizada, a diferencia de un Banco.

Entrevista N° 4**Entrevistador:** Fernanda Heredia**Entrevistado:** David Gangotena

1. ¿Tiene usted la costumbre de ahorrar?

SI ()

No (X)

2. ¿Le gustaría ahorrar?

SI (X)

No ()

3. ¿Cómo lo haría?

Primero analizaría mis finanzas para ver cuanto pueda ahorrar, después busco opciones (fuente donde puedo ahorrar), me iría a la institución para que me informen más detalladamente y de ahí ya contrataría el servicio.

4. ¿Qué forma de ahorro le gustaría?

Pólizas de ahorro ()

Fondo de inversión (X)

Depósitos a plazo ()

Mercado de valores ()

Otros ()

5. ¿Sabe dónde encontrar información sobre fondos de inversión?

No, no lo sé.

6. ¿De qué manera buscaría información para depositar sus ahorros?

Directamente en IFI'S (X)

Por Internet ()

7. Por orden de importancia, indique un orden de prelación cuando va a ahorrar:

Liquidez (3)

Riesgo (2)

Rentabilidad (1)

8. ¿Cómo preferiría que se le envíen sus estados de cuenta?

Físicamente ()

Virtualmente (X)

Entrevista N° 5**Entrevistador:** Fernanda Heredia**Entrevistado:** Natalia Torres

1. ¿Tiene usted la costumbre de ahorrar?

SI ()

No (X)

2. ¿Le gustaría ahorrar?

SI (X)

No ()

3. ¿Cómo lo haría?

Acabar de pagar deudas, ahorrar el décimo. Pusiera el dinero en una cuenta que no pudiera sacar, cuenta que genere interés.

4. ¿Dónde buscaría información para depositar sus ahorros?

Directamente en IFI'S ()

Por Internet (X)

5. ¿De qué forma le gustaría ahorrar?

Pólizas de ahorro (X)

Fondo de inversión ()

Depósitos a plazo ()

Mercado de valores ()

Otros ()

6. ¿Conoce usted que puede ahorrar mediante fondos de inversión?

No, no lo sé.

7. ¿Si supiera que los fondos de inversión te dan una rentabilidad más que los Bancos y le ofrece mayor liquidez, invertiría en un fondo?

Si, por supuesto. Si la contratación resulta fácil, lo haría.

8. Por orden de importancia, indique un orden de prelación cuando va a ahorrar:

Liquidez (3)

Riesgo (2)

Rentabilidad (1)

9. ¿Cómo preferiría que se le envíen sus estados de cuenta?

Físicamente ()

Virtualmente (X)

Entrevista N° 6**Entrevistador:** Fernanda Heredia**Entrevistado:** Carla Romero**1.** ¿Tiene usted la costumbre de ahorrar?

SI (X) No ()

2. ¿Le gusta ahorrar?

SI () No (X)

3. ¿Desde hace cuánto tiempo ahorra?

Desde hace 4 años.

4. ¿Cuál es su forma de ahorro?

Pólizas de ahorro () Fondo de inversión () Depósitos a plazo ()

Mercado de valores () Otros (X) Descuento por rol, Fideicomiso de empleados

5. ¿Conoce usted que puede ahorrar mediante fondos de inversión?

No, no lo sé.

6. ¿Sabe dónde encontrar información acerca de fondos de inversión?

Menos, tampoco lo sé.

7. Si quisieras hacer otro tipo de ahorro ¿Dónde prefieres buscar información?

Directamente en IFI'S () Por Internet (X)

8. Por orden de importancia, indique un orden de prelación cuando va a ahorrar:

Liquidez (3) Riesgo (1) Rentabilidad (2)

9. ¿Cómo preferiría que se le envíen sus estados de cuenta?

Físicamente () Virtualmente (X)

10. Si tuviera un dinero extra ¿Cómo ahorraría?

En realidad, tengo una póliza también, incrementaré mi valor de inversión, solo le llamo a mi agente.

Entrevista N° 7**Entrevistador:** Fernanda Heredia**Entrevistado:** Tatiana Cabezas**1.** ¿Tiene usted la costumbre de ahorrar?

SI (X) No ()

2. ¿Le gusta ahorrar?

SI (X) No ()

3. ¿Desde hace cuánto tiempo ahorra?

Desde hace 1 año.

4. ¿Cuál es su forma de ahorro?

Pólizas de ahorro () Fondo de inversión () Depósitos a plazo ()
 Mercado de valores () Otros (X) Cuenta de ahorros en un Banco

5. ¿Conoce usted que puede ahorrar mediante fondos de inversión?

Si, lo supe desde hace poco.

6. ¿Sabe dónde encontrar información acerca de fondos de inversión?

No, eso si no sé.

7. ¿Cómo hizo para comenzar a ahorrar?

Directamente en IFI'S (X) Por Internet ()

8. Por orden de importancia, indique un orden de prelación cuando va a ahorrar:

Liquidez (3) Riesgo (1) Rentabilidad (2)

9. ¿Cómo preferiría que se le envíen sus estados de cuenta?

Físicamente () Virtualmente (X)

10. Cuando iniciaste tus ahorros, ¿cómo lo hiciste?

Saqué un crédito y me di cuenta que, las cuotas son altas y como el crédito tenía periodo de gracia, estoy generando un colchón para cuando ya me toque pagar.

Entrevista N° 8**Entrevistador:** Fernanda Heredia**Entrevistado:** Susana Valencia

1. ¿Tiene usted la costumbre de ahorrar?

SI (X) No ()

2. ¿Le gusta ahorrar?

SI (X) No ()

3. ¿Desde hace cuánto tiempo ahorra?

Desde que me acuerdo.

4. ¿Cuál es su forma de ahorro?

Pólizas de ahorro () Fondo de inversión () Depósitos a plazo ()
 Mercado de valores () Otros (X) Cuenta de ahorros en un Banco

5. ¿Conoce usted que puede ahorrar mediante fondos de inversión?

No

6. ¿Cómo buscaría información para depositar sus ahorros?

Directamente en IFI'S () Por Internet (X)

7. Por orden de importancia, indique un orden de prelación cuando va a ahorrar:

Liquidez (3) Riesgo (1) Rentabilidad (2)

8. ¿Cómo revisa sus estados de cuenta?

Físicamente () Virtualmente (X)

9. Cuando iniciaste tus ahorros, ¿cómo lo hiciste?

Me di cuenta que, me gastaba todo, entonces sentí la necesidad de tener un respaldo y ver que mis ingresos están objetivamente en algún lado. Me acerqué a Recursos Humanos de mi empresa para ahorro empleados, firme papeles y sigo haciendo transferencias, nadie me obliga a ahorrar cada cierto tiempo.

Entrevista N° 9**Entrevistador:** Fernanda Heredia**Entrevistado:** Sofía Gutiérrez**1.** ¿Tiene usted la costumbre de ahorrar?

SI (X) No ()

2. ¿Le gusta ahorrar?

SI (X) No ()

3. ¿Desde hace cuánto tiempo ahorra?

Desde como hace 6 meses.

4. ¿Qué le motivó a ahorrar?

Planes del futuro ya definidos como objetivos de vida.

5. ¿Cuál es su forma de ahorro?

Pólizas de ahorro () Fondo de inversión (X) Depósitos a plazo ()
 Mercado de valores () Otros ()

6. ¿Cómo se enteró de los Fondos de Inversión?

Porque una amiga trabaja en una Administradora, de lo contrario no sabía.

7. ¿Dónde te gusta buscar información para depositar tus ahorros?

Directamente en IFI'S (X) Por Internet ()

8. Por orden de importancia, indique un orden de prelación cuando va a ahorrar:

Liquidez (3) Riesgo (1) Rentabilidad (2)

9. ¿Cómo revisa sus estados de cuenta?

Físicamente () Virtualmente (X)

10. ¿Cuál fue su proceso de ahorro?

Primera la decisión de ahorrar, luego consulté con el asesor comercial del fondo acerca de condiciones y una vez que me dio toda la información, abrí mi fondo.

Entrevista N° 10**Entrevistador:** Fernanda Heredia**Entrevistado:** Cristhian Perez

1. ¿Tiene usted la costumbre de ahorrar?

SI (X) No ()

2. ¿Le gusta ahorrar?

SI () No (X)

3. ¿Cuál fue su motivación para ahorrar?

Para imprevistos económicos.

4. ¿Desde hace cuánto tiempo ahorra?

Desde hace 5 años, porque se me hizo costumbre.

5. ¿Cuál es su forma de ahorro?

Pólizas de ahorro () Fondo de inversión () Depósitos a plazo ()

Mercado de valores () Otros (X) Cuenta de ahorros en mi Banco.

6. ¿Conoce que se puede ahorrar mediante Fondos de Inversión?

Si, pero no he tenido información.

7. ¿Dónde te gusta buscar información para depositar tus ahorros?

Directamente en IFI'S (X) Por Internet ()

8. Por orden de importancia, indique un orden de prelación cuando va a ahorrar:

Liquidez (3) Riesgo (2) Rentabilidad (1)

9. ¿Cómo le gusta que se le envíen estados de cuenta?

Físicamente () Virtualmente (X)

10. Cuando iniciaste tu ahorro ¿Cómo lo hiciste?

Primero me propuse ahorrar una cantidad mínima mensual, abrí una cuenta y hago mis depósitos periódicos. A veces saco el dinero que necesito.

Entrevista N° 11**Entrevistador:** Fernanda Heredia**Entrevistado:** Giovanni Pilapanta**1.** ¿Tiene usted la costumbre de ahorrar?

SI ()

No (X)

2. ¿Le gusta poder ahorrar?

SI (X)

No ()

3. Si te decides ahorrar ¿Cómo te gustaría ahorrar?

Pólizas de ahorro ()

Fondo de inversión () Depósitos a plazo ()

Mercado de valores () Otros (X) Cuenta de ahorros.

4. ¿Conoces la rentabilidad que gana una cuenta de ahorros de un banco?

No.

5. ¿Conoce usted que puede ahorrar mediante fondos de inversión?

Si.

6. ¿Sabe dónde encontrar información acerca de fondos de inversión?

En las páginas de las Fiduciarias, pero tocaría saber cuáles son todas las Fiduciarias.

7. ¿Dónde buscaría información para depositar sus ahorros?

Directamente en IFI'S (X)

Por Internet (X)

8. Por orden de importancia, indique un orden de prelación cuando va a ahorrar:

Liquidez (3)

Riesgo (2)

Rentabilidad (1)

ANEXO B: ENTREVISTAS A LAS 3 ADMINISTRADORAS DE FONDOS

Entrevista N° 1

Entrevistador: Fernanda Heredia

Entrevistado: Adriana Espinel _ Fiducia

1. ¿Se siente la Fiduciaria conforme con el número de clientes que tiene actualmente? ¿Piensa que podría incrementarlos?

No, muy pocas personas conocen acerca de inversión en fondos, existe un amplio ámbito de acción en la parte comercial, por eso es que Fiducia tiene referentes puerta a puerta.

2. ¿Cómo hace la fiduciaria para hacer conocer un nuevo fondo al cliente? ¿Qué sensación le provoca esta etapa?

La compañía tiene dos segmentos, el de personas naturales y el corporativo. En el de personas naturales los clientes se obtiene nuevo clientes puerta a puerta como se mencionó, requiere una atención bastante personalizada y el proceso es costoso por la asignación de recurso humano. En el segmento corporativo, por lo general los clientes vienen a nosotros y nos manejamos también con listas de referidos.

3. ¿Cuáles son las etapas de comercialización de los fondos?

Primero se debe establecer el contacto con el cliente, sea puerta a puerta, que se lo busque o que llegue solito, se le proporciona toda la información si es que tiene tiempo en el momento, sino se reprograma una reunión. Cuando el cliente acepte ser cliente nuestro se le crea un usuario de la banca electrónica (instaurada desde enero de este año) y se firman documentos, luego se reciben transferencias de los aportes y se le hace el seguimiento, como enviar mensualmente estados de cuenta, en los cuales incluye el detalle de las inversiones del fondo en el que está invirtiendo.

4. ¿Qué tan cómodos se sienten los ejecutivos comerciales al tener que acercarse personalmente donde sus clientes exclusivamente para recoger papeles?

No es un problema para la Fiduciaria, como se mencionó, se tiene la banca digital. Aunque actualmente tan solo el 30% de los mismos ocupan el servicio, la diferencia se acercan a la Fiduciaria, hasta que no se concienticen todos nuestros clientes con la banca electrónica, no es una etapa que nos provoque conformidad.

5. ¿Además de la búsqueda de clientes puerta a puerta, de qué manera hacen conocer sus fondos a los clientes?

Nos ayudan bastante las redes sociales, se hace bastante propaganda por facebook. También nos parece importante el trabajo que hacemos con las Casas de Valores, ellos nos refieren un número importante de clientes nuevos.

Entrevista N° 2**Entrevistador:** Fernanda Heredia**Entrevistado:** Madelaine Almeida _ Fideval

1. ¿Se siente la Fiduciaria conforme con el número de clientes que tiene actualmente? ¿Piensa que podría incrementarlos?

Si se siente conforme, y de ley podría incrementarlo. La Fiducia tiene solo 1300 clientes, existe muchos clientes por captar.

2. ¿Cómo hace la fiduciaria para hacer conocer un nuevo fondo al cliente? ¿Qué sensación le provoca esta etapa?

Lo que menos tenemos es publicidad y marketing, hoy por hoy se está haciendo un mailing a unos 50.000 clientes y es la primera vez que se va a hacer una publicidad, hasta ahora las ventas han sido a pulso, en lo que se va dando y en lo que se puede.

3. ¿Cuáles son las etapas de comercialización de los fondos?

No tienen bases de datos, tienen bases antiguas, lo consigue el Gerente Comercial, el Grupo Links está creando una nueva base de Pymes. La compañía se enfoca al corporativo, se basa en gestión propia de cada ejecutivo comercial. No tienen freelancers. Primero hacen prospección (encontrar al cliente, llamada y cita), le explicas todo personalmente, nadie te compra vía teléfono, se espera que el cliente se decida y de ahí se hace la ejecución y cierre. Firma documentos y entrega documentos, pero pasan imprevistos, de acuerdo a cada cliente.

4. ¿Qué tan cómodos se sienten los ejecutivos comerciales al tener que acercarse personalmente donde sus clientes exclusivamente para recoger papeles?

No tienen mensajería propia, si te dan un cheque el mismo ejecutivo tiene que ir a depositar. Creo que el cliente no se siente cómodo para entregar cheque a cualquier persona. No es tanto cheques, más son transferencias, depende de cada cliente. No se puede recibir

efectivo, transferencia o cheque. no es una etapa que nos provoque conformidad.

5. ¿Además de la búsqueda de clientes puerta a puerta, de qué manera hacen conocer sus fondos a los clientes?

En este momento están haciendo un trabajo para tener presencia en redes. S está haciendo con EasySoft, está en proyecto para hacer como un cash management para los fondos.

Entrevista N° 3

Entrevistador: Fernanda Heredia

Entrevistado: Daniel Díaz y Gardenia Rojas_Génesis

1. ¿Se siente la Fiduciaria conforme con el número de clientes que tiene actualmente? ¿Piensa que podría incrementarlos?

Nunca y ninguna Administradora de Fondos se va a sentir cómoda con los clientes que tiene actualmente, sobre todo puesto que en el país no existe cultura de ahorro. Además, no hay no hay acción hoy por hoy con gente de universidades y colegios. Finalmente cabe recalcar que los fondos en el país tienen mala fama, con el fracaso del Fondo del Magisterio, Prima en el Oriente y, el Fondo del Banco Popular; es difícil para las Administradoras.

2. ¿Cuáles son las etapas de comercialización de los fondos?

Génesis tiene dos tipos de fondos, fondo de largo plazo y fondos de corto plazo. El fondo de largo plazo los vende un asesor comercial, haciendo primeramente un contacto telefónico con el cliente; estos asesores deben trabajar independientemente para conseguir clientes y también trabajan con listas de empresas que ya tiene cautivas la Fiduciaria. Después del contacto telefónico, se realiza el acercamiento (visita) que puede ser personal o corporativo, para luego firmar el contrato, los aportes se pueden hacer con cheque, depósito o con tarjeta de crédito. Los fondos de corto plazo se manejan a través de oficiales de inversiones, de la misma manera se hace el contacto telefónico y se trabaja con las listas mencionadas, primero se hace la visita y con el sondeo del plazo de vencimiento de los recursos anteriores, se fija una fecha de seguimiento, hasta poder tener la captación.

3. ¿De qué manera consigue la compañía sus referidos?

Metlife, el dueño de Génesis, ha puesto la política de prohibición de hacer la comercialización de fondos con un pago de comisión variable a freelancers o algo parecido, sin embargo dentro del proceso de marketing se trabaja con varios métodos, por ejemplo

con un call center que consulta con el cliente sus datos y predisposición para abrir el fondo o recibir información. Se firman contratos de paquetes de marketing, con comisiones fijas.

4. ¿Cómo realiza Génesis el marketing propio?

La fuerza comercial es propia de Génesis, realizamos marketing directo, hacemos campañas estratégicas a través de radio, también hacemos marketing a través de redes sociales, se toman personajes como imagen corporativa de la empresa. Lo que le interesa muchísimo a Génesis es la fidelización y mantenimiento de sus clientes.