

**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO
USFQ**

Colegio de Posgrados

Creación Fintech : “BANCUPO”

Proyecto de Investigación y desarrollo

Paulina Dominique Ochoa Vera

**Carlos Córdova, Ms.
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, 28 de junio 2021

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

COLEGIO DE POSGRADOS

HOJA DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Creación de Fintech: “BANCUPO”

Paulina Dominique Ochoa Vera

Carlos Córdova, Msc.
Director del Trabajo de Titulación

Santiago Mosquera, PhD
Director de la Maestría en Gerencia Bancaria y
Financiera

Hugo Burgos, PhD
Decano del Colegio de Postgrados

Quito, 28 de junio 2021

© 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: Paulina Dominique Ochoa Vera

Código de estudiante: 00215738

C. I.: 0704949122

Lugar y fecha: Quito, 28 de junio 2021

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UNPUBLISHED DOCUMENT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

A mi abuelo, por estar siempre en los momentos importantes de mi vida, por ser el ejemplo para salir adelante y por los consejos que han sido de gran ayuda para mi vida y crecimiento.

A mis padres, que son mi apoyo incondicional y sienten mis logros como si fueran suyos. Muchas de las cosas que he logrado se las debo a ellos.

A mi novio, que en todo este tiempo ha sido mi apoyo constante y mi respaldo.

Paulina Ochoa

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a todos mis profesores de la maestría, quienes me han impartido su conocimiento y me han impulsado a ser mejor profesional, avivando mis ganas de seguir aprendiendo de esta hermosa rama.

Agradezco al Msc. Carlos Córdova, quien con sus recomendaciones y apoyo incondicional, he logrado terminar este proyecto de manera eficiente.

RESUMEN

El presente trabajo describe la creación de la Fintech : BANCUPUO - MI PRIMER CRÉDITO, que se presenta como una alternativa viable para que las personas que no poseen historial crediticio, a la vez que para lograr determinar un modelo interno de score de crédito, ponemos a disposición de todas las personas una aplicación gratuita que les permita el acceso a su crédito en el mercado financiero, basados en su comportamiento educativo , de consumidor e interacción habitual, a la vez esto ayudará para que comiencen con un producto crediticio de consumo, el cual se verá reflejado en el buró y comenzarán su historia crediticia y calificación correspondiente. Esto conllevará a incrementar el sector no bancarizado del país con la inclusión financiera y también ayudará a mejorar la gestión de colocación de las entidades financieras.

Palabras Clave : Crédito , calificación crediticia, buró financiero , bancarización, inclusión financiera.

ABSTRACT

This paper describes the creation of the Fintech: BANCUPO - MI PRIMER CRÉDITO, which is presented as a viable alternative for people who do not have a credit history, as well as to determine an internal credit score model, we put to available to all people a free application that allows them access to their credit in the financial market, based on their educational behavior, consumer and habitual interaction, at the same time this will help them to start with a consumer credit product, which I will be reflected in the bureau and your credit history and corresponding rating will begin. This will lead to increasing the unbanked sector of the country with financial inclusion and will also help to improve the placement management of financial institutions.

Keywords: Credit, credit rating, financial bureau, banking, financial inclusion.

TABLA DE CONTENIDOS

1.PROBLEMÁTICA Y ANALISIS REGULATORIO	12
1.1 Problemática	12
1.2 Métrica	17
1.3 Marco Normativo y Legal	18
2.DISEÑO Y CREACIÓN	21
2.1 Customer Journey Map	22
2.2 Prototipos.....	23
2.3 Definición de la Propuesta de Valor - CANVAS	27
2.4 Estrategia de Implementación	28
3.MODELO DE NEGOCIO.....	29
3.1 Segmento de Clientes.....	30
3.2 Propuesta de Valor.....	30
3.3 Canales	30
3.4 Relación con los Clientes	30
3.5 Actividades Claves.....	31
3.6 Socios Claves.....	31
3.7 Recursos Claves.....	31
3.8 Estructura de Costos.....	32
3.9 Línea Ingresos.....	32
4.FUENTES DE FINANCIAMIENTO	33
4.1 Fondos Propios	33
4.2 Fondos Familiares.....	33
4.3 Fondos de terceros	34
CONCLUSIONES	35
REFERENCIAS.....	37
ANEXOS	39

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: DETALLE INCLUSIÓN FINANCIERA 2018.....	13
TABLA 2: NÚMERO DE CLIENTES CON CRÉDITO Y CUENTAS DE CRÉDITO POR SEGMENTO (SEXO-EDAD) 2018.....	14
TABLA 3: DISTRIBUCIÓN COLOCACIONES: SISTEMA FINANCIERO.....	16
TABLA 4: PERSONAS CON TITULO DE TERCER NIVEL	17
TABLA 5: CUSTOMER JOURNEY MAP.....	22
TABLA 6 : PROPUESTA DE VALOR - CANVAS.....	27
TABLA 7 : ESTRATEGIA DE IMPLEMENTACIÓN	28
TABLA 8 : METODOLOGÍA DE NEGOCIO – CANVAS.....	29
TABLA 9 : FINANCIAMIENTO INICIAL.....	35

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 : INCLUSIÓN FINANCIERA ECUATORIANA.....	14
FIGURA 2 : ADULTOS CON ACCESO A CRÉDITO.....	15
FIGURA 3 : INGRESO Y GASTO TOTAL PROMEDIO.....	16
FIGURA 4 : PROTOTIPO 1.....	23
FIGURA 5 : PROTOTIPO 2.....	24
FIGURA 6 : PROTOTIPO 3.....	25

CAPITULO 1

1.PROBLEMÁTICA Y ANALISIS REGULATORIO

1.1 Problemática

Definición de la problemática

El acceso a créditos en el Ecuador en especial para personas que desean comenzar en el sistema financiero, es muy limitado si nunca has tenido información crediticia. Los bancos son muy selectivos y no suelen ofrecer prestamos sin ese filtro.

Una de las ventajas que ofrecen las plataformas Fintech y más aún las enfocadas en el crédito como BANCUPO, es que puedes contratar préstamos sin historial de crédito y así comenzar a construir tu score. Los estudiantes recién egresados y listos para comenzar su vida financiera, algunos ya con responsabilidades laborales y con sueños de emprender un pequeño negocio, se encuentran con diferentes dificultades debido al nivel de riesgo que estos representan, por tal motivo conseguir un préstamo para este segmento de la población se convierte en un verdadero problema. Existen varias dificultades con las que se encuentran, como por ejemplo los requisitos que solicitan las instituciones financieras privadas, más aún cuando el solicitante no cuenta con un historial crediticio. No registrar historial crediticio impide definir el comportamiento del cliente frente a las obligaciones, explica la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS).

Dentro de los postulados de Stiglitz (2000), la información asimétrica, es uno de los fallos de mercado que existen para que estos no sean. Por lo que se plantea una de las problemáticas que enfrenta el Sistema Financiero Ecuatoriano (SFE), estas son, inclusión al sistema financiero de la población no bancarizada, que aproximadamente es un 43% (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2017) y pocas oportunidades de

créditos legales para las mismas, esto es por no estar mapeados sus comportamientos y operaciones de crédito. Cabe mencionar que, el bajo nivel de bancarización actual del Ecuador ofrece la oportunidad de cubrir nichos de mercado desatendidos por la banca tradicional, uno de estos vamos a analizar.

George A. Akerlof en su libro *The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism* (1970), vincula dos conceptos, la ley de Gresham e Información asimétrica para explicar cómo en una economía los agentes informados, desplazan a los menos informados del mercado. Si esto lo dimensionamos al Ecuador, sucede lo mismo con las personas que poseen un historial crediticio bueno e ingresos registrados altos, mientras que las personas que manejan solo efectivo y no poseen una historia crediticia, se les castiga con el producto más malo o simplemente no se les otorga ninguna ayuda para poder ingresar al mundo financiera a través de crédito.

A diciembre de 2018, 61 de cada cien ecuatorianos adultos tenían acceso a productos y servicios financieros. Esto corresponde a 6,8 millones de adultos incluidos en el sistema financiero nacional, de los cuales 3,7 millones son hombres y 3,1 millones son mujeres.¹ Tan solo el 22% de la población se encuentra con un crédito.

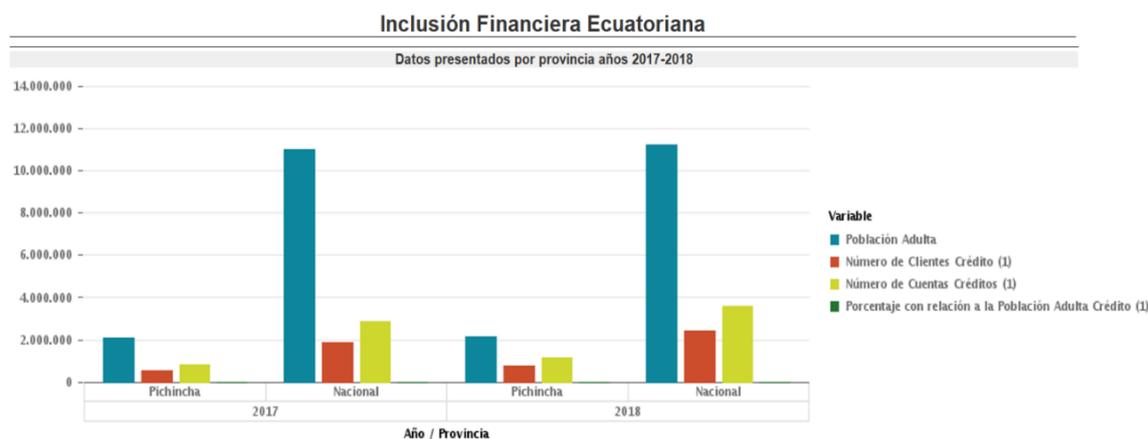
TABLA 1: INCLUSIÓN FINANCIERA

		2017				2018			
		Población Adulta	Número de Clientes Crédito (1)	Número de Cuentas Créditos (1)	Porcentaje con relación a la Población Adulta Crédito (1)	Población Adulta	Número de Clientes Crédito (1)	Número de Cuentas Créditos (1)	Porcentaje con relación a la Población Adulta Crédito (1)
Nacional	Nacional	10.996.204	1.871.458	2.849.885	0,17	11.214.623	2.443.025	3.590.845	0,22
SIERRA	Pichincha	2.089.663	534.005	802.940	0,26	2.135.195	776.173	1.114.127	0,36

Fuente: BCE – Inclusión Financiera Ecuatoriana 2018

¹ Estos datos de inclusión financiera son parte de la información que desde el 3 de enero de 2019 se presenta en la plataforma Business Intelligence (BI), misma que se encuentra en el Micrositio de Información Económica de la página web del Banco Central del Ecuador (BCE).

FIGURA 1: INCLUSIÓN FINANCIERA ECUATORIANA



Fuente: BCE – Inclusión Financiera Ecuatoriana 2018

En el cuadro adjunto se puede observar que solamente 481.765 de las personas entre 15-30 años tienen crédito en el sistema financiero, esto representa solamente el 4% de la población total adulta 11.214.623 (BCE - Inclusión Financiera Ecuatoriana 2018)

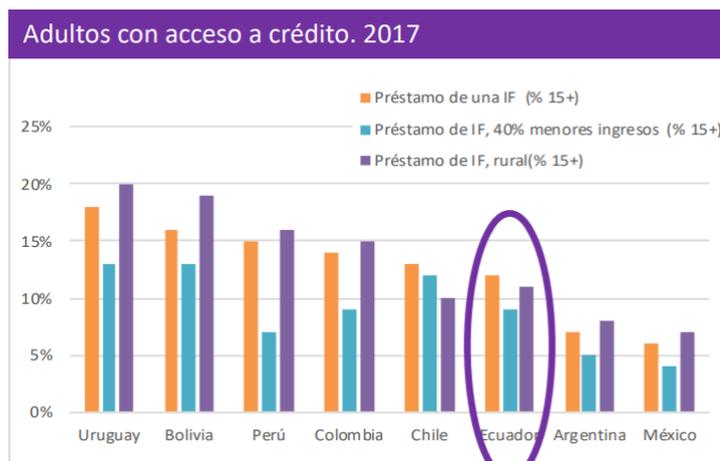
TABLA 2: PERSONAS CON CRÉDITO FINANCIERO

	Número de Clientes Crédito (1)				Número de Cuentas Crédito (1)			
	2018				2018			
	Entre 15 a 30 años.		Menores de 15.		Entre 15 a 30 años.		Menores de 15.	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Nacional	241.555	240.210	125	111	308.727	281.193	129	127
Pichincha	47.957	44.259	18	9	64216	51951	18	13

Fuente: BCE – Número de clientes con crédito y cuentas de crédito por segmento (Sexo-edad) 2018

El reporte Index del banco mundial al cierre del 2017, nos muestra que el Ecuador se encuentra como uno de los países que tiene un más alto número de personas que no se encuentran bancarizadas (Aprox 7 MM).

FIGURA 2: ADULTOS CON ACCESO A CRÉDITO



Cabe mencionar que, las captaciones del sistema financiero a través de los años se han visto incrementados en el destino consumo, debido a los montos mas altos que se están dando, sin embargo, al 31 de diciembre 2018 el monto total de las colocaciones de créditos de los bancos privados fue de USD 9.279MM.

Si tomamos el monto de la población adulta total que es de 11.214.623 personas y tomando en consideración los ingresos promedio de la ultima encuesta registrada por el INEC \$892,9, tenemos que el promedio total de los ingresos de las personas a adultas en el Ecuador es de \$10.012 MM. El nicho de mercado de las colocaciones registrada por monto total, en los bancos privados se enfocan en un 60% a las empresas y en un 40% a las personas.

Cabe recalcar, que solo el 37% de los ingresos de todos los ecuatorianos están siendo destinados para el crédito de las personas que poseen. Esto implica que aún puede explotarse el segmento de las personas que solo manejan efectivo y su liquidez es amplia para poder cancelar un crédito, sin embargo, por la falta del historial crediticio no pueden tener acceso.

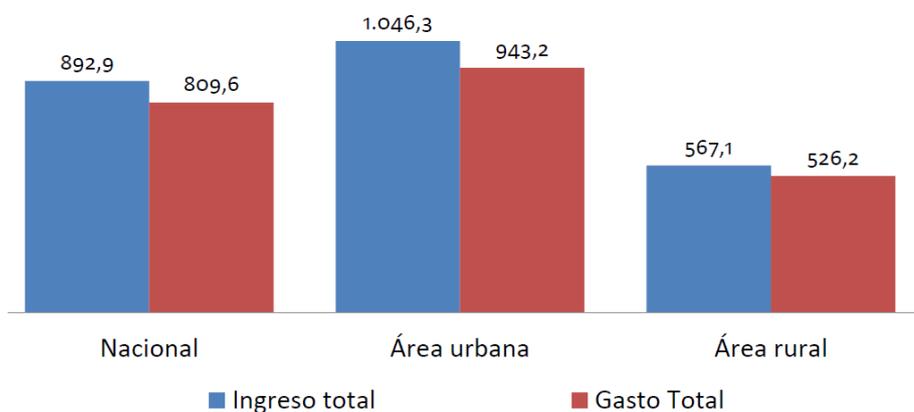
TABLA 3: DISTRIBUCIÓN COLOCACIONES: SISTEMA FINANCIERO

DISTRIBUCIÓN COLOCACIONES SISTEMA DE BANCOS PRIVADOS		
COLOCACIONES SISTEMA FINANCIERO PRIVADO	\$	9.279.399.085
Colocaciones Empresas	\$	5.567.639.451
Colocaciones Personas	\$	3.711.759.634
POBLACION ADULTA		11.214.623
INGRESO PROMEDIO ECUADOR	\$	892,80
TOTAL INGRESOS POBLACION ADULTA	\$	10.012.415.414
PORCENTAJE COLOCACIONES SEGMENTO PERSONAS VS INGRESOS		37%

Fuente: CARTERA DE CREDITO DE CONSUMO PRIORITARIO en colocaciones del sistema Financiero Bancos privados
Elaboración: Autora

FIGURA 3: INGRESO Y GASTO TOTAL PROMEDIO

Ingreso total promedio y Gasto total mensual promedio (monetario y no monetario), según área geográfica



Fuente: Encuesta de Ingresos y Consumo INEC 2012

Ante esta problemática, se está analizando la creación de una nueva Fintech, la misma que se enfocará en el nicho de mercado de las personas entre 25-30 años, estudiantes graduados y comenzando una nueva vida laboral.

A partir del 2014, se puede observar que el número de personas graduadas se están incrementando cada vez más en Ecuador, una vez que salen de la universidad, es necesario

comenzar en el mundo financiero, ya que la mayoría de este nicho no poseen un historial de buró.

TABLA 4: PERSONAS CON TITULO DE 3ER NIVEL

TIPO TITULO	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Total general	118.875	116.390	169.793	168.699	149.426	131.660	126.466	14.504
EXTRANJERO	10.924	16.224	24.041	15.964	18.385	16.830	16.382	2.442
NACIONAL	107.951	100.166	145.752	152.735	131.041	114.830	110.084	12.062

Fuente: secretaria de educación superior, ciencia , tecnología e innovación histórica 2013 - 2020

1.2 Métrica

Una vez planteado el problema , se tomará en cuenta como métrica dos indicadores como base para ver el impacto y el crecimiento de estos, una vez creada la empresa Fintech “BANCUPO” Cabe mencionar que la métrica estará enfocada solo para producto de crédito consumo para las personas entre 25 – 30 años.

- índice de Inclusión Financiera – Segmento Consumo
- índice de Colocación – Segmento Consumo

El índice de inclusión financiera (Variable Crédito – Se excluye Cuentas-Tarjetas de crédito) de la población adulta del Ecuador al cierre de agosto 2018 se encuentra en un 22% es decir, que tan solo el 22% de la población adulta poseen un crédito directo de consumo el cual deberá incrementar a medida que un nicho nuevo, pueda introducir y ser aceptado para un crédito.

Adicional, el índice de colocación de los bancos privados si se lo toma en cuenta como un nuevo producto en la institución financiera, actualmente se encuentra enfocado solo en un segmento. De igual forma, se tomará como base para impulsar el monto de colocación.

1.3 Marco Normativo y Legal

El presente proyecto comprende la creación de una empresa Fintech que busca analizar los clientes que no poseen un historial crediticio en el buró financiero y por esa razón se considera que es un crédito más riesgos. Sin embargo, a través de variables cuantitativas y cualitativa obtenidas a través del uso del Big Data y Machine Learning podemos tomar en consideración diferentes variables que puedan calificar a un cliente y poder medir su capacidad de pago.

Por lo tanto, en ese sentido, en términos jurídicos no se puede cubrir el uso de la información, con la anonimización ni con la disociación de los datos, porque al final será el propio individuo quien se beneficiará con el resultado de una calificación que refleje su capacidad crediticia.

Actualmente la normativa Ecuatoriana actual no posee un código de colocación de créditos de consumo para las personas sin historial crediticio, sin embargo, el Título I del Libro I De la Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y de la Junta Bancaria, se sustituyó el Art. 21 del Capítulo IX denominado “De los burós de información crediticia”, instruyendo lo siguiente: “El servicio de referencias crediticias podrá ser prestado por los burós a cualquier institución controlada por la Superintendencia de Bancos y Seguros; y, a las personas naturales y jurídicas, señaladas en el artículo 7 de la Ley de Burós de Información Crediticia, quienes al obtener la autorización previa del titular de la información, con excepción de la información proveniente de la central de riesgos, utilizarán el reporte de referencias crediticias únicamente como insumo informativo en el análisis crediticio.

Las personas citadas en las letras b) y c) del artículo 7 de la Ley de Burós de Información Crediticia, para ser clientes de un buró, deberán demostrar documentadamente que se dedican a una actividad económica comercial y que por esa actividad habitual, otorgan

crédito.” (SB, Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y la Junta Bancaria, Capítulo IX).

Adicionalmente, en esta sección de la normativa se incluyó la siguiente disposición transitoria: “Durante el periodo de transición previsto en la disposición transitoria primera de la Ley Orgánica Derogatoria a la al Ley de Burós de Información Crediticia y Reformatoria de la Ley del Sistema Nacional del Registro de Datos Públicos, a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario y a la Ley de Compañías, para el cumplimiento de su objeto social específico, los burós de información crediticia conformarán sus bases de datos con información que podrá provenir de las siguientes fuentes:

1. Del sistema controlado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, la que será entregada por el organismo de control;
2. Fuentes de información distintas a las controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, la que será entregada de manera directa por estas entidades a los burós de información crediticia;
3. Fuentes de acceso público, que contengan información que se encuentre a disposición del público en general.

En tal sentido, la normativa ecuatoriana ampara el uso de datos de fuentes de acceso público, para el análisis y obtención de información crediticia. Para el caso del presente proyecto, dichas fuentes de acceso público lo constituyen las diferentes redes sociales, sus notas académicas, el sector donde vive, ingresos laborales en caso de trabajar, si posee o no vehículo, entre otros, donde los individuos almacenan sus datos personales, en cada uno de los cuales aceptan explícitamente (en los apartados de Términos y Condiciones), el uso público que están dando a su información dentro de estos portales.

Cabe indicar que la información de las redes sociales de cada individuo autoriza de forma independiente y voluntaria, cuál es la información que desea convertir en pública en sus redes sociales. Esto quiere decir que los aplicativos que van a ser desarrollados durante el presente proyecto por ejemplo en su cuenta de Facebook, está dando libre y voluntariamente el acceso a su información pública para que alimente la Big Data de nuestro proyecto. Esta interacción está debidamente informada en los portales web y redes sociales. En el caso antes mencionado de Google, en su apartado de Privacidad se indica que: “Usamos datos para que nuestros servicios resulten lo más útiles posible, pero tú decides qué tipos de datos recopilamos y usamos.” (Google, 2018).

Adicional a esto, las notas académicas de las personas a analizar pueden ser solicitadas a la universidad correspondiente y de misma manera el acta de grado de cada facultad y la información de dirección y otras variables puede dar fe en una factura de servicio básico o matrícula de vehicula en caso de tenerlo.

Debe quedar muy claro la transparencia de la información que fluirá entre los diferentes actores del proyecto; es decir, entre el proveedor (empresa Fintech), el individuo (persona económicamente activa) y el cliente (institución financiera). Como ya se mencionó, el individuo deberá autorizar explícitamente al proveedor el acceso a su información pública, pero también se deberá considerar que el proveedor, dentro de las correspondientes cláusulas contractuales comerciales, está en la obligación de informar a sus clientes cuál fue la fuente de información no estructurada que utilizó para analizar a los prospectos que presentará con sus respectivas calificaciones de crédito.

2. DISEÑO Y CREACIÓN

2.1 Customer Journey Map

Luego de realizar encuestas a un grupo de 40 personas, egresadas y graduadas de la universidad entre 25-30, que pertenecen a las Universidades : UDLA – PUCE – CENTRAL – DOS HEMISFERIOS, se pudo determinar el grado de insatisfacción que tienen las personas al intentar comenzar en el mundo financiero y crediticio sin tener respuesta. A continuación presentamos el Mapa de Experiencia del Cliente (Customer Journey Map – CJM)

TABLA 5 : CUSTOMER JOURNEY MAP

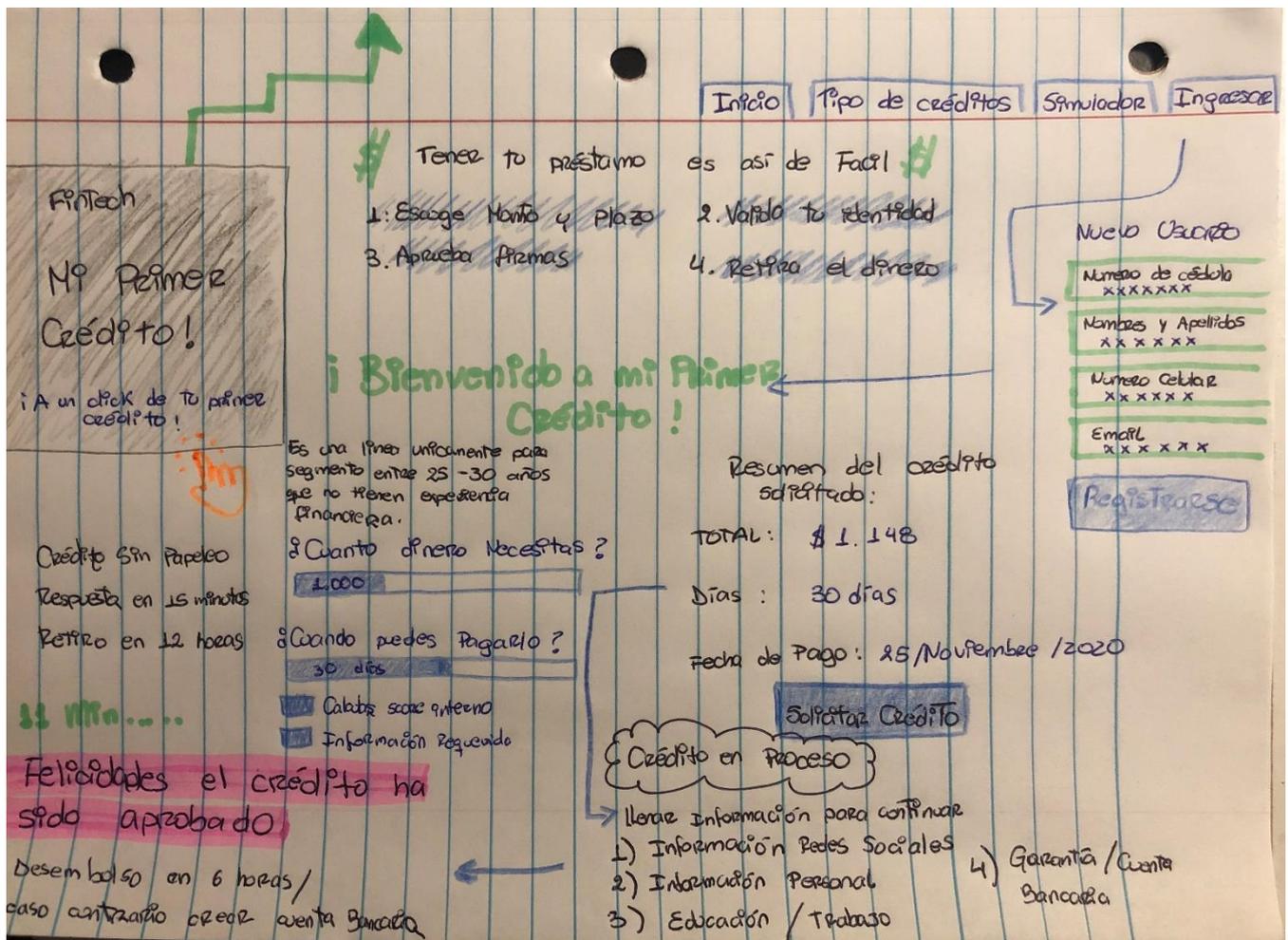
		CUSTOMER JOURNEY MAP (PÚBLICO - RANGO SELECCIONADO)				
ETAPAS DEL VIAJE		PERCEPCIÓN	CONSIDERACIÓN	DECISIÓN	ENTREGA Y USO	
ETAPA		Conocimiento del sujeto de crédito	Cumplimiento del perfil / historial de crédito	Presentación de la información solicitada	Conocimiento de la decisión de crédito	Recepción - Acreditación
NECESIDADES		Tener opciones de crédito	Estar en un segmento de crédito	Completar los requisitos	Ser aceptado	Recibir el crédito
ACTIVIDADES		Buscar una institución financiera que pueda dar un crédito	Llenar Formularios y documentos	Presentar papeles del garante y garantía (de ser el caso)	Tiempos de espera para recibir la decisión	Tiempos de espera para recibir el crédito
PUNTOS DE CONTACTO		Acercarse a las instituciones financieras	Formularios de solicitud - Datos de contacto	Recepción de la documentación	Contacto con el cliente (Notificación)	Contacto con el cliente (Acreditación del crédito)
EXPERIENCIAS	Muy Satisfecho					
	Satisfecho					
	Me da Igual					
	Insatisfecho					
	Enojado					
OPORTUNIDADES		Brindar un nuevo producto de crédito a personas que no consten en buro crediticio para lograr más captaciones en línea	Definir el público por segmento (Localizado)	Reducir los requisitos de información y papeleo	Interacción más rápida y en línea con el cliente, sin necesidad de acercarse a la entidad financiera	Desembolsos en menor tiempo y captación de nuevos clientes

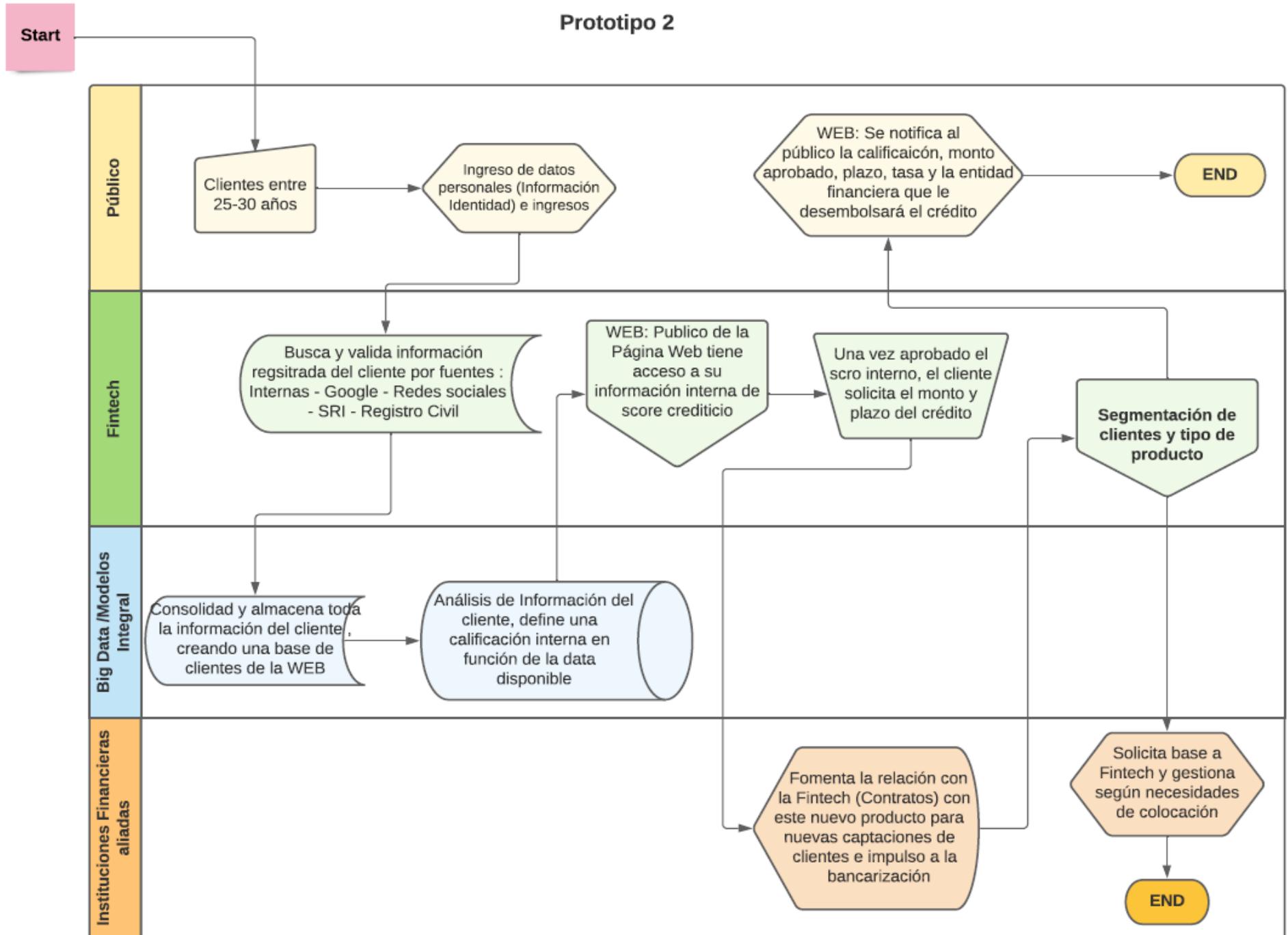
2.2 Prototipos

A continuación se presenta el diseño de los 3 prototipos de nuestra propuesta de Fintech. El Prototipo 1 comprende un prototipo a mano alzada de la Fintech el cual queremos crear. En el Prototipo 2 se plantea un FLUJO de actividades, que incluye a todos los actores del proceso y explica cómo funciona el modelo operativo y finalmente el Prototipo 3 está basado en Look and Feel, donde muestra un prototipo borrador de como sería la web de la nueva Fintech.

- Prototipo 1

GRAFICO 4 : PROTOTIPO 1





PROTOTIPO 3 : PAGINA WEB



Fintech

Mi Primer Crédito!

A un click de tu primer crédito

Inicio Tipo de Créditos Simulador Ingresar 

Tener tu préstamo es así de Fácil 

- 1 Escoge el monto y plazo
- 2 Valida tu identidad
- 3 Se aprueba créditos y firmas
- 4 Retirar el crédito / Desembolso

Servicio al Cliente  

 Por que Mi Primer crédito? 



Ingresar

Nuevo Usuario

NUMERO DE CEDULA
XXXXXXXXXX

NOMBRE Y APELLIDOS
XXXXXXXXXX

NUMERO CELULAR
XXXXXXXXXX

EMAIL
XXXXXXXXXX

REGISTRARSE

BIENVENIDO A MI PRIMER CRÉDITO!!

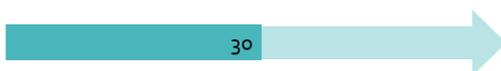


Es una línea creada únicamente para el segmento personas entre 25 – 30 años (**estudiantes universitarios activos – egresados – graduados**) que no tienen experiencia financiera, lo que te permitirá tener con nosotros vida crediticia de forma responsable.

Cuanto dinero necesitas?



Quando puedes pagarlo? (Días)



Calcular Score Interno Información requerida

RESUMEN

Total a Pagar: \$ 1.148

Días: 30 Días

Fecha de Pago: 25 Noviembre 2020

Sin Papeleo

Respuesta en 15 min

Retiro en 12 horas

SOLICITAR CRÉDITO 

¡Tu crédito se encuentra en proceso!

Por favor ayúdanos con esta información para continuar:

Haz [click](#) en cada Botón para dirigirte al formulario

Información
Redes sociales

Información
Personal

Educación /
Trabajo

Garantía /
Cuenta
Bancaria



Tiempo Transcurrido : 11 min



Por favor revisa tu cuenta bancaria en el transcurso de 6 horas.

Si no tienes una cuenta bancaria activa, haz [click](#) aquí:

CUENTA BANCARIA

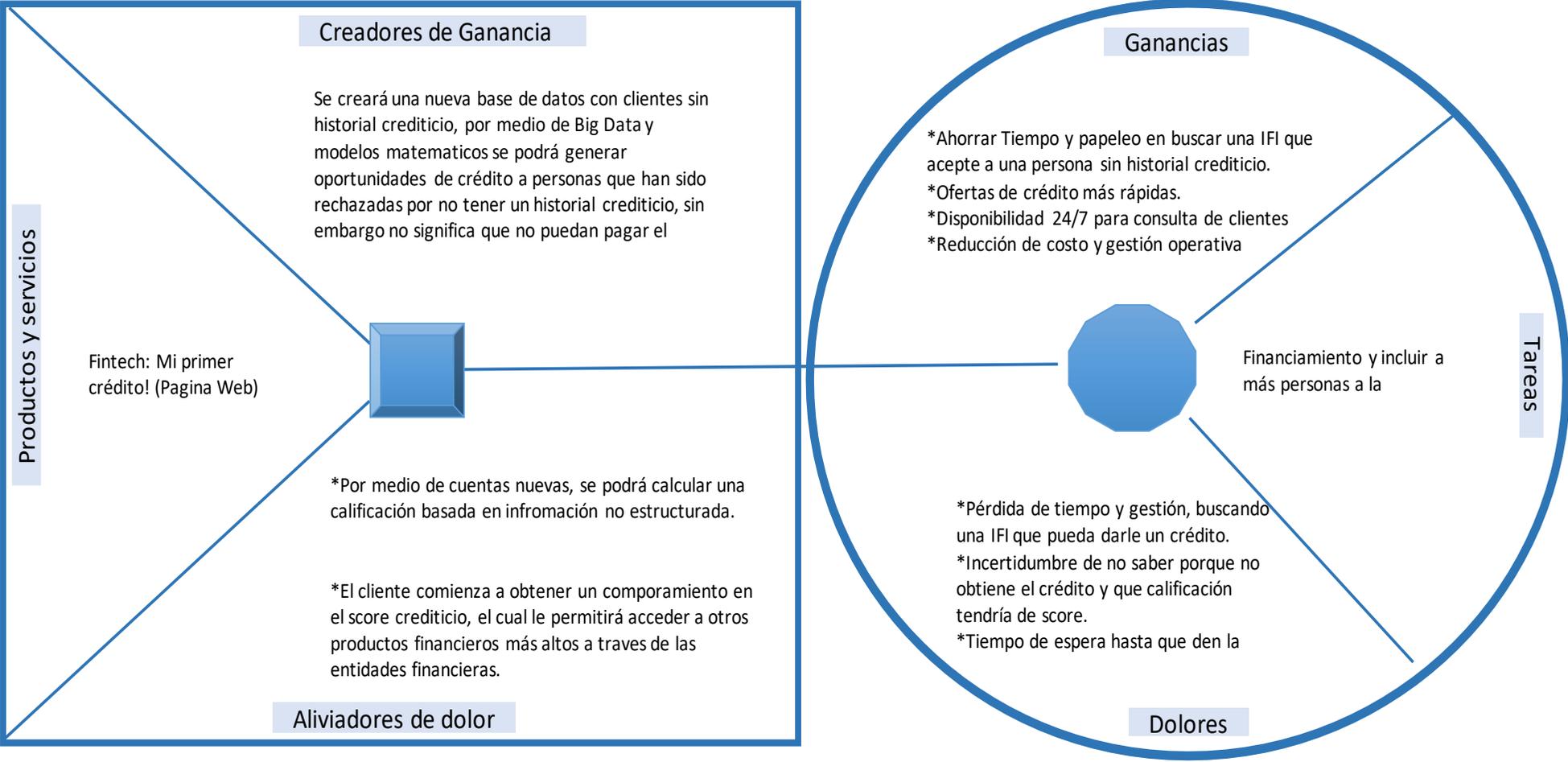


Felicitaciones! Tu crédito ha sido aprobado

2.3 Definición de la Propuesta de Valor - CANVAS

Con los prototipos definidos, se puede esquematizar la solución que proponemos, a través de un *Value Proposition Canvas* que sintetiza los problemas de nuestros clientes y el diseño de la Fintech:

TABLA 6 : PROPUESTA DE VALOR - CANVAS



2.4 Estrategia de Implementación

TABLA 7 : ESTRATEGIA DE IMPLEMENTACIÓN

ACTORES	DESCRIPCIÓN	INCENTIVO
USUARIO / CLIENTES	<ol style="list-style-type: none"> 1.-Requieren un crédito. 2. Buscan por todas las IFIS para ver si aprueban a un crédito. 3.- No tienen información crediticia. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.-Obtener un primer crédito 2.-Optimizar tiempo y recursos 3.- Forma rápida, segura y en menos tiempo de desembolso.
EQUIFAX	<ol style="list-style-type: none"> 1.-Ofrece el servicio de calificación y consolidación de datos de las personas que tienen historial crediticio. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Generar más clientes en colocación de crédito 2.-Número de clientes tendrán más historial crediticio.
UNIVERSIDADES	<ol style="list-style-type: none"> 1.-Ofrecen servicios de estudios, sin embargo no poseen un programa, que en los últimos semestres incentiven a los estudiantes comenzar su vida financiera. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Ofrecer un producto de crédito a estudiantes de últimos años que pases la validación interna de la Fintech. Plus para la Universidad
BANCOS	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Ofertan Productos y servicios bancarios. 2.-Ingresa información del cliente y su comportamiento en sus plataformas 	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Generar más ingresos por intereses si se hace con el banco. 2.-Incrementar cartera de clientes. 3.Rapidez y seguridad en la experiencia de los clientes.

3. MODELO DE NEGOCIO

Modelo de Negocios

El modelo de negocio involucra la definición de todos los componentes que van a estar involucrados en la creación y puesta en marcha de BANCUPUO: Mi Primer crédito, dentro de los cuales se debe considerar todos los elementos que podemos controlar, así como también los externos.

A continuación, se presenta los componentes del modelo de negocios, bajo la metodología de negocio Canvas.

TABLA 8 : METODOLOGÍA DE NEGOCIO - CANVAS

SOCIOS CLAVE	OBJETIVOS Y ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON EL CLIENTE	SEGMENTOS DE CLIENTES
<p>Proveedor de tecnología (WEB y APP) para desarrollo y mantenimiento</p> <p>Proveedor del modelo de calificación (algoritmo).</p>	<p>Calibración del modelo de score crediticio, en función de las necesidades de los clientes y datos recopilados</p> <p>Brindar un servicio 24/7 para las personas que desean sacar un primer crédito rápido y en línea</p> <p>WEB – APP con diseño dinámico y de fácil acceso</p>	<p>Portal Web y APP de descarga gratuita que otorga una puntuación de crédito a sus usuarios y posterior aprobación de primer crédito en un lapso de menos de 15 min.</p> <p>Desembolso en 24 horas en la cuenta vinculada.</p> <p>Cubrir segmentos de mercado no bancarizado.</p>	<p>Se les ofrece la oportunidad de conocer su calificación interna crediticia con la autorización de acceso a la información pública del cliente.</p> <p>Posterior a la calificación se podrá brindar un nuevo crédito, todo mediante la web – APP.</p> <p>Acceso directo con transacciones rápidas y eficientes</p>	<p>Personas entre 25 – 30 años, con acceso a internet que no se encuentren en el buró financiero.</p>
	<p>RECURSOS CLAVE</p> <p>Plataforma tecnológica de página web y app con internet</p> <p>Desarrolladores que den soporte en la calibración del modelo.</p> <p>Incremento de créditos y aumento de bancarización</p>	<p>Oportunidad de comenzar a generar historial crediticio.</p>	<p>CANALES</p> <p>App móvil de descarga y uso gratuito.</p> <p>Plataforma web para acceso y solicitud de crédito y validación de calificación.</p> <p>Servicio de soporte a través de correo electrónico y call center.</p>	
<p>ESTRUCTURAS DE COSTOS</p> <p>Diseño e implementación del portal web y posterior a 12 meses, se hará la app móvil.</p> <p>Contrato de soporte técnico y mantenimiento de la plataforma tecnológica.</p> <p>Pago de nómina de: desarrolladores, soporte técnico, técnicos en riesgos, fuerza de ventas y marketing.</p> <p>Publicidad para incentivar el uso de la plataforma y app móvil.</p>			<p>ESTRUCTURA DE INGRESOS</p> <p>Cobro de fee a usuarios que se registren como clientes en el portal web y comisión al momento de desembolso por rapidez y eficiencia en 24 horas.</p> <p>Cobro por acceso a bases segmentadas de prospectos (clientes) calificados a entidades financieras.</p> <p>Ingresos mediante las tasas de interés cobradas a los créditos.</p>	

3.1 Segmento de Clientes

- Personas entre 25 – 30 años que se encuentren terminando sus estudios comenzando el ámbito laboral, estas personas son restringidas del mundo crediticio debido a que no tienen historial crediticio.

3.2 Propuesta de Valor

- Portal Web y APP de descarga gratuita que otorga una puntuación de crédito a sus usuarios y posterior aprobación de primer crédito en un lapso de menos de 15 min.
- Les permitirá comenzar un historial crédito pagando un primer crédito, esto les ayudará a que aparezca en el buró de crédito para posteriores financiamientos con instituciones financieras.
- Desembolso en 24 horas en la cuenta vinculada.
- Cubrir segmentos de mercado no bancarizado.
- Oportunidad de comenzar a generar historial crediticio.

3.3 Canales

- Plataforma web con bloqueo de seguridad para que la información de los clientes sea protegidas y guardadas para créditos posteriores
- Posterior a la plataforma , será una app móvil gratuita
- Servicio de soporte a través de correo electrónico y call center las 24 horas.

3.4 Relación con los clientes

- Se les ofrece a los clientes la oportunidad de conocer su calificación interna crediticia con la autorización de acceso a la información pública del cliente.
- Una vez conocida la calificación basándose en variables cualitativas y cuantitativas, se podrá observar si tiene un nivel de riesgo bajo-medio para poder

proceder con el desembolso de un nuevo crédito, todo mediante la web – APP.

- Acceso directo con transacciones rápidas y eficientes desde la página web.

3.5 Actividades Claves

- Se brindará un servicio en línea los 24/7 para las personas que desean sacar su primer crédito, esto con la ayuda de un diseño dinámica y de fácil acceso mediante la WEB-APP.
- Calibración del modelo de score crediticio, en función de las necesidades de los clientes y de datos recopilados para enviar una calificación y un nivel de riesgo por cliente (Bajo – Medio – Alto – Negado).

3.6 Socios Claves

- Un proveedor muy importante antes de sacar a producción la página , es el modelo de calificación (algoritmo), ya que el mismo se desarrollará para poder sacar el nivel de riesgo y calificación interna del modelo, para posterior aceptación del crédito. Adicional un socio clave es un proveedor de tecnología para poder desarrollar una WEB y APP dinámica.

3.7 Recursos Claves

- Uno de los recursos claves es el incremento de créditos para impulsar la cartera y a la misma vez se produce un aumento del nivel de bancarización en segmentos específicos.
- Para poder tener acceso a la página se necesita actualización tecnológica con apertura al internet, ya que para las conexiones deberían tener acceso total a los desarrolladores que den soporte a la calibración del modelo

3.8 Estructura de Costos

- Publicidad para incentivar el uso de la plataforma y app móvil.
- Diseño e implementación del portal web y app móvil, conjuntamente se deberá gastar con un contrato de soporte técnico y mantenimiento de la plataforma tecnológica.
- Pago de nómina de desarrolladores, soportes técnicos en riesgo , matemático para el modelamiento del algoritmo, fuerza de ventas y marketing.

3.9 Línea Ingresos

- Ingresos mediante las tasas de interés cobradas a los créditos.
- Cobro de fee a usuarios que se registren como clientes en el portal web y comisión al momento de desembolso por rapidez y eficiencia en 24 horas.
- Cobro por acceso a bases segmentadas de prospectos (clientes) calificados a entidades financieras.

4. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Una vez realizado el análisis de la viabilidad y sostenibilidad del proyecto en los anteriores capítulos, en este cuarto, se tiene como objetivo identificar las posibles fuentes de financiamiento y las conclusiones del diseño del proyecto. En cuanto a la estructura de financiamiento, se plantea la siguiente composición: Recursos propios un 30,5%, Recurso/ Inversión familiar un 55% y fondos de inversión o capitales semilla un 14,5%, mientras que la estructura accionarial sería 60% de la inversionista con fondos propios, inversores familiares 30% y los fondos de inversión un 10%.

Se espera una inversión inicial de \$ 68.700 en el primer año inicial, tomando en cuenta la necesidad de capital a financiar los primeros 6 meses es de USD\$ 18.400, correspondientes a la constitución de la empresa, creación de marca, desarrollo del modelo de evaluación al riesgo, creación de plataforma Web, mientras en el segundo semestre se necesitará financiar por un monto de \$50.300 el desarrollo de la app, inversión en publicidad / Marketing digital y capital de trabajo, enfocado en coworking por el momento.

4.1 Fondos Propios

Con fondos propios se invertirá el 30,5% , equivalente a \$20.954, capital proveniente de ahorros invertidos actualmente en pólizas, activos fijos y aportes mensuales durante el proyecto. El 30,5% de recursos propios van a ser los primeros en invertirse y serán destinados a constituir la empresa, crear la marca y comenzar el contrato con el proveedor Coding Mind, para poner en marcha primero, el desarrollo de la plataforma web.

4.2 Fondos Familiares

La inversión familiar es principalmente realizada por el Sr. Hernando Vera, que planea un aporte de USD\$ \$37.785, desembolsables de la siguiente manera: primer aporte de USD\$

20.000, y aportes de USD\$ 6.000 mensuales hasta completar el monto. El capital invertido se encontrará en el patrimonio de la empresa, y la participación accionarial de la inversionista sería del 30%, dado que se respeta la propiedad intelectual del proyecto y sólo se desea recibir utilidades en un período de 5 años.

4.3 Fondos de terceros

El financiamiento a través de fondos de terceros será del 14,5% restante de la inversión y vendrá de las siguientes dos alternativas que se centra en fondos de capital de riesgo con enfoque a empresas de tecnología en etapas de “seed” o “early stage”.

4.3.1. Venture Capital - Kruger Lab

Kruger Labs es una aceleradora que apoya directamente a través de un fideicomiso, y su interés de inversión son las TICS en etapa de crecimiento, su inversión es de USD 50,000.00 en promedio y su participación accionaria en los proyectos va del 10% al 15%. Sin embargo, la Fintech explicada solo necesitará una inversión de \$5.000.

4.3.2. SENESCYT – Fondos Capital Semilla

Uno de los principales inversionistas es a través del banco de ideas - Senescyt. – El proyecto debe tener potencial innovador, ya que el banco de ideas es una plataforma virtual donde los ecuatorianos pueden invertir sus ideas innovadoras. Y si resulta ser seleccionado financia la inversión hasta USD 50.000,00, también abre la posibilidad de encontrar nuevos inversionistas para que la innovación se comercialice por el mundo, sin embargo se necesitaría una cantidad mínima de ser el caso.

TABLA 9: FINANCIAMIENTO INICIAL

Financiamiento Inicial - Fintech: "BANCUPO"

Fintech : "BANCUPO"		
Financiamiento	%	\$
Fondos Propios:	30,5%	\$20.954
Paulina Ochoa	30,5%	\$20.954
Fondos Familiares :	55,0%	\$37.785
Hernando Vera	55,0%	\$37.785
Fondos de Terceros:	14,5%	\$9.962
Kruger Labs	7,25%	\$4.981
Banco de Ideas : Senescyt	7,25%	\$4.981
Inversión Inicial	100%	\$68.700

Elaboración: Propia

CONCLUSIONES

Bancupo se enfoca en dar una oportunidad de un crédito, al segmento de personas que no tienen información crediticia, debido a que son personas comenzando su historial financiero, por ende, esta fintech se enfocará en el nicho de mercado de las personas entre 25-30 años, estudiantes graduados y comenzando una nueva vida laboral.

Al momento de analizar el modelo de negocio de "Bancupo" y su sostenibilidad financiera, además de describir la propuesta de valor del proyecto, pudimos definir los grupos de interés hacia los cuales está enfocada nuestra Fintech, así como también determinamos los diferentes actores con quienes es necesario mantener una relación permanente.

La Fintech desarrollada tomará modelos de scoring de crédito , basándose en variables tanto cuantitativas y la mayoría cualitativas, esto llevará a desarrollar un logaritmo con la información que el cliente nos proporcione y se establecerá una calificación interna crediticia. De esta manera las personas del nicho analizado, tendrá posibilidades de crear su

historial crediticio, permitiéndole tener acceso a tarjetas e inversiones más fuertes. Esto conllevará a incrementar el sector no bancarizado del país con la inclusión financiera y también ayudará a mejorar la gestión de colocación de las entidades financieras.

Cabe recalcar que desarrollar esta Primera Fintech enfocada a las personas sin historial crediticio en el sistema financiero del Ecuador, representa muchos retos y riesgos que se deben asumir de forma técnica y tecnológica. Como se ha planteado en los distintos capítulos, nos enfocaremos primero en la creación de la plataforma web y posterior la App móvil de scoring de crédito. Esta plataforma es un pilar fundamental de la Fintech, es por esto que será adquirido en su totalidad con capital propio, el capital faltante será financiado por inversionistas Familiares a una tasa baja y menos del 15% será financiada con inversionistas terceros. El hecho de aportar con capital propio para poder ver en funcionamiento la primera etapa de su ejecución, sin duda es una necesidad y el mayor riesgo al que nos vemos expuestos, pero cabe mencionar que así podemos tener una brecha de capital sin tener que estar envueltos en un apalancamiento financiero elevado.

Finalmente, uno de los mayores retos finales de una Fintech nueva en el mercado ecuatoriano, es hacerla conocer y que las personas puedan verla como una solución real, enfocada y práctica, pero que al mismo tiempo genere confianza en el sector y fortalezca la credibilidad de este tipo de empresas en el sistema financiero. Crear una buena reputación y posicionarse en el mercado será una ardua tarea, no solo por romper barreras regulatorias sino inclusive culturales y de aceptación por parte de todo un país, sin embargo, es un riesgo que estoy dispuesta a tomar porque sé, que necesitamos una Fintech como esta para impulsar el sistema crediticio del país y por ende a toda una economía.

REFERENCIAS

Akerlof, G. (1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 488-500.

Cifras educación superior ecuatoriana, recuperado de la página https://www.educacionsuperior.gob.ec/wp-content/uploads/2020/09/00_Nacional_Educacion_Superior_en_Cifras_Julio_2020_NF.pdf

Introducción a la educación superior en el mercado ecuatoriano, recuperado de la página <https://asomifecuador.com/wp-content/uploads/2019/07/Presentacio%CC%81n-IF-Ecuador-REV-BM-ii3.pdf>

Inclusión financiera ecuatoriana 2018. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/bi_menuInclusionFinanciera.html

Colocaciones y captaciones del sistema Financiero 2016-2020, recuperado de la página http://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/portalestudios/?page_id=955

García Montalvo, J. (2014). El impacto del “Big data” en los servicios financieros. *Universitat Pompeu Fabra*, 1-25.

Maldonado, P. (7 de 7 de 2017). *Revista Líderes*. Obtenido de Seis millones de personas están excluidas de servicios financieros: <https://www.revistalideres.ec/lideres/creditos-emprendedores-negocios-economia-datos.html>.

García Montalvo, J. (2014). El impacto del “Big data” en los servicios financieros.

Universitat Pompeu Fabra, 1-25.

SB, S. d. (2017). *Resolución No. SB-2017-08. DETERMÍNESE EL COSTO QUE GENERA LA ENTREGA DE INFORMACIÓN ELECTRÓNICA.*

SB, S. d. (Capítulo IX). Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y la Junta Bancaria. En L. 1, *Título 1* (pág. Art. 21).

SB, S. d. (Capítulo IX). Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y la Junta Bancaria. En L. 1, *Título 1* (pág. Disposición Transitoria Cuarta).

De La Vega Mena, M., Santoyo Cortés, V. H., Muñoz Rodríguez, M., & Altamirano Cárdenas, J. (2017). Reducción de costos de transacción e información asimétrica: experiencias de financiamiento rural en México. Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM), 182-209.

Anexo A: MODELO DE ENCUESTA A LOS USUARIOS

- 1. ¿Qué tan satisfecho se siente al acercarse de forma presencial a las instituciones financieras a solicitar un pequeño crédito o una tarjeta de crédito?**
 - Muy Satisfecho
 - Satisfecho
 - Me da Igual
 - Insatisfecho
 - Enojado

- 2. ¿Cómo se siente con el tiempo de espera en una institución financiera , cuando va a solicitar un crédito?**
 - Muy Satisfecho
 - Satisfecho
 - Me da Igual
 - Insatisfecho
 - Enojado

- 3. ¿Qué tan satisfecho se siente al llenar los formularios físicos correspondientes, que el Banco solicita?**
 - Muy Satisfecho
 - Satisfecho
 - Me da Igual
 - Insatisfecho
 - Enojado

- 4. ¿Qué tan satisfecho se siente con el desembolso o la respuesta de su crédito, con la institución financiera?**
 - Muy Satisfecho

- Satisfecho
- Me da Igual
- Insatisfecho
- Enojado

5. ¿Qué tan satisfecho se siente con la búsqueda de otra institución financiera, en caso de que la primera opción le hayan negado el crédito?

- Muy Satisfecho
- Satisfecho
- Me da Igual
- Insatisfecho
- Enojado

6. ¿Cómo se siente cuando la institución financiera le menciona que no tiene información de buró y por ende no tiene calificación crediticia para un nuevo crédito?

- Muy Satisfecho
- Satisfecho
- Me da Igual
- Insatisfecho
- Enojado

7. ¿Qué tan satisfecho se siente con la recepción de la documentación correspondiente, por parte de las instituciones financieras al momento de solicitar un crédito?

- Muy Satisfecho
- Satisfecho
- Me da Igual
- Insatisfecho
- Enojado

8. ¿ Qué tan satisfecho se siente con el contacto con la gente, ante una duda o solicitar un producto bancario tras asistir al banco de forma presencial?

- Muy Satisfecho
- Satisfecho
- Me da Igual
- Insatisfecho
- Enojado

9. ¿ Qué tan satisfecho se siente con las opciones de crédito que le brinda la institución financiera por persona?

- Muy Satisfecho
- Satisfecho
- Me da Igual
- Insatisfecho
- Enojado

10. ¿Preferiría acercarse a la institución financiera a solicitar un producto o realizarlo en Línea?

- Muy Satisfecho
- Satisfecho
- Me da Igual
- Insatisfecho
- Enojado