

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Posgrados

Creación de una plataforma Crowdlending “Presta Ya”

Luis Mauricio Escorza Pedraza

María Lorena Vivanco Merino

Director de Trabajo de Titulación

Trabajo de titulación de posgrado presentado como requisito para la obtención del título de
Máster en Finanzas

Quito, 5 de diciembre de 2024

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

COLEGIO DE POSGRADOS

HOJA DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Creación de una plataforma Crowlending “Presta Ya”

Luis Mauricio Escorza Pedraza

MA. Lorena Vivanco Merino

Directora del Trabajo de Titulación

Juan José Espinosa de los Monteros, MBA

Director de Maestrías

Hugo Burgos, PHD

Director del Colegio de Postgrados

Quito, 5 de diciembre de 2024

© DERECHOS DE AUTOR

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

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

Nombre del estudiante: Luis Mauricio Escorza Pedraza

Código de estudiante: 340438

C.I.: 1713853578

Lugar y fecha: Quito, 5 de diciembre de 2024.

ACLARACIÓN PARA PUBLICACIÓN

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

UNPUBLISHED DOCUMENT

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

Dedicatoria

Con profunda gratitud y amor, dedico este trabajo a mi esposa, Xiomara Castellanos, cuyo amor, paciencia y apoyo incondicional han sido mi fuerza y motivación constante. Gracias por estar a mi lado en cada paso de este viaje, por creer en mí y por ser mi compañera de vida.

A mis dos hijos, Danna Escorza y Mauricio Alejandro Escorza, son la fuente de mi inspiración y alegría. Su presencia en mi vida me impulsa a ser mejor cada día y a luchar por un futuro mejor para ustedes.

A mi madre, Piedad Escorza, cuyo sacrificio, amor y sabiduría han sido los pilares que han sustentado mis sueños. Gracias por ser mi guía y por enseñarme el valor del esfuerzo y la dedicación.

A Dios, cuya presencia y bendición me han acompañado en cada paso de este camino, brindándome fortaleza y guía en los momentos más difíciles.

Y finalmente, a la Universidad San Francisco de Quito, por abrirme las puertas al conocimiento y proporcionarme las herramientas necesarias para alcanzar mis metas profesionales y personales. Su enseñanza y apoyo han sido fundamentales en mi desarrollo.

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a todas las personas e instituciones que han contribuido a la realización de este trabajo.

En primer lugar, a mi querida esposa, Xiomara Castellanos. Tu amor, paciencia y apoyo incondicional han sido fundamentales en mi vida. Gracias por estar siempre a mi lado, por creer en mí y por ser mi fuente constante de motivación y fortaleza.

A mis hijos, Danna Escorza y Mauricio Alejandro Escorza. Ustedes son mi mayor inspiración y la razón por la que me esfuerzo cada día. Gracias por llenar mi vida de alegría y darme un propósito claro y significativo.

A mi madre, Piedad Escorza. Gracias por tu amor, sacrificio y sabiduría. Ha sido un pilar en mi vida y tu apoyo incondicional me ha permitido alcanzar mis sueños. Te debo todo lo que soy y lo que he logrado.

A Dios cuya presencia y bendición han sido mi guía y mi fortaleza constante. Gracias por acompañarme en cada paso de este camino y por darme la fuerza para superar los desafíos.

Y finalmente, a la Universidad San Francisco de Quito. Gracias por brindarme una educación de calidad, por abrirme las puertas al conocimiento y por proporcionarme las herramientas necesarias para crecer profesional y personalmente. Esta institución ha sido crucial en mi desarrollo y éxito.

RESUMEN

El trabajo titulado "Creación de una plataforma Crowdlending 'Presta Ya'" analiza la viabilidad de implementar una solución de financiamiento innovadora en Ecuador, diseñada para facilitar el acceso al crédito a emprendedores y pequeñas empresas, que representan el 93,7% de las empresas del país y enfrentan barreras en el sistema bancario tradicional debido a requisitos estrictos, altos costos y limitada inclusión financiera. Este estudio propone una plataforma de crowdlending como una alternativa accesible y eficiente, capaz de conectar prestamistas y prestatarios mediante tecnología digital.

El análisis incluye un estudio del contexto económico, social y tecnológico, junto con estudios de mercado que evidencian una alta penetración tecnológica (98,4% de uso de dispositivos electrónicos en Quito) y una disposición creciente a adoptar soluciones digitales (58,6%). También se exploran casos exitosos en otros países, identificando factores como la transparencia, eficiencia operativa y educación financiera para fomentar la adopción.

Los resultados destacan que la plataforma puede reducir costos y tiempos de financiamiento hasta en un 50% y permitir que más del 60% de las microempresas accedan a préstamos competitivos, contribuyendo a la inclusión financiera y al cumplimiento de Objetivos de Desarrollo Sostenible, como la reducción de desigualdades y el fomento del crecimiento económico.

Se concluye que "Presta Ya" puede transformar el mercado financiero en Ecuador y generar un impacto positivo en la economía local, aunque enfrenta desafíos como la necesidad de un marco regulatorio claro, educación financiera y confianza en las transacciones digitales.

Palabras clave: Crowdlending, inclusión financiera, financiamiento a microempresas, plataformas digitales, Ecuador, emprendedores, innovación, educación financiera.

ABSTRACT

The study titled "Creation of a Crowdlending Platform 'Presta Ya'" examines the feasibility of implementing an innovative financing solution in Ecuador, designed to facilitate credit access for entrepreneurs and small businesses. These sectors represent 93.7% of the country's companies and face significant barriers in the traditional banking system due to strict requirements, high costs, and limited financial inclusion. This research proposes a crowdlending platform as an accessible and efficient alternative, capable of connecting lenders and borrowers through digital technology.

The analysis includes a study of the economic, social, and technological context, along with market research that highlights high technological penetration (98.4% use of electronic devices in Quito) and an increasing willingness to adopt digital solutions (58.6%). Successful cases of similar platforms in other countries are also explored, identifying key factors such as transparency, operational efficiency, and financial education to foster adoption.

The findings show that the platform can reduce financing costs and times by up to 50% and enable more than 60% of microenterprises to access competitive loans, contributing to financial inclusion and the achievement of Sustainable Development Goals, such as reducing inequalities and promoting economic growth.

The study concludes that "Presta Ya" can transform Ecuador's financial market and positively impact the local economy, although challenges remain, such as the need for a clear regulatory framework, financial education, and trust in digital transactions.

Key words: Crowdlending, financial inclusion, microenterprise financing, digital platforms, Ecuador, entrepreneurs, innovation, financial education.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	7
Abstract.....	8
Capítulo 1: Introducción	11
1.1 Planteamiento del problema	11
1.2 Naturaleza del estudio	17
1.3 Pregunta de investigación	20
1.4 Marco Conceptual	21
Capítulo 2: Estudio de mercado.....	25
2.1 Marco Legal para el Crowdlending en Ecuador.....	25
2.2 Análisis del Sector.....	27
2.3 Investigación de mercado	31
2.4 Encuesta	32
2.5 Resultados de investigación de Mercado	34
Capítulo 3: Plan estratégico	51
3.1 Misión.....	51
3.2 Visión.....	51
3.3 Análisis FODA.....	51
3.4 Objetivos estratégicos	55
3.5 Acciones estratégicas	57
3.6 Indicadores de desempeño KPI	58
Capítulo 4: Plan Financiero	62
4.1 Modelo de Negocio.....	62
4.2 Ingresos Proyectados	62
4.3 Costos y Gastos.....	67
4.4 Inversión inicial.....	69
4.5 Estructura de capital.....	70
4.6 Estados Financieros	71
4.7 VAN Y TIR.....	73
CONCLUSIONES	75
Referencias	77
ÍNDICE DE ANEXOS.....	78

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Empresas registradas en el Ecuador	12
Tabla 2 Requisitos bancarios para la obtención de un crédito	15
Tabla 3 Parámetros para cálculo de la muestra	34
Tabla 4 Cálculo de la muestra de la población vs margen de error	34
Tabla 5 Ingresos por colocaciones en Microcreditos	62
Tabla 6 Ingresos por Inversiones	65
Tabla 7 Costos y Gastos Mensuales	67
Tabla 8 Inversión Inicial	69
Tabla 9 Calculo de la depreciación	70
Tabla 10 Tasa de descuento	70
Tabla 11 Estados Financieros	71
Tabla 12 Estados de Situación Financiera.....	72
Tabla 13 Flujo de caja libre.....	73

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Distribución de los créditos del sector bancario ecuatoriano	11
Figura 2 Tasas de interés activas referenciales vigentes en el Ecuador	13
Figura 3 Los mayores inversores de crowlending en el mundo	14
Figura 4 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas	20
Figura 5 Caracterización de la población por género.....	35
Figura 6 Caracterización de la población por rango de edad	36
Figura 7 Caracterización de la población por nivel de educación.....	37
Figura 8 El uso de dispositivos electrónicos por la población	38
Figura 9 Uso de equipos para transacciones en línea	39
Figura 10 Tipos de Transacciones que se realizan en línea	40
Figura 11 Percepción del uso tecnología para transacciones en línea.....	41
Figura 12 Percepción de confianza de la población para realizar transacciones en línea	42
Figura 13 Percepción de temor de la población de realizar un préstamo bancario	43
Figura 14 Percepción de la población respecto al servicio bancario.....	43
Figura 15 Percepción de la población de solicitar dinero extra	44
Figura 16 Percepción de la población de solicitar préstamos de manera formal e informal....	45
Figura 17 Percepción de la población respecto al costo de los prestamos bancario	46
Figura 18 Percepción de las opciones de crédito diferentes a la banca tradicional	47
Figura 19 Percepción de la población sobre el conocimiento de una crowdlending	47
Figura 20 Percepción de la población del uso de la plataforma crowdlending.....	48

Capítulo 1: Introducción

1.1 Planteamiento del problema

En Ecuador los emprendedores y pequeños negocios constituyen una parte crucial de la economía, pero a menudo enfrentan serias dificultades para acceder a financiamiento. Según el informe Evolución de la banca privada emitido por la Asobanca en febrero de 2024, el destino su cartera bruta es del 8% constituyendo un aporte de \$3.381 millones de dólares para los microcréditos.

Es necesario indicar que el Ecuador necesita una mayor asignación de microcréditos para dinamizar el mercado y generar empleo. Las opciones tradicionales de crédito son generalmente inaccesibles para las microempresas a causa de los estrictos requisitos y altos costos. Además, la falta de historial crediticio y garantías limita aún más sus posibilidades de obtener préstamos.

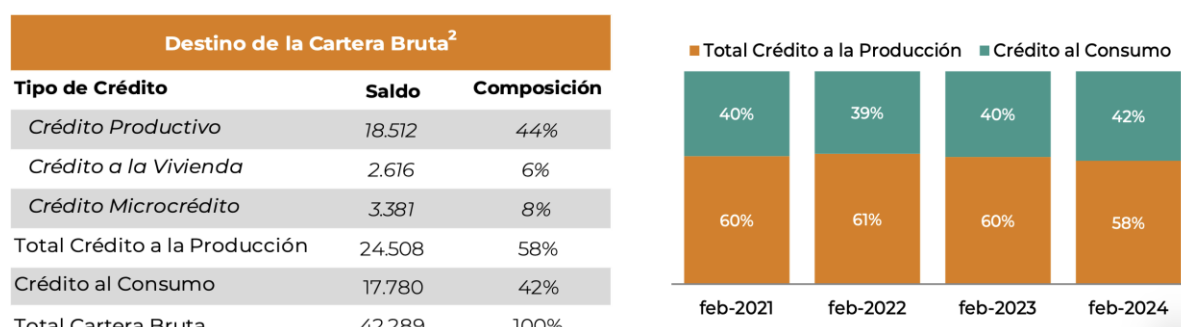


Figura 1 Distribución de los créditos del sector bancario ecuatoriano

Fuente: Informe Evolución de la banca privada febrero 2024

Elaboración: Asobanca

Según el INEC en las estadísticas empresas registradas en el Ecuador en el año 2023 existen 1.167.255 microempresas que constituye el 93,7% de todas las empresas del país. Las microempresas son aquellas empresas las cuales tienen menos de 9 empleados, sus ingresos se consideran de \$1 a \$100.000.

Las mejores condiciones crediticias para una microempresa pueden variar según el contexto específico y las necesidades de la empresa. Sin embargo, para que sean condiciones favorables se deben tomar en cuenta los siguientes factores:

-Tasa de interés baja: Reduce el costo total del préstamo, facilitando el pago del capital y los intereses.

-Plazos de pago flexibles: Plazos que se ajustan a los flujos de caja de la empresa pueden ayudar a evitar problemas de liquidez.

-Períodos de gracia: Un período de gracia inicial antes de que comiencen los pagos puede ayudar a la microempresa a estabilizarse antes de asumir las obligaciones de pago.

-Requisitos de garantía accesibles: Condiciones que no requieran garantías excesivamente onerosas, que las microempresas a menudo no pueden proporcionar.

-Montos de préstamo adecuados: Acceso a montos de préstamo que sean suficientes para cubrir las necesidades financieras sin sobre endeudarse.

-Costos adicionales bajos: Gastos como comisiones, seguros y otros costos asociados con el préstamo deben ser mínimos.

-Transparencia en términos y condiciones: Las microempresas deben poder comprender claramente todas las condiciones del préstamo para tomar decisiones informadas.

-Apoyo y asesoría: Servicios adicionales como asesoramiento financiero y capacitación pueden ser beneficiosos para gestionar el crédito de manera efectiva.

Tabla 1 Empresas registradas en el Ecuador

Tipos de Empresa	Cantidad	Porcentaje
Microempresas	1.167.255	93,67%
Pequeña	58.076	4,66%
Mediana A	9.328	0,749%
Mediana B	6.339	0,509%
Grande	5.164	0,4144%

Fuente: INEC registro estadístico de empresas 2023
Elaboración: Autor

Las tasas de interés activas efectiva referencial para los microcréditos en Ecuador, que fluctúan entre el 16,77% hasta el 28,23%, presentan un costo de financiamiento elevado. Este nivel de tasas incrementa significativamente el costo del capital para las microempresas, reduciendo su rentabilidad neta y su capacidad de reinversión. La elevada carga financiera asociada a estas tasas puede limitar el acceso al crédito, restringiendo la liquidez y la capacidad de las microempresas para financiar sus operaciones y proyectos de expansión. Además, un costo de deuda tan elevado puede aumentar el riesgo de incumplimiento, afectando negativamente la sostenibilidad financiera de estas entidades.



Junta de Política
y Regulación Financiera

TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS
Porcentajes

Noviembre 2024

1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS MÁXIMAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO ESTABLECIDAS POR LA JUNTA DE POLÍTICA Y REGULACIÓN FINANCIERA

Tasas de Interés Activas Máximas ¹	
Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento ²	% anual
Productivo Corporativo	12,56
Productivo Empresarial	15,63
Productivo PYMES	13,56
Consumo	16,77
Educativo	9,50
Educativo Social	7,50
Vivienda de Interés Público	4,99
Vivienda de Interés Social	4,99
Inmobiliario ³	11,61
Microcrédito Minorista	28,23
Microcrédito de Acumulación Simple	24,89
Microcrédito de Acumulación Ampliada	22,05
Inversión Pública	9,33

1. De acuerdo a la Resolución No. JPRF-F-2023-070 de 22 de junio 2023, de la Junta de Política y Regulación Financiera

2. Según la Resolución 603-2020-F, de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

3. Según la Resolución No. JPRF-F-2024-0104 de 15 de marzo de 2024, de la Junta de Política y Regulación Financiera.

2. MARCO LEGAL

RESOLUCIÓN No. JPRF-F-2023-070

RESOLUCIÓN No. JPRF-F-2022-053

RESOLUCIÓN NO JPRF-F-2022-031

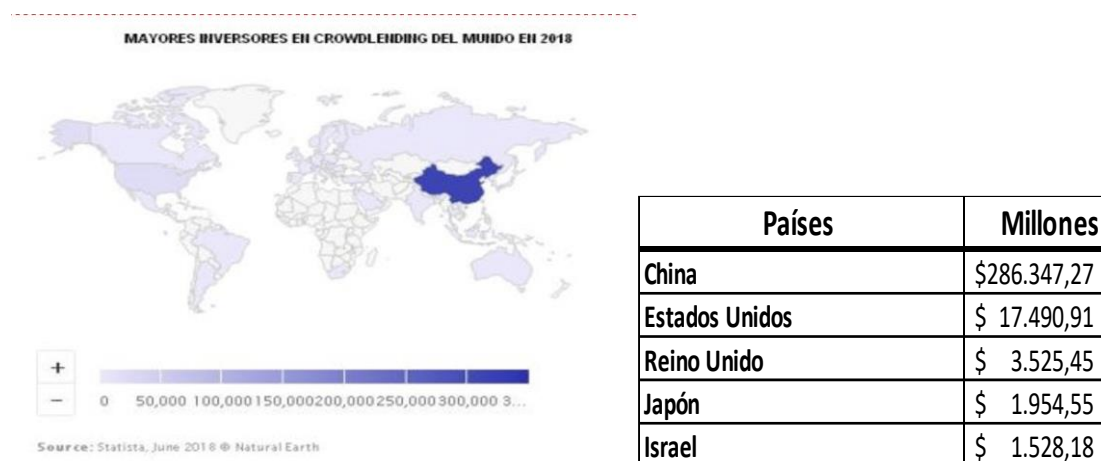
RESOLUCIÓN No. JPRF-F-2021-004

Para mayor información: https://jprf.gob.ec/wp-content/uploads/2024/10/Tasas_Noviembre_2024.pdf

Figura 2 Tasas de interés activas referenciales vigentes en el Ecuador
Fuente: Banco Central del Ecuador

El crowdlending financiero es una modalidad de financiamiento colectivo, en la que un grupo de inversionistas presta dinero a personas o empresas a través de una plataforma en línea, sin la intermediación de una institución financiera tradicional como un banco.

Es una solución para microcréditos que se ha convertido en una solución innovadora en muchas partes del mundo. Los países donde existen mayores inversores en crowdlending del Mundo es China con una inversión en financiación mediante crowdlending de más de \$286.347,27 millones en 2018, luego le sigue los EEUU que en 2018 invirtió \$17.490,91 millones, luego Reino Unido con más de \$3.525,45 millones, después Japón con poco más de 1954,55 millones y finaliza con Israel en donde se invierte en crowdlending cerca de \$1.528,18 millones.



Fuente: Statista

Figura 3 Los mayores inversores de crowdlending en el mundo

En Ecuador, este modelo está en sus etapas iniciales, por lo cual enfrenta varios desafíos, incluyendo la falta de regulación clara, desconfianza del público, falta de información sobre su funcionamiento y beneficios.

La implementación de una plataforma de crowdlending especializada en préstamos pequeños para emprendedores podría proporcionar una alternativa viable y accesible, fomentando el

crecimiento de los pequeños negocios y contribuyendo al desarrollo económico del país. Razón por la cual es esencial analizar la viabilidad de este modelo en el contexto ecuatoriano e identificar los posibles obstáculos y proponer estrategias para solventarlos.

1.1.1 Problemas específicos:

Acceso restringido al crédito:

- Los emprendedores y pequeños negocios enfrentan dificultades para cumplir con los requisitos de las instituciones financieras tradicionales:

Tabla 2 Requisitos bancarios para la obtención de un crédito

Requisitos obtención un crédito
Solvencia moral y buró de crédito adecuado.
Documentos de identidad y ubicación.
Respaldos patrimoniales.
Referencias bancarias y de tarjetas de crédito.
Certificados de ingresos con estabilidad laboral.
Solicitan copias del RUC y de las declaraciones fiscales, estados de cuenta y documentos que evidencien los ingresos.
Se solicitan garantes.

Fuente: Asobanca
Elaboración: Autor

- Existe una alta dependencia de financiamiento informal, que a menudo resulta en tasas de interés elevadas y condiciones desfavorables. Las tasas anuales que llega a pagar una persona en el sistema financiero informal (chulqueros) supera el 1238% al año. Publicado en el Estudio Impacto del Mercado de Financiamiento Informal en el Ecuador de Equifax, presentado 18 de agosto del 2021.

Desconfianza en las plataformas digitales:

- La adopción de nuevas tecnologías financieras como el crowdlending, es lenta debido a la desconfianza de los usuarios en la seguridad de estas plataformas. De acuerdo a una encuesta

realizada por Paysafe, en junio de 2023 público que el 72% de los ecuatorianos tienen desconfianza, porque existe riesgo de fraude en realizar transacciones por internet.

- La falta de educación financiera y digital es una barrera significativa para la adopción de estas soluciones innovadoras. Según un informe emitido por la CAF, el nivel de educación financiera de la población ecuatoriana está rezagado frente a los países vecinos, más de 4 millones de habitantes están excluidos del sistema financiero.

Marco regulatorio:

- La ausencia de regulaciones claras y específicas para el crowdlending crea incertidumbre tanto para los inversores como para los prestatarios. En la ley Fintech ecuatoriana aprobada por la Asamblea Nacional emitió el Art. 439.1.- Servicios financieros tecnológicos, en literal 1. Concesión digital de créditos donde no se describe como actividades específicas del crowdlending.

“Art. 439.1.- Servicios financieros tecnológicos. Son entidades de servicios financieros tecnológicos las empresas que desarrollan actividades financieras centradas en la tecnología, entre las que se encuentran las siguientes:

- 1. Concesión digital de créditos: Son empresas que ofrecen productos de crédito a través de plataformas electrónicas, sin que esto implique captación de recursos del público con finalidad de intermediación.*
- 2. Neobancos: Son aquellas entidades financieras dedicadas a ofrecer servicios de intermediación bancaria de forma digital conforme a los nuevos avances tecnológicos. Deberán cumplir con todas las regulaciones y disposiciones correspondientes a la actividad bancaria tradicional.*
- 3. Finanzas personales y asesoría financiera: Administración de finanzas personales, comparadores y distribuidores de productos financieros, asesores automatizados y planeación financiera, siempre que su operación esté apoyada en la tecnología.*
- 4. Otros que sean determinados por la Junta de Política y Regulación Financiera.*

- La necesidad de un marco regulatorio adecuado es crucial para fomentar la confianza y la seguridad en este nuevo modelo de financiamiento como se puede verificar en la Ley Fintech Ecuatoriana.

1.1.2 Situación actual y oportunidades:

El crowdlending representa una alternativa viable para abordar estos problemas, permitiendo a los prestatarios acceder a financiamiento de manera más flexible y a los inversores obtener rendimientos atractivos. En los países donde el crowdlending está más desarrollado, se ha demostrado que este modelo puede reducir significativamente los costos de financiamiento y aumentar la inclusión financiera. El caso de RedCapital esta plataforma se ha convertido en un jugador significativo en Chile y Perú, ayudando a pequeñas y medianas empresas a acceder a préstamos. RedCapital ha procesado transacciones por casi \$90 millones de USD. Proporcionando tasas de interés más bajas que la de los bancos tradicionales, lo cual impactado en las economías locales para apoyar el crecimiento Pymes. Las cuales son importantes para la creación de empleos y contribuye al PIB en América Latina.

1.2 Naturaleza del estudio

Este estudio tiene como objetivo evaluar la viabilidad de implementar una plataforma de crowdlending en Ecuador, enfocada en ofrecer préstamos pequeños a emprendedores. La investigación analizará las necesidades y desafíos que enfrentan los emprendedores al buscar financiamiento, las características que deben tener los servicios de crowdlending para ser atractivos y seguros en el país.

Se utilizarán datos de las instituciones regulatorias, bancarias y el análisis de estudios de caso de plataformas de crowdlending exitosas en el mundo. Este enfoque permitirá obtener una visión integral y detallada del panorama del crowdlending en Ecuador.

Objetivos específicos:**Análisis del macroentorno:**

- Identificar los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales que afectan la implementación del crowdlending en Ecuador
- Evaluar cómo estos factores influyen en la adopción de plataformas digitales y en la disposición de los usuarios a participar en ellas.

Estudio de mercado:

- Investigar el perfil de los consumidores potenciales, incluyendo sus necesidades y expectativas respecto al crowdlending.
- Estimar la demanda potencial del servicio de crowdlending y las características deseadas por los usuarios.

Definición del modelo operativo:

- Desarrollar un modelo operativo eficiente que optimice el uso de recursos y garantice la funcionalidad y seguridad de la plataforma.
- Establecer procesos claros para la gestión de préstamos, evaluación de riesgos, y retorno de inversiones.

Viabilidad económica y financiera:

- Realizar pronósticos económicos y financieros para determinar la rentabilidad futura del plan de negocio.
- Analizar diferentes escenarios económicos para evaluar la sostenibilidad y escalabilidad de la plataforma

Objetivos ODS

Es necesario mencionar que este proyecto crowlending está cumpliendo con los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas. A continuación, se describe los objetivos los cuales cumple este proyecto.

ODS 1: Fin de la pobreza. – Proporcionando acceso a financiación a personas y pequeñas empresas que de otra manera no tendrían acceso a crédito, el crowdlending puede ayudar a reducir la pobreza.

ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico. - Facilitar la financiación para emprendedores, pequeñas y medianas empresas (PYMES), el crowdlending apoya la creación de empleo y el crecimiento económico sostenible.

ODS 9: Industria, innovación e infraestructura. - Promoviendo la innovación y mejorando la infraestructura económica a través de la financiación de proyectos para que puedan ejecutarse.

ODS 10: Reducción de las desigualdades. - Al ofrecer alternativas de financiación más accesibles y democráticas, el crowdlending contribuye a reducir las desigualdades económicas.

ODS 11: Ciudades y comunidades sostenibles. - A través de la financiación de proyectos locales que mejoran la infraestructura urbana y las condiciones de vida en las comunidades.

ODS 17: Alianzas para lograr los objetivos. - El crowdlending fomenta la colaboración entre diversas partes interesadas. Incluyendo individuos, empresas e instituciones, para financiar y apoyar proyectos que promuevan el desarrollo sostenible.



Figura 4 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas

1.3 Pregunta de investigación

La pregunta central que guía esta investigación es:

¿Cuál es la viabilidad de implementar una plataforma de crowdlending en Ecuador que facilite el acceso a préstamos pequeños para emprendedores, considerando el contexto económico, legal y social del país?

Para responder esta pregunta, se plantean las siguientes sub-preguntas:

1.3.1 ¿Cuáles son las principales necesidades y desafíos que enfrentan los emprendedores en Ecuador al intentar acceder a financiamiento?

1.3.2 ¿Qué características deben tener los servicios de crowdlending para ser atractivos y seguros tanto para los emprendedores como para los inversionistas en el mercado ecuatoriano?

1.3.3 ¿Cuáles son las barreras regulatorias y legales que deben superarse para implementar una plataforma de crowdlending en Ecuador?

1.3.4 ¿Qué estrategias pueden adoptarse para promover y asegurar la adopción del crowdlending entre emprendedores e inversionistas ecuatorianos?

1.4 Marco Conceptual

1.4.1 Crowdlending

El crowdlending, también conocido como préstamo entre pares (P2P lending), es una modalidad de financiamiento que permite a individuos y empresas obtener préstamos directamente de otros individuos a través de una plataforma en línea, eliminando la intermediación tradicional de las instituciones financieras. Este sistema se basa en la economía colaborativa y la tecnología financiera (Fintech), ofreciendo una alternativa más rápida y flexible para ambas partes involucradas.

1.4.2 Economía colaborativa

La economía colaborativa se refiere a modelos de negocio que facilitan el intercambio, alquiler o préstamo de bienes y servicios entre individuos a través de plataformas digitales. En el contexto del crowdlending, la economía colaborativa permite a los prestatarios acceder a fondos de una comunidad de inversores, mientras que estos últimos pueden diversificar sus inversiones y obtener rendimientos atractivos.

1. 4. 3. Fintech

El término Fintech, una combinación de las palabras "finanzas" y "tecnología", se refiere a la aplicación de tecnologías avanzadas para ofrecer servicios financieros innovadores y eficientes. Las plataformas de crowdlending son un ejemplo de Fintech, utilizando algoritmos, big data y tecnologías de la información para conectar a prestatarios e inversores de manera segura y eficiente.

1. 4. 4. Modelo de Negocio de Crowdlending

El modelo de negocio de una plataforma de crowdlending debe incluir los siguientes componentes:

- Propuesta de Valor: Facilitar el acceso a financiamiento para prestatarios y ofrecer oportunidades de inversión con rendimientos atractivos para inversores.
- Segmento de Clientes: Empresas y particulares que necesitan financiamiento, así como inversores individuales interesados en diversificar sus portafolios.
- Canales: La plataforma en línea, aplicaciones móviles, marketing digital y redes sociales.
- Relaciones con los Clientes: Atención al cliente, asesoramiento personalizado, y mecanismos de feedback y evaluación.
- Fuentes de Ingresos: Comisiones por intermediación, tarifas por servicios adicionales y posibles cargos por mora.
- Estructura de Costos: Desarrollo y mantenimiento de la plataforma, costos de marketing, atención al cliente y cumplimiento regulatorio.

1.4.5 Regulación del Crowdlending

La regulación del crowdlending varía según el país, pero debe incluir:

- Requisitos de Registro y Licencias: Las plataformas deben estar registradas y obtener las licencias necesarias para operar.
- Protección al Inversor: Normativas que aseguren la transparencia y la gestión de riesgos, protegiendo a los inversores de posibles fraudes o pérdidas excesivas.
- Seguridad y Privacidad: Obligaciones de proteger la información personal y financiera de los usuarios.
- Cumplimiento Fiscal: Requisitos de reportar ingresos y retenciones fiscales aplicables tanto a prestatarios como a inversores.

1.4.6 Riesgos del Crowdlending

- Riesgo de Crédito: La posibilidad de que los prestatarios no puedan cumplir con sus obligaciones de pago.
- Riesgo de Liquidez: Dificultades para que los inversores puedan recuperar su dinero antes del vencimiento del préstamo.
- Riesgo Operativo: Problemas técnicos o fallos en la plataforma que puedan afectar su funcionamiento.
- Riesgo Regulatorio: Cambios en la normativa que puedan afectar la operación de la plataforma.

1. 4. 7. Ventajas del Crowdlending

- Para los Prestatarios: Acceso a financiamiento rápido y flexible, posibilidad de obtener mejores condiciones tasas de interese que las instituciones tradicionales.

-Para los Inversores: Oportunidades de diversificación, potencial de obtener mayores rendimientos que en productos financieros tradicionales.

-Para la Economía: Fomento de la inclusión financiera, apoyo al crecimiento de pequeñas y medianas empresas, y dinamización del mercado financiero.

1. 4. 8. Visión y Misión

-Visión: Ser la plataforma líder de crowdlending en la región, impulsando el crecimiento económico y la inclusión financiera.

-Misión: Conectar a prestatarios e inversores de manera eficiente y segura, proporcionando un acceso fácil a financiamiento y oportunidades de inversión atractivas.

Capítulo 2: Estudio de mercado

2.1 Marco Legal para el Crowdlending en Ecuador

El crowdlending, o financiamiento colectivo a través de préstamos, ha emergido como una alternativa innovadora en el sector financiero. En Ecuador, el marco legal que regula este tipo de actividades está principalmente contenido en la Ley Orgánica para el Desarrollo, Regulación y Control de los Servicios Financieros Tecnológicos, conocida como Ley Fintech, promulgada el 22 de diciembre de 2022. La cuál, en lo que se refiere a crowdlending específicamente está de manera muy abierta y general en el Art.439.1.- Servicios financieros tecnológicos. Una vez revisada la ley Fintech y su aplicación al crowdlending se puede concluir lo siguiente:

2.1.1. Objeto y Finalidad de la Ley Fintech

- La Ley Fintech tiene como objetivo regular las actividades financieras tecnológicas, promoviendo la innovación y el uso de nuevas tecnologías en productos y servicios financieros para mejorar la inclusión financiera y la productividad nacional.
- Su finalidad es también contribuir a la reducción de las brechas de desigualdad socioeconómica y brindar protección a los usuarios de estos servicios.

2.1.2. Ámbito de Aplicación:

- La Ley Fintech se aplica a todas las actividades Fintech desarrolladas en el territorio ecuatoriano, incluyendo las plataformas de crowdlending.
- Las disposiciones se extienden al desarrollo, prestación, uso y oferta de infraestructuras tecnológicas para medios de pago, servicios financieros tecnológicos, depósitos y pagos electrónicos, servicios tecnológicos del mercado de valores, y seguros.

2.1.3. Principios Regulatorios:

- Autonomía de la Voluntad: Las actividades Fintech, incluyendo el crowdlending, son válidas legalmente siempre que no contravengan la ley y sus términos y condiciones sean claros.
- Regulación Basada en Riesgos: La regulación debe considerar la naturaleza y riesgos de cada servicio Fintech, aplicando el principio de neutralidad tecnológica.
- Transparencia: Se requiere transparencia respecto a la procedencia, licitud, destino y uso de los fondos.
- Confidencialidad y Protección de Datos: Se garantiza la protección de la información financiera y personal conforme a estándares internacionales y la legislación ecuatoriana.
- Seguridad: Se debe asegurar la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información.

2.1.4. Requisitos para Operar una Plataforma de Crowdlending:

- Las plataformas deben estar constituidas como sociedades nacionales o autorizadas como sucursales de compañías extranjeras en Ecuador.
- Deben obtener autorización de la Superintendencia de Bancos, la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, o el Banco Central del Ecuador, según corresponda.

- Las actividades deben ser específicas y exclusivas para la realización de servicios Fintech.

2.1.5. Entorno de Pruebas Regulatorias (Sandbox):

- La Superintendencia de Bancos y el Banco Central del Ecuador implementarán programas para la generación de entornos de pruebas regulatorias para nuevos modelos de negocio Fintech, lo que incluye plataformas de crowdlending.

2.1.6. Inclusión Financiera y Competitividad:

- La regulación de Fintech, incluido el crowdlending, busca mejorar la inclusión financiera, ofreciendo alternativas a los sectores excluidos del sistema financiero tradicional y fomentando la competitividad en el mercado financiero.
- La Ley Fintech también promueve la transparencia y la reducción de riesgos asociados con el lavado de activos y la financiación del terrorismo.

2.2 Análisis del Sector

El crowdlending ha emergido como una solución innovadora y crucial para financiar pequeñas y medianas empresas (pymes) y personas no bancarizadas en diversas regiones del mundo. Este método de financiamiento, que permite a individuos e instituciones prestar dinero directamente a través de plataformas digitales, ha experimentado un crecimiento significativo debido a su capacidad para ofrecer una alternativa eficiente y accesible a los préstamos tradicionales. En este análisis, se examinará el estado actual del crowdlending en Europa, Asia, Estados Unidos, América Latina y Ecuador, destacando el impacto de las regulaciones, la adopción tecnológica, y los desafíos y oportunidades presentes en cada región. A través de esta exploración, se

proporcionará una visión integral de cómo el crowdlending está transformando el panorama financiero global y fomentando la inclusión financiera.

2.2.1. Europa

Europa es uno de los líderes en el desarrollo del crowdlending, con un mercado estimado en \$10.5 mil millones en publicado por European Crowdfunding Network en 2020. La Directiva de Servicios Financieros (PSD2) y el Reglamento de Crowdfunding Europeo proporcionan un marco regulatorio uniforme que ha permitido el crecimiento del sector.

En 2020, aproximadamente el 45% de las pymes en Europa obtuvieron financiamiento a través de plataformas de crowdlending. Un estudio muestra que el 60% de los inversionistas en crowdlending en Europa consideran la diversificación como su principal motivación.

Europa cuenta con más de 250 plataformas de crowdlending, lo que genera una competencia intensa. Se espera que el sector crezca a una tasa compuesta anual (CAGR) del 12% hasta 2025, impulsado por la adopción de nuevas tecnologías. Con una expansión en los mercados menos desarrollados dentro de Europa del Este y el Mediterráneo.

2.2.2. Asia

Los datos de Asian Development Bank (ADB) y People's Bank of China (PBOC) publicados en 2020, el mercado de crowdlending en Asia estaba valorado en \$65 mil millones, con China liderando con una participación del 90%. India y Singapur también están emergiendo como mercados importantes, representando el 5% y 3% del mercado asiático, respectivamente. El crowdlending ha proporcionado financiamiento a más de 30 millones de pequeñas empresas en Asia. Alta adopción de tecnologías móviles, con más del 70% de las transacciones realizadas a través de dispositivos móviles. La falta de regulación clara en algunos países ha llevado a alta

incidencia de fraudes. En 2020, aproximadamente el 20% de las plataformas en China fueron cerradas por prácticas fraudulentas.

Se espera una mayor claridad regulatoria, especialmente en China e India. Se proyecta un crecimiento del 15% CAGR en el mercado asiático hasta 2025, impulsado por la integración de tecnologías avanzadas.

2.2.3. Estados Unidos

El mercado de crowdlending en Estados Unidos estaba valorado en \$10 mil millones en 2020. Regulado por la SEC y FINRA, lo que proporciona una fuerte protección al inversionista.

Más de 5 millones de inversionistas participan en plataformas de crowdlending. Aproximadamente el 70% de las plataformas utilizan algoritmos avanzados para la evaluación de crédito.

Existen más de 100 plataformas compitiendo en el mercado estadounidense. El cumplimiento regulatorio puede representar hasta el 20% de los costos operativos de una plataforma. Se espera un crecimiento del 10% CAGR hasta 2025, con una diversificación en tipos de préstamos ofrecidos. Potencial para nuevas regulaciones que podrían impactar la operación de las plataformas.

2.2.4. América Latina

El mercado de crowdlending en América Latina alcanzó los \$1.5 mil millones en 2020, con México y Brasil representando el 70% del mercado regional. La mayoría de los países según

datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Cambridge Centre for Alternative Finance en su informes sobre crowfounding y crowlending, aún están desarrollando marcos regulatorios específicos.

El crowdlending ha proporcionado acceso a financiamiento a más de 2 millones de personas no bancarizadas. Se proyecta un crecimiento del 25% CAGR hasta 2025 debido a la baja penetración de servicios financieros. La falta de regulación clara puede limitar el crecimiento y la confianza de los inversionistas.

Evaluar el riesgo crediticio en mercados emergentes es un desafío significativo. Se espera la implementación de regulaciones más claras en países como México y Brasil. La adopción tecnológica y el crecimiento económico pueden impulsar el sector.

2.2.5. Ecuador

En Ecuador, existen 55 startups Fintech según al Radar Tech Startup 13.0 de Buen Trip Hub publicado en diciembre de 2021 lo que representa un aumento del 77% en comparación con 2017 (31 startups Fintech según Finnovista). Las Fintech en Ecuador se destacan principalmente en el segmento de gestión financiera empresarial 38%, seguido de pagos digitales 15% y crowdfunding o fondo colaborativo 11%, con otros segmentos representando el 36% restante. Geográficamente, la mayoría de las Fintech están ubicadas en Quito 56% y Guayaquil 24%, con algunas en Cuenca 7% y otras ciudades tanto dentro como fuera del país 5% en ciudades del extranjero fundadas por ecuatorianos y 8% en otras ciudades). En comparación con otros países de la región, Ecuador está por debajo de Brasil (771 Fintech), México (512), Colombia (279) y Perú (132). A pesar del crecimiento, el sector enfrenta desafíos

regulatorios y la necesidad de una normativa que considere una adecuada supervisión, control y regulación para asegurar la estabilidad financiera.

Las Fintech en Ecuador están contribuyendo a la inclusión financiera al ofrecer servicios a sectores tradicionalmente excluidos del sistema financiero formal, como áreas rurales y consumidores no bancarizados.

El estado actual del crowdlending en Ecuador, se describe en el documento Un panorama de las Fintech en América Latina y el Ecuador Apunte de Economía No. 69 publicado en febrero 2022, por el Banco Central del Ecuador como un sector en crecimiento. Como parte del segmento de crowdfunding o fondo colaborativo que representa el 11% del total de las Fintech en el país. Entre las plataformas destacadas en Ecuador se encuentran Yanapana, que es una plataforma digital online dedicada al crowdfunding y crowdlending, permitiendo a personas naturales y pymes recibir financiamiento directo por parte de inversores, resolviendo el problema de intermediarios y enfocándose en aquellos desatendidos por la banca tradicional. Además, otras plataformas como Invierte.ec y Sammas también ofrecen servicios de financiamiento colaborativo, contribuyendo así al ecosistema financiero del país y promoviendo la inclusión financiera

2.3 Investigación de mercado

El enfoque de esta investigación de mercado será descriptivo. Tal como indica Malhotra (2008), el objetivo es describir las características y funciones del mercado, calcular porcentajes de ciertos comportamientos entre los posibles usuarios del crowdlending Presta Ya, identificar segmentos de mercado y otras variables clave para evaluar la viabilidad de la propuesta de

valor. Este enfoque integral de Malhotra asegura que la investigación de mercado se realice de manera estructurada y sistemática, proporcionando información valiosa y accionable para la toma de decisiones empresariales.

2.3.1. Diseño de la investigación

La metodología de recolección de datos será la encuesta. se empleará un cuestionario con preguntas estructuradas, dirigido a una muestra que serán las encuestas a realizar. El cuestionario tendrá 4 secciones y constará de 16 preguntas en total, incluyendo preguntas dicotómicas, de escala Likert y de selección múltiple.

La encuesta se realizó de manera electrónica mediante Google Forms. El cuestionario será distribuido a través del WhatsApp para lo cual se utilizó el siguiente link <https://forms.gle/EzqQZck4B14cq2V78>

2.4 Encuesta

Objetivo general:

Obtener información concreta en el cantón Quito para la implementación de un plan de mercadeo específico para la plataforma de crowdlending "Presta Ya", encargada de reunir prestamistas y prestatarios.

Objetivos específicos:

Definir el segmento de mercado potencial para "Presta Ya".

Determinar la percepción que en Quito se tiene respecto al uso de plataformas virtuales para realizar transacciones.

Identificar si existe una necesidad alternativa a las entidades de crédito tradicionales para la financiación personal o productiva.

Identificar la intención de uso de los servicios de "Presta Ya".

2.4.1. Cálculo de la muestra

Población

El Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos (INEC), informó que en el cantón Quito tiene 2'679,722 habitantes, datos poblacionales que levantó en 2022 y los reveló en 2023. Por lo tanto, esta cantidad de habitantes será tomado en cuenta para la población o universo para obtener el tamaño de la muestra.

Tamaño de la muestra

De acuerdo a la información obtenida del INEC el cantón Quito tiene de 2'679,722 habitantes, el cual será el tamaño de la población o Universo, se proceden a realizar el cálculo de la muestra, esta nos indicará cuantas encuestas se debe realizar, para lo cual se utiliza la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

n = Tamaño de muestra buscado

N = Tamaño de la Población o Universo

Z = Parámetro estadístico que depende el Nivel de Confianza (NC)

e = Error de estimación máximo aceptado

p = Probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito)

q = (1 – p) = Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado

Tabla 3 Parámetros para cálculo de la muestra

Parámetro	Insertar Valor
N	2.679.722
Z	1,960
P	50,00%
Q	50,00%
e	5,49%

Elaboración: Autor

Tabla 4 Cálculo de la muestra de la población vs margen de error

	Población	1%	2%	3%	4%	5%	5,49%	6%	7%	8%	9%	10%
N	2.679.722	9.570	2.399	1.067	601	385	319	267	196	151	119	97

Elaboración: Autor

En las tablas 3 y 4 con un margen de 5,49%, un nivel de confianza del 95% se tiene una como resultado una muestra de 319 encuestas las cuales se tienen que realizar. Para obtener información de cómo se encuentra el mercado actualmente y cuál es la percepción de la población con respecto a la crowdlending.

2.5 Resultados de investigación de Mercado

Se obtuvieron 319 respuestas de las encuestas realizadas hasta el 3 de julio de 2024, de acuerdo a los resultados en la tabla 4. Estos datos obtenidos tienen un margen de error mínimo de 5,49%, con lo cual se puede obtener resultados lo más cercano a la realidad para entender la situación actual del mercado y las oportunidades.

2.5.1. Sección Caracterización

Los detalles obtenidos a través de la caracterización de la encuesta, centrados en género, rango de edad, nivel educativo y uso de equipos electrónicos, son cruciales para el diseño y adaptación de la plataforma de crowdlending.

La integración de estas características demográficas en el diseño y la operativa de la plataforma de crowdlending mejorará la experiencia del usuario. También ayudará a asegurar que la plataforma sea relevante, accesible y atractiva para todos los segmentos del mercado.

1.1 Género

319 respuestas

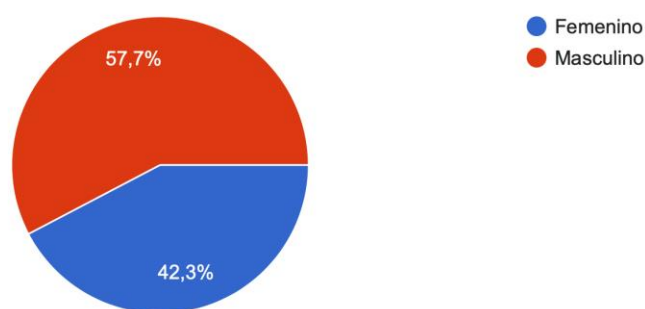


Figura 5 Caracterización de la población por género

Fuente: Resultado obtenido de Google Form: Encuesta académica estudio de mercado

El 57,7 % de la población encuestada es de género masculina y el 42,3% es de género femenino como se puede observar en la figura 5, con lo cual se tiene una proporcionalidad de género. La proporcionalidad de género proporciona una comprensión más profunda de cómo diferentes géneros interactúan con una plataforma de crowdlending. Esta información es esencial para crear un entorno más equitativo y eficiente, permitiendo a la organización diseñar productos y

servicios que satisfagan mejor las necesidades de todos los usuarios. Fomentará la inclusión, y cumplir con estándares de responsabilidad social y sostenibilidad.

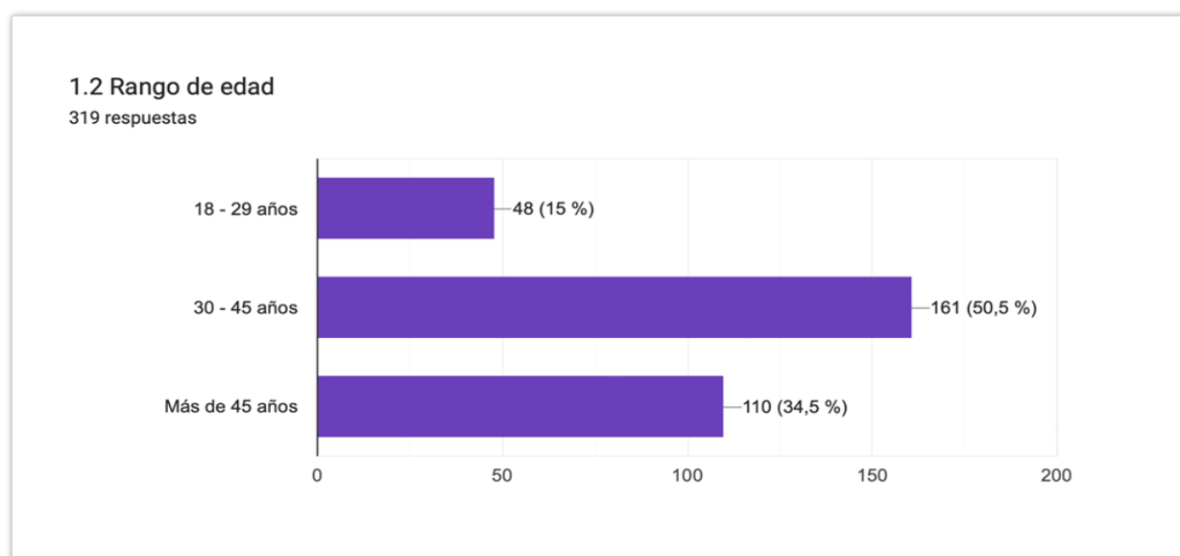


Figura 6 Caracterización de la población por rango de edad

Fuente: Resultado obtenido de Google Form: Encuesta académica estudio de mercado

El resultado obtenido en la figura 6, se puede observar que el 50,5 % está en un rango de 30 a 45 años con lo cual de cada 2 encuestados 1 se encuentra en ese rango de edad. Un 34,5% en más de 45 años de cada 3 encuestados 1 se encuentra en ese rango de edad y 18-29 años de edad 15% de cada 10 encuestados 1 se encuentra en ese rango de edad.

En resumen, entender la distribución de edades y sus características en Quito permite a una plataforma de crowdlending diseñar productos y servicios que satisfagan mejor las necesidades de cada grupo demográfico, mejorar la captación y retención de usuarios, y promover una participación inclusiva y equitativa en el mercado financiero.

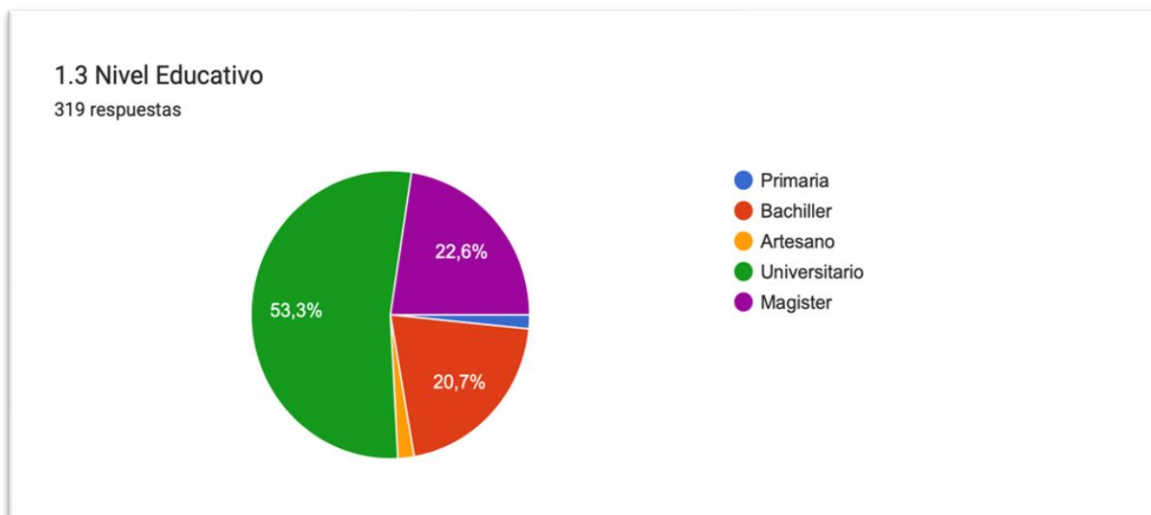


Figura 7 Caracterización de la población por nivel de educación

Fuente: Resultado obtenido de Google Form: Encuesta académica estudio de mercado

En la figura 7, se puede observar que el nivel educativo superior con un 75,9% y un 20,7% nivel Bachiller y un 3,4% que comprende nivel artesano y primaria. El análisis detallado del nivel educativo de los usuarios permite una segmentación precisa y el desarrollo de productos financieros personalizados en una plataforma de crowdlending. Al adaptar la oferta de productos, la educación financiera y la interfaz de usuario a las necesidades específicas de cada grupo educativo, se mejora la experiencia del usuario, se fomenta una mayor inclusión financiera y se optimiza el desempeño de la plataforma.

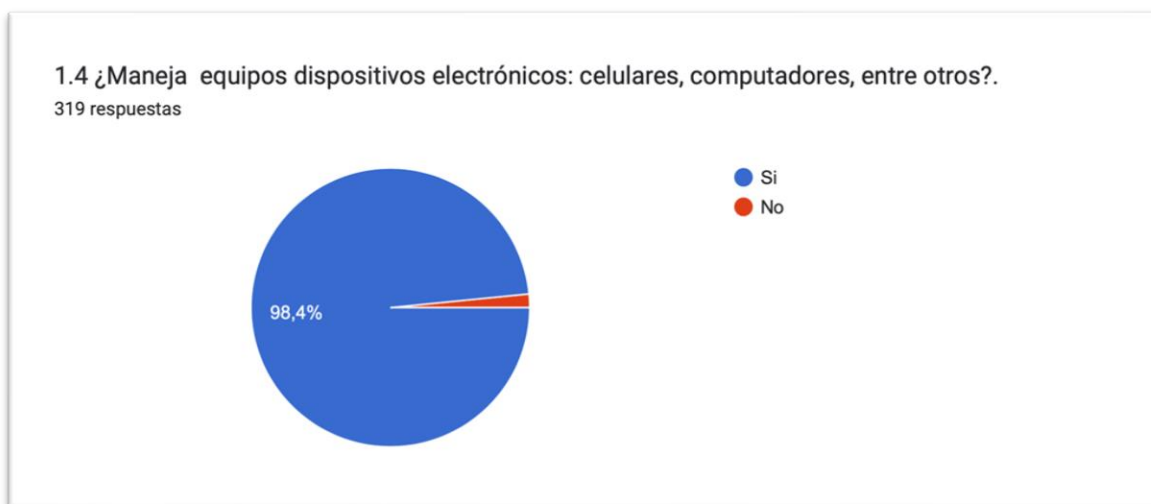


Figura 8 El uso de dispositivos electrónicos por la población

Fuente: Resultado obtenido de Google Form: Encuesta académica estudio de mercado

En la figura 8, se puede observar que un 98,4% de la población de Quito pueden utilizar equipos electrónicos, lo cual concuerda con la figura 7 al nivel educativo de primaria los que no utilizan equipos electrónicos. El uso de equipos electrónicos es muy beneficioso para el crowdlending:

-Acceso a Plataformas en Línea: La alta penetración de equipos electrónicos facilita el acceso a las plataformas de crowdlending, donde los microempresarios pueden solicitar financiamiento y los inversores pueden evaluar las oportunidades de inversión.

-Mayor Alcance y Participación: Con la mayoría de la población conectada electrónicamente, más personas pueden participar en el proceso de crowdlending, ya sea como prestatarios o inversores.

-Facilita la Comunicación y Transacciones: El uso de equipos electrónicos permite una comunicación más eficiente y la realización de transacciones en línea de manera rápida y segura.

-Educación y Conocimiento: La familiaridad con la tecnología permite a los usuarios aprender y comprender mejor cómo funciona el crowdlending, aumentando la confianza y la participación en este tipo de financiamiento.

2.5.2. Resultados Sección 2

Los resultados de esta sección de la investigación de mercado, nos permitirá obtener la percepción de la aceptación y uso de tecnologías electrónicas para transacciones financieras en Quito. Para cumplir con el objetivo específico número dos de la investigación de mercado

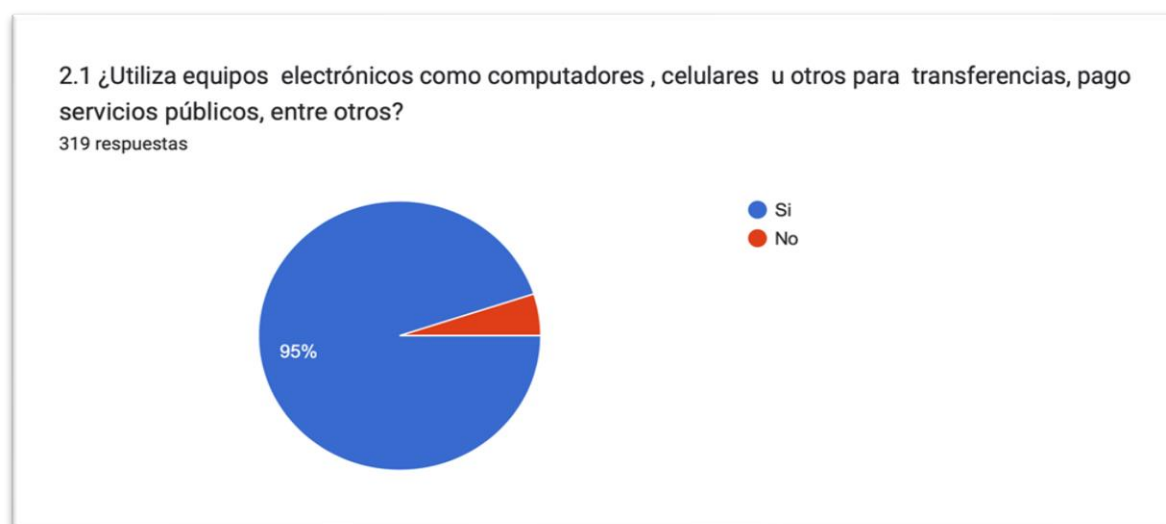


Figura 9 Uso de equipos para transacciones en línea

Fuente: Resultado obtenido de Google Form: Encuesta académica estudio de mercado

En la figura 9, se evidencia que el 95% de la población utilizan equipos electrónicos para transferencias y pagos en línea. El alto porcentaje de usuarios que utilizan equipos electrónicos para transferencias y pagos en línea, subraya la importancia de desarrollar una plataforma de crowdlending que sea altamente accesible, segura y fácil de usar desde cualquier dispositivo electrónico. Al centrarse en la responsividad, la integración de pasarelas de pago seguras, la seguridad de datos, una experiencia de usuario optimizada y el soporte educativo, se puede

maximizar la adopción y satisfacción de los usuarios. Asegurando el éxito y la competitividad de la plataforma en el mercado.



Figura 10 Tipos de Transacciones que se realizan en línea

Fuente: Resultado obtenido de Google Form: Encuesta académica estudio de mercado

En la figura 10, se observa que 82,4% de la población realiza transferencias bancarias para pago de servicios, pagos compras de productos o servicios de internet 60,2%, bancarias e interbancarias 74,3% y compras de productos o servicios de internet 58,9%. Los porcentajes de uso de distintos tipos de transferencias bancarias y pagos en línea proporcionan una base sólida para el diseño de una plataforma de crowdlending. Al integrar métodos de pago familiares, asegurar una experiencia de usuario fluida, automatizar procesos operativos y diversificar las opciones de pago, la plataforma puede maximizar la adopción y satisfacción de los usuarios. Estos datos permiten crear una plataforma que no solo es eficiente y segura, sino también alineada con las preferencias y comportamientos actuales de los usuarios, promoviendo así su éxito en el mercado.

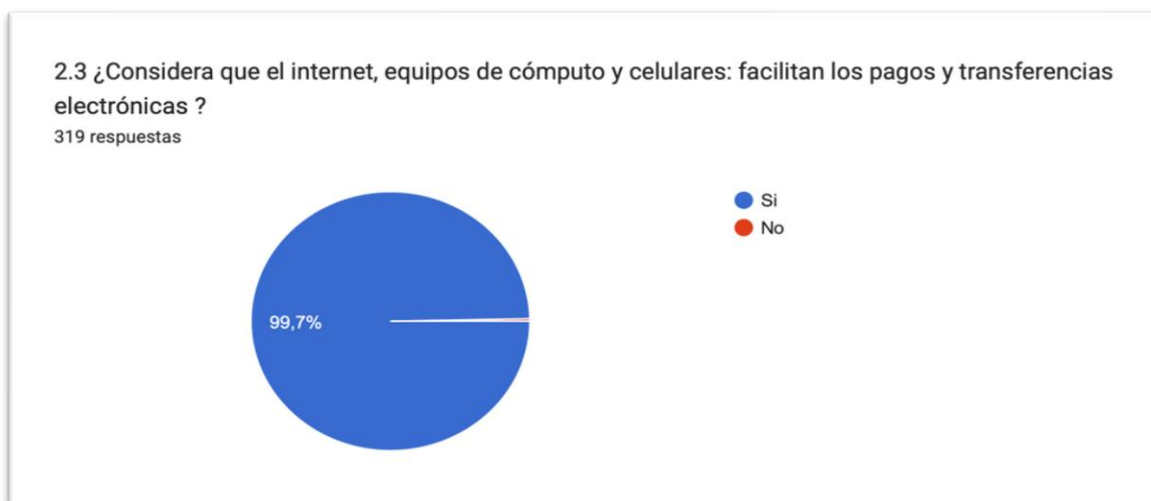


Figura 11 Percepción del uso tecnología para transacciones en línea

Fuente: Resultado obtenido de Google Form: Encuesta académica estudio de mercado

En la figura 11, se obtiene que 99,7% de las 318 encuestas realizadas consideran que los equipos electrónicos facilitan los pagos y transferencias electrónicas. El alto porcentaje de usuarios que consideran que los equipos electrónicos facilitan los pagos y transferencias electrónicas indica una clara preferencia y comodidad con el uso de tecnología para gestionar transacciones financieras.

Aprovechar este dato en la creación de una plataforma de crowdlending significa enfocarse en la accesibilidad, seguridad, automatización, y experiencia de usuario. Al hacerlo, se puede asegurar que la plataforma no solo satisfaga las expectativas de los usuarios, sino que también ofrezca un servicio eficiente y competitivo en el mercado financiero.



Figura 12 Percepción de confianza de la población para realizar transacciones en línea
Fuente: Resultado obtenido de Google Form: Encuesta académica estudio de mercado

En la figura 12, el 72,1% de la población se siente confiado y tranquilo en realizar transacciones virtuales, el 27,9% no confía. Proporciona una base sólida para diseñar una plataforma de crowdlending que maximice la adopción y la satisfacción del usuario. Al centrarse en la seguridad, la transparencia, la educación y la mejora continua de la experiencia del usuario, se puede crear una plataforma que no solo satisfaga las expectativas de los usuarios confiados, sino que también aborde y supere las preocupaciones de los usuarios más desconfiados. Esto asegurará una adopción más amplia y una mayor retención de usuarios a largo plazo.

2.5.3. Resultados Sección 3

El propósito de esta sección obtener resultados para el objetivo, específico identificar si existe una necesidad alternativa a las entidades de crédito tradicionales para la financiación personal o productiva de la investigación de mercado. El cual pretende identificar si existe una necesidad alternativa a las entidades de crédito tradicionales para la financiación personal o productiva.

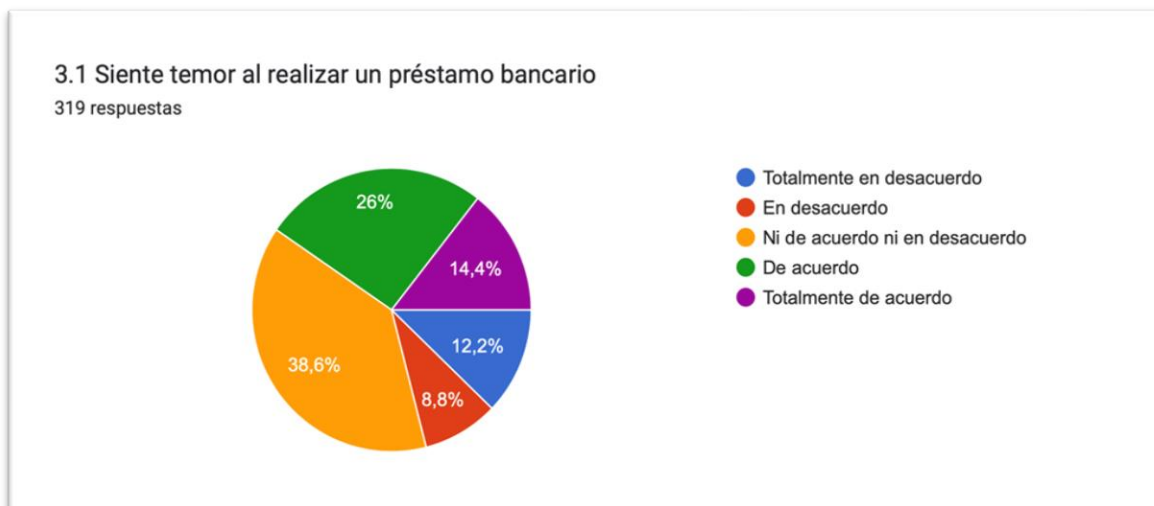


Figura 13 Percepción de temor de la población de realizar un préstamo bancario
Fuente: Resultado obtenido de Google Form: Encuesta académica estudio de mercado

En la figura 13, la desconfianza significativa en los préstamos bancarios 40.4% y la neutralidad 38.6% presentan una oportunidad para que una plataforma de crowdlending se posicione como una alternativa confiable y atractiva. Al centrarse en la construcción de confianza, la transparencia, la educación financiera y la personalización de productos financieros, la plataforma puede atraer a una base de usuarios amplia y diversa. Esto no solo aumentará la adopción de la plataforma, sino que también contribuirá a una mayor satisfacción y lealtad de los usuarios a largo plazo.



Figura 14 Percepción de la población respecto al servicio bancario

Fuente: Resultado obtenido de Google Form: Encuesta académica estudio de mercado

En la figura 14, el alto porcentaje de la población que considera que los bancos son burocráticos y complicados (65.2%) indica una clara oportunidad para una plataforma de crowdlending que se enfoque en la simplicidad, la eficiencia y la transparencia. Al diseñar procesos simplificados, automatizar flujos de trabajo, mejorar la experiencia de usuario y educar a los usuarios sobre las ventajas del crowdlending, la plataforma puede posicionarse como una alternativa atractiva y confiable a los bancos tradicionales. Esto no solo atraerá a usuarios descontentos con los servicios bancarios actuales, sino que también fomentará una mayor adopción y lealtad a la plataforma.



Figura 15 Percepción de la población de solicitar dinero extra

Fuente: Resultado obtenido de Google Form: Encuesta académica estudio de mercado

En la fig. 15, el alto porcentaje de usuarios que han necesitado pedir prestado en el último año (56.8%) indica una demanda significativa de productos de crédito. Al enfocar el diseño de la plataforma en la simplicidad, la personalización, la diversificación de productos y una excelente experiencia de usuario, se puede satisfacer esta demanda y posicionar la plataforma de crowdlending como una alternativa atractiva y eficiente a las soluciones de financiamiento

tradicionales. Esto no solo atraerá a nuevos usuarios, sino que también fomentará la lealtad y satisfacción de los clientes a largo plazo.

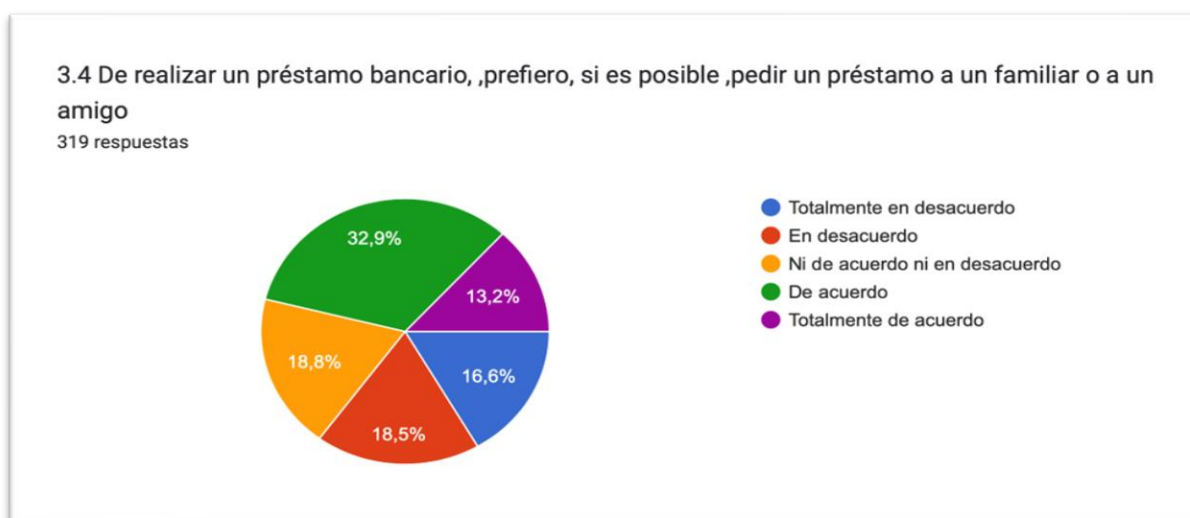


Figura 16 Percepción de la población de solicitar préstamos de manera formal e informal
Fuente: Resultado obtenido de Google Form: Encuesta académica estudio de mercado

En la figura 16, el 56,1% está dispuesta en conseguir prestamos de manera formal o informal y el 35,1% no está dispuesta y 18,8% neutral. El alto porcentaje de usuarios dispuestos a conseguir préstamos 56.1% indica una fuerte demanda potencial para una plataforma de crowdlending. Al enfocarse en la captación de estos usuarios, ofrecer productos financieros flexibles y competitivos, proporcionar educación financiera, optimizar la experiencia de usuario e implementar estrategias de retención efectivas, la plataforma puede atraer y mantener una base de usuarios leal y satisfecha. Esto no solo aumentará la adopción de la plataforma, sino que también contribuirá a su éxito y crecimiento a largo plazo.

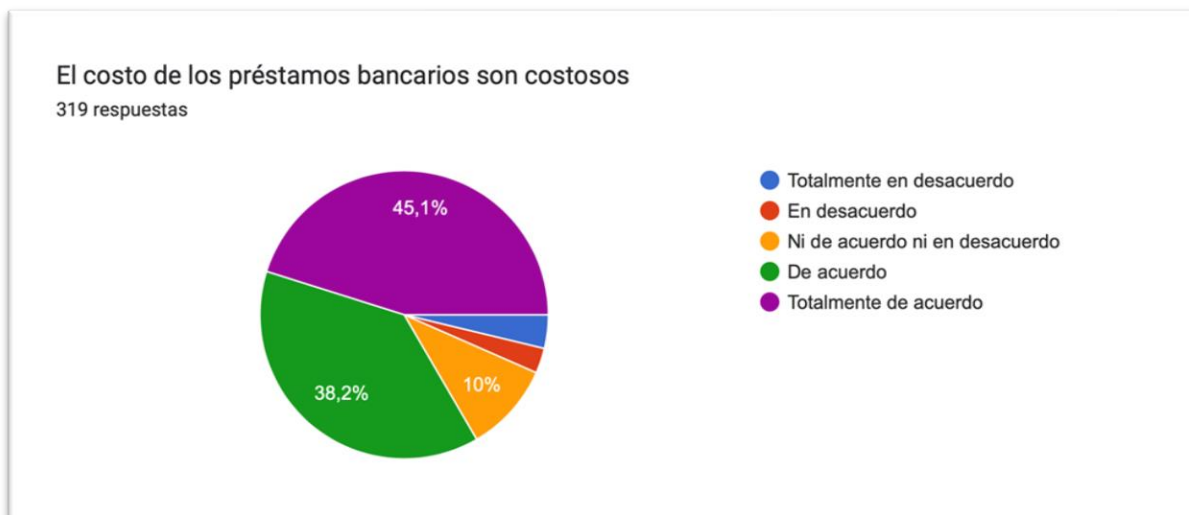


Figura 17 Percepción de la población respecto al costo de los préstamos bancario
Fuente: Resultado obtenido de Google Form: Encuesta académica estudio de mercado

En la figura 17, la percepción generalizada de que los préstamos bancarios son costosos es el 83.3%, presenta una oportunidad significativa para una plataforma de crowdlending. Al ofrecer tasas de interés más competitivas, educar a los usuarios sobre los beneficios y ahorros del crowdlending, desarrollar productos financieros flexibles y asequibles. Optimizar la experiencia del usuario, la plataforma puede posicionarse como una alternativa atractiva y accesible a los préstamos bancarios tradicionales.

Figura 18. Percepción respecto a solicitar un préstamo bancario en mejores condiciones a los tradicionales

2.5.4. Resultados Sección 4

Esta sección de la encuesta para la recolección de información está diseñada para alcanzar el objetivo específico número cuatro de la investigación de mercado, cuyo propósito es identificar

la percepción del público respecto a los préstamos bancarios y su disposición a utilizar plataformas de crowdlending como alternativa



Figura 18 Percepción de las opciones de crédito diferentes a la banca tradicional
Fuente: Resultado obtenido de Google Form: Encuesta académica estudio de mercado

En la figura 18, la alta disposición de la población del 87.8% a solicitar préstamos de manera legal y diferente a los bancos tradicionales con mejores condiciones que la banca tradicional, con solo un 12.2% en desacuerdo. Ofrece una oportunidad significativa para la creación de una plataforma de crowdlending. Esta disposición destaca la necesidad de una solución alternativa de financiamiento que aborde las limitaciones percibidas de los bancos tradicionales.

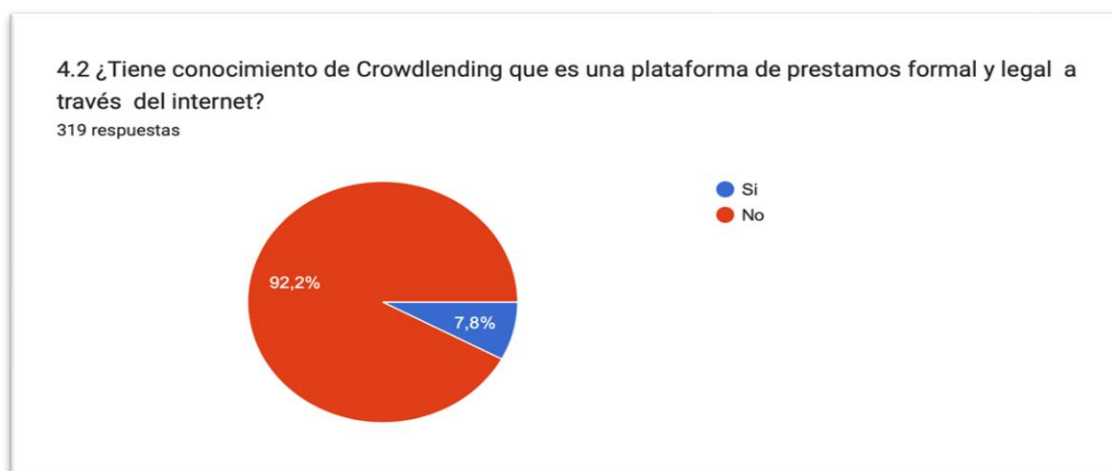


Figura 19 Percepción de la población sobre el conocimiento de una crowdlending
Fuente: Resultado obtenido de Google Form: Encuesta académica estudio de mercado

En la figura 19, la falta de conocimiento sobre el crowdlending entre el 92.2% de la población presenta una oportunidad significativa para educar e informar a una amplia base de usuarios potenciales. Al implementar estrategias de educación masiva, construir confianza y credibilidad, optimizar la experiencia del usuario y desarrollar estrategias efectivas de captación y retención. La plataforma puede posicionarse como una alternativa viable y atractiva a los métodos tradicionales de préstamo.

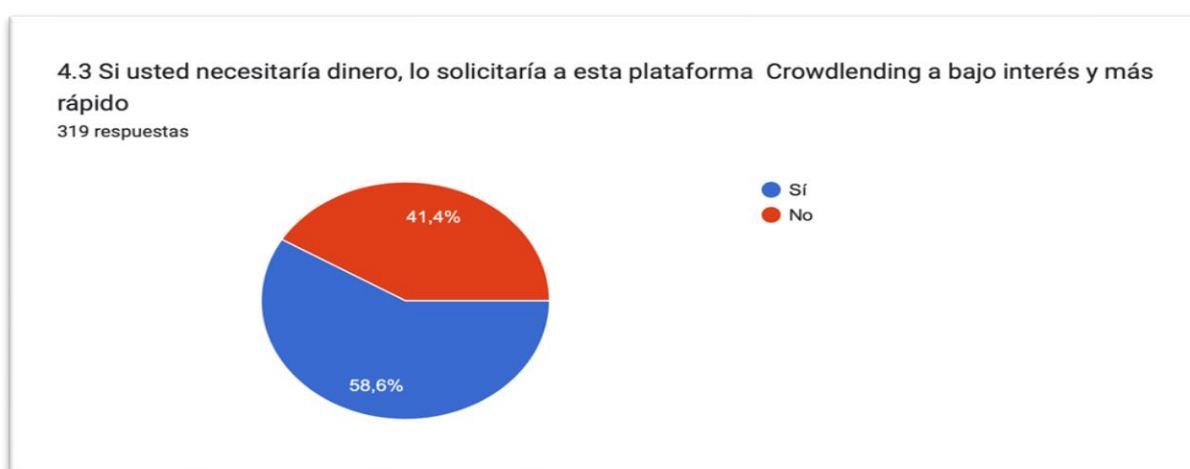


Figura 20 Percepción de la población del uso de la plataforma crowdlending
Fuente: Resultado obtenido de Google Form: Encuesta académica estudio de mercado

En la figura 20, La alta disposición del 58.6% de los encuestados a utilizar plataformas de crowdlending si se ofrecen bajos intereses y rapidez sugiere una demanda insatisfecha en el mercado financiero actual. Al enfocarse en tasas de interés competitivas, eficiencia operativa, educación del usuario y optimización de la experiencia del usuario, la plataforma puede captar una base significativa de usuarios y fomentar el crecimiento sostenible.

2.5.5. Conclusión de los resultados

La investigación de mercado sobre el crowdlending en Quito concluye que:

-Penetración Tecnológica: El 98,4% de la población utiliza equipos electrónicos, facilitando el acceso a plataformas de crowdlending.

- Acceso al Financiamiento: El 60% de las microempresas pueden beneficiarse del crowdlending al enfrentar barreras en métodos tradicionales.
- Interés de Inversores: Hasta un 70% de pequeños inversores podrían participar en crowdlending debido a su accesibilidad y diversificación.
- Eficiencia y Costos: Las plataformas de crowdlending pueden reducir costos y tiempos de financiamiento en un 50% en comparación con métodos tradicionales.
- Educación y Capacitación: Programas educativos podrían aumentar la adopción de crowdlending en un 40%, mejorando la comprensión y confianza.
- Apoyo Gubernamental: Políticas de apoyo podrían incrementar la participación en crowdlending en un 30%, proporcionando seguridad y atractivo.
- Conectividad Rural: Mejorar la conectividad en áreas rurales podría aumentar su participación en un 20%.

Segmento de Mercado

La identificación del segmento de mercado es esencial para entender y definir a los potenciales usuarios de la plataforma Crowdlending “Presta Ya”. Este análisis detallado permite diseñar estrategias que se alineen con las características y necesidades específicas de los usuarios.

A continuación, se describen las principales características del segmento de mercado seleccionado:

2.6.1 Característica de Segmento

Geográfico

- País: Ecuador

- Ciudad: Quito

Demográfico

- Género: Masculino y Femenino
- Edad: 18 – 55 años
- Nivel de ingresos: Desde el salario mínimo en adelante
- Estrato socioeconómico: 2, 3 y 4
- Nivel de estudios: Bachiller, artesano, universitario

Pictográfico:

- Personalidad: Emprendedores, inversionistas, tecnológicamente competentes, confiables, proactivos, responsables, arriesgados, innovadores.
- Estilo de vida: Activos, en busca de oportunidades de crecimiento, interesados en tecnología y finanzas, usuarios frecuentes de redes sociales y plataformas digitales.
- Conocimientos: Uso de internet, manejo de dispositivos móviles inteligentes, familiaridad con plataformas digitales de financiamiento.

Este análisis nos proporciona una visión clara del perfil de los usuarios a los que está dirigida la plataforma, permitiendo así desarrollar servicios y estrategias de comunicación que maximicen la captación y satisfacción de los mismos.

Capítulo 3: Plan estratégico

3.1 Misión

Conectar a prestatarios e inversores de manera eficiente y segura, proporcionando un acceso fácil a financiamiento para emprendedores y pequeñas empresas, así como oportunidades de inversión atractivas para los inversores.

3.2 Visión

Ser la plataforma líder de crowdlending en la región, impulsando el crecimiento económico y la inclusión financiera, al tiempo que se promueve el desarrollo sostenible en las comunidades. Esta misión y visión están orientadas hacia el crecimiento económico inclusivo para la facilitación de acceso a crédito para aquellos que tradicionalmente han sido desatendidos por las instituciones financieras tradicionales en el cantón Quito.

3.3 Análisis FODA

Fortalezas

Relaciones con Inversores: "Presta Ya" ha establecido relaciones sólidas con inversores interesados en diversificar sus portafolios mediante préstamos a través de la plataforma. Esta red de inversores es clave para garantizar la disponibilidad de fondos para los préstamos y asegurar el éxito de la plataforma.

Bajo Costo Operativo:

Al ser una plataforma digital, la operación de "Presta Ya" se basa en procesos automatizados y en línea, lo que reduce significativamente los costos operativos en comparación con las

instituciones financieras tradicionales que requieren infraestructura física y personal para la gestión de préstamos.

Posicionamiento Pionero: Al ser la primera en el mercado, tiene la oportunidad de establecerse como líder y referente, educando al público y generando confianza antes de que lleguen competidores.

Captura Temprana de Mercado: Sin competencia directa, "Presta Ya" puede atraer una amplia base de usuarios y fidelizarlos, asegurándose una cuota significativa del mercado en las primeras etapas.

Establecimiento de Estándares: Al ser pionera, puede definir las mejores prácticas y estándares del sector, consolidándose como la plataforma más confiable y segura para los usuarios.

Educación del Mercado: Tiene la ventaja de ser la primera en educar a los emprendedores y Pymes sobre el crowdlending, posicionándose como la fuente principal de conocimiento y solución.

3.3.1 Oportunidades

Demanda insatisfecha de crédito: Un gran porcentaje de la población en Quito expresa insatisfacción con los altos costos y la burocracia de los préstamos bancarios tradicionales.

Educación financiera y digital: Existen oportunidades de crecimiento si se implementan estrategias educativas sobre el uso de la plataforma y los beneficios del crowdlending, dado que el 92.2% de la población desconoce este tipo de financiamiento.

Políticas gubernamentales de inclusión: Apoyo gubernamental a la inclusión financiera, que podría facilitar la adopción de plataformas como "Presta Ya".

Desarrollo de normativas Fintech: La Ley Fintech en Ecuador es aún reciente y presenta oportunidades para un marco regulatorio más claro y beneficioso para este tipo de plataformas.

Acceso al mercado de las pymes: Gran cantidad de pequeñas y medianas empresas en Quito que buscan alternativas de financiamiento accesibles.

Familiaridad tecnológica: Un alto porcentaje de la población en Quito utiliza dispositivos electrónicos para realizar transacciones financieras en línea.

Flexibilidad en las condiciones: Posibilidad de ofrecer mejores condiciones de préstamo en comparación con los bancos tradicionales, lo que resulta atractivo para los prestatarios.

Inclusión financiera: Potencial de la plataforma para aumentar la inclusión financiera al brindar acceso a crédito a personas no bancarizadas.

3.3.2 Debilidades

Falta de un equipo fuerte de desarrollo: Dependencia de desarrolladores externos que limita la agilidad para innovar y resolver problemas técnicos rápidamente.

Sistema de calificación de crédito poco definido: La falta de un proceso claro para evaluar el riesgo crediticio genera incertidumbre y aumenta el riesgo de impagos.

Equipo de comunicación débil: Insuficiente capacidad para atraer usuarios e inversionistas y promocionar adecuadamente la plataforma.

Escasa experiencia en crowdlending: La falta de antecedentes en este sector puede llevar a errores estratégicos y una curva de aprendizaje más lenta.

Acceso limitado a capital inicial: Restricciones financieras que dificultan el crecimiento y la promoción efectiva de la plataforma.

Bajo reconocimiento de marca: Al ser nueva, la plataforma no cuenta con suficiente confianza por parte del público.

Desconfianza en la seguridad en línea: Los usuarios pueden dudar de la seguridad en las transacciones financieras digitales.

Falta de alianzas estratégicas: La ausencia de colaboraciones con instituciones clave reduce el acceso a recursos y tecnología.

3.3.4 Amenazas

Competencia de bancos tradicionales: Los bancos podrían responder ofreciendo productos de crédito más flexibles para competir directamente con las plataformas de crowdlending

Inestabilidad económica: Cualquier fluctuación económica en Ecuador puede afectar la capacidad de los prestatarios para devolver los préstamos, lo que aumenta el riesgo de morosidad.

Ciberseguridad: El riesgo de ciberataques o fraudes financieros es una amenaza constante para cualquier plataforma digital.

Cambios regulatorios: Si las regulaciones Fintech se vuelven más estrictas, podrían aumentar los costos operativos o imponer restricciones adicionales que afecten el crecimiento de la plataforma.

Desconocimiento del modelo: Un bajo porcentaje de la población conoce sobre el crowdlending, lo que limita la adopción inicial

Confianza en la tecnología: A pesar del uso de dispositivos electrónicos, todavía existe desconfianza en la realización de transacciones financieras en línea.

Riesgo crediticio: La plataforma corre el riesgo de impagos, especialmente si no se establecen criterios sólidos de evaluación de crédito.

Regulación ambigua: Aunque la Ley Fintech está en desarrollo, aún no hay una regulación específica y clara para el crowdlending, lo que genera incertidumbre.

3.4 Objetivos estratégicos

3.4.1. Maximizar la rentabilidad de la plataforma

Aumentar la rentabilidad del negocio a través de una estructura eficiente de costos y comisiones por intermediación. Establecer tarifas de servicio competitivas que permitan generar ingresos sostenibles sin sobrecargar a los usuarios.

Realizar proyecciones de ingresos y egresos para determinar márgenes operativos y definir un esquema de comisiones y tarifas para préstamos y servicios adicionales.

3.4.2. Garantizar la sostenibilidad financiera de la plataforma

Asegurar la sostenibilidad a largo plazo mediante la diversificación de las fuentes de ingresos, comisiones por préstamos, tarifas por mora, servicios adicionales.

Llevar a cabo un análisis de diferentes escenarios económicos optimista, conservador y pesimista para evaluar la capacidad de la plataforma de operar bajo diversas condiciones del mercado.

3.4.3 Optimización de los costos operativos

Reducir los costos operativos a través de la automatización de procesos clave, como la evaluación de riesgos crediticios, la gestión de usuarios y el procesamiento de pagos.

Implementar tecnología Fintech avanzada, algoritmos de evaluación de riesgo y big data; para minimizar los gastos asociados a la operación diaria de la plataforma y mejorar la eficiencia en la asignación de recursos.

3.4.4. Aumentar el retorno de inversión (ROI) para los inversores

Garantizar a los inversores un retorno competitivo mediante la oferta de oportunidades de inversión con mayores rendimientos que los productos tradicionales.

Proporcionar análisis de riesgo detallado y personalización de inversiones, manteniendo un equilibrio entre riesgo y retorno para incrementar el atractivo financiero de la plataforma.

3.4.5. Establecer mecanismos de mitigación de riesgo financiero

Desarrollar estrategias de gestión de riesgos financieros que minimicen las pérdidas por impagos.

Implementar criterios estrictos de evaluación de crédito para los prestatarios y crear un fondo de reserva que permita hacer frente a posibles impagos.

3.4.6. Asegurar la escalabilidad financiera de la plataforma

Implementar un modelo de negocio escalable que permita aumentar el volumen de préstamos gestionados sin un incremento proporcional en los costos operativos.

Realizar estudios de viabilidad económica que determinen los puntos críticos para la expansión del negocio y la sostenibilidad del crecimiento a largo plazo.

3.4.7. Débito Directo Automático

Implementar un sistema de débito automático para que los pagos se descuenten directamente de las cuentas de los prestatarios en fechas preestablecidas. Esto reduce el riesgo de retrasos y facilita la gestión de cobranzas

3.4.8. Seguimiento Proactivo de Impagos

Utilizar alertas tempranas y planes de reestructuración para gestionar los impagos rápidamente. También se deben emplear tecnologías Fintech para identificar riesgos antes de que ocurran.

3.4.9. Políticas Claras de Cobranza: Establecer un proceso escalonado de recordatorios y, si es necesario, acciones legales para recuperar los préstamos. Esto genera confianza entre los inversores al garantizar un enfoque sólido hacia los impagos.

3.5 Acciones estratégicas

3.5.1 Desarrollar una campaña de educación financiera y digital

Implementar programas de capacitación que eduquen a los usuarios sobre los beneficios del crowdlending y su funcionamiento. Esto ayudará a superar la falta de conocimiento sobre este tipo de plataformas, un factor limitante identificado en el análisis de mercado.

3.5.2 Automatización de procesos operativos

Invertir en tecnología para automatizar los procesos de evaluación de crédito, gestión de préstamos y procesamiento de pagos, con el fin de reducir costos operativos y mejorar la eficiencia de la plataforma.

3.5.3 Desarrollar una estrategia de marketing digital enfocada en redes sociales

Lanzar campañas publicitarias dirigidas a emprendedores y pequeños negocios a través de redes sociales y plataformas digitales. El objetivo es atraer tanto a prestatarios como a inversores, utilizando mensajes que resalten la accesibilidad y los beneficios del crowdlending.

3.5.4 Implementar criterios estrictos de evaluación crediticia

Desarrollar un sistema robusto de análisis de riesgo crediticio que permita reducir el riesgo de impagos. Esto incluirá la creación de un fondo de reserva para cubrir posibles pérdidas.

3.5.6 Monitorear y adaptar la estructura regulatoria

Establecer un equipo dedicado a la vigilancia del marco regulatorio Fintech en Ecuador, para asegurar que la plataforma cumpla con las normativas y se beneficie de cambios futuros en la regulación que puedan favorecer al crowdlending.

3.5.7 Promover la confianza en la seguridad de la plataforma:

Invertir en medidas de ciberseguridad para proteger los datos de los usuarios e implementar certificaciones de seguridad que generen confianza en los inversores y prestatarios, superando el obstáculo de la desconfianza en las transacciones en línea.

3.5.8 Uso de Tecnología Fintech para Optimizar la Gestión de Cobranzas

Implementar tecnología Fintech avanzada para automatizar y optimizar los procesos de cobranza, incluyendo la gestión de pagos, alertas, y el análisis del comportamiento crediticio de los prestatarios.

Mejorar la eficiencia operativa de la plataforma, reducir el tiempo dedicado a la cobranza manual y maximizar la tasa de recuperación.

La automatización permite que la plataforma se enfoque en tareas de alto valor mientras la tecnología maneja el seguimiento constante de los pagos y las acciones preventivas

3.6 Indicadores de desempeño KPI

3.6.1 Tasa de conversión de usuarios

Definición: Porcentaje de visitantes de la plataforma que se convierten en usuarios activos (prestatarios o inversores).

Fórmula: $(\text{Usuarios activos} / \text{Visitantes de la plataforma}) * 100$

Objetivo: Aumentar la tasa de conversión al 10% durante el primer año de operaciones.

3.6.2 Tasa de crecimiento de usuarios

Definición: Incremento en el número de usuarios activos (prestatarios e inversores) de la plataforma en un período determinado.

Fórmula: $((\text{Usuarios actuales} - \text{Usuarios al inicio del período}) / \text{Usuarios al inicio del período}) * 100$

Objetivo: Lograr un crecimiento mensual del 15% en la base de usuarios.

3.6.3 Monto total de préstamos gestionados:

Definición: Valor acumulado de todos los préstamos otorgados a través de la plataforma.

Fórmula: Suma de todos los montos de préstamos emitidos en la plataforma.

Objetivo: Alcanzar \$1 millón en préstamos gestionados durante el primer año.

3.6.4 Tasa de morosidad:

Definición: Proporción de préstamos que entran en mora (incumplidos) en comparación con el total de préstamos otorgados.

Fórmula: $(\text{Monto total de préstamos en mora} / \text{Monto total de préstamos otorgados}) * 100$

Objetivo: Mantener la tasa de morosidad por debajo del 5%.

3.6.5. Retorno sobre la inversión (ROI) para los inversores:

Definición: Tasa de retorno que reciben los inversores por sus inversiones a través de la plataforma.

Fórmula: $((\text{Ganancias totales} - \text{Inversión total}) / \text{Inversión total}) * 100$

Objetivo: Ofrecer a los inversores un ROI promedio del 8% anual.

3.6.6. Coste de adquisición de clientes (CAC):

Definición: Costo promedio incurrido por la plataforma para adquirir un nuevo usuario.

Fórmula: $\text{Gasto total en marketing} / \text{Número de nuevos usuarios adquiridos}$

Objetivo: Reducir el CAC en un 10% trimestralmente mediante la optimización de estrategias de marketing digital.

3.6.7. Tasa de retención de usuarios:

Definición: Porcentaje de usuarios que continúan utilizando la plataforma en un período determinado.

Fórmula: $(\text{Usuarios que permanecen en la plataforma después de un período} / \text{Total de usuarios al inicio del período}) * 100$

Objetivo: Mantener una tasa de retención del 85% para usuarios inversores y prestatarios.

3.6.8. Tasa de aprobación de préstamos:

Definición: Proporción de solicitudes de préstamos aprobadas en comparación con el total de solicitudes recibidas.

Fórmula: $(\text{Préstamos aprobados} / \text{Solicitudes de préstamos recibidas}) * 100$

Objetivo: Aprobar al menos el 50% de las solicitudes de préstamos con criterios de riesgo definidos.

3.6.9. Satisfacción del cliente:

Definición: Nivel de satisfacción de los usuarios medido a través de encuestas de calidad del servicio.

Fórmula: $(\text{Suma de puntuaciones de satisfacción} / \text{Número de encuestas completadas}) * 100$

Objetivo: Mantener un puntaje de satisfacción del cliente superior a 80%.

3.6.10. Tasa de utilización de dispositivos móviles:

Definición: Porcentaje de usuarios que utilizan dispositivos móviles para interactuar con la plataforma.

Fórmula: $(\text{Usuarios móviles} / \text{Total de usuarios}) * 100$

Objetivo: Incrementar la utilización de dispositivos móviles en un 20% en el primer año, mejorando la accesibilidad.

3.6.11. Tasa de recuperación:

Definición: Proporción del monto total recuperado de los préstamos incumplidos en comparación con el total de préstamos en mora.

Fórmula: (Monto total recuperado de préstamos en mora / Monto total de préstamos en mora)
* 100

Objetivo: Recuperar al menos el 70% de los préstamos en mora durante el primer año.

3.6.12. Plazo promedio de recuperación de préstamos:

Definición: Tiempo promedio que se tarda en recuperar los préstamos incumplidos o en mora.

Fórmula: Suma de los días tomados para la recuperación de cada préstamo / Número total de préstamos en mora recuperados.

Objetivo: Reducir el plazo promedio de recuperación a menos de 180 días.

Capítulo 4: Plan Financiero

4.1 Modelo de Negocio

En Presta Ya, como un grupo de inversionistas, nos enfocamos en establecer una plataforma de crowdlending que conecta directamente a inversionistas con prestatarios, ofreciendo una alternativa innovadora de financiamiento para emprendedores y pequeños empresarios. Nuestro objetivo es dinamizar el mercado financiero proporcionando una solución ágil y accesible

-Características:

Financiamiento directo: Facilitamos la conexión entre los prestatarios que buscan capital y los inversionistas que desean diversificar sus portafolios.

Impacto positivo: Fomentamos la inclusión financiera y apoyamos el crecimiento de pequeñas y medianas empresas, contribuyendo al desarrollo económico.

-Propuesta de Valor:

Para los inversionistas: Oportunidad de obtener rendimientos atractivos con un riesgo diversificado.

Para los prestatarios: Acceso a financiamiento competitivo y flexible, con menos barreras de entrada que los métodos tradicionales.

4.2 Ingresos Proyectados

Los ingresos de Presta Ya estarán compuestos principalmente por dos fuentes que garantizarán la sostenibilidad financiera de la plataforma:

-Comisiones por Colocación de Microcréditos: Estas se generarán al aplicar un porcentaje de 20% de interés sobre cada préstamo gestionado a través de la plataforma en un periodo de 10

meses. A medida que el volumen de préstamos aumente, también lo hará el ingreso por este concepto.

-Rendimientos por Fondos No Colocados: Los fondos que no estén asignados a microcréditos se va a invertir en el sector bancario, lo que permitirá maximizar los ingresos pasivos mientras se busca su colocación.

Ingresos por colocación de Microcréditos

La proyección de ingresos por colocaciones de microcréditos en Presta Ya se basa en un análisis mensual de la colocación de capital, recuperación de préstamos y acumulación de intereses. Según la tabla, el primer año proyecta un crecimiento constante en la actividad crediticia, lo que se traduce en ingresos por comisiones e intereses.

El número de créditos nuevos comienza con 45 en el mes 1, incrementándose progresivamente hasta alcanzar un máximo de 75 en el mes 8, antes de estabilizarse. Cada crédito tiene un valor promedio de \$1.000 y se aplica una tasa de interés anual del 20%, que genera ingresos a través de los pagos mensuales de los prestatarios.

La colocación mensual inicial es de \$45.000 y llega a un máximo de \$75.000 en los meses de mayor actividad, con un total de colocaciones acumuladas que reflejan la expansión de la cartera de microcréditos. La recuperación mensual del capital e intereses se estima en un 10% del saldo vigente, ajustándose por un índice de morosidad proyectado que comienza en 0% y se incrementa gradualmente hasta un 2% en el mes 12, reflejando un riesgo creciente pero controlado.

Tabla 5 Ingresos por colocaciones en Microcréditos

COLOCACIONES CRÉDITO MICROCRÉDITO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4
No. Créditos nuevos	45	50	60	55
Crédito promedio	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Tasa de interés	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
Total créditos	45	95	155	210
% recuperación mensual (pp10m)		10,0%	10,0%	10,0%
Índice de morosidad proyectado	0%	0,0%	0,0%	0,5%
Saldo inicial	-	45.000,00	90.500,00	141.450,00
Colocación mensual	45.000,00	50.000,00	60.000,00	55.000,00
Recuperación mensual		4.500,00	9.050,00	14.145,00
Saldo final	45.000,00	90.500,00	141.450,00	182.305,00
Interés generado MES	375,00	1.129,17	1.932,92	2.697,96
Interés Acumulado	375,00	1.504,17	3.437,08	6.135,04

COLOCACIONES CRÉDITO MICROCRÉDITO	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8
No. Créditos nuevos	65	70	75	72
Crédito promedio	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Tasa de interés	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
Total créditos	275	345	420	492
% recuperación mensual (pp10m)	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%
Índice de morosidad proyectado	0,5%	0,5%	1,0%	1,0%
Saldo inicial	182.305,00	229.074,50	276.167,05	323.550,35
Colocación mensual	65.000,00	70.000,00	75.000,00	72.000,00
Recuperación mensual	18.230,50	22.907,45	27.616,71	32.355,03
Saldo final	229.074,50	276.167,05	323.550,35	363.195,31
Interés generado MES	3.428,16	4.210,35	4.997,64	5.722,88
Interés Acumulado	9.563,20	13.773,55	18.771,20	24.494,08

COLOCACIONES CRÉDITO MICROCRÉDITO	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
No. Créditos nuevos	65	60	60	50
Crédito promedio	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Tasa de interés	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
Total créditos	557	617	677	727
% recuperación mensual (pp10m)	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%
Índice de morosidad proyectado	1,0%	2,0%	2,0%	2,0%
Saldo inicial	363.195,31	391.875,78	412.688,20	431.419,38
Colocación mensual	65.000,00	60.000,00	60.000,00	50.000,00
Recuperación mensual	36.319,53	39.187,58	41.268,82	43.141,94
Saldo final	391.875,78	412.688,20	431.419,38	438.277,44
Interés generado MES	6.292,26	6.704,70	7.034,23	7.247,47
Interés Acumulado	30.786,33	37.491,03	44.525,26	51.772,74

La proyección de ingresos por inversiones de Presta Ya detalla los rendimientos generados mensualmente sobre los saldos disponibles que no han sido colocados en microcréditos. Esta proyección abarca un periodo de 12 meses, asegurando un flujo constante de ingresos para la plataforma y sus inversionistas.

Se aplica una tasa de rendimiento fija mensual del 5.50%, lo que garantiza ingresos recurrentes sobre el capital no colocado. En el mes 1, el saldo inicial es de \$0, pero a partir del mes 2, con la primera inyección de capital, se registran \$370.000. A medida que los fondos son colocados en microcréditos y comienzan las recuperaciones, el saldo final disminuye gradualmente hasta llegar a \$0 en el mes 12.

El rendimiento mensual generado por los saldos disponibles comienza con \$847.92 en el mes 1, alcanzando un máximo de \$1,695.83 en el mes 2, y disminuye gradualmente a medida que los saldos disponibles se reducen, hasta llegar a \$45,83 en el mes 10. Al final del periodo

proyectado, el rendimiento acumulado asciende a \$8.089,58, lo que refleja la capacidad de la plataforma para generar ingresos pasivos de manera eficiente.

Conclusión

La proyección muestra una gestión eficiente del capital disponible, maximizando los rendimientos de los fondos no colocados a lo largo del año. Este modelo asegura la sostenibilidad financiera de la plataforma y ofrece rendimientos consistentes para los inversionistas.

Tabla 6 Ingresos por Inversiones

INVERSIONES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4
Tasa de rendimiento	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%
Saldo inicial	-	370.000,00	370.000,00	310.000,00
Nuevas colocaciones	370.000,00	-		
Recuperaciones	-	-	60.000,00	45.000,00
Saldo final	370.000,00	370.000,00	310.000,00	265.000,00
Rendimiento mes	847,92	1.695,83	1.420,83	1.214,58
Rendimiento acumulado	847,92	2.543,75	3.964,58	5.179,17

INVERSIONES	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8
Tasa de rendimiento	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%
Saldo inicial	265.000,00	215.000,00	165.000,00	115.000,00
Nuevas colocaciones				
Recuperaciones	50.000,00	50.000,00	50.000,00	35.000,00
Saldo final	215.000,00	165.000,00	115.000,00	80.000,00
Rendimiento mes	985,42	756,25	527,08	366,67
Rendimiento acumulado	6.164,58	6.920,83	7.447,92	7.814,58

INVERSIONES	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Tasa de rendimiento	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%
Saldo inicial	80.000,00	50.000,00	10.000,00	-
Nuevas colocaciones				
Recuperaciones	30.000,00	40.000,00	10.000,00	
Saldo final	50.000,00	10.000,00	-	-
Rendimiento mes	229,17	45,83	-	-
Rendimiento acumulado	8.043,75	8.089,58	8.089,58	8.089,58

4.3 Costos y Gastos

El presupuesto de gastos proyectado para el primer año de operación de Presta Ya se detalla de la siguiente manera:

Gastos Operativos Mensuales: Incluyen rubros como salarios, servicios, mantenimiento de la plataforma, publicidad y costos administrativos.

Total, Anual: La suma de los gastos mensuales asciende a \$74.449 para el primer año.

Este presupuesto asegura la cobertura de los costos esenciales para el funcionamiento continuo y eficiente de la plataforma.

Tabla 7 Costos y Gastos Mensuales

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
GASTOS ACUMULADOS	5.693,22	11.386,44	17.079,67	23.454,00	29.828,33	36.202,67
GASTOS MENSUAL	5.693,22	5.693,22	5.693,22	6.374,33	6.374,33	6.374,33
Personal	4.466,00	4.466,00	4.466,00	4.466,00	4.466,00	4.466,00
Sueldos	3.700,00	3.700,00	3.700,00	3.700,00	3.700,00	3.700,00
Aportes less y beneficios	666,00	666,00	666,00	666,00	666,00	666,00
Varios personal	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Operativos	1.127,22	1.127,22	1.127,22	1.808,33	1.808,33	1.808,33
Arriendo	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Internet	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
Servicios contables	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00

[illegible]

PERSONAL	SUELDOS
CEO	\$ 1.700,00
Financiero	\$ 1.000,00
Asistente tecnología	\$ 500,00
Asistente financiero	\$ 500,00
TOTAL SUELDOS MES	\$ 3.700,00

4.4 Inversión inicial

La inversión inicial total del proyecto es de \$500.000, de los cuales \$26.720 que es el 5.34% se destinarán a activos esenciales como computadores, mobiliario y sistemas de seguridad \$8,220 y a gastos de instalación como aplicativos tecnológicos y adecuaciones \$18.500, asegurando una infraestructura básica operativa. Los restantes \$473,280 están destinados a la colocación de microcréditos, garantizando un manejo financiero prudente que permita la sostenibilidad y el crecimiento del proyecto a largo plazo.

Tabla 8 Inversión Inicial

INVERSIÓN INICIAL			
ACTIVOS			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNIT	TOTAL
Computadores	3	1200	3600
Mobiliario	1	3000	3000
Sistema de alarmas	1	700	700
Publicidad	1	120	120
Impresoras	2	400	800
TOTAL ACTIVOS			8220

GASTOS DE INSTALACIÓN			
Aplicativos y tecnología	1	15000	15000
Adecuaciones red, luz, etc.	1	1500	1500
Legalización	1	1000	1000
Manuales	1	500	500
Suministros varios	1	500	500
TOTAL GASTOS DE INSTALACIÓN			18500
TOTAL INVERSIÓN			26720

Tabla 9 Calculo de la depreciación

ACTIVOS	DEPRECIACIÓN		
DETALLE	VIDA UTIL	VALOR ACTIVO	DEP. ANUAL
Computadores y servidores	3	\$ 1.200	\$ 400
Mobiliario	5	\$ 3.000	\$ 600
Sistema de alarmas	3	\$ 700	\$ 233
Publicidad	3	\$ 120	\$ 40
Impresoras	3	\$ 400	\$ 133
TOTAL ACTIVOS			\$ 1.407

4.5 Estructura de capital

La estructura de capital del proyecto estará financiada íntegramente con capital propio, con un monto total de \$500.000, lo que representa el 100% del financiamiento. Este capital estará conformado por aportes de los accionistas, lo que garantiza una base sólida y evita la dependencia de financiamiento externo, permitiendo una mayor autonomía en la toma de decisiones y en la distribución de recursos para el desarrollo y operación del proyecto.

Tabla 10 Estructura de Capital

Estructura de capital y financiamiento	Valor	%
Capital propio	500.000,00	100,00%
Total	500.000,00	100,00%

Tasa de descuento

El uso de una tasa de descuento del 14.5% en lugar del CAPM en el contexto ecuatoriano responde a un enfoque pragmático que incorpora las características estructurales del mercado financiero local y las condiciones macroeconómicas del país. Ecuador presenta un entorno marcado por una dolarización que limita la política monetaria, tasas de interés activas elevadas derivadas de una prima de riesgo-país significativa, y un mercado de valores poco desarrollado, lo que hace que la implementación del CAPM sea metodológicamente cuestionable y empíricamente limitada. En este escenario, el 14.5% refleja no solo el costo promedio del financiamiento en sectores clave, sino también un ajuste que internaliza los riesgos asociados a la volatilidad económica y a las restricciones de acceso al crédito. Así, esta tasa garantiza un análisis financiero representativo y adaptado a las particularidades del entorno ecuatoriano, alineándose con las condiciones de mercado y con la práctica de valoración en economías emergentes.

4.6 Estados Financieros

Tabla 11 Estados Financieros

ESTADO DE RESULTADOS						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	-	67.345,11	101.969,68	160.464,66	160.464,66	160.464,66
Ingresos financieros		59.862,32	86.969,68	145.464,66	145.464,66	145.464,66
Ingresos por servicios		7.482,79	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00

GASTOS	-	76.201,78	85.447,68	92.195,37	99.002,44	99.718,40
Financieros		-	-	4.447,23	2.884,82	1.160,22

Provisiones		1.753,11	8.765,55	8.765,55	14.765,55	14.765,55
Operativos		74.448,67	76.682,13	78.982,59	81.352,07	83.792,63
UTILIDAD / PERDIDA		- 8.856,66	16.522,01	68.269,29	61.462,22	60.746,26
Partición Trabajadores		-	2.478,30	10.240,39	9.219,33	9.111,94
Impuesto a la Renta		-	3.634,84	15.019,24	13.521,69	13.364,18
UTILIDAD NETA		- 8.856,66	10.408,86	43.009,66	38.721,20	38.270,14

Tabla 12 Estados de Situación Financiera

BALANCE GENERAL						
	CAPITAL ADICIONAL			\$ 250.000	\$ -	\$ -
ESTADO DE SITUACIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS	500.000,00	491.143,34	516.522,01	868.269,29	846.412,02	829.083,46
Disponibles	473.280,00	21.208,38	52.700,20	103.826,30	87.075,70	74.853,81
Inversiones		-	-	-	-	-
Cartera		438.277,44	438.277,44	738.277,44	738.277,44	738.277,44
Cuentas por cobrar operativo		8.591,98	8.591,98	14.765,55	14.765,55	14.765,55
Otras Cuentas por cobrar		1.452,19	445,72			
Activos Fijos	8.220,00	6.813,33	5.406,67	4.000,00	2.593,33	1.186,67
Otros activos	18.500,00	14.800,00	11.100,00	7.400,00	3.700,00	-
PASIVOS	-	-	6.113,14	75.259,64	57.690,83	40.813,32
Cuentas por pagar		-	6.113,14	25.259,64	22.741,02	22.476,12

Prestamos				50.000,00	34.949,80	18.337,20
otros pasivos						
PATRIMONIO	500.000,00	491.143,34	510.408,86	793.009,66	788.721,20	788.270,14

Capital Social	500.000,00	500.000,00	500.000,00	750.000,00	750.000,00	750.000,00
Reservas						
Resultados		-8.856,66	10.408,86	43.009,66	38.721,20	38.270,14

El estado financiero y el estado de resultados reflejan un crecimiento sostenible y una gestión eficiente de los recursos a lo largo del período analizado. Los activos totales muestran un incremento significativo, pasando de \$500,000 en el año inicial a \$868,269.29 en el año 3, impulsados principalmente por el aumento de la cartera crediticia a \$738,277.44, lo que evidencia un crecimiento en las operaciones de financiamiento. En el estado de resultados, los ingresos financieros aumentan de \$59,862.32 en el año 1 a \$145,464.66 en el año 3, destacando una estrategia efectiva en la colocación de créditos, mientras que los gastos se mantienen controlados, con incrementos moderados alineados al crecimiento operativo. La utilidad neta evoluciona favorablemente, pasando de una pérdida inicial de -\$8,856.66 a una ganancia de \$43,009.66 en el año 3, lo que permite implementar una política de dividendos agresiva a partir de este período, distribuyendo hasta el 80% de las utilidades. La capitalización adicional de \$250,000 en el año 3 fortalece el patrimonio y asegura la estabilidad financiera para respaldar el crecimiento continuo del negocio.

4.7 VAN Y TIR

TIR

La Tasa Interna de Retorno (TIR) del proyecto es de 14,68 %, ligeramente superior al costo de capital del 14,50%, lo que confirma su viabilidad financiera. Este indicador muestra que el proyecto es capaz de generar retornos por encima del mínimo requerido para cubrir los costos

y riesgos asociados. No obstante, el margen entre la TIR y el costo de capital es reducido, lo que indica que el proyecto podría ser sensible a cambios en las proyecciones financieras, como una disminución en los flujos de caja o un incremento en los costos.

VAN

El Valor Actual Neto (VAN) del proyecto es de \$3.740,15, lo que indica que los flujos de caja futuros descontados a una tasa del 14,50% superan la inversión inicial de \$500,000, generando un excedente financiero. Este resultado positivo demuestra que el proyecto no solo recupera la inversión inicial, sino que también aporta un valor adicional para los inversionistas, haciéndolo financieramente atractivo.

Tabla 13 Flujo de caja libre

FLUJO DE CAJA LIBRE						
Año	0	1	2	3	4	5
Utilidad antes de impuestos		- 13.963,33	11.415,34	63.162,63	56.355,55	55.639,59
Impuestos		-	3.634,84	15.019,24	13.521,69	13.364,18
NOPAT Utilidad Operativa después de Impuestos		- 13.963,33	7.780,50	48.143,38	42.833,87	42.275,42
Depreciación + Amortización		5.106,67	5.106,67	5.106,67	5.106,67	5.106,67
Variación cuentas por cobrar		- 10.044,17	1.006,48	- 5.727,85	-	-
Variación cuentas por pagar		19.656,67	6.113,14	19.146,50	- 2.518,62	- 264,91
Inversión	- 500.000,00					
Desinversión						773.504,60
Flujo de caja libre	-500.000,00	755,83	20.006,78	66.668,70	45.421,92	820.621,77

TASA DE DESCUENTO	14,50%
VAN	3.740,15
TIR	14,68%

CONCLUSIONES

El desarrollo de la plataforma de crowdlending "Presta Ya" es viable y presenta un gran potencial para transformar el acceso al financiamiento en Ecuador. En un entorno donde el 98.4% de los ciudadanos encuestados utilizan dispositivos electrónicos y el 95% realiza transacciones financieras en línea, "Presta Ya" se posiciona como una solución tecnológica accesible, eficiente y atractiva para los emprendedores y microempresas que representan el 93.6% de las empresas del país (1.167.255). Estos segmentos enfrentan barreras significativas en el acceso a financiamiento tradicional procesos burocráticos que el 65.2% de los encuestados considera complicados.

El proyecto se alinea con el marco regulatorio Fintech en Ecuador y aprovecha la percepción negativa hacia los bancos tradicionales, percibidos como costosos por el 83.3% de los encuestados. Aunque el marco legal aún está en desarrollo, su consolidación podría incrementar la adopción del crowdlending en un 30%, fomentando un mercado más inclusivo y competitivo.

El impacto social y económico de "Presta Ya" será significativo al alinearse con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), como la inclusión financiera (ODS 1 y 10), el crecimiento económico (ODS 8) y la innovación (ODS 9), la plataforma contribuirá al desarrollo sostenible.

El proyecto muestra una proyección positiva, alcanzando el punto de equilibrio en el segundo año y una utilidad neta creciente desde el tercer año. Esto indica que la plataforma tiene un modelo sostenible y rentable en el mediano plazo, siempre que se controle la morosidad y los costos operativos. Pero es necesario indicar que una estrategia para incrementar los ingresos y ampliar la capacidad de crecimiento de "Presta Ya", es necesario implementar venta de acciones

y la solicitud de créditos a bajo interés. La venta de acciones permitirá captar capital para financiar más colocaciones y expansiones estratégicas, atrayendo inversionistas

REFERENCIAS

- Asobanca. (2024). *Informe Evolución de la banca privada en Ecuador*. Asociación de Bancos Privados del Ecuador. Recuperado de <https://www.asobanca.ec>
- Banco Central del Ecuador. (2022). *Un panorama de las Fintech en América Latina y el Ecuador*. Apunte de Economía No. 69. Quito, Ecuador. Recuperado de <https://www.bce.fin.ec>
- CAF (Corporación Andina de Fomento). (2023). *Educación financiera en América Latina: Un desafío pendiente*. Recuperado de <https://www.caf.com>
- Finnovista. (2021). *Radar Fintech Iberoamérica*. Recuperado de <https://www.finnovista.com>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (2023). *Registro estadístico de empresas 2023*. Recuperado de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec>
- Ley Orgánica para el Desarrollo, Regulación y Control de los Servicios Financieros Tecnológicos. (2022). Ley Fintech. Registro Oficial del Ecuador.
- Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de mercados: Un enfoque aplicado* (5.ª ed.). Pearson Educación.
- Statista. (2018). *Inversiones globales en crowdlending por país*. Recuperado de <https://www.statista.com>
- Yanapana. (2021). *Informe sobre crowdfunding y crowdlending en Ecuador*. Recuperado de <https://www.yanapana.ec>
- Junta de Política y Regulación Financiera. (2021). Código Orgánico Monetario y Financiero, Libro I. Quito, Ecuador: Autor. Recuperado de <https://jprf.gob.ec/wp-content/uploads/2022/01/Co%CC%81digo-Orga%CC%81nico-Monetario-y-Financiero-Libro-I-Act.29Nov2021.pdf>

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1 ENCUESTA ACADEMICA ESTUDIO MERCADO	79
ANEXO 2 CORE BANCARIO	84

ANEXO 1 ENCUESTA ACADEMICA ESTUDIO MERCADO

ENCUESTA ACADÉMICA ESTUDIO DE MERCADO

Por favor su ayuda con esta encuesta es con fines académicos, por cuanto es para un plan de negocios para obtener una maestría en finanzas en la Universidad San Francisco de Quito. Por lo cual agradezco su colaboración para responder el siguiente cuestionario.

INSTRUCCIONES

- En esta encuesta no se solicitará datos personales o confidenciales.
- Por favor contestar cada una de las respuestas de acuerdo a su realidad.
- Por favor no omitir ninguna pregunta

SECCIÓN 1.

Por favor llenar sus características personales.

1.1 Genero *

☐ Femenino

☐ Masculino

1.2 Rango de edad *

☐ 18 - 29 años

☐ 30 - 45 años

☐ Más de 45 años

1.3 Nivel Educativo *

☐ Primaria

☐ Bachiller

☐ Artesano

☐ Universitario

☐ Magister

1.4 ¿Maneja equipos dispositivos electrónicos: celulares, computadores, entre otros?.

*

- ☐ Si
- ☐ No

SECCIÓN 2.

Por favor llenar las preguntas de acuerdo a su realidad.

2.1 ¿Utiliza equipos electrónicos como computadores , celulares u otros para transferencias, pago servicios públicos, entre otros?

*

- ☐ Si
- ☐ No

2.2 Marque todas las actividades que ha realizado a través de un celular o computador en el ultimo año.

*

- ☐ Transferencias bancarias para pago de servicios públicos
- ☐ Transferencias bancarias para pago de tarjetas de crédito
- ☐ Transferencias bancarias e interbancarias
- ☐ Compras de productos o servicios en internet
- ☐ Otras transacciones

2.3 ¿Considera que el internet, equipos de cómputo y celulares: facilitan los pagos y transferencias electrónicas ?

*

- ☐ Si
- ☐ No

2.4¿Cuándo realiza transacciones virtuales, se siente confiado y tranquilo? *

- ☐ Sí
- ☐ No

SECCIÓN 3.

3.1 Siente temor al realizar un préstamo bancario *

- ☐ Totalmente en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- ☐ De acuerdo
- ☐ Totalmente de acuerdo

3.2 Considera que los bancos son muy burocráticos , por que sus trámites son complicados y demoran mucho. *

- ☐ Totalmente en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- ☐ De acuerdo
- ☐ Totalmente de acuerdo

3.3 El último año he tenido la necesidad de solicitar dinero extra para emprender ^{*}, vivienda, educación, etc.

- ☐ Totalmente en desacuerdo
 - ☐ En desacuerdo
 - ☐ Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - ☐ De acuerdo
 - ☐ Totalmente de acuerdo
-

3.4 De realizar un préstamo bancario, prefiero, si es posible, pedir un préstamo a ^{*} un familiar o a un amigo

- ☐ Totalmente en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- ☐ De acuerdo
- ☐ Totalmente de acuerdo

El costo de los préstamos bancarios son costosos ^{*}

- ☐ Totalmente en desacuerdo
- ☐ En desacuerdo
- ☐ Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- ☐ De acuerdo
- ☐ Totalmente de acuerdo

SECCIÓN 4.

4.1 ¿Solicitaría un préstamo a un interés mas bajo y rápido de manera formal y legal diferente a los bancos tradicionales? *

☐ Si

☐ No

4.2 ¿Tiene conocimiento de Crowdlending que es una plataforma de prestamos formal y legal a través del internet? *

☐ Si

☐ No

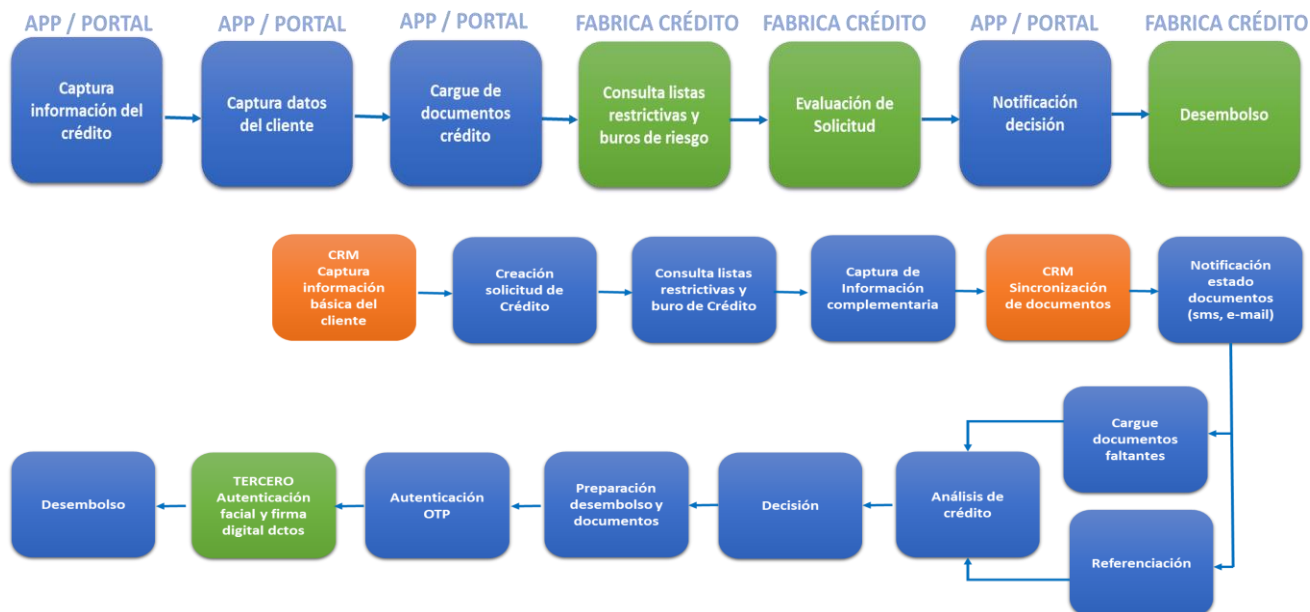
4.3 Si usted necesitaría dinero, lo solicitaría a esta plataforma Crowdlending a bajo interés y más rápido *

☐ Sí

☐ No

ANEXO 2 CORE BANCARIO

PROCESOS



INGERACIÓN CON APLIATIVOS EXTERNOS



INTERFACES

PARAMETROS DE PARA PAGINAS DINAMICAS
INFORMACION DE LOS CAMPOS

[Página Anterior](#)

Número Solicitud	2165		
Identificación	00000000080155448	CALDERON VELASCO SERGIO GIOVANNI	
Línea	30	CREACION Y APERTURA DE PRODUCTO PERSONA NATURAL	
Proceso	IGP	INFORMACION GENERAL DE PERSONA NATURAL	

[Guardar Datos](#)

INFORMACION GENERAL			
INFORMACION DE UBICACION			
Dirección Domicilio		Tipo De Domicilio U=URB R=RUR.	
		U	
Referencia De Ubicación	Barrio Domicilio	Ciudad Domicilio	
			
Teléfono Domicilio	Fax Domicilio	Celular	Correo Electrónico
OTRA INFORMACION DEL CLIENTE			
INFORMACION DEL NEGOCIO			

- Las páginas dinámicas facilitan la construcción de formularios para el ingreso de datos en solicitudes, o captura de información en cualquier proceso del flujo.
- BPM Scoring construye las páginas de manera dinámica de acuerdo al tamaño de cada una de las variables relacionadas para cada proceso, distribuyendo los espacios entre los campos de acuerdo con los tamaños y descripciones de las variables.
- Es posible inhabilitar u ocultar campos de acuerdo con el contenido de otros campos de la misma página.
- Realizar operaciones matemáticas
- Asignar valores fijos que se puedan visualizar como ayudas fijas.
- Presenta en la página contenidos no modificables, entre otros.

VALIDACION BIOMÉTRICA

ESCANEO BIOMÉTRICO

Imagen Documento	Lectura Codigo 2D
Click en Comparar	Tipo Documento: C.C. No. Documento: 86068761 Primer Apellido: JARA SegundoApellido: GUARNIZO Primer Nombre: PEDRO Segundo Nombre: ALFONSO Fecha Nacimiento: 19810514 Sexo: M RH: A+ Codigo: 11624908
	Huella Coincide 
Nuevo Escanear Cargar Imagen Comparar	

Aceptar

Valida la identidad, comparando la huella tomada en un lector biométrico versus la huella de la cédula, no valida si la cédula es auténtica.

Para funcionalidad donde se valida la autenticidad del documento de identidad estamos integrados con otros aplicativos de gestión de identidad avanzada.

GESTION DOCUMENTAL

Su objetivo es la creación de una unidad documental por solicitud, que le permita así al proveedor de custodia definitiva tomar dicha documentación y poderla cargar a su aplicativo.

Es importante resaltar que en el proceso de gestión documental, se podrá cargar, consultar y eliminar documentos tipo pdf, jpg. Adicional será posible parametrizar y validar los documentos a guardar, dependiendo de las características de cada solicitud.



CONTROL DE TIEMPO SOLICITUDES

Permite observar el estado de una solicitud en el proceso en que se encuentra mediante el uso de colores que identifican su estado, Actúa como un semáforo sobre la solicitud, ello facilita la administración y gestión de solicitudes pues se puede visualizar si está vencida (rojo), próxima a vencer (amarilla) o a tiempo (verde), de una manera ágil.

SOLICITUDES EN EL PROCESO SISTEMA DE INICIACION DE CLIENTES

Usuario	ADMAPP2	ADMINISTRADOR
Proceso	EAS	EVALUA APROBACION DE LA SOLICITUD
Perfil	1	PERFIL PREFERENCIAL

	↑	NRO SOLICITUD	↑	NOMBRE SOLICITANTE	↑	NRO IDENT	↑	FEC SOLICITUD	↑	AGENCIA
		541749				1023900924		2020/05/11		1
		541780		DIEGO ALEJANDRO DURAN GOMEZ		1057601353		2020/05/23		1