

**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ**

**Colegio de Posgrados**

**Empresa Fintech: Zima ¡Cristaliza tus sueños con  
tu ahorro!**

**Ma. Fernanda Layedra C.  
Yasmina Andrea Sarzosa J.**

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

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

Quito, 01 de julio de 2019

**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ**  
**COLEGIO DE POSGRADOS**

**HOJA DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN**

**Zima ¡Cristaliza tus sueños con tu ahorro!**

**Ma. Fernanda Layedra C. / Yasmina Andrea Sarzosa J.**

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

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

Hugo Burgos, PhD  
Decano del Colegio de Postgrados .....

Quito, 01 de Julio de 2019

## © Derechos de Autor

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

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma del estudiante: -----

Nombre del estudiante: Yasmina Andrea Sarzosa J.

Código de estudiante: 00139277

C. I.: 1716535230

Lugar, fecha Quito, 01 de julio de 2019

Firma del estudiante: -----

Nombre del estudiante: Ma. Fernanda Layedra C.

Código de estudiante: 00203909

C. I.: 0603090861

Lugar, fecha Quito, 01 de julio de 2019

## **DEDICATORIA**

Dedico esta tesis a Dios y a mi familia por ser el pilar fundamental para el logro de mis objetivos personales y profesionales.

**Andrea Sarzosa Jiménez**

Dedico este trabajo de titulación a mi Madre, por su constante apoyo, impulso y motivación.

**Ma. Fernanda Layedra Cisneros**

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradecemos a Dios, por ser luz y guía durante todo el tiempo de estudio, a nuestras familias por su paciencia y apoyo incondicional.

Un especial agradecimiento a nuestros profesores, por compartirnos sus conocimientos y a la Universidad San Francisco de Quito, por habernos permitido ser parte de Ella y brindarnos la oportunidad de prepararnos para un futuro competitivo.

**Andrea Sarzosa Jiménez / Ma. Fernanda Layedra Cisneros**

## RESUMEN

El desarrollo del presente trabajo de titulación propone la creación de una app de ahorro digital vanguardista que se ajusta al estilo de vida de los millennials y que les impulsa a alcanzar y cristalizar sus sueños a corto, mediano o largo plazo, dejando atrás las opciones tradicionales que están muy distantes del entorno digital. Esta aplicación recoge varias de las preferencias de ahorro de este grupo poblacional, manifestadas en las encuestas realizadas, ellos demandan productos y servicios más digitales, dinámicos e innovadores, ya que su generación está marcada por el uso de la tecnología a un ritmo más alto que otras generaciones; en la actualidad, los gustos y necesidades de los millennials definen en gran medida cuales son los campos de acción en los que deben enfocarse las empresas para cubrir sus exigencias, entre las cuales están: su bienestar futuro y el logro de la máxima digitalización en todos los aspectos de su vida, lo que genera una oportunidad para desarrollar esta aplicación que les ofrece nuevas alternativas que cubrirán sus expectativas de ahorro.

Palabras clave: ahorro, app, millennials, entorno digital, banca tradicional.

## **ABSTRACT**

The purpose of this thesis is the creation of an avant-garde digital saving app which fits the lifestyle of millennials and which motivates them to reach and crystallize their dreams in a short, medium or long term, leaving behind traditional options which are very distant from a digital environment. This application collects several of the saving preferences manifested in surveys carried out among this generation, who demand more digital, dynamic and innovative products and services, since their generation is marked by the use of technology at a higher rate than other generations. Nowadays, the preferences and needs of millennials define in a large extent the fields of action in which companies should focus to meet their demands, among which are: their future well-being and the achievement of maximum digitalization in all aspects of their life, which generates the opportunity to develop this application that offers new alternatives that will cover their savings expectations.

**Key words:** saving, mobile devices, app, millennials, traditional banking.

## TABLA DE CONTENIDO

Resumen.....	6
Abstract.....	7
CAPÍTULO 1.....	11
Problemática.....	11
Análisis Regulatorio.....	18
CAPÍTULO 2.....	21
Diseño y Creación.....	21
CAPÍTULO 3.....	36
Modelo de Negocio.....	36
CAPÍTULO 4.....	42
Estrategia de levantamiento de capital.....	42
Conclusiones.....	43
REFERENCIAS.....	45
ÍNDICE DE ANEXO.....	47



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Costumer journey map .....	22
Tabla No. 2 Descripción de sensaciones de los entrevistados .....	23
Tabla No. 3 Especificaciones prototipo 2 .....	26
Tabla No. 4 Especificaciones de opciones de ahorro .....	26
Tabla No. 5 Business model canvas .....	37

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No. 1 Modalidades de ahorro según ámbito geográfico (%).....	12
Figura No. 2 Tenencia de presupuesto según ámbito geográfico, género y edad (%).....	13
Figura No. 3 Población total de millennials en Ecuador .....	15
Figura No. 4 Hipótesis del ciclo de vida del ahorro .....	17
Figura No. 5 Prototipo 1 .....	24
Figura No. 6 Prototipo 2 .....	25
Figura No. 7 Prototipo 3 .....	27
Figura No. 8 Value Proposition Canvas .....	35

# CAPÍTULO 1

## PROBLEMÁTICA Y ANÁLISIS REGULATORIO

### Problemática

En el Ecuador al cierre del año 2017, existíamos 16,7 millones de personas, de esta cifra 7,7 millones corresponden a la población económicamente activa ocupada (PEAO) (Inec).

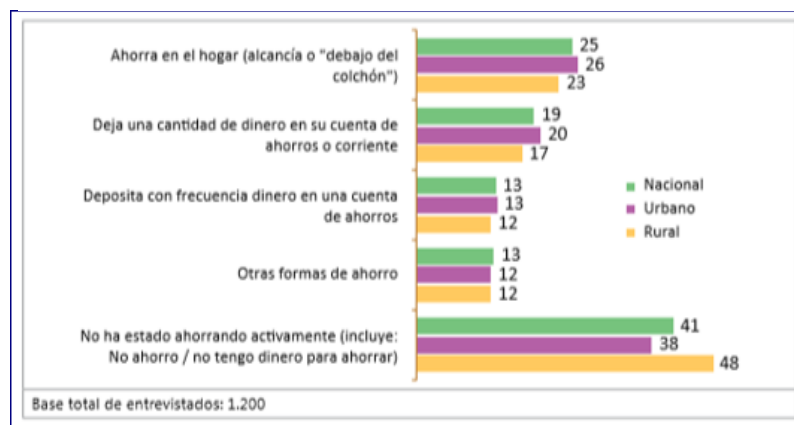
Según un informe de la Superintendencia de Bancos del Ecuador (SB) el 57,38% de la PEAO, que equivale a 4,4 millones de personas, están incluidas financieramente (IF), la IF determina la facilidad o el grado de accesibilidad de las personas a los diferentes productos o servicios ofertados por las instituciones financieras y va directamente relacionada con el crecimiento del país y con el empleo.

Sin embargo, a pesar del índice de inclusión financiera señalado en el párrafo anterior, en una encuesta realizada por la Corporación Andina de Fomento en el año 2014 para medir las capacidades financieras en el Ecuador (CAF, 2015), se obtuvieron los siguientes resultados respecto a las formas de ahorrar de las personas:

- Un 25% tiene sus ahorros dentro del hogar, lo cual infiere que una porción de la población tiene desconfianza en el sistema financiero.

- Un 19% de los entrevistados deja cierta cantidad depositada en su cuenta de ahorros o corriente, con las siguientes diferencias según el nivel socioeconómico (NSE) de la persona:
  - Un 38% y 20% del nivel A/B y C respectivamente, dejan dinero en su cuenta, mientras que en los niveles D y E tan solo lo hacen el 9% y 4% respectivamente, notándose una clara diferencia entre los ingresos de los diferentes niveles socioeconómicos<sup>1</sup>, que finalmente inciden en la voluntad de depósito o ahorro de las personas.
- Un 13% corresponden a respuestas diversas sobre otras formas de ahorro.
- Un 41% de los entrevistados no ahorra.

Figura No. 1 Modalidades de ahorro según ámbito geográfico (%)



Fuente: <http://scioteca.caf.com/>

Elaboración: CAF

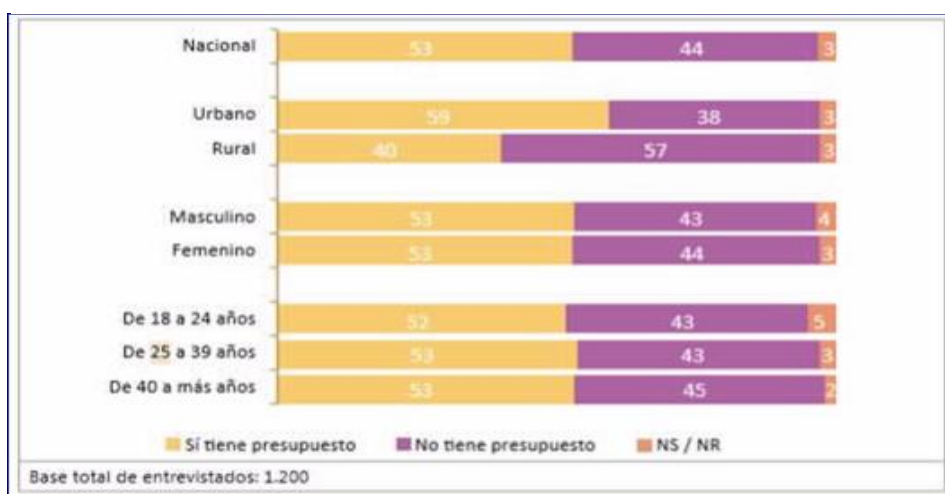
No obstante, el informe de la CAF (CAF, 2015) demuestra que los ecuatorianos tienen un comportamiento conductual responsable sobre la administración del dinero, pues el 74% de los encuestados considera comprar si es que lo puede pagar, el 51% paga sus

<sup>1</sup> Los niveles A,B,C,D y E se refieren a niveles socioeconómicos cuya clasificación viene dada por la puntuación obtenida (llegan hasta 1000) al totalizar los puntos asignados a las diferentes variables (vivienda, educación, tecnología, etc.) que el INEC establece para esta estratificación.

deudas a tiempo y el 50% controla sus finanzas personales, a pesar de que en los niveles socio económicos inferiores no siempre se refleja esta tendencia.

Los resultados de la encuesta que se publicaron en el informe de la CAF además revelan que el 53% de los encuestados planifican su economía a través de la elaboración de un presupuesto, el 44% no lo hace y un 3% desconoce el tema. (Ver figura No. 2)

Figura No. 2 Tenencia de presupuesto según ámbito geográfico, género y edad (%)



Fuente: <http://scioteca.caf.com/>  
Elaboración: CAF

En relación con la edad, la encuesta de la CAF develó que los siguientes porcentajes de población tienen mayor estabilidad de ingresos:

- el 59% de las personas que están entre los 25 y 39 años
- el 57% de las personas menores a 25 años
- el 54% de los adultos mayores a 40 años

Por lo expuesto en líneas anteriores el grupo demográfico comprendido entre los 25 y 39 años, representan a un colectivo importante de la sociedad denominado “millennials”, que requiere alternativas o soluciones prácticas que les permita salvaguardar sus ingresos a través de una planificación y ahorros adecuados.

En un estudio realizado por Ibope<sup>2</sup> se estima que:

“Es 43% más probable que un millennial use servicios financieros en línea que otras generaciones con productos que contribuyan al ahorro, pues según una encuesta realizada por Princeton Survey Research Associates International, esta generación, particularmente los más jóvenes, tiene grandes hábitos de ahorro si se compara con la de sus padres y abuelos. Si bien, la disciplina de ahorro de los millennials es distinta a la de sus antepasados, los intereses que motivan a la acumulación de recursos también lo son; los viajes y la educación encabezan la lista de prioridades y han hecho que los plazos de ahorro también varíen, proyectándose a más corto plazo. Así, este grupo generacional rompe los esquemas tradicionales de conducta frente a los productos financieros, siendo más reacios a endeudarse, más críticos y analíticos con respecto a lo que el sistema bancario viene ofreciendo a sus clientes tradicionales. Esta generación piensa en su futuro, se preocupa por su vejez, quiere alcanzar la máxima digitalización posible en todos los aspectos de su vida a través del comercio electrónico, los pagos online, las plataformas virtuales de interacción entre cualquier institución ya sea financiera, educativa, comercial, etc.” (Shelton, 2017)

Según Help my Cash señala que “los *millennials* son los que mejor puntúan a la banca, por lo que no es de extrañar que deleguen la tarea del asesoramiento a los bancos. En cuanto a los canales que prefieren para el ahorro, el que más utilizan con diferencia son las cuentas tradicionales, ya sean corrientes o de ahorro (un 43 % en ambos casos). Un 24 % de los

---

<sup>2</sup> Ibope: Líder de Mercado de Investigación de Medios de Comunicación en América Latina que proporciona a sus clientes información importante para la toma de decisiones.

*millennials* guarda el dinero en efectivo y una minoría, en depósitos a plazo fijo o en un plan de pensiones.” (Digital).

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos al año 2017, en el Ecuador 23,2% de la población total es “millennial”: (Ver figura No. 3)

Figura No. 3 Población total de millennials en Ecuador



Fuente: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec>

Elaboración: Sarzosa Andrea / Ma. Fernanda Layedra

Los millennials representan una comunidad importante dentro de la sociedad, sus necesidades, gustos y preferencias trazan la línea de acción cuando se trata de renovar o innovar en nuevos productos o servicios, y las compras, servicios bancarios y pagos móviles no es la excepción, las entidades financieras advierten que las “aplicaciones” son un punto de encuentro con los clientes en especial con los más jóvenes. Para el 2025 el 71% de la población ecuatoriana será millennial cuyos hábitos financieros están distanciados del entorno offline, lo cual obliga al sector financiero a crear otro tipo de relación que favorezca la realización de transacciones de forma fácil, segura y desde cualquier dispositivo móvil, oportunidad que se debe aprovechar para ofrecer soluciones dinámicas e interactivas para estimular el ahorro.(Lideres)

Para profundizar el tema del ahorro, es preciso abordar estudios que reafirmen su importancia, por ejemplo, según Jeffrey Sachs (Sachs, 1994):

“Otro tema central en macroeconomía, es la forma como las familias reparten su ingreso entre consumo y ahorro. Sin duda, esta es una de las decisiones económicas claves que deben tomar las personas. A nivel de una familia individual esta decisión afecta a su bienestar económico a lo largo del tiempo. Las familias que optan por consumir más en el presente y, por tanto, ahorran menos, tendrán que consumir menos en el futuro. A nivel de la economía agregada el efecto acumulativo de las decisiones en el consumo y ahorro de las familias contribuye a determinar la tasa de crecimiento de la economía, la balanza comercial y el nivel del producto y del empleo.

Nuestro análisis se apoya en gran medida en la teoría del *ciclo de vida* para el consumo y el ahorro. La familia percibe un flujo de ingresos durante su vida, que se extiende por varios “períodos”, o años, y por tanto necesita seleccionar una trayectoria de consumo a través de su vida que sea consistente con sus ingresos a lo largo de ese mismo lapso. En cualquier período dado, la familia puede consumir menos o más que su ingreso en tal período. Si consume menos ahorra más, con el tiempo ese ahorro se usará para pagar un consumo más alto en algún período futuro. Si consume más, se ve obligado a desahorrar en el período actual y, como resultado su consumo futuro se reducirá.

Esta teoría sostiene también que las familias deciden respecto a su consumo de hoy en base a sus expectativas sobre su ingreso futuro y a la tasa de interés que pueden ganar por su ahorro o a la tasa de interés que deben pagar si contraen deuda. Por tanto, este proceso de toma de decisiones posee un carácter intertemporal, esto es,

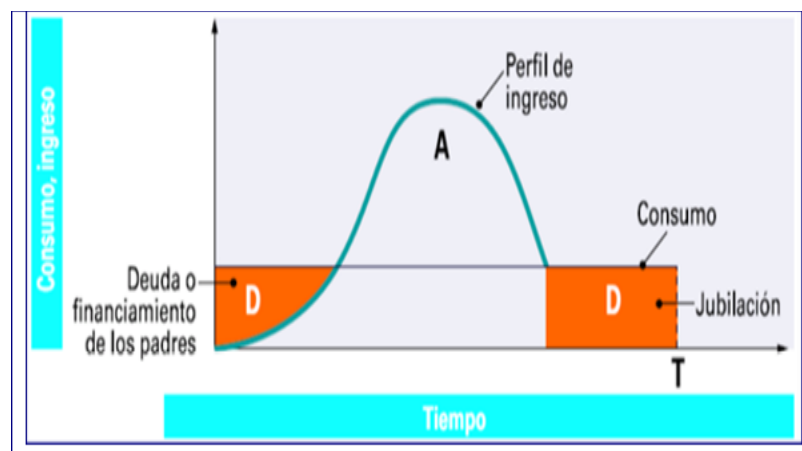


se supone que las familias pesan cuidadosamente cómo sus decisiones de hoy afectarán sus futuras oportunidades de consumo.”

En el planteamiento desarrollado por el economista Jeffrey Sachs (Sachs, 1994) establece que:

“El modelo de *ciclo de vida* es una aplicación específica del modelo intertemporal del consumo y ahorro. Su característica distintiva es su énfasis en el comportamiento regular del ingreso a lo largo de la vida de las familias. Como las familias desean mantener una trayectoria estable de consumo, deben desahorrar en su juventud (cuando el ingreso es bajo o nulo), ahorrar durante los años de trabajo (para pagar las deudas en que incurrieron cuando jóvenes y para acumular recursos para la vejez) y desahorrar en su ancianidad”

Figura No. 4 Hipótesis del ciclo de vida del ahorro



Fuente: <https://blog.gvcgaesco.es/post/20192>

Elaboración: Xavier Bergé

En conclusión, las personas centran su decisión de ahorro en base a una necesidad de bienestar presente o futura o porque ya han cubierto sus consumos de ahora y disponen de recursos excedentes.

Para dimensionar la importancia del ahorro a nivel macro y también desde la óptica del individuo, es necesario conocer el concepto de ahorro, el cual se refiere a: "...un hábito que consiste en reservar una porción de los ingresos que será usada en los planes que se tengan para el futuro. Ahorrar es muy importante para cualquier persona, pues sirve para sortear dificultades económicas o materializar sueños sin necesidad de endeudarse.” (Asobancaria)

“En toda economía es importante tener un alto nivel de ahorro interno, ya que al ser este la parte del PIB que no se destina al consumo, constituye los recursos que se utilizan en inversiones, indispensables para el crecimiento sustentable de la Nación”. (Calderón Cisneros)

Por lo tanto, el impacto que tiene el ahorro ante la sociedad es positivo y debe ser impulsado a través de nuevos servicios y productos innovadores que permitan disrumpir los hábitos tradicionales del ahorro, convirtiéndolo en una costumbre más atractiva.

## **Análisis Regulatorio**

El ecosistema Fintech en Ecuador está en un estado naciente temprano, principalmente por que el sector del emprendimiento digital tecnológico aún no es muy fuerte en Ecuador. (Lideres)

Sobre el entorno Fintech Ecuador, en una entrevista realizada en el año 2017, al hasta, en ese entonces Superintendente de Bancos, economista Christian Cruz, indicó que: “El Ecuador está en un proceso de crecimiento donde se debe tomar en cuenta a todos los miembros del mercado. Se encuentran las instituciones financieras, organismos de control y regulación, clientes y, finalmente, las startups Fintech, que son los innovadores.” (Suárez, 2017).

Según lo revisado en las normativas publicadas en los sitios web de las entidades encargadas de supervisar y controlar las actividades del sistema financiero y mercantil, como: Superintendencia de Bancos, Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, y, Código Orgánico Monetario y Financiero, en la actualidad no existe una regulación específica que determine el marco legal en el cual se deben desenvolver las Fintech en Ecuador, las empresas existentes que ofrecen servicios relacionados con aplicaciones o plataformas tecnológicas se constituyen bajo la regulación de la Superintendencia de Compañías, lo cual permite que los servicios que se pretenden ofrecer a través de la solución del presente proyecto (cuyo servicio se explicará detenidamente y a mayor detalle en el desarrollo de los siguientes capítulos) viabilicen la creación de una empresa de responsabilidad limitada reconocida en La Ley de Compañías según el artículo No. 2 de la misma (Supercias, 2014). El objeto social de la compañía a constituirse en términos generales según la clasificación Nacional de Actividades Económicas sería: J6209 OTRAS ACTIVIDADES DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y DE SERVICIOS INFORMÁTICOS.<sup>3</sup> (SRI).

Las actividades de tecnología y servicios informáticos, que se desarrollarán a partir del presente proyecto serán puestos a disposición o instalados en las entidades financieras del país , con las cuales se hará una interacción de datos para que ellos a su vez puedan ofrecer a sus clientes soluciones innovadoras para el ahorro, estando las mismas, enmarcadas bajo la siguiente base legal de la Norma Apertura y Manejo de Cuentas de Ahorros Sectores Financieros (JPMF, 2017):

---

<sup>3</sup> Dentro de las actividades de tecnología de la información y de servicios informáticos, se incluye la instalación de programas informáticos

“Art. 1.- La cuenta de ahorros es un contrato de depósitos que permite, a una persona natural o jurídica hábil para contratar y acceder a varios servicios financieros como los siguientes:

...b. Débitos automáticos para pago de servicios básicos u otros

...Art. 3.- Los tipos de cuenta de ahorro que pueden abrirse son los siguientes:

...c. Otro tipo de cuentas de ahorro que las entidades financieras podrán establecer con condiciones, características y beneficios particulares para sus clientes.

...Art.5.- Las entidades financieras y los titulares de la cuenta de ahorros deberán suscribir el respectivo contrato de "cuenta de ahorros"

...Art. 10.- Los servicios financieros y las transacciones que se realicen en una cuenta de ahorros deberán registrarse en reportes de movimiento de su cuenta a través de medios o canales electrónicos o electromecánicos o en una cartilla que para el efecto la entidad financiera entregará de manera gratuita al cliente...

Art. 11.- La entidad financiera deberá reconocer el pago de intereses sobre los saldos que se mantengan en la cuenta de ahorros.

...Art. 14.- La entidad financiera no podrá realizar débito alguno sin la autorización expresa del cuenta ahorrista”.

Por lo antes expuesto, la normativa posibilita el proyecto propuesto que es: crear una empresa Fintech que permita cambiar los hábitos convencionales de ahorro de las personas, a través de una solución dinámica e interactiva en la cual los usuarios podrán personalizar sus propias reglas y parámetros para ahorrar, y así, de una manera fácil, segura y casi sin notarlos alcanzarán sus metas financieras y podrán cristalizar sus sueños.

## **CAPÍTULO 2**

### **DISEÑO Y CREACIÓN**

En base al problema expuesto en el capítulo 1 y, considerando que los “millennials” representan una comunidad importante dentro de la sociedad que requiere alternativas o soluciones prácticas para salvaguardar sus ingresos a través de una planificación adecuada de ahorros, se hace necesario proponer una solución de ahorro a través de la creación de una aplicación vanguardista que vaya acorde a los requerimientos de esta comunidad y que sea el puente que les impulse a alcanzar y cristalizar sus sueños a corto, mediano o largo plazo con su propio ahorro; los mismos usuarios podrán escoger de entre una variedad de nuevas alternativas de ahorro ofrecidas en la app, la modalidad que más se ajuste a sus necesidades y estilo de vida, dejando atrás las opciones habituales y tradicionales de ahorro que están muy distantes del entorno digital cuyo camino es trazado por las exigencias de los millennials.

Para el desarrollo de la aplicación propuesta, se realizó 10 entrevistas (ver anexo 1) a personas que están en edades comprendidas entre 25 y 35 años, quienes nos dieron a conocer cuál es el viaje que realizan actualmente para ahorrar, así como también nos transmitieron sus sensaciones y emociones a lo largo de este trayecto, con este importante insumo de información se construyó el Customer Journey Map en el que se plasma todas las etapas recorridas por los entrevistados.

### COSTUMER JOURNEY MAP

Tabla No. 1

	A	B	C	D	E	F	G
<b>Etapas</b>	Fija un objetivo	Planifica sus ingresos menos sus gastos	Define el monto de ahorro y el tiempo para ahorrar	Decide donde y cómo ahorrar	Toma dinero de sus ahorros ( gastos imprevistos)	Seguimiento y/o se replantea el monto y tiempo de ahorro	Cumple el objetivo
<b>Necesidades</b>	Lograr sus metas personales Respaldo económico para eventualidades	Identificar los gastos fijos y posibles imprevistos Estabilidad de ingresos	Haber realizado o una planificación real Limitar gastos imprevistos para cumplir el monto definido	Tener relación con la entidad financiera	Salir de apuros o urgencias económicas	B y C	A, B, C, D
<b>Actividades</b>	Prioriza las necesidades personales según su estilo de vida	Hace un presupuesto de ingresos y gastos	Realiza cálculos de cuantos periodos debo ahorrar el monto definido para lograr mi meta	Opta por un producto que su mismo banco le ofrece	Toma el dinero de los ahorros	B y C	A, B, C, D
<b>Artefactos</b>	Visitas de páginas web Visitas presenciales	Consulta de opiniones referentes Presupuesto en excel o mental Uso de notas del celular	Dato resultante del presupuesto realizado	Ejecutivo de cuenta Publicidad redes sociales del mismo banco Contratos y formularios en el lugar donde decida	Cuenta destinada para el ahorro	B y C	A, B, C, D
<b>Sensaciones</b>	1 2 3	1 2 3	1 2 3	1 2 3	1 2 3	1 2 3	1 2 3
<b>Oportunidades</b>	Vender la idea de que pueden alcanzar sus metas y objetivos	Poner a su disposición herramientas de control y registro para cumplimiento de objetivo	Ofrecer opciones no tan rígidas de ahorro	Ofrecer productos con opciones de ahorro hechas a sus medidas y necesidades	Ofrecer producto de ahorro "personalizado"	B y C	Crear empresa Fintech que permita cambiar los hábitos convencionales de las personas

Fuente: 10 entrevistas

Elaboración: Ma. Fernanda Layedra / Andrea Sarzosa

Para entender mejor las sensaciones expresadas por las personas entrevistadas, cuando del proceso de ahorrar se trata, se las han categorizado con la siguiente escala: 1. Satisfacción alta, 2. Satisfacción media, 3. Satisfacción baja.

A continuación, un breve análisis de las emociones recogidas en las entrevistas:

Tabla No. 2

ETAPA	SENSACIÓN	PORQUE ESA SENSACIÓN?
"Fijación de un objetivo"	Media	Ya que los entrevistados tienen un sueño, una meta por cumplir que les impulsa a ahorrar, pero a la vez, su consecución la ven muy lejana.
"Planificación de ingresos menos gastos"	Baja	Ya que muchos de los entrevistados coinciden que en su balance personal mensual hay muchos gastos imprevistos, no recuerdan el origen del gasto y generalmente estos imprevistos lo cubren con sus ahorros.
"Definición del monto de ahorro y el tiempo para ahorrar"	Baja	Ya que los entrevistados quisieran ahorrar más pero no pueden, porque tienen que limitarse en sus gastos y gustos y porque tienen que ampliar el plazo de ahorro para alcanzar su objetivo, lo cual es un tanto desmotivante.
"Decide dónde y cómo ahorrar"	Media	Ya que los entrevistados, inconscientemente se han conformado con lo que las entidades financieras con las que tienen alguna relación o producto les han ofrecido, se adaptaron a los productos tradicionales, no realizaron comparación de alternativas y no escogieron un producto que más se adapte a sus necesidades, simplemente se acoplaron
"Toma dinero de sus ahorros"	Baja	Ya que los entrevistados ven y palpan como se disminuyen los saldos ahorrados cuando los toman para cubrir gastos imprevistos, lo cual alarga el plazo del ahorro y se aleja del cumplimiento del objetivo.
"Seguimiento y o replanteamiento del monto y tiempo de ahorro"	Baja	Ya que los entrevistados sienten que tienen que empezar de cero nuevamente.
"Cumplimiento de objetivo"	Alta	Ya que los entrevistados por fin logran sus metas personales después de haber recorrido un largo trayecto.

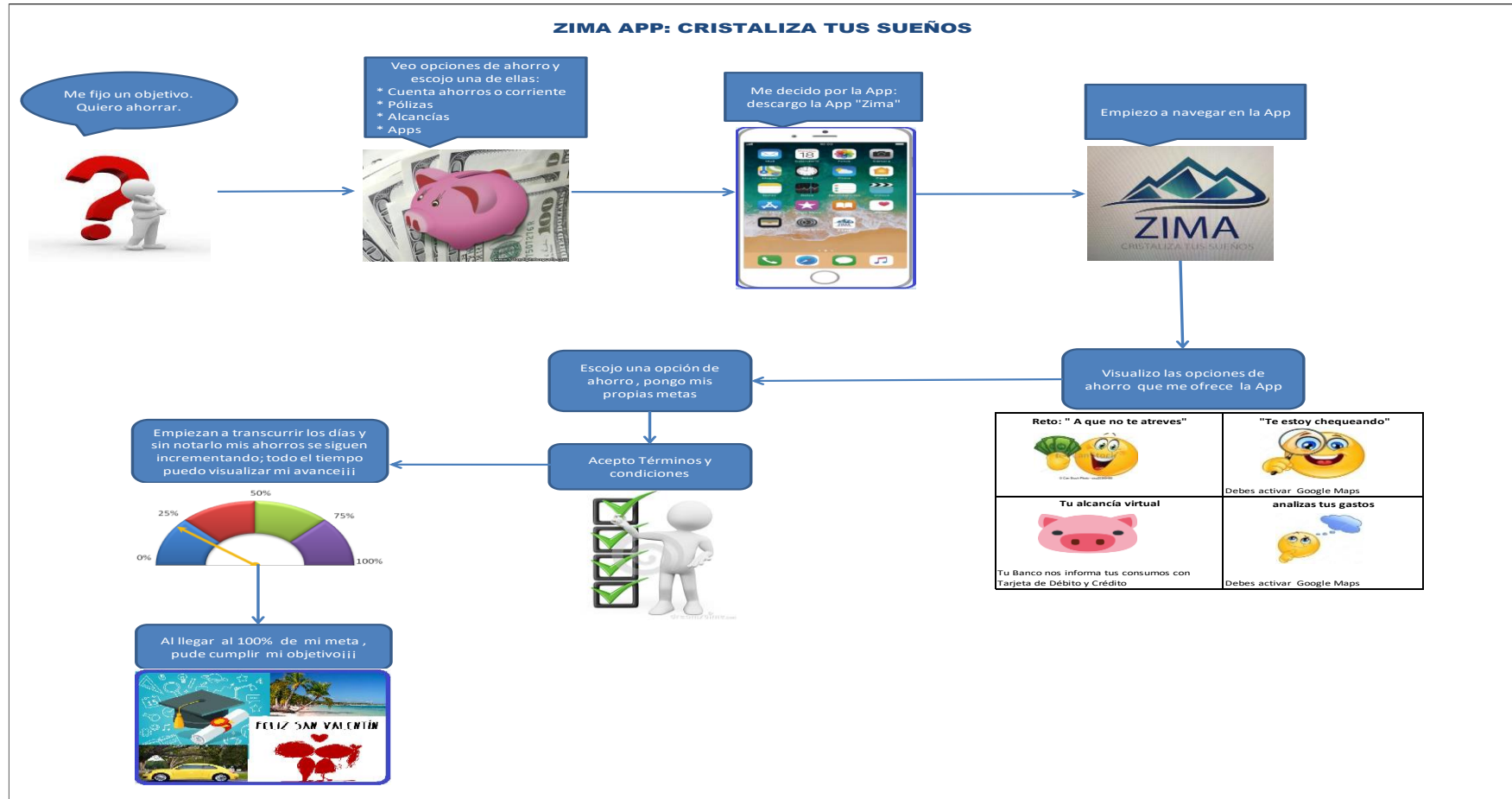
Fuente: Integrantes del presente trabajo de titulación

Elaboración: Ma. Fernanda Layedra / Andrea Sarzosa

Este minucioso análisis de las sensaciones manifestadas por los millennials entrevistados, genera la gran e imperdible oportunidad de proponer y ofrecer nuevas alternativas de ahorro que sean atractivas y que se alejen de las formas tradicionales que según lo comentado por los entrevistados no provocaron en ellos una sensación de satisfacción integral, por lo que se ha diseñado 3 prototipos de una innovadora aplicación que en gran medida cubrirá los dolores que sienten los millennials y que los manifestaron cuando fueron entrevistados.

# PROTOTIPO 1

Figura No. 5

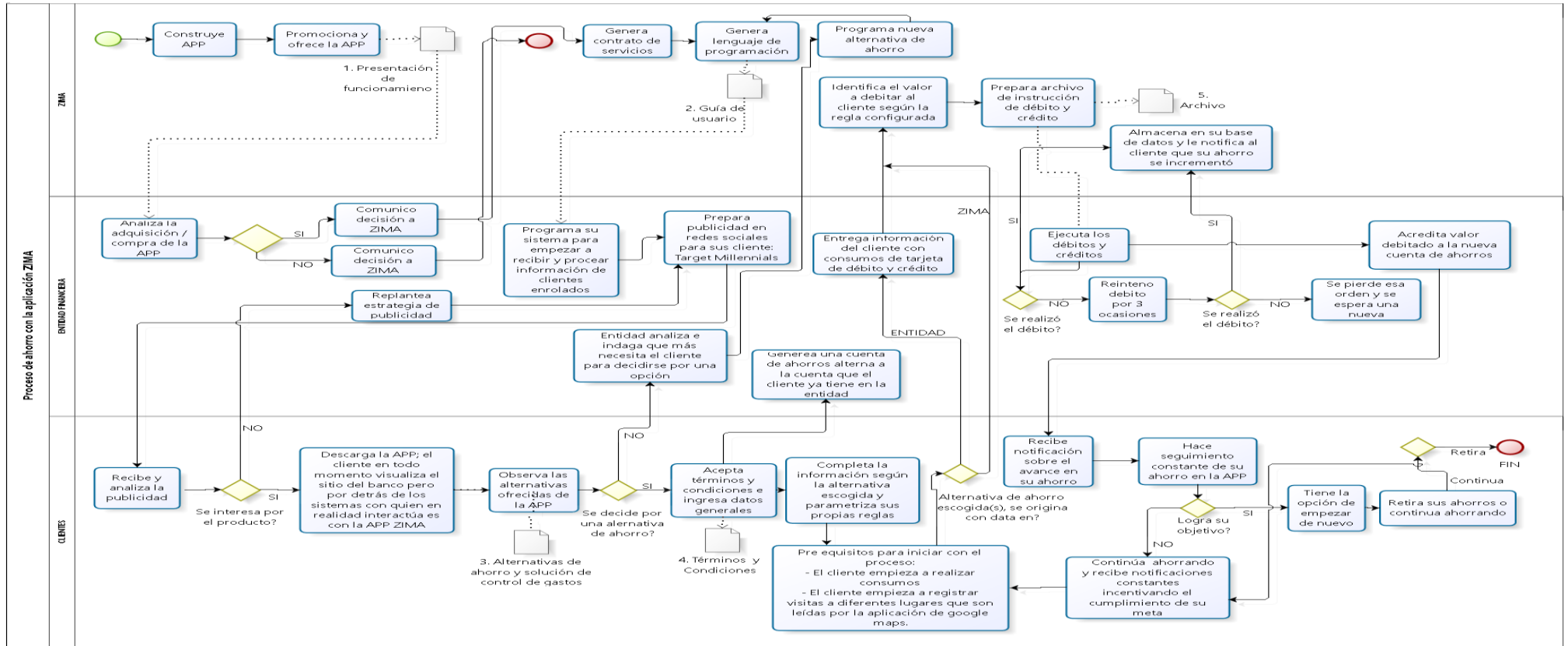


Fuente: Integrantes del presente trabajo de titulación  
 Elaboración: Ma. Fernanda Layedra / Andrea Sarzosa



# PROTOTIPO 2

Figura No. 6



Fuente: Integrantes del presente trabajo de titulación  
Elaboración: Ma. Fernanda Layedra / Andrea Sarzosa

En el prototipo 2, se diagraman como parte integrante del flujo, 5 documentos cuyas especificaciones se detallan en la siguiente tabla:

Tabla No. 3

Documento	Detalle
1	Prototipo N.2
2	Especificaciones de intercambio de información entre ZIMA y entidades financieras
3	Alternativas de ahorro y solución de control de gastos: contiene la especificación de las nuevas y atractivas opciones de ahorro que se publicarán en la app de Zima, opciones que se alejan de las formas tradicionales, de entre las cuales el cliente puede escoger la que más se adapte a sus necesidades y estilo de vida
4	Términos y condiciones, y petición de datos generales al cliente : se visualizan en detalle en el prototipo N.3
5	Especificación técnica de archivos de débitos y créditos: en todas las alternativas de ahorro la entidad financiera debe confirmar a través de archivos de intercambio cuando se efectuó exitosamente el débito y crédito instruido por Zima, de esta manera se realiza una conciliación de información en donde se asegura que las bases de datos de las dos empresas contengan la misma información, para presentar estados de cuenta reales a los clientes.

Fuente: Integrantes del presente trabajo de titulación

Elaboración: Ma. Fernanda Layedra / Andrea Sarzosa

En la siguiente matriz se detalla el Documento N. 3, que contiene la especificación de las opciones de ahorro ofrecidas.

Tabla No. 4

Control y análisis de gastos	La aplicación aportará para que el usuario conozca y analice los consumos que está haciendo con sus tarjetas (débito y crédito) en todo momento, limitando el monto del gasto por rubro dentro de un período de tiempo que el mismo cliente configure en la aplicación.
Reto: "A que no te atreves"	El cliente programa el valor de su ahorro progresivo, en base a sus ingresos periódicos y los posibles extras que reciba en el futuro, él mismo se fija la cantidad de semanas que requiere ahorrar (hasta 48), que días de la semana requiere que se le haga el débito y la fecha de inicio del programa. Además, el cliente podrá decidir y escoger el objetivo de ahorro dentro de un catálogo de posibilidades que la aplicación desplegará.
Tu alcancía virtual	El cliente definirá en la aplicación dentro de un catálogo de rangos mínimos y máximos de valores de consumo con tarjetas (hasta USD 100), cual es el factor contra el cual se debe redondear ese consumo, y destinar esa diferencia para el ahorro. Adicionalmente, el cliente puede escoger metas predefinidas en base a las cuales se irá midiendo su avance. La aplicación ofrecerá opciones de metas, en las cuales el cliente definirá cuál es su monto objetivo de ahorro y la fecha de finalización del mismo.
Te estoy chequeando	El cliente establecerá condiciones acerca de límites de visitas que puede realizar al mes a ciertos giros de negocio, si sobrepasa ese límite se fijará un monto a ahorrar. Como meta final, el cliente puede fijarse un monto, en base al cual se irá midiendo permanentemente el avance de cumplimiento. Además, el cliente debe tener activada la opción de Google maps en su Smartphone.

Fuente: Integrantes del presente trabajo de titulación

Elaboración: Ma. Fernanda Layedra / Andrea Sarzosa

## PROTOTIPO 3

Figura No. 7



## Se observa nuestros servicios

**CONOCE Y ANALIZA TUS GASTOS**

Te presentamos una alternativa para que los puedas prever: con el detalle diario y mensual de los consumos que hiciste con tarjeta y también los podrás ver agrupados por categoría (restaurantes, Especies, tiendas de ropa, etc.) con esta información podrás ver en que rubro estás gastando más de la cuenta y en cual debes ajustarte para no caer en blanca rosa.

**A QUE NO TE ATREVES!**

Tu decides: Programa tu ahorro progresivo... en base a tus ingresos periódicos y las posibles ventas que recibas en el futuro... tu te fijas la cantidad de semanas que requieres ahorrar para cumplir tu meta.

**TU ALCANZA VIRTUAL**

Hasta el último centavo cuenta para generar ahorro, a través de esta modalidad podrás ir acumulando los "hechos" y sin darte cuenta, al final de un periodo dispondrás de un monto apreciable que te salvará de gastos fijos en los que de ley incurres una vez al año.

**TE ESTOY CHEQUEANDO**

Tu estilo de vida más importante! Ahora podrás ahorrar mientras realizas tus actividades cotidianas y así sin notarlo habrás incrementado tu ahorro.

Se podrá participar más adelante en función de la disponibilidad de recursos y de la capacidad de la plataforma.

## Página Web responsiva

**LUCE BIEN EN CUALQUIER DISPOSITIVO.**

Dígrafo. Haz clic aquí para agragar tu propio texto y editar. Aquí puedes contar tu historia y permitir a los creadores de Zima saber más sobre ti.



DESCARGA LA APP >



## Redes Sociales en las que nos puedes encontrar

SIGUENOS :







## Formulario para consultas

**CONTACTANOS:**  
Av. Mariana de Jesús y  
Cra. Quito  
Info@ma.com  
T: 593-321-987  
F: 593-256-318  
© 2022 por AppMarket  
Creado con Wix.com

Nombre \*

Email \*

Asunto

Mensaje

Enviar

GET IT ON Google play

Download on the App Store

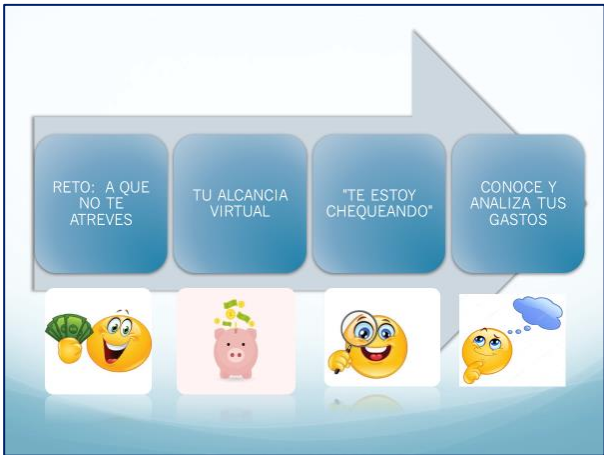
## Nuestra Aplicación




### Pantalla de inicio aplicación



Se observa la pantalla de una manera dinámica, se da click en los iconos y se despliega otras ventanas



 **RETO: A QUE NO TE ATREVES**

Tu decides:  
Programa tu ahorro progresivo , en base a tus ingresos periódicos y los posibles extras que recibas en el futuro , tu te fijas la cantidad de semanas que requieres ahorrar para cumplir tu meta.

Haz click aquí para que configures tu tabla de ahorros

**Acepta los términos y condiciones**

### Completa la siguiente información según tu proyección de ahorro

MONTO	FECHA INICIO (DD)	FECHA FIN (DD)	TOTAL
1	1.00		
2	2.00		
3	3.00		
4	4.00		
5	5.00		
6	6.00		
7	7.00		
8	8.00		
9	9.00		
10	10.00		
11	11.00		
12	12.00		
13	13.00		
14	14.00		
15	15.00		
16	16.00		
17	17.00		
18	18.00		
19	19.00		
20	20.00		
21	21.00		
22	22.00		
23	23.00		
24	24.00		
25	25.00		
26	26.00		
27	27.00		
28	28.00		
29	29.00		
30	30.00		
31	31.00		
32	32.00		
33	33.00		
34	34.00		
35	35.00		
36	36.00		
37	37.00		
38	38.00		
39	39.00		
40	40.00		
41	41.00		
42	42.00		
43	43.00		
44	44.00		
45	45.00		
46	46.00		
47	47.00		
48	48.00		
49	49.00		
50	50.00		
51	51.00		
52	52.00		
53	53.00		
54	54.00		
55	55.00		
56	56.00		
57	57.00		
58	58.00		
59	59.00		
60	60.00		
61	61.00		
62	62.00		
63	63.00		
64	64.00		
65	65.00		
66	66.00		
67	67.00		
68	68.00		
69	69.00		
70	70.00		
71	71.00		
72	72.00		
73	73.00		
74	74.00		
75	75.00		
76	76.00		
77	77.00		
78	78.00		
79	79.00		
80	80.00		
81	81.00		
82	82.00		
83	83.00		
84	84.00		
85	85.00		
86	86.00		
87	87.00		
88	88.00		
89	89.00		
90	90.00		
91	91.00		
92	92.00		
93	93.00		
94	94.00		
95	95.00		
96	96.00		
97	97.00		
98	98.00		
99	99.00		
100	100.00		
TOTAL	5.500,00		2.748,00

**GUARDAR**

Seguimos pensando en ti, y te proponemos estas opciones en las cuales puedes invertir lo que lograste alcanzar con tu ahorro programado.

Ojo: Toma en cuenta que puedes escoger diferentes opciones de las listas desplegables de las cajoneras azules

VIAJE	DESTINO	FECHAS APROXIMADAS	NOTAS
	Nueva York	18/01/2020 - 18/02/2020	Nosotros lo buscamos por ti Al acercarse la fecha aproximada te notificaremos la mejor opción para tu viaje

MAESTRIA	ESPECIALIDAD	UNIVERSIDAD	COSTOS	NOTAS
Mba		San Francisco	8.000,00	Te mostramos las opciones existentes, según la carrera que elijas 5% de descuento si te decides estudiar la maestría, en una de las Universidades descritas (ver términos y condiciones de tiempo de vigencia respecto a las fechas de ahorro)

HOME	TIPO DE BIEN	TIENDA	COSTOS	NOTAS
Lavadora	Comodato		700,00	Te mostramos las opciones existentes, según la carrera que elijas Al acercarse la fecha fin de ahorro. Te presentamos las cotizaciones de las diferentes alternativas del mercado y sus características, si te decides por una de ellas tienes el 5% de descuento

POLIZA DE ACUMULACION	MONTO	PLAZO	NOTAS
	75%	180 días	Nosotros lo buscamos por ti Al finalizar, premiamos tu disciplina por cumplir con tu ahorro programado y tienes una baja preferencial en la apertura de una póliza con tu monto ahorrado

**GUARDAR**

### Medición del avance de tu ahorro

Método de ahorro programado	
META	2.748,00
AVANCE	900,00
POR CUMPLIR	1.848,00
ALCANZADO	33%

Se da click y se visualiza la rueda del avance del ahorro

FECHA CUMPLIDA	AVANCE
03-est-18	100
02-est-18	140
01-est-18	50
08-est-18	130
07-est-18	80
19-est-18	70


Se da click en la parte del avance y el cliente podrá ver el detalle de los dls realizados y destinados al ahorro

### TU ALCANCIA VIRTUAL

Hasta el último centavo cuenta para generar ahorro, a través de esta modalidad podrás ir acumulando los "suelto" y sin darte cuenta, al final de un período dispondrás de un monto apreciable que te salvará de gastos fijos en los que de ley incurres una vez al año (matrícula del auto, cumpleaños de la novia/o, día de la madre, día del padre, san valentín, otros.

Define dentro de un catálogo de rangos mínimos y máximos de valores de consumo con tarjetas (hasta USD 100), cual es el factor contra el cual se debe redondear ese consumo, y destinar esa diferencia para el ahorro.

**Acepta los términos y condiciones**



**Haz click aquí para que escojas tu factor de redondeo e ingreses hasta donde quieres llegar!!**

INGRESA EL VALOR QUE NECESITAS AHORRAR Y HASTA CUANDO LO PUEDES HACER

METAS	VALOR	FECHA
Pagar matrícula y revisión técnica de auto	150,00	oct-19
Cumple Novia /o	-	
Día de la Madre / Padre	-	
Regalos Navidad	-	

El factor de redondeo lo eliges. Por ejemplo, si el consumo que hiciste con tarjeta es de USD 16,00 y escoges el 2do factor de redondeo, el valor que se destinará para el ahorro será de USD 9,00 (25,00 - 16,00)

RANGO EN USD	FACTOR DE REDONDEO	FACTOR DE REDONDEO	FACTOR DE REDONDEO
1,00	4,99	5,00	10,00
5,00	9,99	10,00	15,00
10,00	14,99	15,00	20,00
15,00	19,99	20,00	25,00
20,00	24,99	25,00	30,00
		30,00	35,00

**GUARDAR**

### Medición del avance de tu ahorro

¿Por cuánto quieres ahorrar?	
META	150,00
AVANCE	100,00
POR CUMPLIR	50,00
% A CUMPLIR	67%

Se da click y se visualiza la rueda del avance del ahorro




FECHA DEBITO	VALOR
1-oct-18	11
2-oct-18	10
5-oct-18	15
8-oct-18	20
9-oct-18	23
19-oct-18	21

Se da click en la parte del avance y el cliente podrá ver el detalle de los db realizados y destinados al ahorro



### "TE ESTOY CHEQUEANDO"



Tu estilo de vida nos importajiji  
Ahora podrás ahorrar mientras realizas tus actividades cotidianas y casi sin notarlo habrás incrementado tu ahorro.

Haz click aquí para que configures tus propias condiciones de ahorro

**Acepta los términos y condiciones**

Ingresas las condiciones acerca de límites de visitas que puedes realizar al mes a ciertos giros de negocio (restaurantes, licoreras, tiendas de ropa y calzado, etc) , si sobrepasas ese límite te fijarás un monto a ahorrar , el que tu decidas, ya sea por que sientes culpa de haber frecuentado muchas veces ese sitio o porque estás satisfecho de haberlo hecho, eres libre para decidir ahorrar.

CATEGORIAS	VISITAS LIMITE AL MES	AHORRO POR CADA VISITA ADICIONAL EN LA QUE SOBREPASE EL LIMITE (USD)
Restaurantes		
Bares		
Cafeterias		
Parques		
Gimnasios		
Arte		
Atracciones		
Vida Nocturna		
Musica en Vivo		
Cine		
Museos		
Bibliotecas		
Comestibles		
Cosméticos		
Concesionarios		
Casa y Jardín		
Ropa		
Electrónica		
Productos deportivos		
Minimercados		
Hotels		
Salones de Belleza		
Gasolina		


Ingresar tu valor meta de ahorro:

**GUARDAR**

### Medición del avance de tu ahorro

Mira como crece tu ahorro	
META	1.000,00
AVANCE	100,00
POR CUMPLIR	900,00
ALCANZADO	10%


Se da click y se visualiza la rueda del avance del ahorro



Fecha Ahorro	Monto
01-ene-18	10
02-ene-18	10
03-ene-18	10
04-ene-18	10
05-ene-18	10
06-ene-18	10
07-ene-18	10
08-ene-18	10
09-ene-18	10
10-ene-18	10
11-ene-18	10
12-ene-18	10
100	

Se da click en la parte del avance y el cliente podrá ver el detalle de los db realizados y destinados al ahorro

**“CONOCE Y ANALIZA TUS GASTOS”**



Te damos además la opción de que tú mismo puedas fijarte límites de consumo por categoría de gasto, si te pasas de ese límite en el día te mandamos una alerta a la aplicación, y a fin del período te presentamos un balance entre lo que te fijaste como meta y lo que realmente ocurrió. (a continuación un link que enlace con los excel de abajo)

Haz click aquí para que configures tus límites de gasto

Te damos además la opción de que tú mismo puedas fijarte límites de consumo por categoría de gasto, si te pasas de ese límite en el día te mandamos una alerta a la aplicación, y a fin del período te presentamos un balance entre lo que te fijaste como meta y lo que realmente ocurrió.

FIJATE TUS LÍMITES DE CONSUMOS CON TARJETA DE CRÉDITO				
RUBRO	PERIODICIDAD DE CONTROL	LÍMITE DIARIO USD	LÍMITE PERIODO USD	# VISITAS AL PERIODO
Restaurantes				
Licorerías				
Tiendas de ropa y calzado				
Cine				
Cabify, Uber				
Accesorios Vehículos				

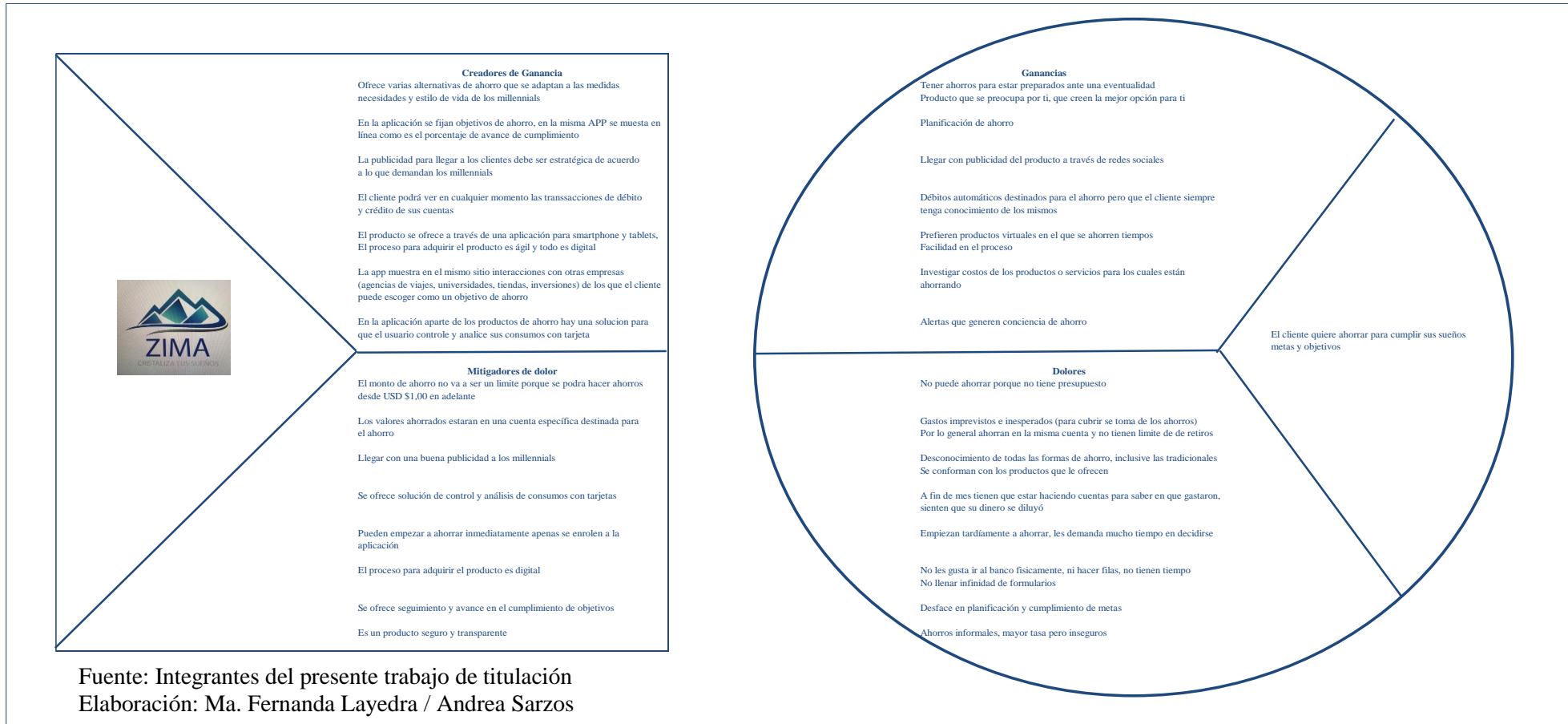
  

FIJATE TUS LÍMITES DE CONSUMOS CON TARJETA DE DÉBITO				
RUBRO	PERIODICIDAD DE CONTROL	LÍMITE DIARIO USD	LÍMITE PERIODO USD	# VISITAS AL PERIODO
Restaurantes				
Licorerías				
Tiendas de ropa y calzado				
Cine				
Cabify, Uber				
Accesorios Vehículos				

Finalmente, la propuesta de valor explicada en este capítulo, se consolida en la siguiente herramienta “Value Proposition Canvas”, en la que se visualiza como Zima va a curar los dolores y sensaciones de insatisfacción experimentados por los clientes en la actualidad con respecto al ahorro.

# VALUE PROPOSITION CANVAS

Figura No. 8



## **CAPÍTULO 3**

### **MODELO DE NEGOCIO**

Luego de haber ratificado a través de encuestas que existe una real oportunidad para proponer las alternativas de ahorro descritas en el capítulo 2, a continuación, en el Business Model Canvas se sintetiza lo que se pretende ofrecer a través de la presente solución, para lo cual se va a describir cada uno de los componentes de este modelo.

Tabla No. 5

SOCIOS CLAVE	OBJETIVOS Y ACTIVIDADES CLAVE	VALUE PROPOSITION	RELACIONES CON USUARIO	SEGMENTOS DE CLIENTES
Superintendencia de Bancos	Desarrollar la Fintech	La aplicación se puede descargar en los dispositivos: smartphone y tablets lo que facilitará el acceso en cualquier momento y lugar (24/7).	Preparar un showroom para los representantes de los Centros de Innovación ( o sus similares) de las entidades financieras	Entidades Financieras qu adquieran el software
Superintendencia de Cías	Promocionar la Fintech	Los usuarios van a experimentar alternativas innovadoras de ahorro al interactuar con otras apps ya existentes.	Propuesta de costos diferenciados según el número de usuarios que accedan a la app	
Entidades Financieras	Garantizar la conexión entre los sistemas: de Zima y el sistema de la entidad financiera que adquiera el producto	La app muestra en el mismo portal opciones de alianzas estratégicas con empresas, para que los clientes inviertan sus fondos.	En la venta del producto se hará énfasis que toda la inteligencia de la programación estará a cargo de ZIMA	
Proveedor de software	Garantizar seguridad en el intercambio de datos con las entidades financieras	No hay límite inferior de ahorro, todos los centavos cuentan.	Innovación constante de nuevas opciones de ahorro Personalización según lo requiera la entidad financiera Estudios constantes de mercado respecto al producto que se ofrece con esta aplicación	
	<b>RECURSOS CLAVE</b>		<b>CANALES</b>	
	Desarrollador de la plataforma Recurso Tecnológico (software, hardware)		Plataforma APP	
<b>COSTOS ESTRUCTURALES</b>		<b>FUENTES DE GANANCIA / INGRESOS</b>		
<b>Costos</b> Sueldos (Jefe de Tecnología y Desarrollo, Analista programador) Mantenimiento y actualización de la APP	<b>Inversión</b> Constitución de la compañía (trámites) Software (adquisición y desarrollo de la aplicación) Equipos de computación (laptops, desktops) Equipos de oficina (sillas, escritorios, archivadores, teléfonos).	Venta licencia a la entidad financiera Renovación de licencia anual Cobro anual a la entidad financiera por cada cliente enrolado		
<b>Gastos Administrativos</b> Sueldos (Gerente General, Jefe Financiero, Contador, Secretaria) Servicios Profesionales (Asesor legal, Asesor en Seg. De la Información) Gastos Servicios Básicos Intereses bancarios				
<b>Gastos de Ventas</b> Asesor de Publicidad y Marketing Eventos varios, showrooms				

Fuente: Integrantes del presente trabajo de titulación  
Elaboración: Ma. Fernanda Layedra / Andrea Sarzosa

**Socios Clave.** - En primer lugar, es básico e indispensable que las entidades financieras que van a adquirir los servicios de Zima, estén en capacidad legal de hacerlo, es decir que en su ente regulador (que es la Superintendencia de Bancos) exista la normativa respectiva que habilite la adquisición de dicho servicio; además para concretar este proyecto, es necesario contar con la aprobación del organismo de control (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros) para poder constituir una compañía legalmente establecida; una vez que se obtengan las aprobaciones requeridas, Zima estaría en plena capacidad de ofrecer su aplicación a las distintas entidades financieras del país, lo cual se logrará únicamente con un software seguro, robusto y confiable que debe ser proporcionado por un proveedor calificado.

**Objetivos y Actividades Clave.** - Las actividades que se deben desarrollar para poner en marcha y a disposición de los usuarios las ventajas y alternativas de ahorro que va a ofrecer Zima son: Desarrollar la Fintech, promocionar la Fintech, garantizar la conexión entre los sistemas de: Zima y de la entidad financiera, así como también la seguridad en el intercambio de datos. Las actividades mencionadas son las que se consideran clave y de realización obligatoria para lograr el éxito del servicio ofrecido.

**Value Proposition.** - Una vez que se identificaron los dolores y sensaciones de insatisfacción experimentadas por los potenciales usuarios de esta aplicación, se origina la idea de Zima cuyo principal beneficio es desplazar la pesada y aburrida idea del actual esquema tradicional de ahorro y reinventarlo por un concepto más vanguardista, digital y de fácil acceso. A continuación, se detalla las bondades de la herramienta y su grado de innovación y diferenciación:

- La aplicación se puede descargar en los dispositivos: smartphone y tablets, lo que facilitará el acceso en cualquier momento y lugar (24/7).

- Los usuarios van a experimentar alternativas innovadoras de ahorro, ya que a través de la aplicación ofrecida podrán configurar sus metas de ahorro a través del registro de actividad que obtengan al interactuar con otras apps ya existentes (salud, deporte, entretenimiento, etc.)
- La app muestra en el mismo portal varias opciones de alianzas estratégicas con empresas (agencias de viajes, universidades, tiendas, inversiones), para que los clientes, una vez que hayan alcanzado su meta de ahorro puedan invertir sus fondos en los productos y servicios que estas empresas ofrecen, obteniendo el beneficio convenido en la alianza estratégica.
- No hay límite inferior de ahorro, todos los centavos cuentan.

**Relaciones con el usuario.** - Los clientes directos de Zima son las entidades financieras, y son a ellas a quienes estará directamente encaminada la venta del software que provea la aplicación de ahorro, para lo cual será necesario iniciar un canal de comunicación, sobre todo con los equipos de innovación de estas instituciones, para lo cual se plantea la realización de showrooms en los que se dará a conocer en detalle los beneficios de la aplicación de ahorro per sé, así como también los servicios agregados que se podrán otorgar a las instituciones que adquieran el software, como por ejemplo: Propuesta de costos diferenciados según el número de usuarios que accedan a la App, innovación constante de nuevas opciones de ahorro cuya primicia será entregada a las entidades financieras, personalización según lo requiera la entidad financiera (con un límite costos), estudios constantes de mercado respecto al producto que se ofrece con esta aplicación identificando tendencias para mejoras continuas, entre otras.

**Segmento de Clientes.** - Zima propone la creación de esta vanguardista aplicación de ahorro, que será ofrecida directamente a las entidades financieras, quienes han tenido que

readecuar su infraestructura para satisfacer las necesidades de sus clientes sobre todo del segmento denominado “millennials” quienes demandan productos y servicios más digitalizados. La principal ventaja de las entidades financieras al adquirir el software de Zima, es que podrán aumentar sus depósitos y por ende incrementar su cartera de crédito o inversiones, beneficiándose del diferencial entre la tasa pasiva y activa.

**Recursos Clave.** - El éxito de la ejecución de los procesos y servicios que se pretenden ofertar a través de Zima, dependen en gran medida del conocimiento y habilidad del desarrollador para construir y configurar la aplicación de acuerdo a las definiciones planteadas, toda esta configuración deberá estar respaldada por una robusta infraestructura tecnológica tanto del software como del hardware para asegurar el buen funcionamiento de la App.

**Canales.** - Las alternativas de ahorro que se van a desarrollar serán puestas a disposición de los clientes finales (millennials) a través de la plataforma App de las entidades financieras cuyo sistema se enlazará con Zima.

**Costos Estructurales.** - Los costos y gastos que tendrá Zima por un periodo de cinco años son los siguientes: **Costos:** sueldos (jefe de tecnología y desarrollo, analista programador), mantenimiento y actualización de la App. **Gastos Administrativos:** sueldos (gerente general, jefe financiero, contador, secretaria), servicios profesionales (asesor legal, asesor en seguridad de la información), gastos servicios básicos. **Gastos de Ventas:** asesor de publicidad y marketing, eventos varios, showrooms.

Dentro de la inversión inicial se consideran los siguientes rubros: **Constitución de la compañía** (trámites), **software** (adquisición y desarrollo de la aplicación), **equipos de computación** (laptops, desktops), **equipos de oficina** (sillas, escritorios, archivadores, teléfonos).



**Fuentes de Ganancia / Ingresos.** - Las fuentes de ingresos que generará Zima a través de su modelo de negocio son: venta de licencia a la entidad financiera, renovación de licencia anual y cobro anual a la entidad financiera por cada cliente enrolado.

## CAPÍTULO 4

### ESTRATEGIA DE LEVANTAMIENTO DE CAPITAL Y CONCLUSIONES

#### Estrategia de levantamiento de capital

Una vez que se ha desarrollado el modelo de negocio del presente proyecto y que se ha identificado que es viable, es importante diseñar la estrategia de levantamiento de capital considerando que se empezará a operar desde una etapa inicial, es decir desde cero.

Bajo esta consideración, se define que el esquema de financiación será el siguiente:

1. **Inversión de los socios: 40%** se obtendrán recursos gracias a la participación de inversores que aportarán con una cantidad determinada de capital a través de una ronda de inversión que permitirá el desarrollo del negocio.

Los fundadores del proyecto, así como sus amigos y familiares podrán involucrarse desde el inicio como socios - accionistas, la cual es conocido como una ronda semilla. Los rendimientos que se obtengan por estas inyecciones de capital, serán reinvertidas durante un periodo de cinco años, lo cual será formalizado a través de un documento estatutario.

2. **Inversores ángeles: 30%** para lo cual se hará un acercamiento con la incubadora ecuatoriana Buen Trip Hub que *“Es un actor clave en el ecosistema de emprendimiento ecuatoriano. Su excepcional equipo es uno de los líderes del cambio en temas como inversión temprana para startups tecnológicas y mujeres en emprendimiento. Adicionalmente, facilitan acceso a redes internacionales para*

*emprendedores locales mediante su capacidad de colaborar y crear fuertes conexiones internacionales - todo probado por su robusta trayectoria.”*

Los capitalistas ángeles de “Buen Trip Hub” son potenciales inversores para Zima, ya que invierten en promedio entre 25.000 a 250.000 dólares, asumen riesgos altos de manera inteligente, están en constante búsqueda de nuevas inversiones y negocian rápidamente; este perfil de inversionista es el adecuado para financiar el presente negocio.

3. **Crédito a entidad bancaria: 30%.** Según se revisó con algunas entidades financieras privadas, en su gran mayoría estas no financian este tipo de emprendimientos, ya que uno de sus requisitos es que se encuentren desarrollando la actividad con un periodo mínimo de tres años, por lo cual se recurrirá un prestamos en la Corporación Financiera Nacional (CFN) que financia hasta el 70% de proyectos nuevos del sector empresarial en general.

## **Conclusiones**

El desarrollo de los capítulos anteriores permite concluir lo siguiente:

1. El proyecto propuesto es viable, ya que, según la investigación realizada en el presente documento, se evidencia la existencia de un mercado objetivo que requiere soluciones prácticas para planificar adecuadamente sus ahorros, este mercado está representado por los “millennials” quienes son una comunidad importante dentro de la sociedad y cuyos gustos y preferencias, trazan la línea de acción cuando se trata de innovar en nuevos productos o servicios.
2. Crear una aplicación de ahorro que puede ser descargada en dispositivos móviles como teléfonos y tablets, esta App será denominada ZIMA y

ofrecerá alternativas atractivas, dinámicas y alejadas de las formas tradicionales, cuyos servicios serán demandados por los “millennials”, según lo manifestado por ellos en las encuestas realizadas.

3. El proyecto es operable, a través de toda la información levantada, se determinó con claridad los componentes del modelo de negocio: la propuesta de valor, los socios, recursos y objetivos clave, así como también los aspectos administrativos, financieros, legales y publicitarios sobre los cuales se apalancará el desarrollo y la ejecución de este emprendimiento.
4. La adecuada combinación de las alternativas de levantamiento de capital descritas en este capítulo y de los componentes ya definidos en el modelo de negocio, garantiza la viabilidad, el éxito y la sostenibilidad del proyecto.

## REFERENCIAS

- Asobancaria. (s.f.). <http://www.asobancaria.com/sabermassermas/por-que-es-importante-el-ahorro/>.
- CAF, C. A. (2015). *Encuesta de Medición de Capacidades Financieras en los Países Andinos. Informe para Ecuador 2014*. Peru.
- Calderón Cisneros, J. y. "Comparación de los dos últimos años en los índices de políticas de ahorro y consumo en las familias del Ecuador". Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 193, 2014. en <http://www.eumed.net/curseco>, Ecuador.
- Citibank.(s.f.).<https://www.citibank.com.co/educacionfinanciera/finanpers/beneficiosahorro.htm>.
- Digital, E. (s.f.). [https://www.economiadigital.es/finanzas-y-macro/millennials-ahorro\\_403743\\_102.html](https://www.economiadigital.es/finanzas-y-macro/millennials-ahorro_403743_102.html).
- Economipedia. (s.f.). <http://economipedia.com/definiciones/ahorro.html>.
- EUMED. (s.f.). <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2014/ahorro-familia.html>.
- Inec. (s.f.). <http://www.ecuadorencifras.gob.ec>. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec>.
- JPMF. (15 de 05 de 2017). Norma Apertura y Manejo deCuentas de Ahorros Sectores Financieros. *Norma Apertura y Manejo deCuentas de Ahorros Sectores Financieros*.
- Libre, P. (s.f.). <https://www.prensalibre.com/Economia/Blogs/Efectivo/-Doce-razones-para-ahorrar-ya>.
- Lideres, R. (s.f.). <https://www.revistalideres.ec/lideres/alcance-banca-movil-pais-economia.html>.
- Negocios, E. y. (s.f.). <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-15752037>.
- Sachs, J. D. (1994). *Macroecoomia en la Economía Global*. México.
- Salmon, B. (s.f.). (<https://www.elblogsalmon.com/economia/el-ahorro-es-mejor-que-el-gasto-en-tiempos-de-crisis>).
- SB. (s.f.). [http://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/portalestudios/wp-content/uploads/sites/4/downloads/2018/05/Inclusion\\_financiera\\_dic\\_17.pdf](http://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/portalestudios/wp-content/uploads/sites/4/downloads/2018/05/Inclusion_financiera_dic_17.pdf).
- Shelton, W. (2017). <https://www.larepublica.co/analisis/william-shelton-2526910/los-millennials-la-banca-y-el-ahorro-2583744>.
- SRI. (s.f.). [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec). Obtenido de [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec).

Suárez, D. (2017). <https://computerworld.com.ec/files/CW295TEMACENTRAL.pdf>.

Supercias. (20 de 05 de 2014). <http://www.supercias.gob.ec>. Recuperado el 10 de 09 de 2018, de <http://www.supercias.gob.ec>.

## ÍNDICE DE ANEXO

Anexo 1.- Entrevistas proyecto "zima" .....	48
Entrevista No. 1 .....	48
Entrevista No. 2 .....	50
Entrevista No. 3 .....	52
Entrevista No. 4 .....	54
Entrevista No. 5 .....	56
Entrevista No. 6 .....	58
Entrevista No. 7 .....	60
Entrevista No. 8 .....	62
Entrevista No. 9 .....	64
Entrevista No. 10 .....	66

# ANEXO 1.- ENTREVISTAS PROYECTO “ZIMA”

## ENTREVISTA No. 1

**Entrevistado:** Diego Quingatuña

**Entrevistador:** Andrea Sarzosa J.

**Observador:** Ma. Fernanda Layedra

**Edad:** 26 años

### CUÉNTANOS ACERCA DEL AHORRO

#### **1. ¿Qué opinas del ahorro?**

El ahorro para mi es lo más importante, prefiero ahorrar antes que endeudarme, y en caso de necesitar para una eventualidad prefiero tomarlo de mi ahorro antes que solicitar un crédito.

#### **2. ¿Qué opciones de ahorro conoces y cuál(es) de ellas has utilizado? (ejemplo: cuentas, pólizas, alcancías, etc.)**

Conozco las pólizas de acumulación, cuentas metas mensuales y el ahorro programado. La que yo utilizo es el ahorro programado.

#### **3. ¿Qué te motivó para empezar a ahorrar?**

El motivo fue la compra de un auto, pero luego adquirí una casa porque trabajaba en el extranjero, ganaba más y me pagaban un buen interés.

#### **4. Cuando ya decidiste empezar a ahorrar, cuál fue el proceso que realizaste, coméntanos los pasos que seguiste.**



En mi caso fue la facilidad que tuve ya que me dieron un plazo para pagar la casa, entonces me decidí a ahorrar. Luego, en la cuenta de ahorros que yo tenía en mi banco me ofrecieron un plan, no realice comparaciones con otras instituciones. Todo mi sueldo se iba al ahorro porque mis papas me mantenían y a la final me di cuenta de que era bueno. Los débitos se hacían automáticamente. El monto que me fije era mensual y logre alcanzar mi meta.

Los gastos que más tengo son en comida y diversión. En algunas ocasiones estos gastos los realizo con tarjeta de crédito, ya que se me facilita cuando no dispongo de efectivo.

**Gracias por tu información 😊**

## **ENTREVISTA No. 2**

**Entrevistado:** Verónica Sarabia

**Entrevistador:** Andrea Sarzosa

**Observador:** Ma. Fernanda Layedra

**Edad:** 25 años

### CUÉNTANOS ACERCA DEL AHORRO

#### **1. ¿Qué opinas del ahorro?**

Es una parte esencial de la economía, siempre se presentan emergencias y hay que estar preparados.

#### **2. ¿Qué opciones de ahorro conoces y cuál (es) de ellas has utilizado? (ejemplo: cuentas, pólizas, alcancías, etc.)**

Conozco y ahorro en una póliza y en una cuenta alterna a la del rol de pagos donde trabajo. No conozco otras opciones de ahorro.

#### **3. ¿Qué te motivó para empezar a ahorrar?**

El motivo fue la compra de una casa o un carro, los ahorros los utilizaría para dar de entrada para adquirir estos bienes.

En lo referente a las pólizas, la decisión la tomé en base a la tasa de interés.

#### **4. Cuando ya decidiste empezar a ahorrar, cuál fue el proceso que realizaste, coméntanos los pasos que seguiste.**

Terminé de pagar deudas anteriores, me fijé una fecha de inicio de ahorro, luego decidí el objetivo del ahorro. Busqué las mejores alternativas sobre todo para ahorrar en la póliza y sobre

la cuenta alterna la elegí porque me dieron facilidades de apertura y solo definí el monto de ahorro. No realizo un seguimiento constante de mis ahorros, prefiero no verlos para no gastarme. A veces siento insatisfacción porque quiero ahorrar más.

Previo a la decisión de ahorrar hice una planificación de cuanto puedo ahorrar sin que me afecte sobre todo en los imprevistos del mes. No me he interesado en nuevas formas de ahorro porque ya no tengo presupuesto. Sin embargo, estoy próxima a cumplir mis metas financieras.

En lo que más gasto es en: comida, transporte, diversión, servicios básicos, a fin de mes hago una evaluación para identificar en que gaste y resulta que cuando veo mi estado de cuenta de la tarjeta de crédito, los gastos que hago son pagados con tarjeta.

**Gracias por tu información 😊**

### **ENTREVISTA No. 3**

**Entrevistado:** Erick Betancourt

**Entrevistador:** Andrea Sarzosa

**Observador:** Ma. Fernanda Layedra

**Edad:** 27 años

#### CUÉNTANOS ACERCA DEL AHORRO

##### **1. ¿Qué opinas del ahorro?**

Es importantísimo para darse los gustos que uno necesita y para enfrentar cualquier eventualidad.

##### **2. ¿Qué opciones de ahorro conoces y cuál (es) de ellas has utilizado? (ejemplo: cuentas, pólizas, alcancías, etc.)**

Conozco las cuentas de ahorro en los bancos, ahorro meta, pólizas y en casa las alcancías. El que utilizo es el producto de ahorro meta.

##### **3. ¿Qué te motivó para empezar a ahorrar?**

Poder cumplir los objetivos personales, mi prioridad es mi hija para su educación.

##### **4. Cuando ya decidiste empezar a ahorrar, cuál fue el proceso que realizaste, coméntanos los pasos que seguiste.**

No busque alternativas. Como la empresa me paga el rol a través de una entidad financiera, en esa misma entidad obtuve una cuenta de ahorros meta, me fijé un monto de ahorro y me debitan mensualmente de la cuenta de rol. Solo una vez al mes reviso mi estado de cuenta.

Sobre otras formas de ahorro no conozco requisitos. Cuando abrí mi cuenta me asesoró un asesor del banco me llevo los documentos a la oficina para que firme, con eso me sentí satisfecho porque no me demandó tiempo.

En lo que más gasto es en salidas - diversión, llega fin de mes y siento que no se en que gasté. Si quisiera optar por otra alternativa de ahorro, quisiera un producto con facilidades en el procedimiento (no ir al banco, llenar infinidad de formularios y requisitos). Para cumplir con mis objetivos a corto plazo, dispongo de los saldos de mi cuenta del rol, este tipo de objetivos no los logro en el tiempo que me establezco, pero los logro luego de unos meses. El presupuesto de mis ingresos y gastos, lo realizo mentalmente. Me molesta que en mi cuenta me no tengo una tarjeta de débito ni puedo hacer transferencias, para hacerlo tengo que ir al banco y me da pereza.

**Gracias por tu información 😊**

## **ENTREVISTA No. 4**

**Entrevistado:** Ma. Elena Mayorga

**Entrevistador:** Andrea Sarzosa

**Observador:** Ma. Fernanda Layedra

**Edad:** 23 años

### CUÉNTANOS ACERCA DEL AHORRO

#### **1. ¿Qué opinas del ahorro?**

El ahorro para mi es bueno, debemos priorizarlo.

#### **2. ¿Qué opciones de ahorro conoces y cuál (es) de ellas has utilizado? (ejemplo: cuentas, pólizas, alcancías, etc.)**

La opción que conozco es la cuenta de ahorros y es la que utilizo.

#### **3. ¿Qué te motivó para empezar a ahorrar?**

El hecho de que a veces no se sabe lo que pueda venir en un futuro y se necesita dinero o también para satisfacer algún gusto como viajes o tal vez en algún momento algo de salud.

#### **4. Cuando ya decidiste empezar a ahorrar, cuál fue el proceso que realizaste, coméntanos los pasos que seguiste.**

Tengo dos cuentas, una es la cuenta en la que me depositan el sueldo y la otra es una cuenta personal donde ahorro mi dinero, esta cuenta no la topo. No busque más opciones de ahorro, tengo una cantidad fija que siempre transfiero de una cuenta a la otra y lo hago cada mes. Siempre estoy pendiente de mi estado de cuenta y en lo que más gasto es en: comida, diversión

y transporte. Ciertas salidas que realizo no tengo efectivo en ese momento y me toca usar la tarjeta de crédito. ¡Es mi salvación!

También he ahorrado de una manera informal, prestando a una persona la cual me pagaba un interés alto, pero no lo volví a hacer porque de esa manera me sentía insegura.

**Gracias por tu información 😊**

## **ENTREVISTA No. 5**

**Entrevistado:** Lenin Vilatuña

**Entrevistador:** Andrea Sarzosa

**Observador:** Ma. Fernanda Layedra

**Edad:** 22 años

### CUÉNTANOS ACERCA DEL AHORRO

#### **1. ¿Qué opinas del ahorro?**

Es importante para todas las personas, ya que es un fondo con el que se puede contar en alguna necesidad, pero no la estoy practicando.

#### **2. ¿Qué opciones de ahorro conoces y cuál (es) de ellas has utilizado? (ejemplo: cuentas, pólizas, alcancías, etc.)**

Ahorrraba en “sepo” cuando estaba en el colegio y en la universidad de los ingresos que ganaba de trabajos eventuales, pero lo ahorrado en la universidad lo gastaba en farras.

Las opciones de ahorro que conozco son: cuentas, pólizas, ahorro como inversión: bolsa de valores o comprar un inmueble.

#### **3. ¿Qué te motivó para empezar a ahorrar?**

Cuando empecé a trabajar ahorraba para comprarme un auto.

#### **4. Cuando ya decidiste empezar a ahorrar, cuál fue el proceso que realizaste, coméntanos los pasos que seguiste.**

Me fije un objetivo, un tiempo (8 meses) pero lo logre en un año, ahorraba en la misma cuenta del rol a pesar de que tenía tarjeta de débito no la usé, ahorraba un valor fijo (el valor del



suelo). El desface de tiempo de 8 meses a 1 año se dio porque hubo gastos imprevistos (por ejemplo, época de navidad), luego de 12 meses ya pude comprarme el auto pero también tuve que hacer un préstamo. Ya con el vehículo no pude volver a ahorrar por el mantenimiento, combustible, etc. El desface del tiempo previsto también se dio porque cambie de modelo de auto que quería comprarme.

Ahora todo lo que percibo de ingresos lo gasto en acondicionarle al auto (aros, audio, etc.)

No he buscado otras alternativas de ahorro.

Llevo un control minucioso de mis gastos. Además, gasto en salidas, cambio de auto, viajes, pero se me complica ahorrar. Para temas de gasto en mi auto y viajes uso la tarjeta de crédito.

Para decidir ahorrar en otras opciones, quisiera nuevas modalidades a parte del interés, algo que sea más interactivo con el usuario y sus necesidades.

**Gracias por tu información ☺**

## **ENTREVISTA No. 6**

**Entrevistado:** Leonardo Trujillo

**Entrevistador:** Andrea Sarzosa

**Observador:** Ma. Fernanda Layedra

**Edad:** 25 años

### CUÉNTANOS ACERCA DEL AHORRO

**1. ¿Qué opinas del ahorro?**

El ahorro es bueno .

**2. ¿Qué opciones de ahorro conoces y cuál (es) de ellas has utilizado? (ejemplo: cuentas, pólizas, alcancías, etc.)**

No conozco las opciones de ahorro que ofrece el mercado, ahorro en mi cuenta, no me he interesado en indagar más o nuevas opciones.

**3. ¿Qué te motivó para empezar a ahorrar?**

Me puse como objetivo comprarme una casa.

**4. Cuando ya decidiste empezar a ahorrar, cuál fue el proceso que realizaste, coméntanos los pasos que seguiste.**

Ahorro mensualmente en mi cuenta de ahorros del banco, en el que me pagan el sueldo. Me fijo el valor a ahorrar. Al término de estos 2 años efectivamente empecé a ahorrar, tomé la decisión en base a mis ingresos y gastos (hice una planificación). Aún no alcanzo mi meta. Siempre estoy pendiente de los movimientos de mis ahorros.

Siento insatisfacción porque se van presentando gastos inesperados y tomo de los ahorros, como los tengo en una sola cuenta solo trato de controlarlos a través de la validación de mis saldos y hay un límite del cual no me puedo bajar.

Para interesarme por nuevas formas de ahorro deben dar conocimiento a través de las redes sociales porque es la que más se usa hoy en día, demandaría una publicidad más llamativa que se preocupen por ti, que te presenten la mejor opción para ti.

En lo que más gasto es en: comida y diversión principalmente. No suelo tener mucho efectivo en mi billetera y la verdad es que cuando tengo salidas uso solo la tarjeta de crédito.

**Gracias por tu información 😊**

## **ENTREVISTA No. 7**

**Entrevistado:** Jonathan Betancourt

**Entrevistador:** Andrea Sarzosa

**Observador:** Ma. Fernanda Layedra

**Edad:** 28 años

### CUÉNTANOS ACERCA DEL AHORRO

#### **1. ¿Qué opinas del ahorro?**

Es perfecto, siempre planifico las cosas a futuro, es bueno tener un respaldo económico para cualquier eventualidad, mi prioridad es mi esposa y mi hija. Los ahorros que he tenido me han servido para salir de apuros.

#### **2. ¿Qué opciones de ahorro conoces y cuál (es) de ellas has utilizado? (ejemplo: cuentas, pólizas, alcancías, etc.)**

Tengo una cuenta aparte de la que me pagan el sueldo, es una cuenta de ahorros normal a la que va destinado mensualmente un monto variable, en ciertos meses este monto es más por sobresueldos, como mínimo USD \$50,00. Las opciones de ahorro que conozco son solo las cuentas de débitos automáticos como opciones que ofrecen los bancos para ahorrar.

#### **3. ¿Qué te motivó para empezar a ahorrar?**

Antes de empezar a ahorrar no revisé más alternativas, lo único importante era empezar a ahorrar para estar tranquilo frente a necesidades futuras.

#### **4. Cuando ya decidiste empezar a ahorrar, cuál fue el proceso que realizaste, coméntanos los pasos que seguiste.**

Planifico mis ingresos y mis gastos, y mensualmente la diferencia la paso a mi otra cuenta alterna de ahorro. Con la diferencia que no ahorro siento que mi dinero se diluye porque llega a fin de mes y no se en que gasté, para evitar esto, quisiera una opción en la que esta plata no la vea, sino que me debiten automáticamente, pero siempre teniendo el control de lo debitado. En lo que más gasto es en salidas con mi familia y por la comodidad en algunas ocasiones prefiero usar mi tarjeta de crédito.

**Gracias por tu información ☺**

## **ENTREVISTA No. 8**

**Entrevistado:** Ma. Augusta Lara

**Entrevistador:** Andrea Sarzosa

**Observador:** Ma. Fernanda Layedra

**Edad:** 35 años

### CUÉNTANOS ACERCA DEL AHORRO

#### **1. ¿Qué opinas del ahorro?**

Es importante para planificar tus gastos y presupuesto; si de pronto tienes metas financieras, proyectos personales, vacaciones, y eventualidades.

#### **2. ¿Qué opciones de ahorro conoces y cuál (es) de ellas has utilizado? (ejemplo: cuentas, pólizas, alcancías, etc.)**

El porcentaje de mi sueldo destinado para el ahorro, lo mantengo en mi cuenta bancaria (cuenta que me pagan el sueldo).

Conozco pólizas de acumulación, ahorro los décimos. No he optado por ninguno de ellos porque no quiero ir al banco, prefiero algo virtual, no tengo tiempo, no me gusta hacer filas.

#### **3. ¿Qué te motivó para empezar a ahorrar?**

Siempre he ahorrado y lo he hecho para alcanzar objetivos personales como: maestría, departamento, viajes.

#### **4. Cuando ya decidiste empezar a ahorrar, cuál fue el proceso que realizaste, coméntanos los pasos que seguiste.**

Tenía un objetivo, tener una remuneración y decir este porcentaje voy a destinar para el ahorro, investigar el costo de lo que iba a adquirir y decidir el tiempo que voy a ahorrar.

Sentí insatisfacción ya que no tenía contemplados gastos extras. Siempre tengo control de mis gastos, llevo un registro en mi celular, siempre reviso mis cuentas de ahorros. Para pensar en una nueva forma de ahorro me interesaría por algo más atractivo e innovador, ver publicidad por mail.

En lo que más gasto es en comida y lo hago pagando en efectivo, no tengo tarjetas de crédito porque no he tenido buena experiencia con ellos.

**Gracias por tu información ☺**

## **ENTREVISTA No. 9**

**Entrevistado:** Johanna Obando

**Entrevistador:** Andrea Sarzosa

**Observador:** Ma. Fernanda Layedra

**Edad:** 31 años

### CUÉNTANOS ACERCA DEL AHORRO

#### **1. ¿Qué opinas del ahorro?**

Para mi el ahorro es muy importante, porque te permite proyectarte a futuro para tus necesidades, medicina, salud, familia, estudios y vivienda.

#### **2. ¿Qué opciones de ahorro conoces y cuál (es) de ellas has utilizado? (ejemplo: cuentas, pólizas, alcancías, etc.)**

Yo utilizo el chanchito y la cuenta. Yo ahorro en una cuenta muy aparte de la que me depositan el sueldo. Mi propósito es ahorrar por lo menos USD \$5,00. En mi chanchito ahorro las monedas que obtengo de los cambios.

#### **3. ¿Qué te motivó para empezar a ahorrar?**

Lo que me motivo fue las emergencias y la familia.

#### **4. Cuando ya decidiste empezar a ahorrar, cuál fue el proceso que realizaste, coméntanos los pasos que seguiste.**

Me acerqué a una cooperativa a abrir una cuenta de ahorros con un mínimo de USD \$50,00, como era un monto accesible decidí abrirla. Entregue requisitos y datos personales. Siento frustración porque a veces siento que ahorro muy poco, gasto mucho en salidas y desperdicio



en comidas fuera de casa. Gasto en cosas que no tenía planificado y ciertos momentos el efectivo no me alcanza y uso mi tarjeta.

Lo que me gustaría en un producto de ahorro es que me de alertas, en donde me genere conciencia de ahorro.

**Gracias por tu información 😊**

## **ENTREVISTA No. 10**

**Entrevistado:** Nataly Jiménez

**Entrevistador:** Andrea Sarzosa

**Observador:** Ma. Fernanda Layedra

**Edad:** 27 años

### CUÉNTANOS ACERCA DEL AHORRO

#### **1. ¿Qué opinas del ahorro?**

El ahorro es necesario para enfrentar eventualidades.

#### **2. ¿Qué opciones de ahorro conoces y cuál (es) de ellas has utilizado? (ejemplo: cuentas, pólizas, alcancías, etc.)**

Solo la que me ofreció mi banco que es la cuenta de ahorro futuro.

#### **3. ¿Qué te motivó para empezar a ahorrar?**

Empecé a ahorrar porque quería tener independencia y comprarme una casa.

#### **4. Cuando ya decidiste empezar a ahorrar, cuál fue el proceso que realizaste, coméntanos los pasos que seguiste.**

Empecé a ahorrar cuando empecé a trabajar y obtener un mejor sueldo. Me fui al banco donde ya tenía mi cuenta, el trámite lo realicé en el balcón de servicios, tome un turno, hice una cola larga y en la primera visita me entregaron los requisitos y después tuve que acercarme nuevamente para entregar los documentos. Opté por el producto de ahorro futuro que el banco me ofrecía. Nunca tengo efectivo y siempre pago con tarjeta.

**Gracias por tu información 😊**