

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Posgrados

Empresa Fintech “ Fast Credits” Creditos Preaprobados

William Vladimir Zurita Tamayo

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, 1 de julio de 2019

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

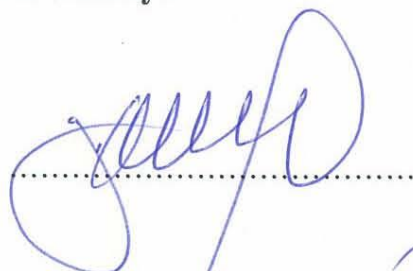
COLEGIO DE POSGRADOS

HOJA DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

**Diseño de una Fintech “ Fast Credits” Creditos Preaprobados para
personas naturales y microempresas**

William Vladimir Zurita Tamayo

Carlos Córdova, Msc.
Director del Trabajo de Titulación



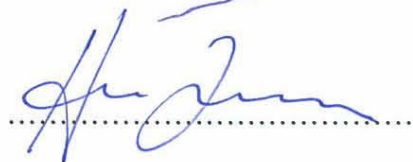
.....

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



.....

Hugo Burgos, PhD
Decano del Colegio de Postgrados



.....

Quito, 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:	<u>William Vladimir Zurita Tamayo</u>
Código de estudiante:	<u>00203924</u>
C. I.:	<u>170558734-1</u>
Lugar, Fecha	<u>Quito 1 de Julio de 2019</u>

AGRADECIMIENTO

Agradezco a toda mi familia por apoyarme en este nuevo proyecto de vida sus consejos y sobre todo su paciencia han sido fundamentales para poder culminar con este reto que ha significado una experiencia enriquecedora.

A todos quienes forman parte de la Universidad San Francisco de Quito en especial a los profesores del Business School quienes impartieron sus conocimientos y experiencias de la mejor manera.

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es el de constituir una Fintech, que permita desarrollar productos y servicios financieros utilizando tecnología con el propósito de llegar con estos servicios a la mayor cantidad de personas, donde para ellos llenar una solicitud de crédito es un proceso complicado y que por desconocimiento o temor no acceden a un crédito que podría en ciertos casos, cambiar completamente sus vidas, ya que podrían ser préstamos para emprender un negocio, o usarlo como capital de trabajo.

ABSTRACT

The objective of this work is to establish a Fintech, which allows the development of financial products and services using technology in order to reach the largest number of people with these services, where for them to fill out a credit application is a complicated process and Due to ignorance or fear they do not access a loan that could, in certain cases, completely change their lives, since they could be loans to start a business, or use to working capital.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	5
ABSTRACT	6
CAPITULO 1	11
PROBLEMÁTICA Y ANÁLISIS REGULATORIO	11
Acceso a crédito rápido para personas naturales y microempresas	11
Análisis normativo legal para la creación de fast credits.....	17
CAPITULO 2	19
DISEÑO Y CREACION.....	19
Prototipo 1:	21
Prototipo 2:	23
Prototipo 3:	27
CAPITULO 3	31
MODELO DE NEGOCIO	31
CAPITULO 4	35
ESTRUCTURA DE CAPITAL Y FINANCIAMIENTO	35
CONCLUSIONES	37
REFERENCIAS.....	38
ANEXOS	40

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tasas de interes a junio 2018	112
Tabla 2 Distribución de las empresas y generación de empleo en América Latina.....	115
Tabla 3 Activos Fijos y Capital de Trabajo	35

INDICE DE GAFICOS

Cuadro 1 Customer Journal Map	20
Cuadro 2 Bosquejo inicial prototipo 1	22
Cuadro 3 Flujoograma del proceso prototipo 2.....	26
Cuadro 4 Portal WEB Pagina Principal prototipo 3.....	28
Cuadro 5 Portal WEB Pagina No.2.....	28
Cuadro 6 Portal WEB Pagina No.3.....	29
Cuadro 7 Propuesta de valor CANVAS.....	30
Cuadro 8 Modelo de Negocio CANVAS.....	31

INDICE DE ANEXOS

ANEXO A. Encuesta 1	40
ANEXO B. Encuesta 2.....	42
ANEXO C. Encuesta 3.....	44
ANEXO D. Encuesta 4	46
ANEXO E. Encuesta 5.....	48
ANEXO F. Encuesta 6.....	50
ANEXO G. Encuesta 7	52
ANEXO H. Encuesta 8	54
ANEXO I. Encuesta 9	56
ANEXO J. Encuesta 10.....	58

CAPITULO 1

PROBLEMÁTICA Y ANÁLISIS REGULATORIO

Definición de la problemática

Acceso a crédito rápido para personas naturales y microempresas

El acceso a créditos en el Ecuador en especial para personas que desean emprender un pequeño negocio ya sea como persona natural o como microempresario se encuentra con diferentes dificultades ya que el costo de estos préstamos son más elevados, debido al nivel de riesgo que estos representan, por tal motivo conseguir un préstamo para este segmento de la población se convierte en un verdadero problema. (El telégrafo). Existen varias dificultades con las que se encuentran, como por ejemplo los requisitos que solicitan las instituciones financieras privadas más aun cuando el solicitante no cuenta con un historial crediticio, o no dispone de declaraciones tributarias. “No registrar historial crediticio impide definir el comportamiento del cliente frente a las obligaciones (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria SEPS)

Existen además otros factores que dificultan la accesibilidad de los créditos a los microempresarios como por ejemplo, la falta de garantías adecuadas además que no disponen de estudios de factibilidad de los negocios, lo que dificulta que se cumplan con las exigencias de las instituciones financieras (Asobanca). Además de eso no hay que olvidarse de las altas tasas de interés que para este tipo de préstamos son más altas que en los otros segmentos.

Podemos mencionar como ejemplo los créditos productivos corporativos para empresas que con volúmenes de ventas que superen montos mayores a \$5.000.000 USD tienen una tasa máxima de 9,33% mientras que los microcrédito minoristas para negocios con ventas menores o iguales a \$100.000 USD tienen una tasa del 28,50% (Banco Central del Ecuador).

A continuación se detalla las tasas de interés fijadas por el Banco Central con corte a junio del 2018

Tabla 1

Tasas de interés a junio 2018

SEGMENTO	REFERENCIAL (%)	MAXIMA (%)
Productivo Corporativo	7,31	9,33
Productivo Empresarial	9,82	10,21
Productivo PYMES	10,19	11,83
Comercial Prioritario Corporativo	7,33	9,33
Comercial Prioritario Empresarial	9,64	10,21
Comercial Prioritario Pymes	10,43	11,83
Microcrédito minorista	26,91	28,05
Microcrédito de acumulación Simple	23,78	25,5
Microcrédito de acumulación Ampliada	20.01	23,5

Fuente : BANCO CENTRAL DE ECUADOR (Elaboración propia)

Por otro lado las Instituciones financieras justifican las altas tasas de interés que se cobran para microcréditos aduciendo altos costos operativos, nivel de morosidad, margen de sostenibilidad a largo plazo y sobre todo a que las entidades especializadas en microcréditos no se fondean con los ahorros de los clientes sino con aportes exteriores, lo cual termina aumentando la tasa de interés. (Red de instituciones financieras de Desarrollo RFD).

A mayo del 2018 la banca privada colocó \$1.603 millones en créditos a las microempresas representando un 6% del total de la cartera bruta de los bancos que fue de \$26.034 millones. (Asobanca).El crédito en las cooperativas al 15 de junio de 2018 sumaba \$7.303 millones según el boletín monetario semanal 594 del Banco Central del Ecuador. Y como dato adicional la Superintendencia de economía popular y solidaria maneja tasas efectivas promedio del 19,57% para el microcrédito de acumulación ampliada el 21,65% en acumulación simple y 21,87% para microcréditos minoristas. Con estas cifras está demostrando que el microcrédito tiene un gran potencial que debe ser atendido.

Por otro lado las microfinanzas que representan los sectores más bajos de la economía donde los préstamos solicitados son muy pequeños y que se localizan en las zonas rurales del país, donde la bancarización no ha llegado (Red de Instituciones Financieras de Desarrollo RFD).es otro sector donde nuestro proyecto podría llegar atendiendo las necesidades de las personas que actualmente ven en la necesidad de solicitar dinero a prestamistas informales y “chulqueros” ya que prefieren evitar los tramites en las entidades financieras. Estas personas que otorgan este tipo de créditos, lo hacen en forma directa o a través de intermediarios casi siempre con la entrega de letras, pagares, escrituras, cheques posfechados, prendas y bienes para garantizar el pago del capital y sus intereses.(Portal tus finanzas.com)

La mayoría de personas que acuden a obtener el dinero con prestamistas informales, desconocen lo que significa tener un préstamo con estas personas, y los altos intereses que deberán pagar mes a mes, que generalmente, pueden ser superiores al 10% mensual o incluso llegan al 5% diario. Es decir, si por ejemplo, una persona pide un crédito de \$10.000, con una tasa del 20%, al mes ya debe pagar \$12.000 y, al año, puede estar pagando más de \$24.000 en intereses.(Portal tus finanzas.com)

Obtener un préstamo informal puede ser muy fácil, lo complicado es poder salir de esta situación. Se debe tener una especial precaución con estos sistemas de crédito pues muchos tienen métodos no tradicionales de cobranza y pueden terminar siendo una situación en la que siempre habrá alguna dificultad para salir. Muchas veces, estos prestamistas buscan la forma en la que no se puede salir rápidamente y siempre quedan endeudados de alguna u otra manera, sea porque extienden el plazo de pago o porque facilitan más dinero. Si las personas no pueden pagar lo que deben, la situación se puede complicar aún más pues los prestamistas tienden a acudir a chantajes si no les pagan, o hasta han existido casos de redes de delincuencia que usan métodos poco ortodoxos en el cobro del dinero. Es un negocio rentable para los prestamistas informales, por lo que tienden a abusar de la ingenuidad y circunstancias de las personas que los contactan, haciendo difícil que las personas se libren de la deuda. (**Fuente:** <http://www.finanzaspersonales.com.co/credito/articulo/los-riesgos-pedir-dinero-gota-gota/56504>)

En una publicación de la revista líderes de julio del 2015 se indica que:

“En Latinoamérica las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan el 99% del total de empresas no financieras y generan empleos para aproximadamente el 70% del total de la fuerza laboral.”(Revista Lideres,2015)

Esto nos da una pauta de que la demanda de créditos y microcréditos para este segmento es bastante interesante y que sería una buena oportunidad crear una Fintech que pueda ayudar a facilitar el acceso a estos tipos de créditos.

Según un estudio del 2012 de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), se señala que:

“Perú es el país donde, más microempresas existen, seguido de Ecuador y México. En el caso de las pequeñas, el mayor porcentaje lo ocupa Argentina y de las medianas Uruguay. Colombia es el país en el que el 50,6% de los empleos que se genera corresponde a las microempresas (17,5% a las pequeñas y 12,8% a las medianas). Mientras que en Ecuador, según el estudio, el 44% corresponde a las micro (17% a las pequeñas y 14% a las medianas)”(Revista,Lideres2015)

Tabla 2

Distribución de las empresas y generación de empleo en América Latina

Países	Tipo de empresa mayormente existentes	% en generación de empleo
Argentina	Pequeñas	n/d
Colombia	Microempresas	50,6%
Ecuador	Microempresas	44%
México	Microempresas	n/d
Perú	Microempresas	n/d
Uruguay	Medianas	n/d

Fuente : REVISTA LIDERES 2015

Por otro lado un estudio de la Organización Internacional del Trabajo señala que las micro y pequeñas empresas son las mayores generadoras de empleo en América Latina y el Caribe, pese a dificultades para formalizarse y la falta de financiamiento.

De acuerdo con el informe 'Pequeñas Empresas, Grandes Brechas', presentado en Lima, esas empresas generan el 47% de los empleos de la región y, si se añaden los trabajadores por cuenta propia, suman el 75% del total.

De la misma manera la estadística del Banco Central demuestra que la demanda de nuevos créditos en el último trimestre del 2017 perteneció en mayor proporción a las siguientes ramas:

Industria y Comercio, con el 18% y 15%, respectivamente, seguidas por las de Construcción (9%) y Servicios (7%). Este comportamiento de las empresas se mantiene para el grupo de las grandes y pymes, para el caso de las micro empresas, sobresalen las de la Industria un (10%)

De las empresas que solicitaron créditos, en todas las ramas, la mayoría los destinaron a capital de trabajo. El segundo destino del crédito de mayor relevancia fue para Inversión/Adquisición de activos y el tercero, para la Reestructuración / Pago de deudas. Por otro lado, menos del 5% de las empresas lo utilizó para las Operaciones de comercio exterior. (Banco Central del Ecuador).

Para el último trimestre del 2017 la publicación realizada por el Banco Central referente a la oferta y demanda de créditos en el Ecuador arroja los siguientes resultados:

Los bancos presentaron un fortalecimiento de la demanda de crédito en los diferentes segmentos Productivo, Consumo, Vivienda y Microcrédito, en otras palabras, durante el cuarto trimestre de 2017, aumentaron las solicitudes realizadas a las entidades financieras para la concesión de estos tipos de crédito. Las cooperativas Luego de experimentar un debilitamiento de la demanda de los créditos de Vivienda y Productivos, la demanda de estos créditos se fortaleció en el trimestre de análisis. Este mismo fortalecimiento percibieron en los segmentos: Consumo y Microcrédito, lo que nos da un buen referente de que nuestro proyecto tendría éxito en vista de que la demanda de créditos está creciendo.

Análisis Legal

En el Ecuador el tema las Fintech estada regulado por el código Orgánico Monetario y Financiero normativa de supervisión y control de esta entidad, además de las que son emitidas por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

Análisis normativo legal para la creación de fast credits

Nuestro proyecto de fast credits se constituiría como una sociedad anónima de servicios auxiliares supervisada por la Superintendencias de Compañías en vista de que nuestro giro de negocio sería el de analizar información de posibles sujetos de crédito y comercializar esa información a las entidades del sistema financiero, en ese sentido y tomando en cuenta lo que señala la Ley de Burós de información crediticia en el Titulo III Art.8

“Los clientes de los burós y cualquier otra persona que por diversas causas lleguen a tener acceso a reportes emitidos por los burós (incluyendo a funcionarios, empleados, agentes, entre otros), deberán obligatoriamente guardar confidencialidad sobre la información contenida en ellos, siendo prohibido utilizarla para fines distintos del análisis de riesgo crediticio”

La Superintendencia de Compañías Seguros y Valores autoriza a las empresas bajo el código CIUU Operación principal M7320.01 Estudios sobre las posibilidades de comercialización (mercados potenciales), la aceptación y el grado de conocimiento de los productos y los hábitos de compra de los consumidores con el objeto de promover las ventas y desarrollar nuevos productos, incluidos análisis estadísticos de los resultados. Por otro lado el objeto social de la Fintech seria “Mercadeo y promoción de la información de cualquier servicio: calificación, evaluación, específicamente en las áreas comerciales y económicas, relacionadas con cualquier

empresa o sociedad; información o reportes de estudios especialmente en lo económico o actuarial. Llevar a cabo o proveer cualquier servicio en materia de información o calificación especialmente en áreas, económica y comercial”. Por otro lado el CODIGO MONETARIO Y FINANCIERO en su artículo 436. Señala;

“Las compañías, para prestar los servicios auxiliares a las entidades del sistema financiero nacional, deberán calificarse previamente ante la Superintendencia de Bancos, la que como parte de la calificación podrá disponer la reforma del estatuto social y el incremento de capital, el propósito de asegurar su solvencia.”

Con lo cual nos permitiría operar y dar el servicio de análisis crediticio y posterior comercialización de la información.

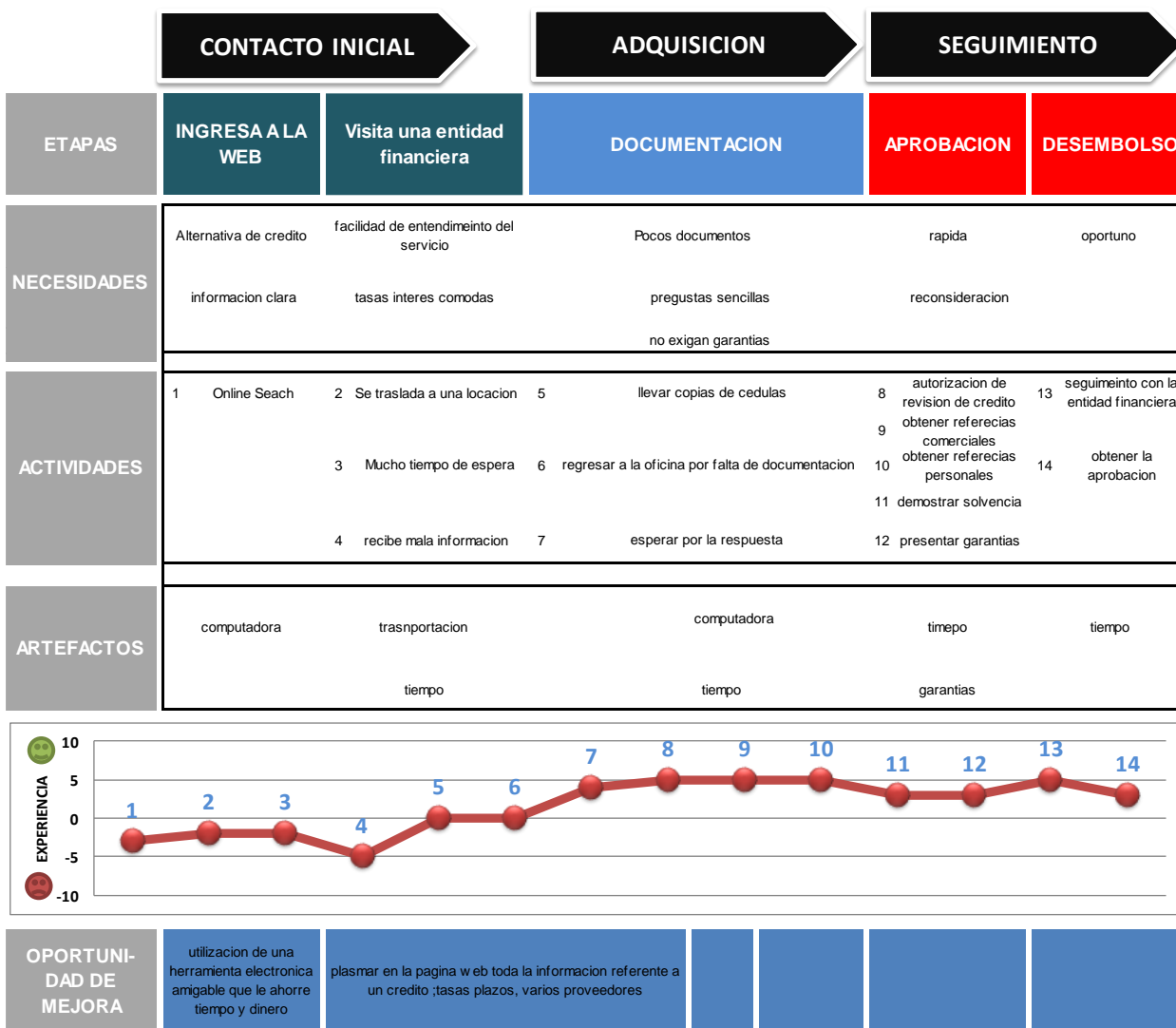
CAPITULO 2

DISEÑO Y CREACION

Customer Journal map

En base a la problemática planteada en el capítulo 1 donde se pudo establecer las diferentes complicaciones y problemas que se enfrentan las personas el momento en que necesitan acceder a un microcrédito, se presenta a continuación el mapa de viaje del cliente donde se podrá apreciar de forma clara y precisa cuales con las necesidades que tiene el cliente, sus puntos de estrés, las actividades que tiene que realizar para satisfacer su necesidad, que instrumentos utiliza para alcanzar esa necesidad y las oportunidades que surgen una vez que se pueden establecer los puntos vulnerables donde nosotros podemos intervenir para mejorar esa experiencia.

MAPA DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE - CUSTOMER JOURNEY MAP



Cuadro 1
Customer Journal Map (Elaboración propia)

Para poder establecer las reales necesidades y problemas que tienen las personas al momento de solicitar un crédito, se realizó una encuesta con ocho preguntas y con una muestra de trece personas entre los 20 y 50 años de ambos géneros y de una posición económica media baja y media que consideramos potenciales usuarios de este tipo de servicio.

Del mapeo de la experiencia del cliente podemos identificar que existen puntos críticos donde la experiencia del cliente no es buena por ejemplo:

A los encuestados les parece molesto el acercarse a una entidad financiera a pedir un crédito, el trámite lo consideran engorroso, la cantidad de documentos que solicitan también lo miran como demasiado, además el tiempo de espera por la aprobación del crédito. Precisamente en estos puntos es donde debemos trabajar para poder encontrar una mejora a la mala experiencia del cliente,

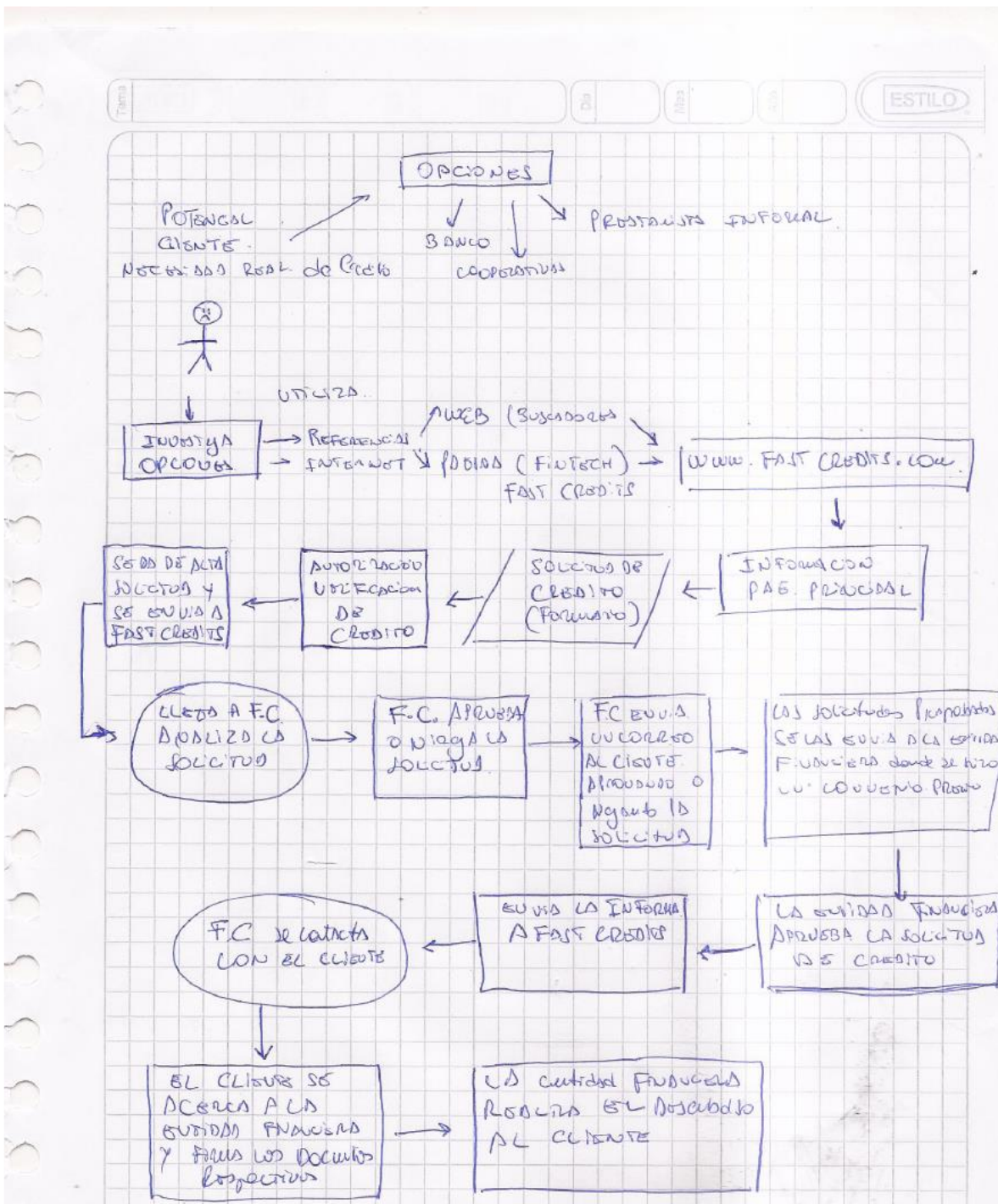
Es importante mencionar que la experiencia de acercarse a una entidad financiera a solicitar un préstamo, no es nada gratificante para los clientes, la logística de acercarse a las oficinas, la espera al tomar un turno para atención le incomoda al cliente. Por otro lado la tramitología, el llenar formularios, y entregar información sensible también se identificó como situaciones e información que al cliente no le gusta entregar. Como último punto, el tema de obtención de garantías y tiempos de espera para obtener una aprobación son importantes el momento de decidirse a realizar una solicitud de crédito.

Considerando el punto crítico y respondiendo a las inquietudes del cliente la alternativa planteada de realizar una solicitud de crédito on- line es viable ya que se cubriría todos los aspectos negativos encontrados en el mapa de viaje del cliente, donde el tiempo, la información y la agilidad de una herramienta electrónica cubrirían todas estas necesidades.

Operatividad de la herramienta

Prototipo 1:

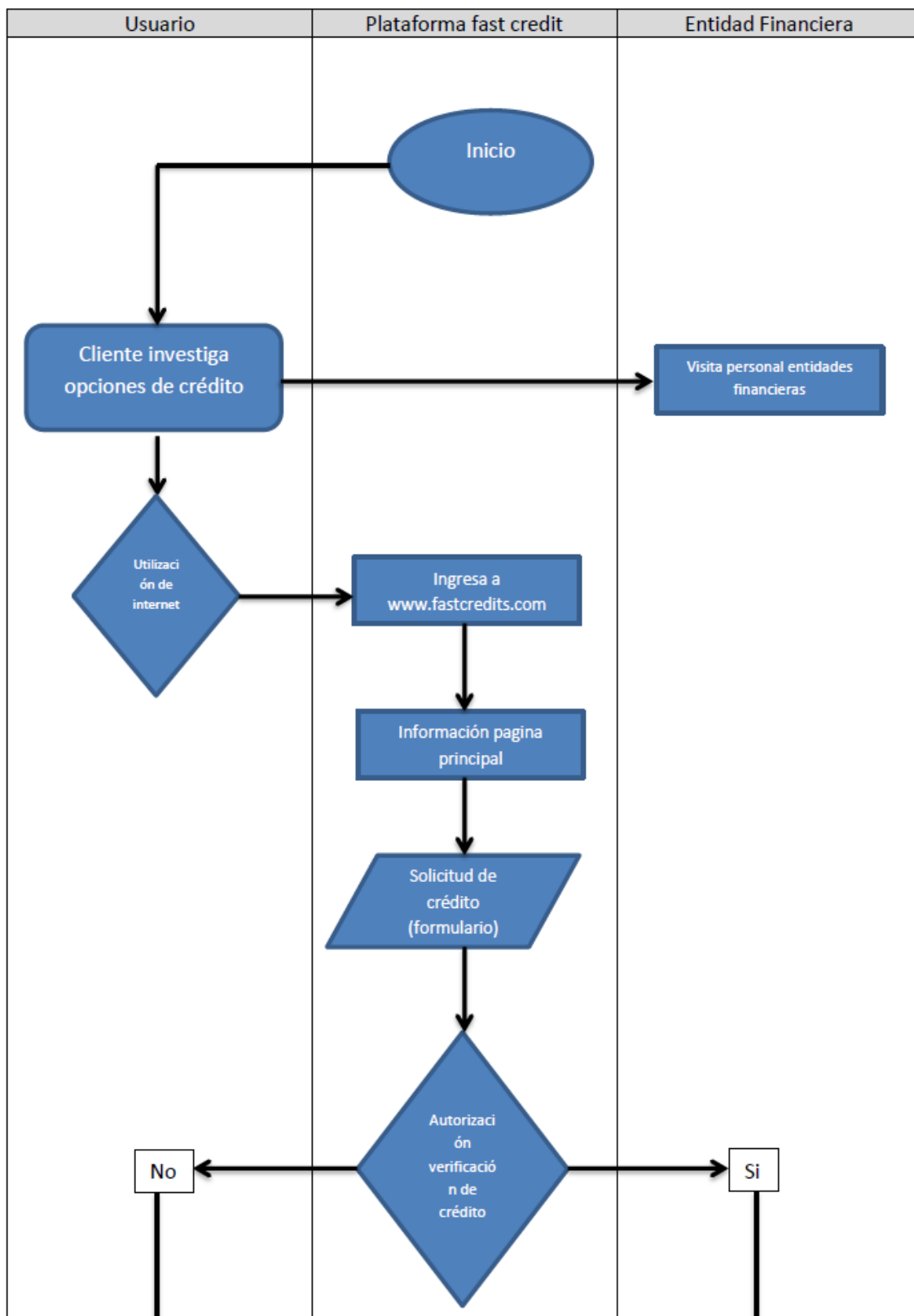
A continuación presentamos el prototipo inicial del proyecto, donde a manera muy general se explica la operatividad y el flujo del servicio que prestaremos.

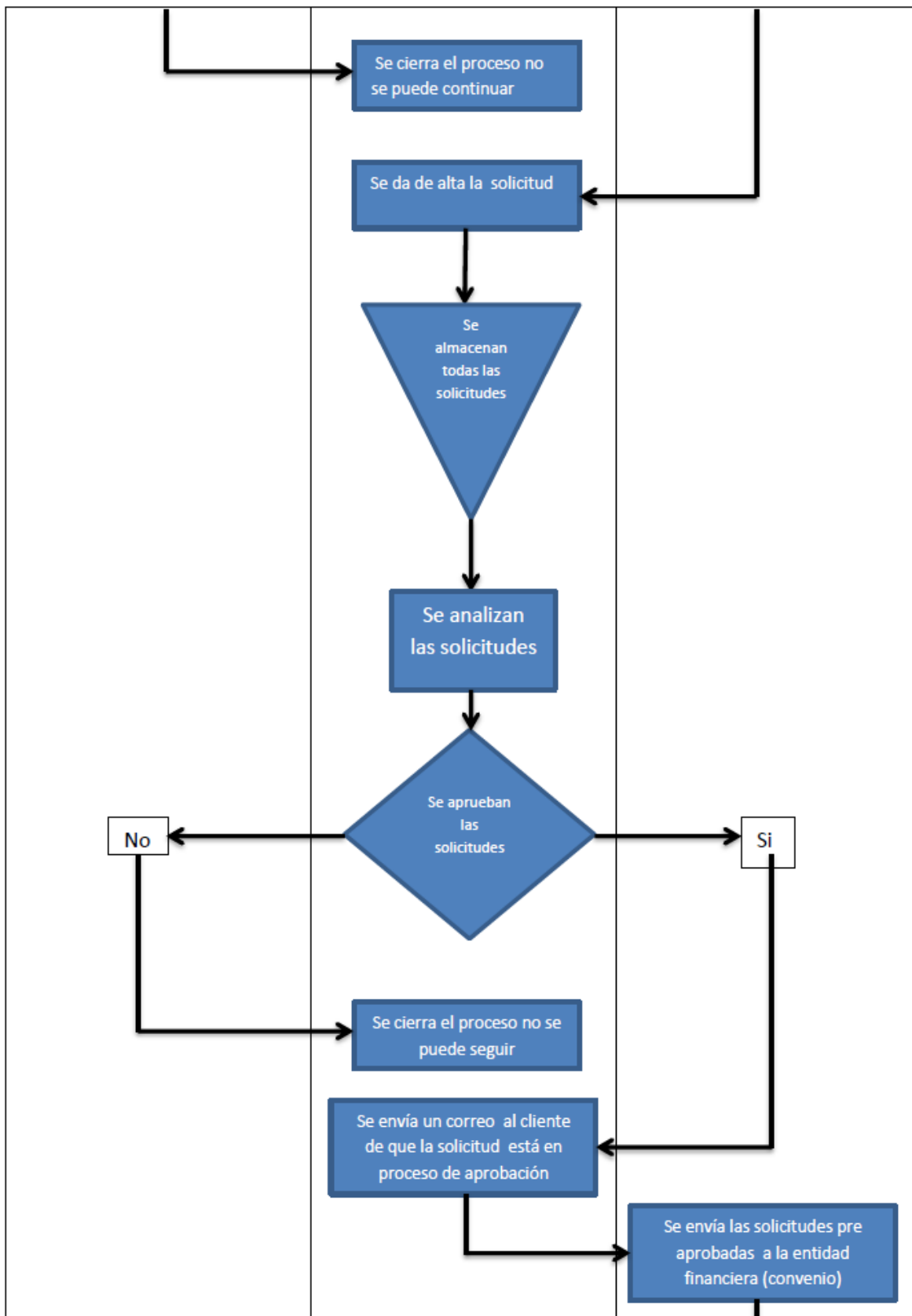


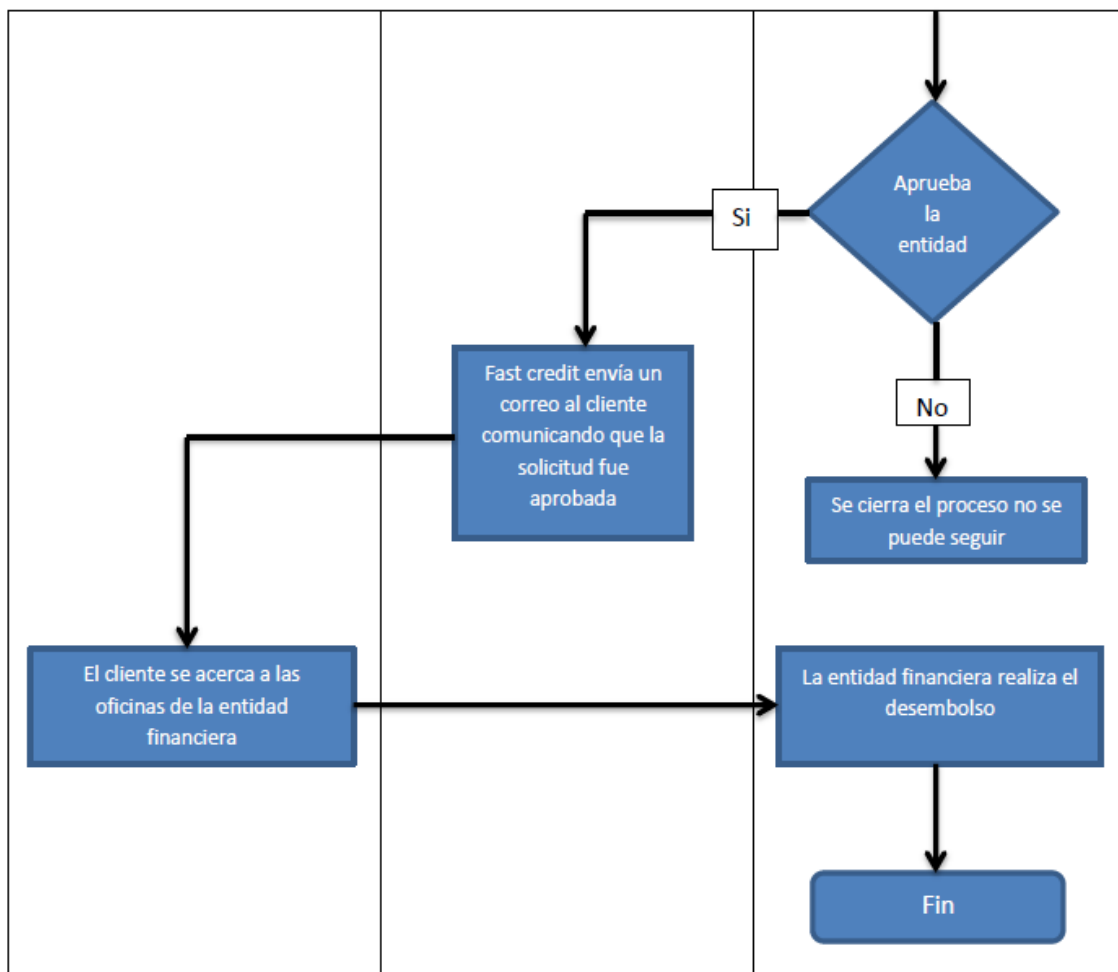
Cuadro 2
 Bosquejo inicial Prototipo 1 (Elaboración propia)

Prototipo 2:

La operatividad del proceso inicia, cuando el cliente está en la necesidad de buscar un crédito y explora las alternativas que pudiera tener. Inicialmente busca por medios tradicionales es decir realiza una visita a una entidad financiera, por otro lado también tiene la posibilidad de encontrar lo que necesita por medios digitales. La operatividad se resume en el siguiente flujograma;







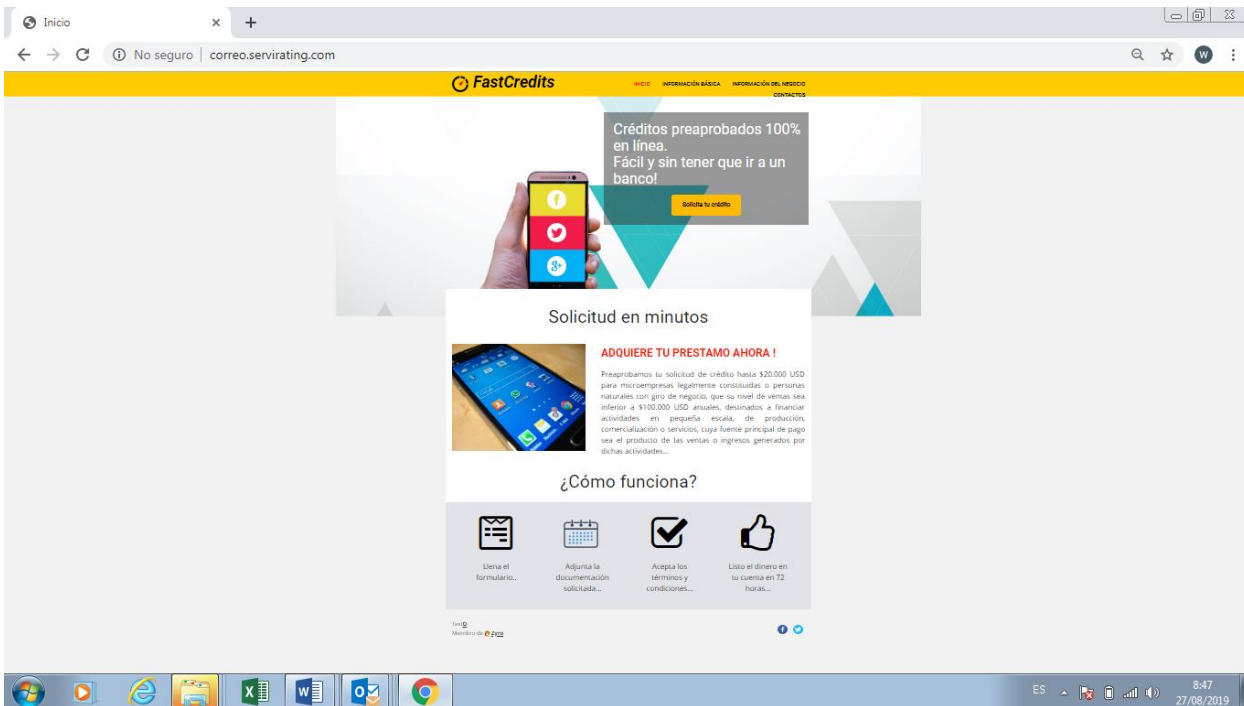
Cuadro 3
Flujograma del proceso Prototipo 2(Elaboración propia)

Prototipo 3:**Oferta de servicios**

Nuestra propuesta de valor está dada por la rapidez con la que vamos a ofrecer el servicio de precalificación crediticia, como habíamos mencionado anteriormente lo que les incomoda a los clientes es acercarse a una entidad financiera a solicitar un crédito, con una aplicación en el celular mitigaríamos esta necesidad que tiene el cliente al igual que la comodidad y agilidad en el tiempo de respuesta y por otro lado a las entidades financieras les representaría un ahorro en el costo de calificación de los créditos ya que al realizar un tercero definitivamente los costos se reducen.

Con el propósito de ofrecer una experiencia diferente a los futuros clientes y enfocándonos en el proyecto en sí, es imprescindible tener una página web donde los posibles clientes tengan la accesibilidad para poder utilizar la herramienta e interactuar con esta Fintech, este sitio debe llenar todas las expectativas que los clientes están buscando. A continuación se deja el dominio de la página web donde temporalmente se encuentra alojada el primer prototipo de los servicios que prestaría la fintech.

www.correo.servirating.com



Cuadro 4
Portal WEB Página Principal (Elaboración propia)



Cuadro 5
Portal WEB Pagina No.2(Elaboración propia)

Información del negocio

FastCredits

INICIO INFORMACIÓN BÁSICA INFORMACIÓN DEL NEGOCIO CONTACTOS

Información del negocio

En que utilizaras el préstamo?

- Compra de Inverstaros
- Compra de equipos
- Mejora de instalaciones
- Apertura nuevo local
- Contratar empleados
- Publicidad y Mercadeo
- Desarrollar presencia on-line
- Flujo de caja
- Nuevas oportunidades de negocio

Sobre la documentación necesaria...

En el formulario encontrarás el listado que indica documentos que ser enviados, estos se deben escanear y enviar conjuntamente con el formulario, la falta de uno o varios documentos solicitados, anularán automáticamente la solicitud...

RUC

Nombre de la empresa

Año de constitución

Dirección

Ciudad

Ingresos estimados mensuales del año anterior

Numero Teléfono / Celular / Fijo

Documentos que deben ser adjuntados:

Referencias

Tiene una pregunta?

Adjuntos

RUC

Personas (2)

Quiero recibir boletines informativos

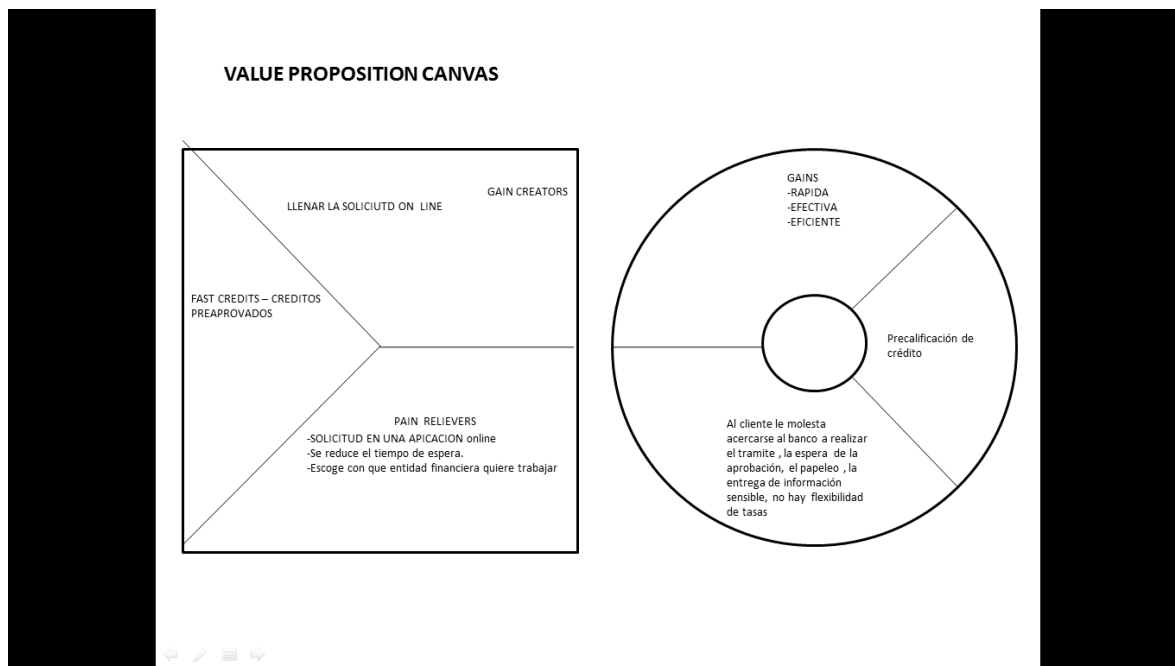
Enviar

Miembro de Zyro

ES 8:50 27/08/2019

Cuadro 6
Portal WEB Pagina No.3 (Elaboración propia)

Por otro lado y no menos importante es considerar el modelo Canvas donde podemos identificar las necesidades actuales del cliente, como actualmente se encuentra y cuál es la propuesta de valor que podríamos darle para satisfacer sus necesidades y que su experiencia futura se convierta en goce y disfrute, minimizando los dolores y maximizando las oportunidades, identificando los puntos débiles y fortaleciéndolos con una alternativa positiva y satisfactoria.

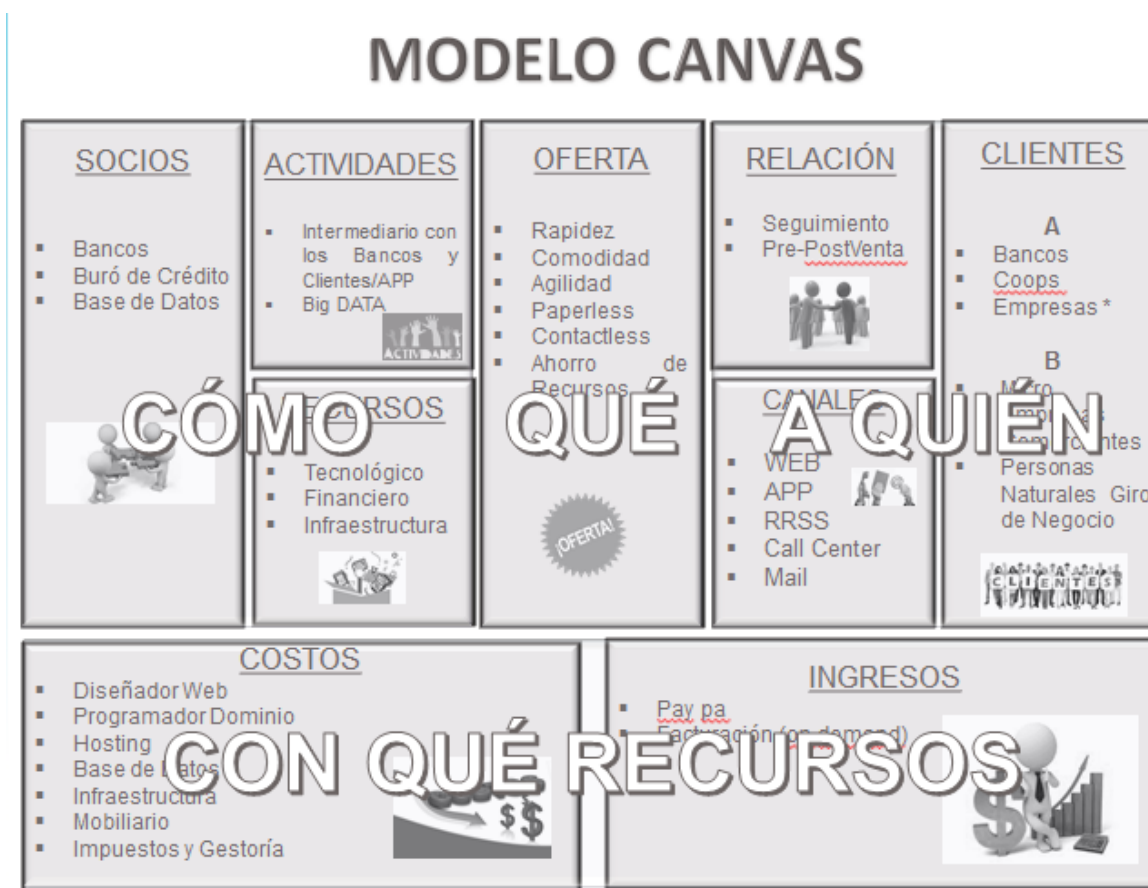


Cuadro 7
Propuesta de Valor CANVAS(Elaboración propia)

CAPITULO 3

MODELO DE NEGOCIO

Nuestra propuesta de valor la presentamos en función de mitigar los dolores causados a los posibles usuarios conforme el customer journal map, y el modelo de negocio estará diseñado para satisfacer las preguntas claves; ¿Que vamos a ofrecer?, ¿A quién vamos a ofrecer?, ¿Cómo lo vamos a ofrecer?, y ¿Con que recursos? Para responder estas incógnitas, debemos crear nuestro modelo de negocio el cual lo planteamos a continuación:



Cuadro 8
Modelo de Negocio CANVAS(Elaboración propia)

Clientes

Para nuestro proyecto, hemos considerado dos tipos de clientes, los hemos denominado Clientes A y Clientes B.

Los Clientes A van a ser las instituciones financieras tales como Bancos y Cooperativas, y los Clientes B los solicitantes de los créditos, a estos les cobraríamos un pequeño (fee) por la evaluación crediticia a cada persona que desee una precalificación.

Relación clientes

Para buscar una relación duradera a largo plazo consideramos la necesidad de ofrecer un seguimiento durante todo el proceso que conllevaría la precalificación de crédito, es decir desde que el cliente ingresa en la plataforma, a través de ayudas digitales como tutoriales, indicaciones y sesiones de chat en vivo, vamos a dar el soporte necesario para que el cliente este en todo momento acompañado por un asesor si necesita alguna ayuda o soporte. Adicionalmente el seguimiento se lo va a realizar posteriormente al envío de la solicitud de crédito, es decir vamos a ser el nexo entre la entidad financiera y el cliente.

Socios Clave

Como socios clave vamos a tener a las entidades financieras, Bancos y Cooperativas con quienes firmaríamos acuerdos para poder dar el servicio de precalificación de créditos, vemos la necesidad de firmar acuerdos de confidencialidad ya que se manejará información sensible de clientes. Por otro lado tendremos como socio estratégico al Buró de crédito, quien será el encargado de proveernos del historial crediticio de los postulantes a los créditos. Adicionalmente

es necesario contar con una empresa desarrolladora de software que nos pueda crear la plataforma web la aplicación APP para el celular y el Hosting para poder desarrollar el proyecto. Adicionalmente es necesario contar con el apoyo técnico especializado para el monitoreo del mantenimiento de la plataforma.

Actividades Clave

Como actividades clave tenemos la intermediación que realizaremos entre los postulantes a los análisis de crédito y las entidades financieras a través de la plataforma, prácticamente nos convertiríamos en los asesores externos que buscaríamos las aprobaciones de los créditos a través de entregar información confiable veraz y certera para que las entidades financieras tomen la decisión. Por otro lado conforme se vayan realizando los análisis a los clientes se formará una gran base de datos (BIG DATA) la misma que nos servirá para comercializar a las entidades financieras participantes.

Recursos Clave

Los recursos que necesitaremos para este proyecto serán un experto en temas tecnológicos que nos permitirá desarrollar la plataforma tecnológica y la aplicación (APP) para los móviles, además que nos brindará el soporte técnico necesario para el correcto mantenimiento de las herramientas. Para poner en marcha el proyecto es necesario contar con un espacio físico (oficina 60 a 70 mts.) cuadrados de superficie donde funcionará la Empresa, inicialmente se empearía con tres analistas, un supervisor, y un administrador.

Se deberá contar con un capital inicial y se abre la posibilidad de formar sociedad con otros

inversionistas

Costos

Para el proyecto es necesario considerar los siguientes costos;

Un diseñador de páginas Web.

Un programador

La contratación de Hosting

La infraestructura, incluye mobiliario, computadoras, servidor.

Ingresos

Los ingresos van a estar dados por un pequeño fee que se les va a cobrar a los usuarios del servicio una vez que llenen el formulario y hagan la solicitud de pre aprobación del crédito al aceptar los términos y condiciones del servicio el solicitante autoriza a “fast credits” a debitar de su cuenta o realizar una transferencia de una pequeña contribución.

Por otro lado tenemos a las entidades financieras que a través de un convenio previo se establecerá un precio por cada análisis realizado.

Se podrá realizar los pagos a través de la APP usando el servicio de PAYPAL o por facturación normal a treinta días a las instituciones financieras.

CAPITULO 4

ESTRUCTURA DE CAPITAL Y FINANCIAMIENTO

La inversión inicial del proyecto consistirá en el desarrollo de la plataforma tecnológica y la aplicación (APP) para uso en teléfonos inteligentes, además la implementación de diseño de una página web, compra de mobiliario, y computadoras. Por otro lado hay que considerar también la constitución de la empresa y las patentes de software. El valor de la inversión inicial sería de \$29.300 dólares. Por otro lado la inversión inicial de capital de trabajo sería de \$2.000 dólares

Los detalles de la inversión se presentan a continuación en el siguiente cuadro

Tabla 3

Activos Fijos y Capital de Trabajo

	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	DEPRECIACION
<i>Software</i>	1	20.000	20.000	3
<i>Computadoras</i>	5	500	2.500	3
<i>Mobiliario</i>	5	200	1.000	10
<i>Constitución de la Compañía</i>	1	3.000	3.000	5
<i>Patente</i>	1	800	800	3
<i>Capital de Trabajo</i>			2.000	
<i>Total</i>			29.300	

Datos obtenidos en el campo : (Elaboración propia)

El financiamiento del valor correspondiente a \$29,300 USD se realizara de la siguiente manera:\$10.000 USD provendrán de fondos propios es de decir de dinero ahorrado. Los otros \$13.000 USD se financiara con un crédito de “micro emprendedor” del Banco del Pacifico a una tasa de 15,50% anual a 36 meses, la diferencia es decir \$6.300 USD provendrán de la recaudación que se realizará de familiares y amigos, este rubro no tendremos que devengar intereses, sin embrago el capital se lo pagará en un periodo no mayor a un año, es decir tendrá que ser considerado dentro de los flujos.

CONCLUSIONES

Al identificar las dificultades reales que tienen los diferentes actores de la economía principalmente los microempresarios y personas naturales con giro de negocio el momento de solicitar un microcrédito, es fundamental tener otras opciones que permitan a estas personas y segmentos acceder a dinero de forma más ágil e interactiva.

En un mundo globalizado, donde la tecnología es parte fundamental e indispensable en la utilización de todo tipo de servicios y necesidades en una sociedad y todos sus diferentes sectores, nos vemos en la necesidad de brindar soluciones tecnológicas que puedan satisfacer esas necesidades. En ese sentido la creación de una alternativa que facilite la tramitología y el acceso al crédito es importante en especial a las personas que por diferentes razones les resulta este proceso complicado o inaccesible. La creación de una aplicación en el celular y el soporte de una plataforma tecnológica, permitirá ese acceso más rápido, sencillo y con mayor cobertura.

Actualmente las Fintech están siendo vistas por las entidades financieras como partners del negocio más que una competencia, por lo que es una gran oportunidad incursionar en este tipo de iniciativas que permitirán desarrollar un negocio que permita generar rentabilidad y dar un servicio eficiente y de calidad a los usuarios del mismo.

REFERENCIAS

Banco Central de Ecuador. (2017). *BCE*. Obtenido de BCE:
<https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/324-encuesta-trimestral-de-oferta-y-demanda-de-cr%C3%A9dito>

Revista Lideres (2016)

<https://www.revistalideres.ec/lideres/ecuador-fintech-tecnologia-desarrollo-banca.html>

El Universo (2016)

<https://www.eluniverso.com/noticias/2015/09/08/nota/5113298/micro-pequenas-empresas-son-que-generan-mas-empleo-latinoame>

El Comercio (2016)

<https://www.revistalideres.ec/lideres/america-latina-cifras-empresas-pymes.html>.

Revista Fintech Digital (2017)

<https://computerworld.com.ec/files/CW295TEMACENTRAL>.

Fundación para Investigación sobre el derecho y a empresa

https://www.fidefundacion.es/La-revolucion-digital-en-la-industria-financiera-Una-perspectiva-del-Fintech-en-Estados-Unidos-y-Europa_a554.html

Dinero (2017) situacion de la microempresa en Colombia

<https://www.dinero.com/edicion-impresa/pymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>

Superintendencia de Compañías

http://appscvs.supercias.gob.ec/portaldedocumentos/consulta_cia_menu.zul

Global Entrepreneurship Monitor. (2017). Reporte Ecuador 2017. *GEM Ecuador 2017*, 80.

ANEXOS

Anexo A. Encuesta 1.

ENCUESTA

La presente encuesta tiene como objetivo conocer las necesidades de microcrédito que tienen los microempresarios comerciantes o personas naturales con o sin relación de dependencia y sus dificultades o trabas que se encuentran al momento de solicitar un microcrédito.

La información que se otorgue es de carácter reservado y su único objetivo son fines académicos.

Nombre: ALEX TRONCOSO

Edad: 26 años

Género: Masculino

1. ¿Con que frecuencia requiere de un microcredito para poder desempeñar mejor su actividad empresarial o resolver algún problema financiero urgente.

Una vez al año

2. ¿Le resulta sencillo la utilización de aplicaciones de su celular o computadoras.

Si es mucho más fácil y rápido el manejo de las aplicaciones

3. ¿Si tuviera a su disposición solicitar un microcrédito llenando un formulario que se desplegué en su celular o computador, lo haría?

Si No

4. ¿Qué le molesta al acercarse a una entidad financiera a solicitar un microcrédito?

Esperar el turno

La documentación que le solicitan

El tiempo en la aprobación

No tengo historial crediticio

No entiendo el formulario

Todas las anteriores



5. ¿Cómo ha sido su experiencia con las entidades financieras al momento de solicitar un crédito por favor explique?

Regular los señores del buro de crédito no dan la información correcta.

6. ¿Qué otras alternativas de financiamiento a buscado?

- Familiares
- Amigos

7. ¿Estaría dispuesto a proporcionar información personal sensible a través del internet para el análisis de su solicitud?

Si sería lo más conveniente para ahorrar tiempo

8. ¿Qué tiempo estaría usted dispuesto a esperar para la confirmación de la aprobación o no de su solicitud de crédito.

Cinco días laborables hasta que revisen que la información es correcta.

ANEXO B. Encuesta 2

ENCUESTA

La presente encuesta tiene como objetivo conocer las necesidades de microcrédito que tienen los microempresarios comerciantes o personas naturales con o sin relación de dependencia y sus dificultades o trabas que se encuentran al momento de solicitar un microcrédito.

La información que se otorgue es de carácter reservado y su único objetivo son fines académicos.

Nombre: Ángel Rodríguez

Edad: 54 años

Género: Masculino

1. ¿Con que frecuencia requiere de un microcredito para poder desempeñar mejor su actividad empresarial o resolver algún problema financiero urgente.

Una vez al año

2. ¿Le resulta sencillo la utilización de aplicaciones de su celular o computadoras.

Si mediante la computadora.

3. ¿Si tuviera a su disposición solicitar un microcrédito llenando un formulario que se desplegue en su celular o computador, lo haría?

Si No

4. ¿Qué le molesta al acercarse a una entidad financiera a solicitar un microcrédito?

Esperar el turno

La documentación que le solicitan

El tiempo en la aprobación

No tengo historial crediticio

No entiendo el formulario

Todas las anteriores



5. ¿Cómo ha sido su experiencia con las entidades financieras al momento de solicitar un crédito por favor explique?

Buena.

6. ¿Qué otras alternativas de financiamiento a buscado?

Dinero al chulco

7. ¿Estaría dispuesto a proporcionar información personal sensible a través del internet para el análisis de su solicitud?

Si es una manera más rápida

8. ¿Qué tiempo estaría usted dispuesto a esperar para la confirmación de la aprobación o no de su solicitud de crédito.

Maximo tres dias porque es por urgencia

ANEXO C. Encuesta 3

ENCUESTA

La presente encuesta tiene como objetivo conocer las necesidades de microcrédito que tienen los microempresarios comerciantes o personas naturales con o sin relación de dependencia y sus dificultades o trabas que se encuentran al momento de solicitar un microcrédito.

La información que se otorgue es de carácter reservado y su único objetivo son fines académicos.

Nombre: *Juan Paza Yepez*.....

Edad: *45*.....

Género: *Masculino*.....

1. ¿Con que frecuencia requiere de un microcredito para poder desempeñar mejor su actividad empresarial o resolver algún problema financiero urgente.

muy poco

2. ¿Le resulta sencillo la utilización de aplicaciones de su celular o computadoras.

si, facilito los tramites

3. ¿Si tuviera a su disposición solicitar un microcrédito llenando un formulario que se desplegué en su celular o computador, lo haría?

Si No

4. ¿Qué le molesta al acercarse a una entidad financiera a solicitar un microcrédito?

Esperar el turno

La documentación que le solicitan

El tiempo en la aprobación

No tengo historial crediticio

No entiendo el formulario

Todas las anteriores

5. ¿Cómo ha sido su experiencia con las entidades financieras al momento de solicitar un crédito por favor explique?

solo me he acercado a solicitar los requisitos

6. ¿Qué otras alternativas de financiamiento a buscado?

personas que presten dinero a presta
tasa de interés

7. ¿Estaría dispuesto a proporcionar información personal sensible a través del internet para el análisis de su solicitud?

lo necesario

8. ¿Qué tiempo estaría usted dispuesto a esperar para la confirmación de la aprobación o no de su solicitud de crédito.

1 mes por lo menos

ANEXO D. Encuesta 4

ENCUESTA

La presente encuesta tiene como objetivo conocer las necesidades de microcrédito que tienen los microempresarios comerciantes o personas naturales con o sin relación de dependencia y sus dificultades o trabas que se encuentran al momento de solicitar un microcrédito.

La información que se otorgue es de carácter reservado y su único objetivo son fines académicos.

Nombre: Sisniegas Urbina Jorge Eduardo

Edad: 44

Género: Masculino

1. ¿Con que frecuencia requiere de un microcredito para poder desempeñar mejor su actividad empresarial o resolver algún problema financiero urgente.

12 meses

2. ¿Le resulta sencillo la utilización de aplicaciones de su celular o computadoras.

Preferiblemente computadora.

3. ¿Si tuviera a su disposición solicitar un microcrédito llenando un formulario que se desplegué en su celular o computador, lo haría?

Si No

4. ¿Qué le molesta al acercarse a una entidad financiera a solicitar un microcrédito?

Esperar el turno	<input type="checkbox"/>
La documentación que le solicitan	<input checked="" type="checkbox"/>
El tiempo en la aprobación	<input checked="" type="checkbox"/>
No tengo historial crediticio	<input type="checkbox"/>
No entiendo el formulario	<input type="checkbox"/>

Todas las anteriores

5. ¿Cómo ha sido su experiencia con las entidades financieras al momento de solicitar un crédito por favor explique?

No tan satisfactorio por la demora en la aprobación y la documentación que piden.

6. ¿Qué otras alternativas de financiamiento a buscado?

En el Trabajo
Tess.

7. ¿Estaría dispuesto a proporcionar información personal sensible a través del internet para el análisis de su solicitud?

Si

8. ¿Qué tiempo estaría usted dispuesto a esperar para la confirmación de la aprobación o no de su solicitud de crédito.

De 24 a 48 horas máximo

ANEXO E. Encuesta 5

ENCUESTA

La presente encuesta tiene como objetivo conocer las necesidades de microcrédito que tienen los microempresarios comerciantes o personas naturales con o sin relación de dependencia y sus dificultades o trabas que se encuentran al momento de solicitar un microcrédito.

La información que se otorgue es de carácter reservado y su único objetivo son fines académicos.

Nombre: Jorge Adalberto Ocaña Hozón

Edad: 61

Género: Masculino

1. ¿Con que frecuencia requiere de un microcredito para poder desempeñar mejor su actividad empresarial o resolver algún problema financiero urgente.

dos veces al año

2. ¿Le resulta sencillo la utilización de aplicaciones de su celular o computadoras.

Si

3. ¿Si tuviera a su disposición solicitar un microcrédito llenando un formulario que se desplegó en su celular o computador, lo haría?

Si No

4. ¿Qué le molesta al acercarse a una entidad financiera a solicitar un microcrédito?

Esperar el turno	<input type="checkbox"/>
La documentación que le solicitan	<input type="checkbox"/>
El tiempo en la aprobación	<input type="checkbox"/>
No tengo historial crediticio	<input type="checkbox"/>
No entiendo el formulario	<input checked="" type="checkbox"/>

Todas las anteriores



5. ¿Cómo ha sido su experiencia con las entidades financieras al momento de solicitar un crédito por favor explique?

no he solicitado créditos.

6. ¿Qué otras alternativas de financiamiento a buscado?

Tarjetas de crédito

7. ¿Estaría dispuesto a proporcionar información personal sensible a través del internet para el análisis de su solicitud?

Solo lo que considere estrictamente necesario

8. ¿Qué tiempo estaría usted dispuesto a esperar para la confirmación de la aprobación o no de su solicitud de crédito.

Se supone que tiempo en bancos de datos
la espera máxima podría ser 72 horas.

ANEXO F. Encuesta 6

ENCUESTA

La presente encuesta tiene como objetivo conocer las necesidades de microcrédito que tienen los microempresarios comerciantes o personas naturales con o sin relación de dependencia y sus dificultades o trabas que se encuentran al momento de solicitar un microcrédito.

La información que se otorgue es de carácter reservado y su único objetivo son fines académicos.

Nombre: Fabian landinez

Edad: 46

Género: Masculino

1. ¿Con que frecuencia requiere de un microcredito para poder desempeñar mejor su actividad empresarial o resolver algún problema financiero urgente.

NO HE SOLICITADO CREDITO

2. ¿Le resulta sencillo la utilización de aplicaciones de su celular o computadoras.

Son practicas

3. ¿Si tuviera a su disposición solicitar un microcrédito llenando un formulario que se desplegué en su celular o computador, lo haría?

Si No

4. ¿Qué le molesta al acercarse a una entidad financiera a solicitar un microcrédito?

Esperar el turno

La documentación que le solicitan

El tiempo en la aprobación

No tengo historial crediticio

No entiendo el formulario

Todas las anteriores

5. ¿Cómo ha sido su experiencia con las entidades financieras al momento de solicitar un crédito por favor explique?

Sin Experiencia Crediticia

6. ¿Qué otras alternativas de financiamiento a buscado?

Ninguna

7. ¿Estaría dispuesto a proporcionar información personal sensible a través del internet para el análisis de su solicitud?

la que sea necesaria para facilitar el trámite ya que asistir a una entidad bancaria es engorroso

8. ¿Qué tiempo estaría usted dispuesto a esperar para la confirmación de la aprobación o no de su solicitud de crédito.

un mes por mucho mes y medio

ANEXO G. Encuesta 7

ENCUESTA

La presente encuesta tiene como objetivo conocer las necesidades de microcrédito que tienen los microempresarios comerciantes o personas naturales con o sin relación de dependencia y sus dificultades o trabas que se encuentran al momento de solicitar un microcrédito.

La información que se otorgue es de carácter reservado y su único objetivo son fines académicos.

Nombre:MARIA BELEN PEREZ.....

Edad:42.....

Género:FEMENINO.....

1. ¿Con que frecuencia requiere de un microcredito para poder desempeñar mejor su actividad empresarial o resolver algún problema financiero urgente.

-----AVECES-----

2. ¿Le resulta sencillo la utilización de aplicaciones de su celular o computadoras.

-----SI-----

3. ¿Si tuviera a su disposición solicitar un microcrédito llenando un formulario que se desplegó en su celular o computador, lo haría?

Si No

4. ¿Qué le molesta al acercarse a una entidad financiera a solicitar un microcrédito?

Esperar el turno

La documentación que le solicitan

El tiempo en la aprobación

No tengo historial crediticio

No entiendo el formulario

Todas las anteriores



5. ¿Cómo ha sido su experiencia con las entidades financieras al momento de solicitar un crédito por favor explique?

HE ACCEDIDO MAS A LOS QUE LLAMAN A OFRECER Y HAN SIDO MAS RAPIDOS QUE SOLICITARLOS YA QUE LOS OFRECEN PORQUE YA HAN REVISADO TU HISTORIAL CREDITICIO, LO MALO ES QUE TE DAN LO QUE ELLOS QUEIREN NO LO QUE NECESITAS. -----

6. ¿Qué otras alternativas de financiamiento a buscado?

--IESS-----
 --COOPERATIVAS-----
 ---AMIGOS-----
 --PARIENTES-----

7. ¿Estaría dispuesto a proporcionar información personal sensible a través del internet para el análisis de su solicitud?

SI CREO, PERO QUE ES INFORMACION SENSIBLE?-----

8. ¿Qué tiempo estaría usted dispuesto a esperar para la confirmación de la aprobación o no de su solicitud de crédito.

3 DIAS HABLES -----

ANEXO H. Encuesta 8

ENCUESTA

La presente encuesta tiene como objetivo conocer las necesidades de microcrédito que tienen los microempresarios comerciantes o personas naturales con o sin relación de dependencia y sus dificultades o trabas que se encuentran al momento de solicitar un microcrédito.

La información que se otorgue es de carácter reservado y su único objetivo son fines académicos.

Nombre: Tania Quimbita

Edad: 25 años

Género: Femenino

1. ¿Con que frecuencia requiere de un microcredito para poder desempeñar mejor su actividad empresarial o resolver algún problema financiero urgente.

Dos veces al año

2. ¿Le resulta sencillo la utilización de aplicaciones de su celular o computadoras.

Si la utilización de las aplicaciones son más fáciles que en la entidad financiera.

3. ¿Si tuviera a su disposición solicitar un microcrédito llenando un formulario que se desplegó en su celular o computador, lo haría?

Si No

4. ¿Qué le molesta al acercarse a una entidad financiera a solicitar un microcrédito?

Esperar el turno

La documentación que le solicitan

El tiempo en la aprobación

No tengo historial crediticio

No entiendo el formulario

Todas las anteriores



5. ¿Cómo ha sido su experiencia con las entidades financieras al momento de solicitar un crédito por favor explique?

Las asistentes de crédito son groceros y no dan la información correcta.

6. ¿Qué otras alternativas de financiamiento a buscado?

Ninguna

7. ¿Estaría dispuesto a proporcionar información personal sensible a través del internet para el análisis de su solicitud?

Si porque es una manera más rápida de agilizar el papeleo del crédito

8. ¿Qué tiempo estaría usted dispuesto a esperar para la confirmación de la aprobación o no de su solicitud de crédito.

Tres días porque el crédito se pide más por una necesidad económica

ANEXO I. Encuesta 9

ENCUESTA

La presente encuesta tiene como objetivo conocer las necesidades de microcrédito que tienen los microempresarios comerciantes o personas naturales con o sin relación de dependencia y sus dificultades o trabas que se encuentran al momento de solicitar un microcrédito.

La información que se otorgue es de carácter reservado y su único objetivo son fines académicos.

Nombre: Carmen Vega

Edad: 38

Género: Femenino

1. ¿Con que frecuencia requiere de un microcredito para poder desempeñar mejor su actividad empresarial o resolver algún problema financiero urgente.

Dos años.

2. ¿Le resulta sencillo la utilización de aplicaciones de su celular o computadoras.

Si.

3. ¿Si tuviera a su disposición solicitar un microcrédito llenando un formulario que se desplegó en su celular o computador, lo haría?

Si No

4. ¿Qué le molesta al acercarse a una entidad financiera a solicitar un microcrédito?

Esperar el turno

La documentación que le solicitan

El tiempo en la aprobación

No tengo historial crediticio

No entiendo el formulario

Todas las anteriores



5. ¿Cómo ha sido su experiencia con las entidades financieras al momento de solicitar un crédito por favor explique?

Lento, ponen muchas trabas.

6. ¿Qué otras alternativas de financiamiento a buscado?

Ayuda de amistades y/o familiares.

7. ¿Estaría dispuesto a proporcionar información personal sensible a través del internet para el análisis de su solicitud?

Si.

8. ¿Qué tiempo estaría usted dispuesto a esperar para la confirmación de la aprobación o no de su solicitud de crédito.

24 hrs.

ANEXO J. Encuesta 10

ENCUESTA

La presente encuesta tiene como objetivo conocer las necesidades de microcrédito que tienen los microempresarios comerciantes o personas naturales con o sin relación de dependencia y sus dificultades o trabas que se encuentran al momento de solicitar un microcrédito.

La información que se otorgue es de carácter reservado y su único objetivo son fines académicos.

Nombre:Svetlana Salas.....

Edad:40 años.....

Género:Femenino.....

1. ¿Con que frecuencia requiere de un microcredito para poder desempeñar mejor su actividad empresarial o resolver algún problema financiero urgente.

-----Cada dos años-----

2. ¿Le resulta sencillo la utilización de aplicaciones de su computadora

Sí-----

3. ¿Si tuviera a su disposición solicitar un microcrédito llenando un formulario que se desplegué en su celular o computador, lo haría?

Si No

4. ¿Qué le molesta al acercarse a una entidad financiera a solicitar un microcrédito?

Esperar el turno	<input type="checkbox"/>
La documentación que le solicitan	<input type="checkbox"/>
El tiempo en la aprobación	<input type="checkbox"/>
No tengo historial crediticio	<input type="checkbox"/>
No entiendo el formulario	<input type="checkbox"/>
Todas las anteriores	X <input type="checkbox"/>

5. ¿Cómo ha sido su experiencia con las entidades financieras al momento de solicitar un crédito por favor explique?

No he solicitado nunca-----

6. ¿Qué otras alternativas de financiamiento a buscado?

Ninguna-----

7. ¿Estaría dispuesto a proporcionar información personal sensible a través del internet para el análisis de su solicitud?

No-----

8. ¿Qué tiempo estaría usted dispuesto a esperar para la confirmación de la aprobación o no de su solicitud de crédito.

2 Días -----
