

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Posgrados

Fintech “Chequéalo” Garantización Cobro Cheques

Rocío Lizet Sánchez Larco

**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, 28 de junio de 2020

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

COLEGIO DE POSGRADOS

HOJA DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Fintech “Chequéalo” Garantización Cobro Cheques

Rocío Lizet Sánchez Larco

Carlos Córdova, Msc.

Director del Trabajo de Titulación

Santiago Mosquera, PhD

Director de la Maestría en Gerencia Bancaria y
Financiera

Hugo Burgos, PhD

Decano del Colegio de Postgrados

Quito, 28 de junio de 2020

© 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: Rocío Lizet Sánchez Larco

Código de estudiante: 00142875

C. I.: 172643476-2

Lugar, fecha Quito, 28 de junio de 2020

ACLARACIÓN PARA PUBLICACIÓN

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

UNPUBLISHED DOCUMENT

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

DEDICATORIA

Esta tesis va dedicada a mis padres Jaime Sánchez y Rocío Larco, a mis hermanos Jaime y Gaby quiénes siempre han sido el pilar fundamental para el logro de mis objetivos personales y profesionales, porque han fomentado en mí siempre el deseo de superación y anhelo de triunfo en la vida.

Lizet Sánchez Larco

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por ser mi luz constante en este largo caminar para el logro de mis metas, a mi familia por su amor y paciencia infinita porque han sido mi guía y mi fuente de inspiración.

Agradezco a la Universidad San Francisco de Quito por haberme permitido formar parte de ella para ser una profesional de alto nivel, a los profesores quiénes han sido parte importante por impartir sus conocimientos.

Lizet Sánchez Larco

RESUMEN

El desarrollo del presente trabajo de titulación se encuentra enfocado en la creación de una app de garantización de cheques, el mismo que impulsa el desarrollo de ventas en las diversas empresas comerciales a fin de garantizar la aceptación de este documento legal, para poder concretar una negociación a corto, mediano y largo plazo, dejando atrás los procesos tradicionales que no van enfocados a la era digital. Esta aplicación busca fidelizar a una cartera de clientes tradicionalmente llamada como ventas de contado, para realizar procesos más dinámicos e innovadores, ya que dentro de sus beneficios se encuentra el entregar respuestas inmediatas y acertadas para poder cerrar un negocio en el momento justo. En la actualidad, el uso de esta aplicación ofrece nuevas alternativas.

Palabras clave: App, ventas, negociación, cheque, digital, negociación

ABSTRACT

The development of this degree work is focused on the creation of a check guarantee application, the same that drives the development of sales in the various commercial companies in order to transform the acceptance of this legal document, to be able to make a negotiation in the short, medium and long term, leaving behind traditional processes that are not focused on the digital age. This application seeks to build loyalty to a client portfolio traditionally called cash sales, to carry out more dynamic and innovative processes, since among its benefits are the immediate and correct answers to be able to close a business at the right time. Currently, the use of this application offers new alternatives.

Keywords: App, sales, negotiation, check, digital, negotiation

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	7
ABSTRACT.....	8
CAPÍTULO 1.....	13
PROBLEMÁTICA Y ANÁLISIS REGULATORIO.....	13
Problemática	13
Análisis Regulatorio.....	14
Dimensionamiento	15
Métrica	17
Customer Journey Map	19
CAPÍTULO 2.....	20
DISEÑO Y CREACIÓN.....	20
Prototipo 1.....	20
Prototipo 2.....	21
Prototipo 3.....	22
Implementación.....	24
CAPÍTULO 3.....	25
BUSSINESS MODEL CANVAS	25
Descripción:	25
CAPÍTULO 4.....	28
ESTRATEGIA DE FONDEO	28
Fuentes de financiamiento	28
CONCLUSIONES	30
REFERENCIAS.....	31

ÍNDICE DE ANEXO.....33

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Tiempos de Inhabilidad de Cuentas Corrientes	16
Tabla No. 2 Customer Journey Map	19
Tabla No. 3 Estrategias de implementación e incentivos	24
Tabla No. 4 Bussiness Model Canvas.....	25
Tabla No. 5 Fuentes de Financiamiento	28

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No. 1 Proceso de cuenta correntistas	15
Figura No. 2 Evolución de Indicadores de Morosidad	17
Figura No. 3. Evolución de Indicadores de Morosidad	18
Figura No. 4 Proceso de Garantización de Cheques.....	20
Figura No. 5 Flujograma proceso garantización de cheques	21
Figura No. 6 Value Proposition Canvas	24

CAPÍTULO 1

PROBLEMÁTICA Y ANÁLISIS REGULATORIO

Problemática

El presente trabajo de titulación pretende dar a conocer el problema principal que se tratará con el desarrollo de la aplicación, el mismo que se ha generado por los niveles recurrentes de morosidad, en la cartera de clientes del sector real, los mismos que realizan pagos mediante cheques posfechados y que en el plazo de cobro no cuentan con los fondos disponibles para cubrir sus obligaciones, además la expansión de las relaciones económicas, mediante la generalización del uso del cheque, ya que el mismo por sus diversos beneficios circula de manera amplia en los diferentes tipos de negocio, facilitando de esta forma toda transacción mercantil, en la cual se reemplaza el dinero en efectivo para la cancelación de obligaciones.

El desafío para la Región, y particularmente para Ecuador, se debe orientar a comprender el cambio rápido que las Fintech traen en el mercado y tomar en cuenta los riesgos que enfrentan las economías y las nuevas responsabilidades que pudieran asumir los bancos centrales. (Banco Central del Ecuador, 2018)

Las 'fintech' están respondiendo tanto a una demanda de servicios creciente como a la exclusión financiera que persiste en Latinoamérica, en tanto que el 45% de los adultos de la región todavía están apartados de los servicios financieros formales, al no contar con una cuenta. (Revista Lideres, 2019)

En el Ecuador no se ha dado la suficiente importancia al manejo de cheques, por lo que la Ley que los rige no ha sido objeto importante de cambio, lo cual no ha permitido que el cheque sea un documento de mayor operatividad en el sector comercial, es por esto que este trabajo de titulación estará enfocado en mitigar el riesgo de recibir pagos de clientes mediante cheques posfechados. (Superintendencia de Bancos, 2017)

Análisis Regulatorio

Se debe considerar lo siguiente:

Artículo 1.- El cheque es la orden incondicional de pago por medio del cual el girador dispone al girado el pago de una determinada suma de dinero a un beneficiario. El cheque debe cumplir con las características físicas, electromagnéticas, de diseño, dimensiones y seguridades establecidas por la Junta Bancaria. (Superintendencia de Bancos, 2014)

El protesto es la negativa del girado a pagar un cheque presentado al cobro que no cuenta con la suficiente provisión de fondos, o por haberse girado en cuenta corriente cerrada, cancelada o por cheque girado por persona inhabilitada o no autorizada a la fecha de giro. (Ley general de Cheques) (Superintendencia de Bancos, 2019)

El banco, a la presentación del cheque para el pago en ventanilla, deberá examinar en el siguiente orden: 1) Que tenga los fondos suficientes. 2) Que no exceda de los 20 días a partir de la fecha de giro. 3) Que no existan alteraciones que se noten a simple vista. 4) Que corresponda a cheques comprendidos en la numeración entregada al girador. 5) Que la firma o firmas no demuestren disconformidad notoria con la registrada en el banco. 6) Que tenga la firma de cancelación o de endoso respectivo, según el caso. (DelBank, 2019)

Esquema Gráfico

Figura No. 1 Proceso de cuenta correntistas



Fuente: Superintendencia de Bancos (Manual Técnico de Estructuras de Datos del Sistema de Ley de Cheques)

Dimensionamiento

En el caso de los ciudadanos que tengan una sola cuenta corriente, que no hayan sido inhabilitados anteriormente, y hayan tenido hasta 4 cheques protestados en el período de un año; y en el caso de tener 2 o más cuentas corrientes y un límite de 8 cheques protestados, quedarán inhabilitados por un mes para el manejo de las cuentas corrientes en las que actúen como titular, firma conjunta o firma autorizada. En el caso de los ciudadanos que tengan una sola cuenta corriente, que ya han sido inhabilitados por primera vez y hayan tenido un límite de 3 cheques protestados; y en el caso de tener 2 o más cuentas corrientes un límite de 6 cheques protestados; quedarán inhabilitados para abrir cuentas corrientes o girar cheques y no podrá actuar como firma autorizada por un (1) año. (Superintendencia de Bancos, 2019)

Y, por último, los ciudadanos que tengan una cuenta corriente, que ya han sido inhabilitados por dos ocasiones y tengan un límite de 2 cheques protestados, y en el

caso de tener más de una cuenta corriente y un límite de 4 cheques protestados, se le cerrarán obligatoriamente todas las cuentas corrientes abiertas a su nombre en el sistema financiero; quedará inhabilitado para abrir cuentas corrientes o girar cheques en dicho sistema y no podrá actuar como firma autorizada por tres (3) años. (Superintendencia de Bancos, 2019)

En todos los casos se deberán cancelar una multa del diez por ciento (10%) sobre el valor de cada cheque protestado. Si estas multas no se cancelan, el cuenta corrientista también quedará inhabilitado. (Superintendencia de Bancos, 2019)

Tabla No. 1 Tiempos de Inhabilidad de Cuentas Corrientes

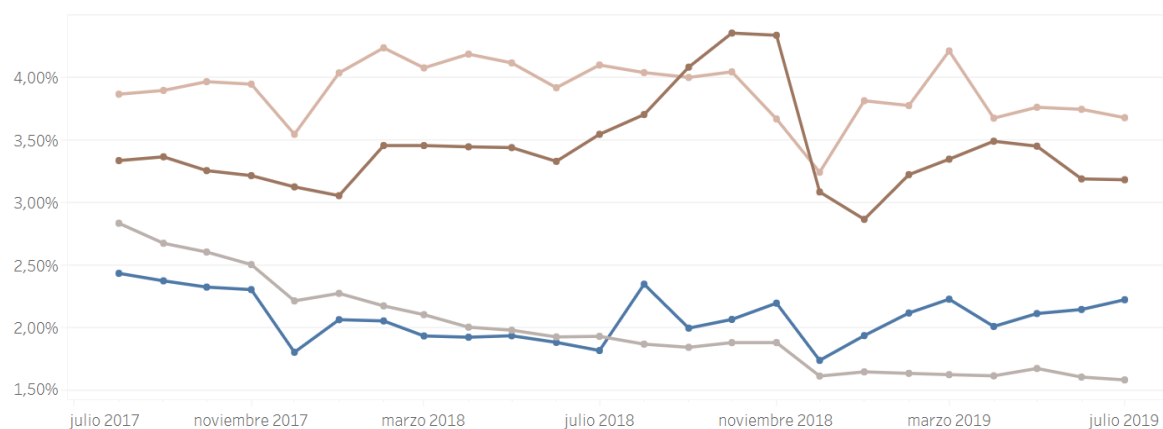
TABLA DE INHABILIDAD EN CUENTAS CORRIENTES			
NO INHABILITADOS ANTERIORMENTE			
CASO	No. DE CUENTAS CORRIENTES	LÍMITE DE PROTESTOS	INHABILIDAD POR INCURRIR EN EL LÍMITE
A	1 Cuenta	4	1 mes
B	2 Cuentas o más	8	1 mes
REHABILITADOS POR PRIMERA VEZ			
CASO	No. DE CUENTAS CORRIENTES	LÍMITE DE PROTESTOS	INHABILIDAD POR INCURRIR EN EL LÍMITE
A	1 Cuenta	3	1 año
B	2 Cuentas o más	6	1 año
REHABILITADOS POR SEGUNDA OCASIÓN			
CASO	No. DE CUENTAS CORRIENTES	LÍMITE DE PROTESTOS	INHABILIDAD POR INCURRIR EN EL LÍMITE
A	1 Cuenta	2	3 años
B	2 Cuentas o más	4	3 años

Fuente: Superintendencia de Bancos – cuentas corrientes

Métrica

El índice de morosidad por cheques protestados en el sector no financiero es alto, por lo que es necesario un análisis ágil y óptimo para poder entregar una respuesta de calificación de riesgo de cada cliente. Para esto se ha obtenido los datos globales del sistema financiero privado nacional en cuanto a indicadores de morosidad de los bancos más grandes, concluyendo así que en octubre del 2018 el Banco Pacífico alcanzó un porcentaje de morosidad más alto del 4,35%; seguido por Banco Pichincha a Julio 2019 con el 4,31%. (Superintendencia de Bancos, 2016)

Figura No. 2 Evolución de Indicadores de Morosidad
Evolución Indicadores



Fuente: Superintendencia de Bancos (portal estadístico)

Cuenta depósitos por confirmar (210150).

Se han analizado las cifras de la cuenta depósitos por confirmar del Sistema Bancario privado nacional, a fin de poder determinar la variación porcentual de los años 2017 y 2018 con corte al mes de Diciembre; información que nos ayuda a mantener una idea clara de cómo ha sido la fluctuación de esta cuenta, que hace referencia a cheques en

cámara por lo que se ha tomado un muestreo de los 5 bancos más grandes a nivel país.
(Superintendencia de Bancos, 2017)

Se concluye que a diciembre de 2018 ha existido un crecimiento a nivel general de esta cuenta con mayor enfoque en Banco Pichincha (20%); seguido de Banco Guayaquil (18%) y como tercera posición Produbanco (17%); en general existió un incremento del 17% el mismo que representa \$34.424.368,40; por lo que se podría determinar que la población ha crecido en el manejo de cuentas corrientes al cierre del año 2018, por lo que es sumamente importante el desarrollo de la APP; para mantener un menor nivel de riesgo por cheques protestados en cuanto a fondos se refiera

Figura No. 3. Evolución de Indicadores de Morosidad

210150	DEPÓSITOS POR CONFIRMAR			
	dic-17	dic-18	INCREMENTO	VARIACION PORCENTUAL
BANCO PICHINCHA	\$ 79.256.383,25	\$ 95.138.831,04	\$ 15.882.447,79	20%
BANCO GUAYAQUIL	\$ 42.386.688,02	\$ 50.020.788,38	\$ 7.634.100,36	18%
PRODUBANCO	\$ 43.780.844,85	\$ 48.282.043,02	\$ 4.501.198,17	10%
INTERNACIONAL	\$ 22.727.037,05	\$ 26.635.661,07	\$ 3.908.624,02	17%
PACIFICO	\$ 19.773.509,67	\$ 22.271.507,73	\$ 2.497.998,06	13%
TOTAL	\$ 207.924.462,84	\$242.348.831,24	\$ 34.424.368,40	17%

Fuente: Superintendencia de Bancos (portal estadístico-balances financieros por institución)

Customer Journey Map

Tabla No. 2 Customer Journey Map

ETAPAS	Cliente se acerca a realizar una compra con asesor comercial.		Se concreta la compra dentro de los montos máximos para clientes sin cupo de crédito		Firma una autorización para revisar su buró de crédito e información relacionada		Se recibe el cheque y se lo escanea en la APP "chequealo" para precalificar al cliente.	
NECESIDADES	Cliente indica el producto que desea adquirir.	Recibe cotizaciones para analizar el mejor precio	Recibe información del proceso a seguir	Decide si le es conveniente	Es consciente de lo que autoriza a revisar	Se siente cómodo con el servicio entregado	Recibe respuesta inmediata de precalificación	
ACTIVIDADES	Se concreta el volumen de compra	Revisar los productos que le van a ser vendidos	Revisa las condiciones de mercado	Toma la decisión de compra de producto	Establecer contacto con el asesor por el proceso a seguir		Negación o aceptación del cheque como sujeta de crédito	Despacho del producto o facilitan otra alternativa de pago
ARTEFACTOS	Catálogos de productos	Teléfono, computador.	Cotizador de productos	Calculadora, internet, mail	Documento de autorización, esfero,	Teléfono, computador.	Internet, celular	Transporte
SENSACIONES	→		→		→		↘ ↗	
OPORTUNIDADES	Descuentos por ventas contado	Optimización de tiempo	Se potencia el nivel de servicio		Información privilegiada y actualizada de buró		Respuesta inmediata a necesidades	Ahorro de tiempo y recursos.

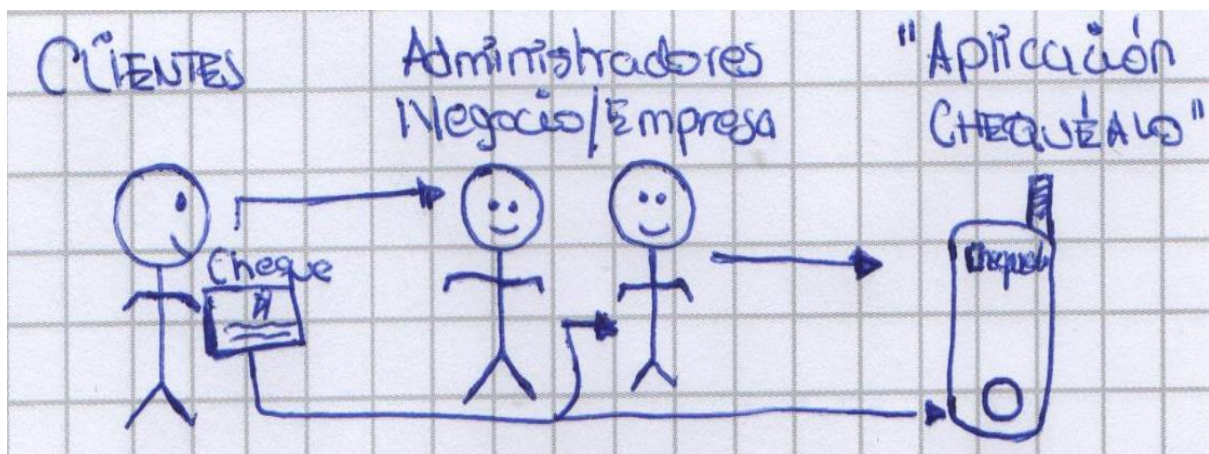
Fuente: entrevista 5 personas (se anexa encuestas)

CAPÍTULO 2

DISEÑO Y CREACIÓN

Prototipo 1

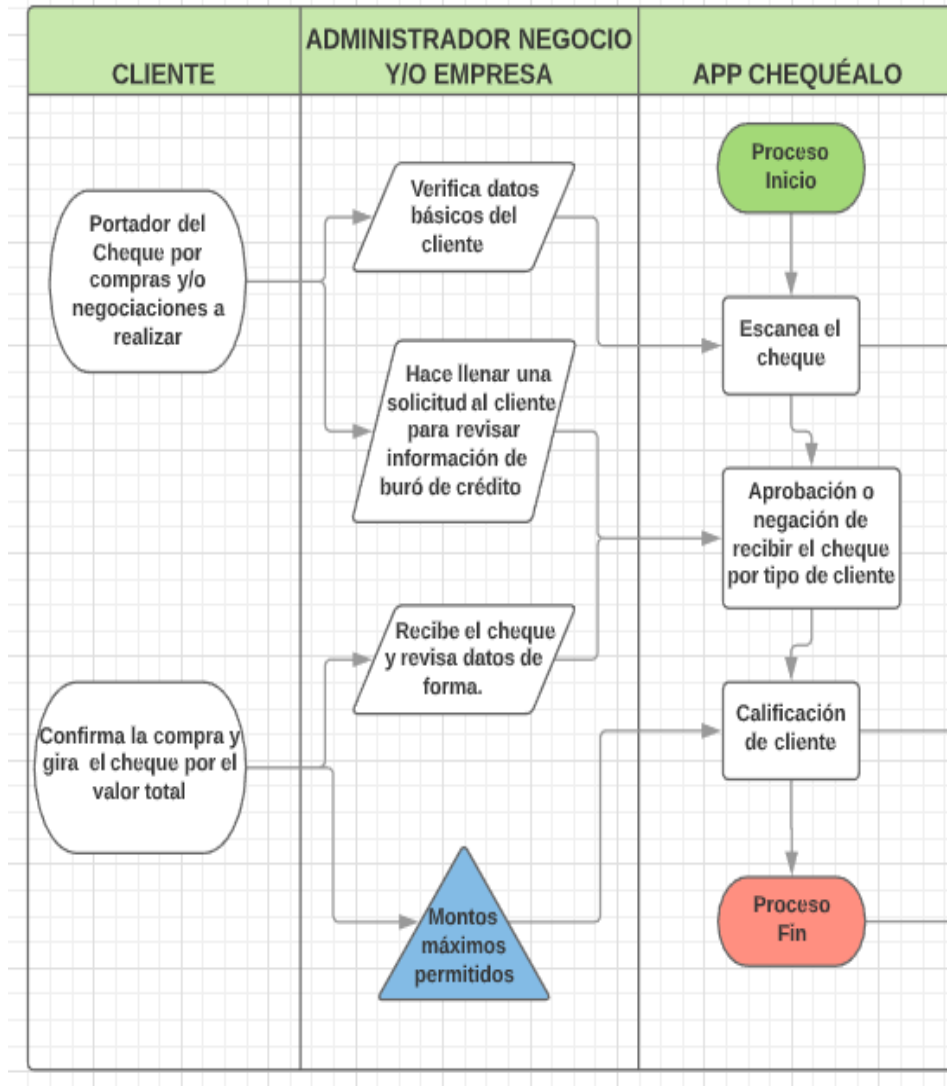
Figura No. 4 Proceso de Garantización de Cheques



Fuente: Elaborado por Lizet Sánchez

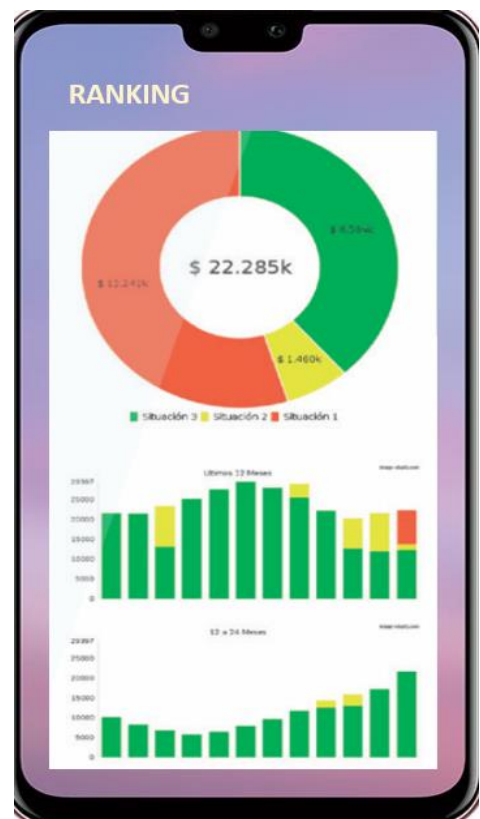
Prototipo 2

Figura No. 5 Flujoograma proceso garantización de cheques



Fuente: Elaborado por Lizet Sánchez

Prototipo 3



FUNCIÓN JUDICIAL

eSATJE - Consulta de Procesos

ACTOR/DEFENDIDO
Cédula/RUC/Pasaporte Apellidos/Nombre(s)

DEMANDADO/PROCESADO
Cédula/RUC/Pasaporte Apellidos/Nombre(s)

NÚMERO DE PROCESO
Cód. dependencia Año No. Secuencial

➤ Más filtros

BUSCAR LIMPIAR

No.	Fecha de Ingreso	No. proceso	Acción/financiaci3n	Detalle
-----	------------------	-------------	---------------------	---------

SRI - DEUDAS

Consulta contribuyentes con obligaciones firmes, impugnadas y en facilidades de pago

Consulta si existen obligaciones firmes, impugnadas y en facilidades de pago a la fecha y en caso de tenerlas revisar el detalle de estas obligaciones.

RUC - ruc
Apellidos y nombres
Tipo entidad

Consultar informaci3n del contribuyente

RUC: ruc
COTIZACION

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

Busqueda de Compañías
Consulta de Personas
Consultas de Trámites
Consultas de Reservas
Valores Aduados
Busqueda de Actividad Econ3mica
Compañía por Actividad Econ3mica
Socios o Accionistas
Inversi3n de Extranjeros por País
Compañías Extranjeras
Compañías de Economía Mixta
Certificado No ser Accionista/RL

IESS

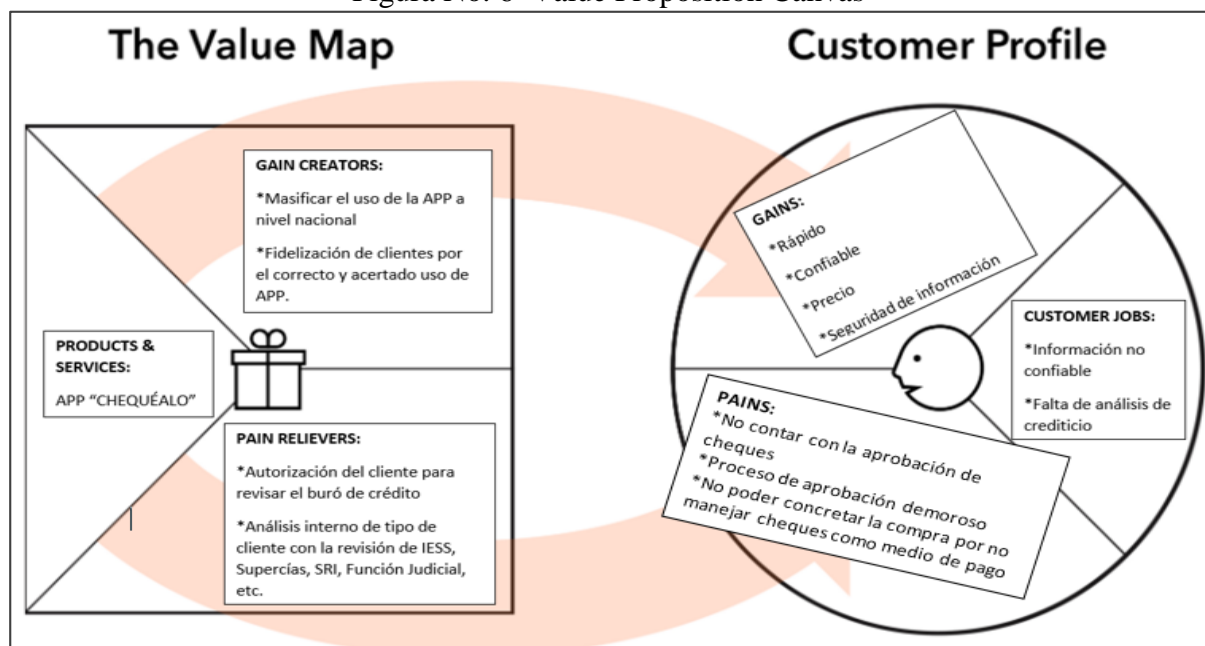
Certificado de Obligaciones Patronales

Conceder un certificado en el que se informe al empleador/afiliado si registra o no mora con el IESS

Implementación

a) Value Proposition Canvas

Figura No. 6 Value Proposition Canvas



Fuente: Elaborado por Lizet Sánchez

b) Estrategia de implementación

Tabla No. 3 Estrategias de implementación e incentivos

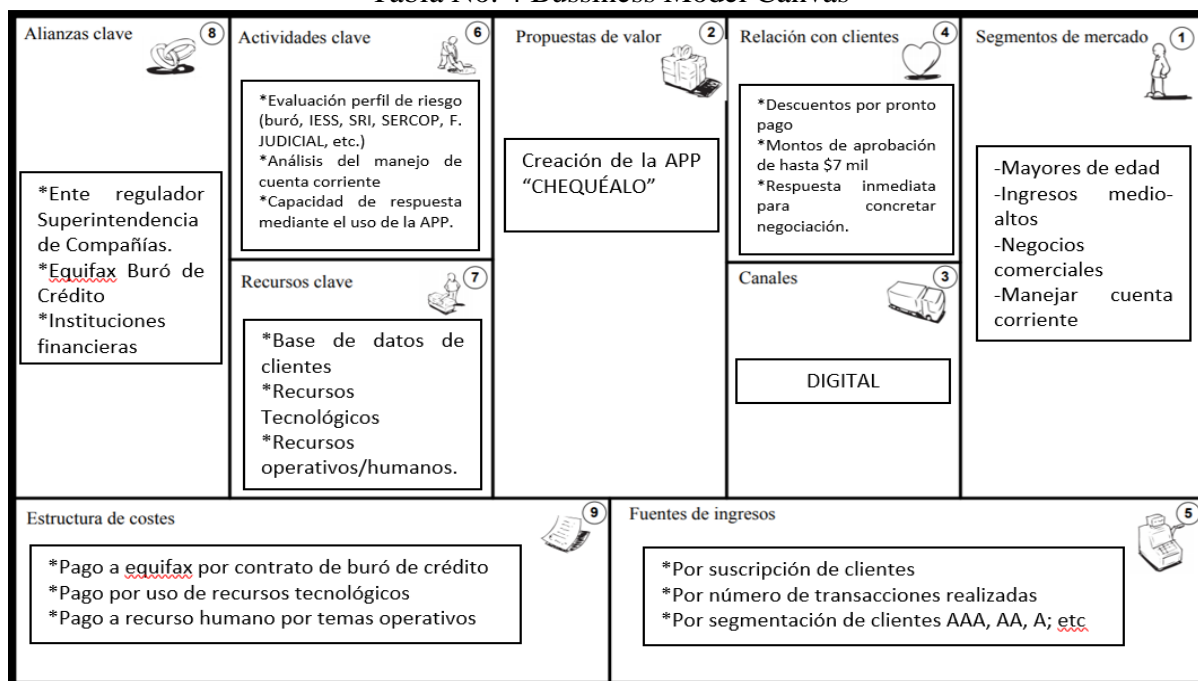
ACTORES	DESCRIPCIÓN/ACTIVIDADES	INCENTIVOS ACTORES
Clientes	Realizan negociación por compra de productos y/o servicios, al ser clientes nuevos o a su vez que no cuenten con cupo de crédito.	*Sigilo de información
		*Incrementar su cupo de aprobación, si su nivel de compras promedio supera el límite máximo de \$8 mil
		*Ofertar mayores beneficios en las compras que realicen, por los cheques que se cobren sin novedad
Administrador Negocio/Empresa	Ofertan productos y/o servicios	*Mayores ingresos como empresa y/o negocio
		*Nivel de seguridad más alto al recibir cheques por parte de pago
		*Elevar el volumen de ventas con clientes nuevos y sin cupo de crédito
Aplicación	Garantizar cheques como medio de pago, hasta por un cupo de aprobación máximo de \$ 8 mil	*Confiabilidad en la aceptación de un cheque
		*Elevar el número de clientes y/o empresas que accedan a esta APP
		*Posicionamiento en el mercado para incrementar sus ingresos y fidelizar el uso de la APP

Fuente: Elaborado por Lizet Sánchez

CAPÍTULO 3

BUSSINESS MODEL CANVAS

Tabla No. 4 Bussiness Model Canvas



Fuente: Elaborado por Lizet Sánchez

Descripción:

- 1. Segmentos de Mercado (Clientes):** Tiene que ver con las personas u organizaciones con las que deseamos mantener una relación comercial, es decir quiénes serán nuestro nicho de mercado por tanto lo que representará nuestra área de oportunidad.
- 2. Propuestas de Valor:** Nos permitirá darnos a conocer frente a la competencia mediante el servicio que ofrecemos, ya que con el uso de la APP nuestra propuesta será única, innovadora y ganadora frente a los demás, puesto que los beneficios que ofrecemos son:

- ✚ Garantización en tiempos de respuesta a nuestros clientes para cerrar negocios de manera inmediata.
 - ✚ Facilidad para que los clientes que no mantienen cupo de crédito y manejan cuentas corrientes califiquen dentro de todos los parámetros establecidos mediante la entrega de cheques para poder concretar sus compras
 - ✚ Fidelizar a nuestros clientes para que posterior a las negociaciones que realicen durante un determinado promedio de tiempo mediante el uso de esta APP puedan ser nuestros posibles clientes que califiquen a mantener un cupo de crédito.
3. **Canales:** Es el medio que utilizaremos a fin de dar a conocer nuestra APP, mediante estrategias publicitarias que permitan colocar nuestra plataforma digital como la mejor posicionada en el medio.
 4. **Relación con Clientes:** Se dará a conocer al cliente nuestra APP a fin de que nos puedan transmitir que impacto ocasionó la misma, y si es lo que esperan para poder integrarlos en nuestro modelo de negocio.
 5. **Fuente de Ingresos:** Es de vital importancia puesto que es indispensable conocer el valor que estarán dispuestos a pagar los usuarios por este servicio, ofertando los diferentes planes, promociones, etc.
 6. **Actividades Clave:** Se refiere a todo lo que estamos dispuestos a realizar para poder mantener una acogida y desempeño óptimo de la APP en cada uno de los procesos que realicemos a fin de poder mantener posicionamiento en el mercado.
 7. **Recursos Clave:** Será la infraestructura que necesitaremos para poder operar con el modelo de APP, con el fin de identificar cuáles son los activos indispensables en el proceso.

- 8. Alianzas Clave:** Serán los socios, proveedores y alianzas estratégicas que constituirán la clave fundamental para hacer networking, puesto que mientras más acogida y especialización mantenga la APP, el core de negocio mantendrá mejores resultados.
- 9. Estructura de Costos:** El modelo de negocio, nos permite mantener una estructura de costos relacionada a la plataforma que vamos a manejar, la cual posterior a todo el estudio de mercado realizado se determina un costo promedio de \$50.000, el mismo que implica todos los costos operativos, administrativos, que genera la implementación de dicha plataforma.

CAPÍTULO 4

ESTRATEGIA DE FONDEO

Fuentes de financiamiento

Una vez que se hemos desarrollado el modelo de negocio es importante determinar el financiamiento, lo cual es enfocado a la realidad de la aplicación que se va a desarrollar, es por esto que se ha determinado la siguiente estructura.

Tabla No. 5 Fuentes de Financiamiento

FUENTE DE FINANCIAMIENTO	VALOR NOMINAL	PARTICIPACIÓN %
Préstamo bancario	\$20.000	40%
Aporte por fondos propios (póliza)	\$15.000	30%
Inversores de Riesgo (Puesta en marcha (start-up financing))	\$6.500	13%
Inversionistas socios	\$8.500	17%

Fuente: Elaborado por Lizet Sánchez

Dentro de las fuentes de financiamiento que se ha considerado dentro de mi proyecto son:

1. Préstamo Bancario

Se ha considerado como una alternativa de financiamiento importante, el crédito en una institución bancaria que apoya al desarrollo de actividades de emprendimiento, en el cual se contempla un valor de \$20.000 con cuotas de pago de mensuales.

2. Aporte por fondos propios (póliza)

He considerado importante el aporte de mis fondos propios, que han sido acumulados mediante una póliza, para impulsar el desarrollo de mi proyecto.

3. Inversores de Riesgo (Puesta en marcha start-up financing)

Es sumamente importante ya que al ser la fase inicial del proyecto se ha considerado a startups “Effectiveproject”, puesto que es una fuente de fondeo acertado para la ejecución y puesta en marcha del proyecto desde su inicio, considerando que la búsqueda de nuevos proyectos tecnológicos es parte importante.

4. Inversionistas Socios

Son considerados en el proyecto de ejecución y levantamiento de la APP, ya que serán parte importante del mismo, puesto que tomaré en cuenta a mis familiares directos padres-hermanos quiénes aportarán para el desarrollo.

CONCLUSIONES

- ✚ Se ha determinado con el desarrollo de este proyecto, que el tener una participación activa en el mercado es viable con la implementación de la APP “chequéalo”, ya que nos permitirá hacer uso de herramientas tecnológicas de rápido acceso y agilidad de respuesta, generando así confianza con los clientes por la efectividad para poder concretar una negociación.
- ✚ Dentro de la normativa legal no tenemos impedimento para el desarrollo de la APP, puesto que se encuentra dentro de los términos legales vigentes para la ejecución de la misma, conforme a la Ley de cheques para clientes que manejen cuentas corrientes.
- ✚ Mantenemos un enfoque real en las fuentes de financiamiento que han sido consideradas para el desarrollo del proyecto, ya que son de vital importancia y están dentro del alcance de todos.
- ✚ Masificar el uso de la APP en diversos giros de negocio, ya que es considerada una herramienta amigable y de uso relativamente fácil, que permitirá fidelizar clientes para ganar una posición importante en los diferentes nichos de mercado.

REFERENCIAS

- Banco Central del Ecuador. (2018). Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/BOLETIN272018.pdf>
- DelBank. (2019). *Verificación de cheques*. Obtenido de www.delbank.fin.ec: <http://www.delbank.fin.ec/leyes/ConceptosProductosFinancieros.pdf>
- Revista Lideres. (Septiembre 2019 de 2019). *Líderes*. Obtenido de www.revistalideres.ec: <https://www.revistalideres.ec/lideres/fintech-ecuatorianas-reto-crecer-posicionarse.html>
- Superintendencia de Bancos. (Diciembre de 2017). Obtenido de Portal Estadístico: http://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/portalestudios/wp-content/uploads/sites/4/downloads/2018/05/Inclusion_financiera_dic_17.pdf
- Superintendencia de Bancos. (Diciembre de 2017). *Portal Estadístico*. Obtenido de estadisticas.superbancos.gob.ec: http://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/portalestudios/wp-content/uploads/sites/4/downloads/2018/05/Inclusion_financiera_dic_17.pdf
- Superintendencia de Bancos. (13 de Marzo de 2014). *Normas generales para las instituciones del sistema financiero* . Obtenido de www.superbancos.gob.ec: https://www.superbancos.gob.ec/bancos/wp-content/uploads/downloads/2017/06/L1_XXIV_cap_III.pdf
- Superintendencia de Bancos. (2016). *Estudios y Análisis*. Obtenido de www.superbancos.gob.ec: <https://www.superbancos.gob.ec/bancos/estudios-y-analisis/>
- Superintendencia de Bancos. (30 de Junio de 2017). *La junta de política y regulación monetaria y financiera* . Obtenido de www.superbancos.gob.ec: <https://www.superbancos.gob.ec/bancos/wp-content/uploads/downloads/2017/06/resolucion092f.pdf>
- Superintendencia de Bancos. (30 de Junio de 2019). *Cuentacorrentistas deberes y derechos*. Obtenido de www.superbancos.gob.ec: <https://www.superbancos.gob.ec/bancos/cuentacorrentistas-deberes-y-derechos/>
- Superintendencia de Bancos. (2019). *Cuentas corrientes*. Obtenido de www.superbancos.gob.ec: <https://www.superbancos.gob.ec/bancos/cuentas-corrientes/>

Superintendencia de Bancos. (30 de Junio de 2019). *Ley general de cheques*. Obtenido de www.superbancos.gob.ec:
<https://www.superbancos.gob.ec/bancos/cuentacorrentistas-deberes-y-derechos/>

ÍNDICE DE ANEXO

Anexo 1 Entrevistas Proyecto “chequéalo”	34
Entrevista No. 1	34
Entrevista No. 2	36
Entrevista No. 3	38
Entrevista No. 4	40
Entrevista No. 5	42

Anexo 1 Entrevistas Fintech “Chequéalo”

Entrevista No. 1

Entrevistado: Cristian Noboa

Edad: 29 años

Entrevistador: Lizet Sánchez

1. ¿Cuánto tiempo mantiene su cuenta corriente?

0-5 años

5-10 años

10 o más

2. ¿Ha registrado cheques protestados durante su tiempo de cuenta correntista?

SI

NO

3. ¿En alguna ocasión ha sido inhabilitado para manejo de cuenta corriente? De ser afirmativa la respuesta detallar el tiempo

SI

NO

4. Detallar el motivo si es que le han protestado cheques

No he tenido protestos

5. ¿Cree usted que el manejo de cheques para respaldar una compra es seguro?

No ya que muchas personas entregan cheques sin tener los fondos disponibles.

6. ¿Considera un factor de riesgo el entregar cheques posfechados para respaldar sus compras?

Si ya que puede suceder que se gira en una fecha determinada de cobro y posterior no respetan la fecha y envían a depositar.

7. ¿Cuántas cuentas corrientes mantiene?

Solo 1

8. ¿Cuál es el promedio de cifras que maneja en sus cuentas?

1-3 cifras bajas

4-6 cifras medias

7-9 cifras altas

Entrevista No. 2**Entrevistado:** Verónica Andrade**Edad:** 34 años**Entrevistador:** Lizet Sánchez**1. ¿Cuánto tiempo mantiene su cuenta corriente?**

0-5 años

5-10 años

10 o más

2. ¿Ha registrado cheques protestados durante su tiempo de cuenta correntista?**SI**

NO

3. ¿En alguna ocasión ha sido inhabilitado para manejo de cuenta corriente? De ser afirmativa la respuesta detallar el tiempo

SI

NO**4. Detallar el motivo si es que le han protestado cheques**

Anulación de formulario de cheque, por robo de chequera

5. ¿Cree usted que el manejo de cheques para respaldar una compra es seguro?

Podría considerarse seguro dependiendo el tipo de cliente.

6. ¿Considera un factor de riesgo el entregar cheques posfechados para respaldar sus compras?

No ya que si giro para una fecha la misma debe respetarse

7. ¿Cuántas cuentas corrientes mantiene? DOS

8. ¿Cuál es el promedio de cifras que maneja en sus cuentas?

1-3 cifras bajas

4-6 cifras medias

7-9 cifras altas

Entrevista No. 3**Entrevistado:** Darío Muñoz**Edad:** 59 años**Entrevistador:** Lizet Sánchez**1. ¿Cuánto tiempo mantiene su cuenta corriente?**

0-5 años

5-10 años

10 o más**2. ¿Ha registrado cheques protestados durante su tiempo de cuenta correntista?****SI**

NO

3. ¿En alguna ocasión ha sido inhabilitado para manejo de cuenta corriente? De ser afirmativa la respuesta detallar el tiempo**SI** por el tiempo de 3 meses

NO

4. Detallar el motivo si es que le han protestado cheques

Insuficiencia de fondos

5. ¿Cree usted que el manejo de cheques para respaldar una compra es seguro?

SI

6. ¿Considera un factor de riesgo el entregar cheques posfechados para respaldar sus compras?

Si ya que en ciertas ocasiones se gira sin fondos esperando cubrir hasta la fecha de cobro

7. ¿Cuántas cuentas corrientes mantiene? DOS

8. ¿Cuál es el promedio de cifras que maneja en sus cuentas?

1-3 cifras bajas

4-6 cifras medias

7-9 cifras altas

Entrevista No. 4

Entrevistado: Ana Cañizares

Edad: 40 años

Entrevistador: Lizet Sánchez

1. ¿Cuánto tiempo mantiene su cuenta corriente?

0-5 años

5-10 años

10 o más

2. ¿Ha registrado cheques protestados durante su tiempo de cuenta correntista?

SI

NO

3. ¿En alguna ocasión ha sido inhabilitado para manejo de cuenta corriente? De ser afirmativa la respuesta detallar el tiempo

SI

NO

4. Detallar el motivo si es que le han protestado cheques

5. ¿Cree usted que el manejo de cheques para respaldar una compra es seguro?

Si ya que en mi caso giro cheques solo cuando tengo fondos

6. ¿Considera un factor de riesgo el entregar cheques posfechados para respaldar sus compras?

No ya que se negocia dentro de los plazos al cual se puede cubrir los cheques

7. ¿Cuántas cuentas corrientes mantiene? UNA

8. ¿Cuál es el promedio de cifras que maneja en sus cuentas?

1-3 cifras bajas

4-6 cifras medias

7-9 cifras altas

Entrevista No. 5

Entrevistado: Hugo Cañizares

Edad: 50 años

Entrevistador: Lizet Sánchez

1. ¿Cuánto tiempo mantiene su cuenta corriente?

0-5 años

5-10 años

10 o más

2. ¿Ha registrado cheques protestados durante su tiempo de cuenta correntista?

SI

NO

3. ¿En alguna ocasión ha sido inhabilitado para manejo de cuenta corriente? De ser afirmativa la respuesta detallar el tiempo

SI un mes de inhabilidad

NO

4. Detallar el motivo si es que le han protestado cheques

Por insuficiencia de fondos, robo de chequera, mal girado un cheque

5. ¿Cree usted que el manejo de cheques para respaldar una compra es seguro?

Considero que no es del todo seguro ya que en varias ocasiones no se puede cubrir en las fechas acordadas.

6. ¿Considera un factor de riesgo el entregar cheques posfechados para respaldar sus compras?

Si ya que me ha pasado por dos ocasiones que mis cheques enviaron a cobrar antes de la fecha

7. ¿Cuántas cuentas corrientes mantiene?

2

8. ¿Cuál es el promedio de cifras que maneja en sus cuentas?

1-3 cifras bajas

4-6 cifras medias

7-9 cifras altas