

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Postgrados

Propuesta de Fintech: CUMPLOSMART contracts

Diego Alejandro Tapia Rea

Carlos Córdova, Msc

Director del Trabajo de Titulación

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

Quito, 29 de junio del 2020

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

COLEGIO DE POSGRADOS

HOJA DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

CUMPLOS MART contracts

Diego Alejandro Tapia Rea

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, junio 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: Diego Alejandro Tapia Rea

Código de estudiante: 00209199

C. I.: 1718839390

Lugar, fecha Quito, 29 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UNPUBLISHED DOCUMENT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 se la dedico con gran amor a mi madre por el ser el motor incondicional de mi vida, a mi padre y mi hermano, por siempre creer en mí y apoyarme incondicionalmente en mis decisiones y brindarme su cariño en todos los momentos de mi vida. De igual manera, le agradezco a mi novia Sofí, por su gran apoyo y amor para alcanzar este objetivo.

De igual manera se la dedico a toda a mi familia por ser la inspiración del día a día.

Para todos ellos, muchas gracias por su confianza.

AGRADECIMIENTOS

A Dios, quien me da la fortaleza en todos los momentos de mi vida y permitirme culminar con éxito una etapa más de mi vida.

A mi familia y amigos por acompañarme en este camino y por las lecciones recibidas de ellos.

A los profesores de la Universidad San Francisco de Quito, por entregarnos su conocimiento, y siempre llevarnos a un debate profesional, ayudando a mi desarrollo personal y profesional.

RESUMEN

El desarrollo del presente trabajo se enfoca en el desarrollo de una página web y una APP que permita realizar smart contracts, es decir contratos basados en tecnología automatizada que conforme el cumplimiento de parámetros ingresados por los usuarios y su cumplimiento, se ejecuten automáticamente, esto generando procesos automáticos de transferencias de dominio, envíos, pagos, etc.

Con esto se genera confianza entre los actores de las transacciones, esto con ayuda de la tecnología, y con seguridad dentro de los estándares de seguridad informáticos.

Palabras clave: App, smart contracts, confianza, automatización

ABSTRACT

The development of this work is about of development of a web page and an APP that allows to create smart contracts, that is, contracts based in automated technology and can complies with the parameters entered by users (if/then) and their compliance, is executed automatically, this generates automatic domain transfer processes, shipments, payments, etc.

This help to generate trust between the actors of the transactions, with the help of technology, and safely.

Keywords: application, smart contracts, trust, automation

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	7
ABSTRACT	8
CAPITULO 1	13
Problemática	13
Análisis Regulatorio.....	14
Dimensionamiento	16
Métrica	17
Customer Journey Map	18
CAPITULO 2.....	20
Diseño y Creación.....	20
Prototipo 1.....	20
Prototipo 2.....	21
Prototipo 3.....	23
Implementación.....	25
CAPITULO 3.....	27
Bussiness Model Canvas.....	27

CAPITULO 4.....	31
Estrategias de Fondeo	31
Conclusiones	33
REFERENCIAS.....	35
INDICES DE ANEXOS	36

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Customer Journey Map	18
Tabla No. 2 Estrategias de implementacion	26
Tabla No. 3 Tabla de financiamiento.....	32

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No. 1 Prototipo 1	20
Figura No. 2 Prototipo 2	21
Figura No. 3 Prototipo 3	23
Figura No. 4 Value Proposition Canvas	25
Figura No. 5 Bussiness Model Canvas	30

CAPÍTULO 1

Problemática y Análisis Regulatorio

1. Problemática

1.1. Descripción

El presente trabajo de titulación pretende minimizar el riesgo de confianza en las relaciones comerciales, al hacer tratos con empresas y terceros a quienes no se les conoce y que están separados por la distancia, por comportamientos culturales y económicos que no garantizan que las partes vayan a cumplir con las obligaciones y responsabilidades de cada parte involucrada en la transacción

La confianza entre quienes participan de una relación comercial, es uno de los pilares del comercio, pero con la globalización del mundo, y las nuevas tecnologías, conocer al 100% a la otra parte no es posible, por lo cual siempre queda un riesgo de que una de las partes no cumpla con lo ofrecido.

“A nadie le gusta hacer tratos con alguien en quien no confía”. Y que significa confianza: es el resultado de un sentimiento emocional subjetivo y de la percepción de un conjunto de variables observables.

Superar este riesgo, no depende un acto de fe a ciegas, si no que existen diferentes artilugios legales para hacer cumplir los contratos, claro que en caso de incumplimiento enfrentamos un lio legal, que nos puede conllevar costos legales importantes o trámites engorrosos, por lo cual muchas veces estas demandas quedan desiertas, por el desgaste que puede significar demandar a alguien por incumplimiento, quedándonos con proveedores o clientes incumplidos.

Ante una posible situación en la empresa opta por formalizar un contrato evita molestias. “En caso de tener que accionar contra la otra parte en la justicia, el proceso será mucho más corto”. Con un proceso de ejecución cuando existen contratos bien elaborados, se prolonga entre seis meses a un año, contra dos a diez años en un proceso de conocimiento, en el cual no hay contrato o el existente no es claro.

1.1.1 Análisis Regulatorio

Para poder analizar el análisis legal en el Ecuador y la factibilidad legal, es necesario tener en cuenta el principio de equivalencia funcional, tal como le menciona la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos que señala:

“Art. 2.- Reconocimiento jurídico de los mensajes de datos. - Los mensajes de datos tendrán igual valor jurídico que los documentos escritos. Su eficacia, valoración y efectos se someterá al cumplimiento de lo establecido en esta Ley y su reglamento. “

Estos contratos están normados por la Ley de Comercio electrónico, Firmas electrónicas y Mensajes, pero sin romper la esencia y definiciones tradicionales de que es el contrato, que contempla nuestro Código Civil y el Código de Comercio, y ante ello la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos manifiesta:

“Art.45.- Validez de los contratos electrónicos. - Los contratos podrán ser instrumentados mediante mensajes de datos. No se negará validez o fuerza obligatoria a un contrato por la sola razón de haberse utilizado en su formación uno o más mensajes de datos.”

“Art.46.- Perfeccionamiento y aceptación de los contratos electrónicos. - El perfeccionamiento de los contratos electrónicos se someterá a los requisitos y solemnidades previstos en las leyes y se tendrá como lugar de perfeccionamiento el que acordaren las partes. La recepción, confirmación de recepción, o apertura del mensaje de datos, no implica aceptación del contrato electrónico, salvo acuerdo de las partes.”

La ley además menciona que un mensaje de datos debe estar adjuntada la firma electrónica para poder identificar a la persona que ha suscrito el mensaje. La ley no menciona que hacer cuando una persona no tiene firma electrónica y desea hacer un contrato electrónico, actualmente se han desarrollado los contratos de adhesión o contratos Click and Wrap en los cuales también hay aceptación a una oferta utilizando un

medio electrónico, lo cual bajo la mayoría de jurisdicciones es un acto jurídico válido. En dichos contratos Click and Wrap, el consentimiento se otorga por medio del click que se hace a través de la computadora utilizando el mouse o en otros casos por medio del pulsar sobre la palabra acepto cuando se trata de dispositivos táctiles;

La mayoría de la doctrina ha expresado que el consentimiento en los contratos electrónicos se da por medio de la oferta y aceptación a través de la utilización de un medio electrónico, y que en estos casos cumple con todas las condiciones tradicionales de un contrato bajo el Código Civil, y el Código de Comercio.

1.2 Dimensionamiento

El problema de desconfianza en el país es un muy grande, según el proyecto global de investigación World Values Survey (Encuesta Mundial de Valores 2010-2014), Ecuador ocupa el sexto puesto de los países que menos confía en el otro. El índice de confianza interpersonal en el Ecuador es del 7%, es decir de cada 100 ecuatorianos, solo 7 confían en el otro, lo que conlleva a que el 93% restante, desconfía de los demás.

Esto dentro de una población que todos los días efectúa en promedio de 5 transacciones diarias, según un estudio del Banco Mundial efectuado en el 2015, dimensiona el problema en que la mayoría de la población desconfía del otro, pero que necesita realizar e interactuar comercialmente con los demás.

1.2.1 Métrica

El incumplimiento de contratos entre las partes comerciales, se puede traducir a la falta de confianza en el Ecuador, para lo cual se pueden analizar los datos recolectados mediante encuestas, de 10 personas que trabajan en áreas de compras de algunas empresas.

Las variables a tomar serian contratos efectuados, como contratos incumplidos, así mediremos los contratos incumplidos, y los cuales se confía en la otra parte y no se cumplió las obligaciones, generalizando la falta de confianza que existe en el Ecuador.

Con lo anterior se puede establecer en base a la muestra obtenida:

de contratos incumplidos/ # contratos efectuados.

Para lo cual obtenemos lo siguiente:

70 contratos incumplidos

150 contratos realizados

Al realizar la métrica, podemos obtener, que un 47% de los contratos efectuados presentaron problemas, es decir del todos los contratos efectuados por los encuestados, un gran porcentaje tuvo problemas, lo cual demuestra que, si existe un problema de incumplimiento de contratos, y que conlleva a la falta de confianza entre las partes.

1.2 Customer Journey Map

Tabla No 1.

Fuente: 10 encuestas

Elaborado: Diego A. Tapia R.

ETAPAS	<p>Cliente necesita realizar transacción con un tercero.</p>	<p>Cliente negocia acuerdo con tercero, y necesita soportar la transacción con un contrato</p>	<p>Cliente entra a la APP, verifica modelo de contrato y acuerdan reglas de cumplimiento.</p>	<p>Las partes entra a la APP, aceptan las reglas negociadas.</p>	<p>Se cumplen las reglas negociadas, se ejecutan las obligaciones</p>
NECESIDADES	<p>Busca bienes o servicio, que quiera adquirir.</p>	<p>Negociar características del producto, fecha y lugar de entrega, pago, etc.</p>	<p>Busca Modelos de contrato, reglas para ejecutar el contrato. Y condiciones de las reglas (if-then)</p>	<p>Aceptación electrónica de las partes, suscripción contrato.</p>	<p>Cumplimiento reglas, ejecutar reglas, si se cumplen, sino se cumplen, no ejecutar</p>
ACTIVIDADES	<p>Bases de empresas que manejan la APP</p>	<p>APP Bases de datos terminos generalmente</p>	<p>APP formatos de contratos.</p> <p>Ingreso de reglas (if-then) o cláusulas especiales.</p>	<p>APP Suscripción del contrato electrónico.</p> <p>APP se Programa las reglas, se ab las reglas a plataforma de pagos.</p>	<p>APP verifica cumplimiento de reglas.</p> <p>APP ejecuta if-then. Si no están cumplidas comunica a las partes, y no ejecuta.</p>
ARTEFACTOS	<p>Computadora, proveedores.</p>	<p>Catalogos de productos.</p>	<p>Computadora, telefono movil</p>	<p>Computadora, telefono movil</p>	<p>Computadora, telefono movil</p>
SENSACIONES					
OPORTUNIDADES	<p>Base de datos de clientes que manejan la APP, optimización de tiempo.</p>	<p>Ofrecer terminos de negociacion utilizados frecuentemente.</p>	<p>Ingreso de informacion, y creacion de smart contract. Optimización de recursos y tiempo.</p>	<p>Firma electrónica del contrato, optimización de recursos y tiempo.</p>	<p>Cumplimiento de obligaciones, disminución de riesgo en casos de incumplimientos de las partes. No se necesita intermediarios.</p>

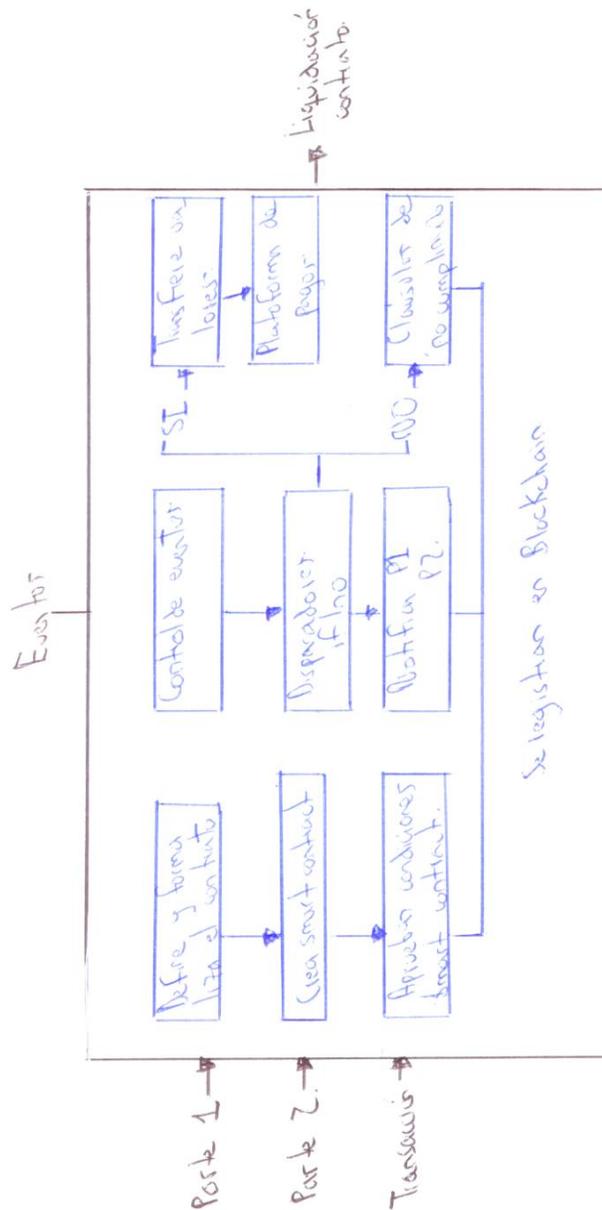
CAPÍTULO 2

Diseño y creación

2.1 Prototipo 1

Figura No 1.

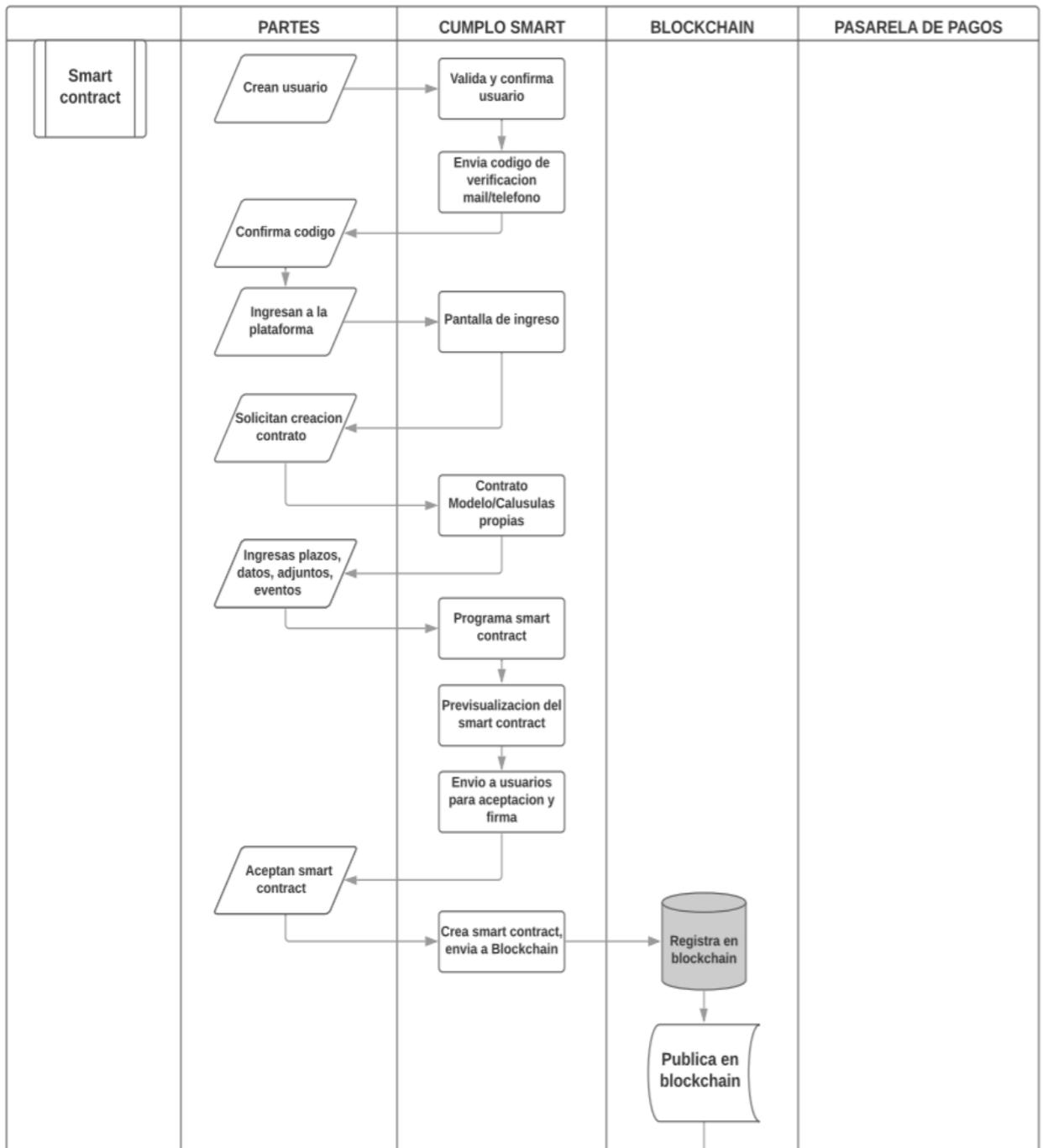
Elaborado: Diego A. Tapia R.

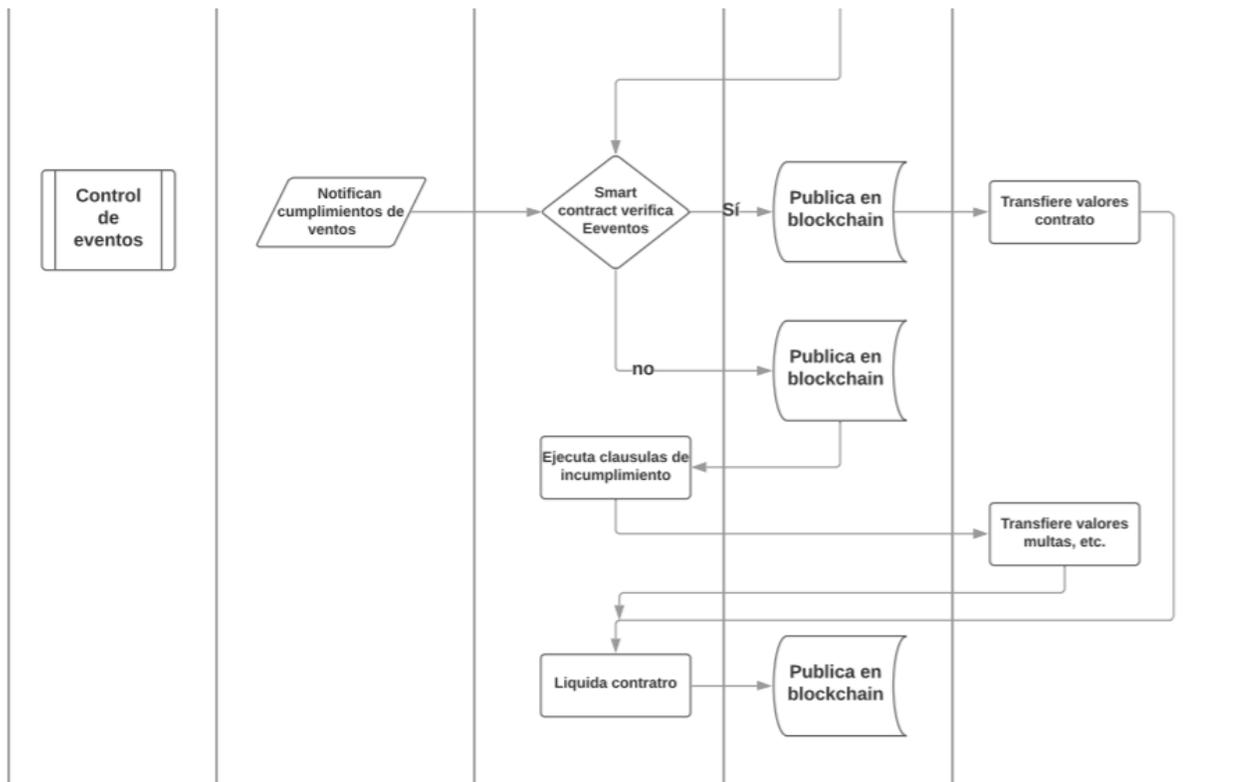


2.2 Prototipo 2

Figura No 2.

Elaborado: Diego A. Tapia R

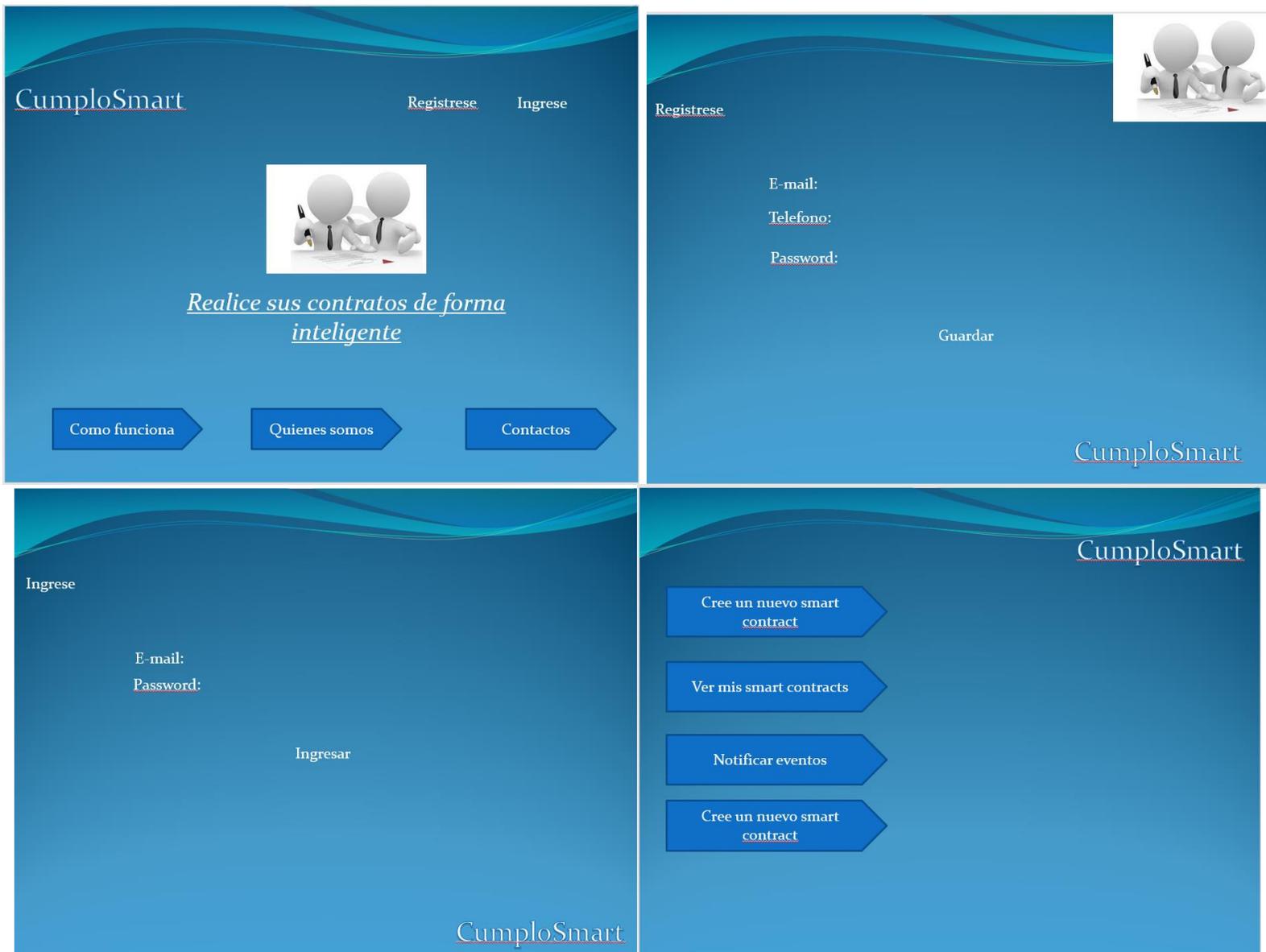




2.3 Prototipo 3

Figura No 3.

Elaborado: Diego A. Tapia R



CumploSmart

Cree un nuevo smart contract



CumploSmart

Cree un nuevo smart contract



CumploSmart

Cree un nuevo smart contract

Aceptar y firmar

Previsualizar

Enviar



CumploSmart

Ver mis smart contracts

Contrato 1



Contrato 2



CumploSmart

Notificar eventos

Contrato 1



Contrato 2



CumploSmart

Notificar eventos

Contrato 1

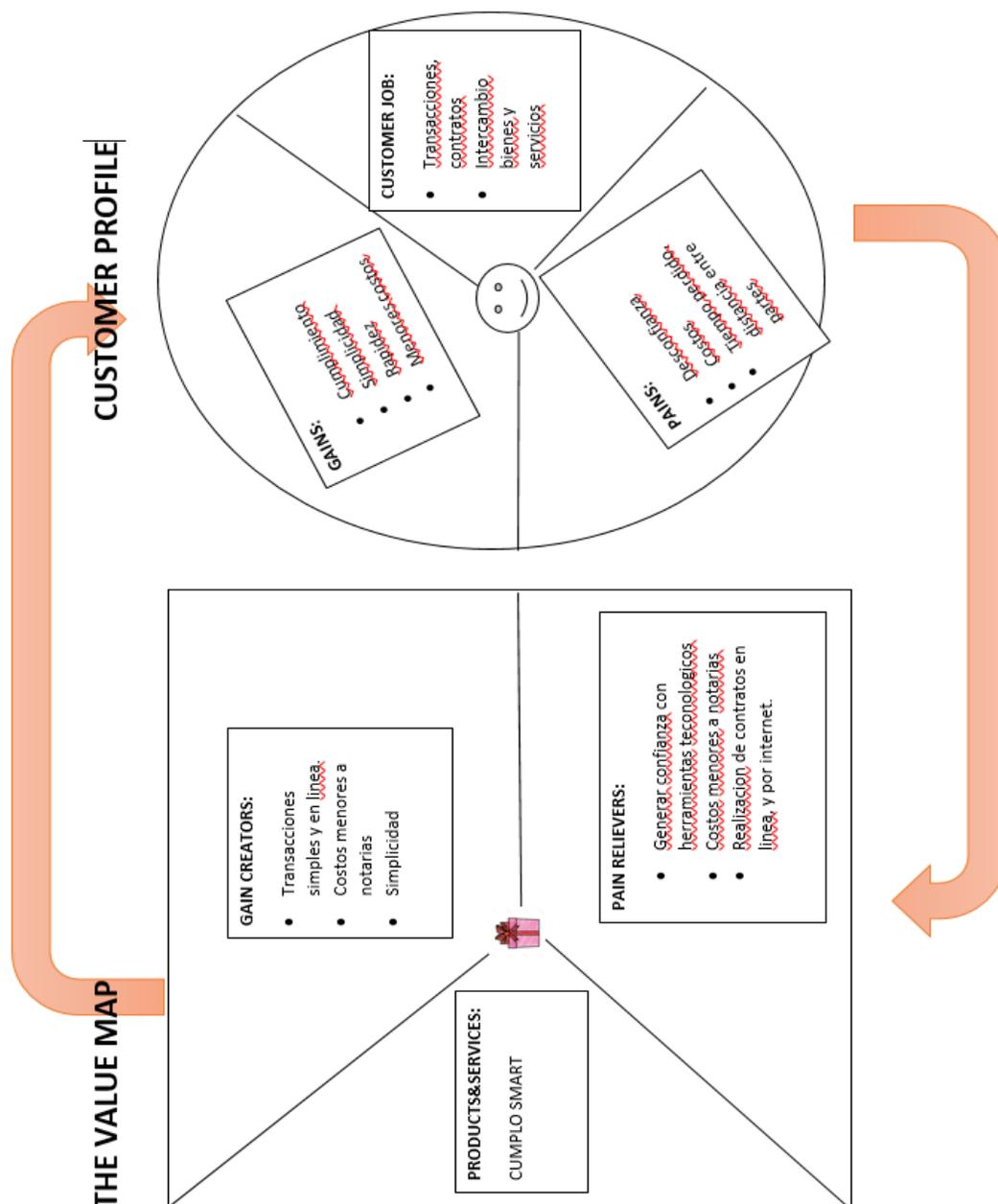


2.4 Implementación

2.4.1 Value Proposition Canvas

Figura No 4.

Elaborado: Diego A. Tapia R



2.4.2 Estrategia de implementación

Tabla No 2.

Elaborado: Diego A. Tapia R.

ACTORES	DESCRIPCION	INCENTIVOS DE LOS ACTORES
Parte 1	Hacen transacciones	Cumplimiento de contrato
Parte 2	Hacen transacciones	Pago por el bien o servicio
CumploSmart	Automatiza contratos, programa clausulas de eventos	Comision, Ser conocida
Blockchain	Minar datos	Pago por minar bases, Bases de datos en blockchain
Pasarela de pagos	Ejecutar el pago	Comision, Confianza

CAPÍTULO 3

Business Model Canvas (BMC)

3.1 Clientes

Mi cliente son todas las personas de 18 a 60 años que necesiten realizar una transacción que involucre 2 partes. Además, que tengan conocimientos en el manejo básico de APP móviles o uso de internet.

3.2 Promesa de valor

La propuesta de valor es facilitar el cumplimiento de transacciones, de manera simple y rápida.

3.3 Relaciones con el cliente

Las estrategias para los clientes son:

Atraer

- Registro gratis en la aplicación, primeras 2 transacciones sin costo.
- Códigos promocionales por referidos

Fidelizar

- Planes por volumen de transacciones, disminuye con el costo a mayores transacciones, economías de escala.
- Acceso ilimitado a plantillas de contratos.

Retener

- Mejorar los protocolos de seguridad mediante nuevas encriptaciones

- Consultas, back ups de contratos y servicios en nube para nuestros clientes.

3.4 Canales

El canal de distribución será digital a través de una página web con dominio propio y de igual manera se pondrá a disposición una aplicación que se puede descargar en cualquier dispositivo móvil sea Android o Apple, para que se puede realizar su uso en cualquier parte.

3.5 Actividades clave

Las actividades clave que se deben desarrollar son:

- Ejecución automática de reglas y obligaciones, según los parámetros establecidos. (if/then)
- Registro y digitalización del contrato por cadena de bloques “blockchain”
- Disponibilidad de la plataforma 24/7

3.6 Socios clave

Los socios claves para la ejecución son:

- Tecnología blockchain (Minería de datos)
- Pasarelas de pago
- Sistemas de encriptación de la información SSL de doble vía

3.7 Recursos clave

Los recursos claves para la ejecución son:

- Servidores en la nube para el almacenamiento y transmisión de la información.
- Plataforma web operativa 24/7
- Personal capacitado en programación

3.8 Ingresos/Fuentes

Las fuentes de ingresos de la Cumplo serán:

- Fee fijo por cada transacción.
- Paquetes con número de transacciones, paquetes masivos
- Suscripción Premium con servicios adicionales
- Suscripción free para 1 transacciones con publicidad

3.9 Costos/Gastos/Usos

Los gastos de Cumplo serán:

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma web y APP
- Costo por minería de datos
- Costos de marketing

Figura No 5.

Elaborado: Diego A. Tapia R

Business Model Canvas					
<u>Socios clave</u>	<u>Actividades clave</u>	<u>Propuesta de valor</u>	<u>Relaciones clientes</u>	<u>Canales</u>	<u>Clientes</u>
Mineria de datos	Ejecucion automatica	Cumplimiento	2. primeras transacciones sin costo	Referidos codigos promocionales	Personas de 18 a 60 años
Pasarelas de pago	Registro en Blockchain	Facil	Planes por volumen de transacciones	Manejo de APP o internet	Realicen transacciones
Encriptacion SSL	Disponibilidad 24/7	Rapido	Servicios adicionales		
	<u>Recursos clave</u>				
	Servidores			Pagina web	
	Plataforma web			APP	
	Personal				
<u>Costos</u>	<u>Ingresos</u>				
Desarrollo y mantenimiento	Fee por transaccion				
Web y APP	Paquetes con numero de transacciones				
Costo mineria de datos	Venta publicidad suscripcion				
Costo de marketing	free				

CAPÍTULO 4

Estrategia de fondeo

4.1 Fuentes de financiamiento

Después del desarrollo del modelo de negocio es necesario cuantificar y definir el financiamiento requerido para el desarrollo y puesta en marcha de la aplicación, ya que es un proyecto que inicia desde cero requerirá una estructura de capital creativa y realista.

Por ello, yo necesito para el desarrollo y puesta en marcha de la aplicación un valor de USD 50.000,00, con un valor de imprevistos del 10%, dando como inversión un valor de USD 55.000,00.

Bajo esa consideración el esquema de financiamiento será el siguiente:

1. Inversión personal 35%:

De mis ahorros propios he decidido contribuir para el desarrollo de la aplicación, analizando el costo de oportunidad de tener ese dinero en pólizas bancarias u otras inversiones.

2. Inversión de socios 25%:

Se obtendrán recursos con la participación que aportarán una cantidad determinada a cambio de un % de participación en el proyecto, formalizado a través de un documento legal.

Mis amigos, familiares serán las primeras opciones para levantar este financiamiento.

3. Crédito a entidad financiera 20%:

Después de buscar varias opciones en el mercado financiero para emprendedores se encontraron opciones en la banca pública pero lastimosamente las garantías solicitadas y los trámites burocráticos son un obstáculo para la obtención del mismo, por lo cual se decidió escoger a una Cooperativa de ahorro y crédito, con su producto “Crédito Optimo”, con una cuota estimada de USD 450,00 mensuales.

4. Inversores de riesgo 20%:

Se ha identificado el fondo ecuatoriano de inversión de riesgo y aceleramiento de startups “Buentriphub”, como un integrante de la fuente de financiamiento, ya que las condiciones del fondo son orientadas hacia una constante búsqueda de nuevos proyectos tecnológicos nacionales; este perfil de inversionista es el adecuado para financiar una parte del negocio.

Tabla financiamiento

Tabla No 3.

Elaborado: Diego A. Tapia R.

Nombre de la fuente	Monto (USD)	%
Ahorros propios	19,250.00	35.00%
Socios inversionistas	8,250.00	15.00%
Crédito entidad financiera	16,500.00	30.00%
Inversores de riesgo	11,000.00	20.00%
	55,000.00	100.00%

Se ha escogido la estructura de financiamiento tomando supuestos de costos de oportunidad de fondos propios del 6%, los demás participantes serán dueños de parte de la compañía lo cual recibirán un dividendo en caso de ganancias.

La conformación de la estructura es variada con esto ayuda a minimizar riesgos de que no se consigan los recursos, ya que los mismos contempla varias entidades dando así un soporte para que durante el desarrollo hasta que se empiecen a generar los recursos podamos tener flujos de financiamiento, minimizando el riesgo de quedarnos sin recursos para poner a funcionar la aplicación.

4.2. Conclusiones

- Después del desarrollo de este trabajo podemos concluir que el proyecto es viable, y que existe un mercado objetivo donde se puede ofertar la aplicación, además dadas las circunstancias actuales por el COVID19, y la digitalización de todos los servicios, la aplicación encajaría en esta nueva revolución.
- La legislación actual en el país de transmisión de datos, no contiene ninguna prohibición que pueda afectar el funcionamiento de aplicación, por lo cual se considera que existe una viabilidad legal para su desarrollo, además que, con los escenarios actuales por el COVID19, se espera que las normativas evolucionen hacia más conceptos dentro de los servicios digitales
- Las fuentes de financiamiento expuesto para la puesta en marcha del proyecto son viables, tanto como, ya que son valores que se pueden conseguir en el entorno actual y de una manera realista.

- El desarrollo de nuevas aplicaciones y automatizaciones abren un gran abanico de productos hacia el futuro, creando grandes oportunidades y desafíos dentro de la revolución de las Fintechs en el país, gracias a estos avances hacen posible la creación de CUMPLO smart contracts.

REFERENCIAS

Ley de Comercio Electrónico Firmas y Mensajes de Datos (2017) obtenido de:

<https://www.telecomunicaciones.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2012/11/Ley-de-Comercio-Electronico-Firmas-y-Mensajes-de-Datos.pdf>

¿Cuál es la importancia de un contrato? (2019), obtenido de:

<https://destinonegocio.com/ec/gestion-ec/por-que-formalizar-las-relaciones-comerciales-con-contratos/>

World Values Story obtenida de:

<http://www.worldvaluessurvey.org/WVSNewsShow.jsp?ID=249>

¿Cómo funcionan los smart contracts y por qué son eficaces para tu empresa? (2019),
obtenido de:

<https://www.aycelaborytax.com/blog/como-funcionan-los-smart-contracts/>

Introducción al desarrollo de Smart Contracts (2019) obtenido de:

<https://hackernoon.com/everything-you-need-to-know-about-smart-contracts-a-beginners-guide-c13cc138378a>

ÍNDICE DE ANEXO

Anexo No 1. Formato encuesta Cumplo Smart	37
Anexo No 2. Resultados encuesta Cumplo Smart	39
Anexo No 3. Analisis de datos encuesta Cumplo Smart	44

Anexo 1.

Formato Encuesta Cumplo Smart

1. ¿Ha suscrito contratos de compra – venta de algún bien, o para cumplir algún servicio?
 - a) Si
 - b) No
 - c) No sabe

2. ¿Con que frecuencia en el año usted suscribe contratos de compra-venta?
 - a) 1
 - b) 2 a 5
 - c) 6 o mas

3. ¿Usted conoce que partes son obligatorias en un contrato?
 - a) Si
 - b) No

4. ¿Ha tenido incumplimientos de contrato?
 - a) Si
 - b) No

5. ¿Por cuales causas le han incumplido un contrato?
 - a) No entrega del bien o servicio
 - b) Aumentos de precios
 - c) Cambio de condiciones
 - d) Otras:

6. ¿Ha utilizado abogados para realizar contratos?
 - a) Si
 - b) No

7. ¿Usted posee una firma electrónica vigente
 - a) Si

b) No

8. ¿Ha tenido que poner demandas judiciales por temas de contratos incumplidos?

a) Si

b) No

9. ¿Qué valor ha gastado en abogados o trámites legales por temas de contratos de contratos en dólares?

a) 0-10

b) 10-50

c) 50-100

d) 100 o mas

10. ¿Qué valor ha gastado en abogados o trámites legales por temas de incumplimientos contratos de contratos en dólares?

a) 0-10

b) 10-50

c) 50-100

d) 100 o mas

Gracias

Anexo 2.

Resultados Encuesta Cumplo Smart

Se realizaron 10 encuestas a personal legal o de compras de empresas de la ciudad de Quito. Obteniendo los siguientes resultados:

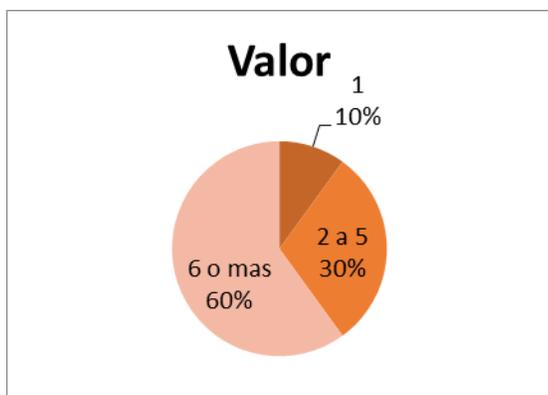
Pregunta 1

¿Ha suscrito contratos de compra – venta de algún bien, o para cumplir algún servicio?



Pregunta 2

¿Con que frecuencia en el año usted suscribe contratos de compra-venta?

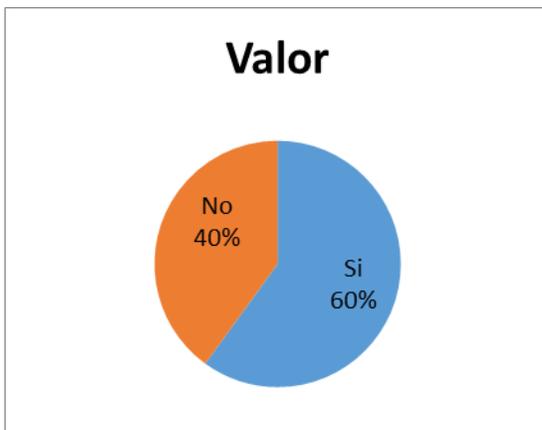


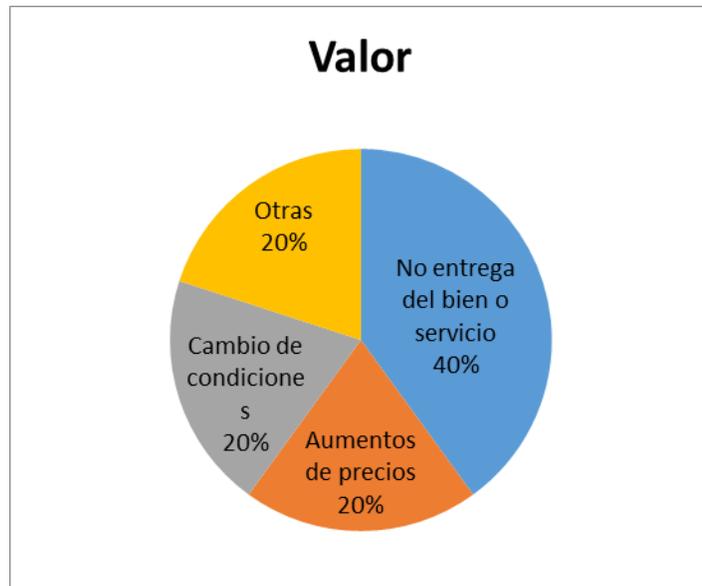
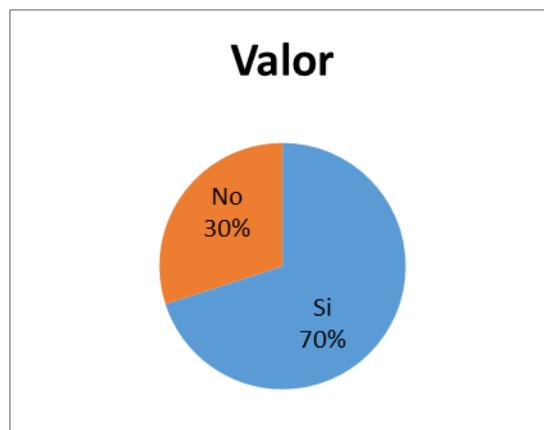
Pregunta 3

¿Usted conoce que partes son obligatorias en un contrato?

**Pregunta 4**

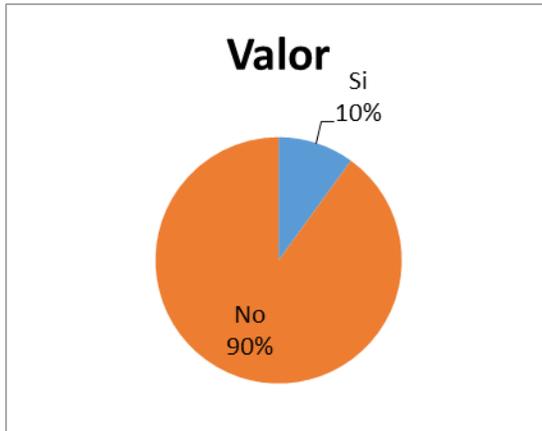
¿Ha tenido incumplimientos de contrato?



Pregunta 5**¿Por cuales causas le han incumplido un contrato?****Pregunta 6****¿Ha utilizado abogados para realizar contratos?**

Pregunta 7

¿Usted posee una firma electrónica vigente?

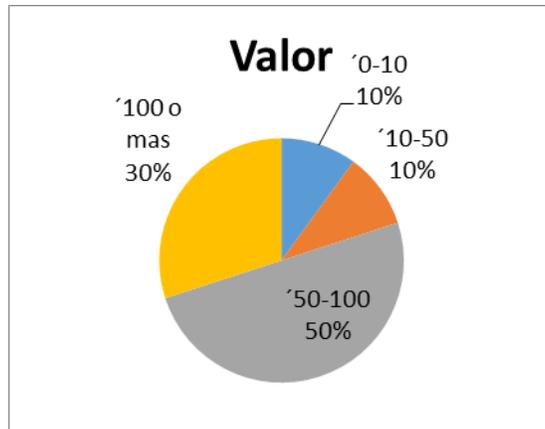
**Pregunta 8**

¿Ha tenido que poner demandas judiciales por temas de contratos incumplidos?

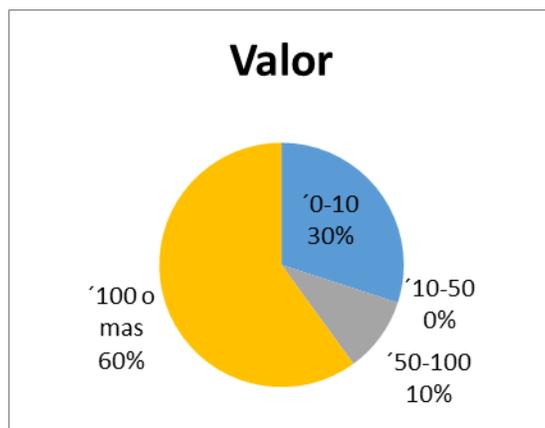


Pregunta 9

¿Qué valor ha gastado en abogados o trámites legales por temas de contratos de contratos en dólares?

**Pregunta 10**

¿Qué valor ha gastado en abogados o trámites legales por temas de incumplimientos contratos de contratos en dólares?



Anexo 3.

Análisis de datos Encuesta Cumplo Smart

Después de realizar las 10 encuestas, se puede obtener como resultados que la mayoría de participantes han realizado un contrato de compra y venta de cualquier aspecto, de estos han manejado una frecuencia de 6 o más contratos en al año, lo que demuestra, es que las personas encuestadas conocen el tema.

De igual manera de los encuestados el 60% tuvo alguna vez problemas con los contratos, por diferentes razones, entre las cuales sobresale el no cumplimiento del mismo. De los cuales 7 usaron abogados para realizar temas de contratos, o por temas legales por incumplimiento, con un gasto promedio de 100 o más dólares.

Mediante esta encuesta se puede ver que la problemática con los contratos es frecuente en el país, y conlleva costos que no están contemplados, lo cual abre una oportunidad para la “CUMPLOSMART”.