



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES**

CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES

TEMA:

Viabilidad de aplicación de una plataforma de capacitación Fintech dirigida a inversionistas locales

AUTORES:

Alvarado Gaibor, Aaron Tommy

Valverde Cortez, Irwin Nicolás

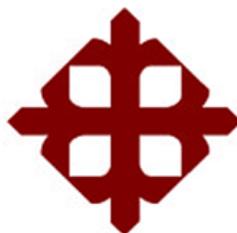
**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Licenciados en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**

TUTOR:

Ing. Garzón Jiménez, Luis Renato, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

24 de febrero del 2022



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Alvarado Gaibor, Aaron Tommy y Valverde Cortez, Irwin Nicolás**, como requerimiento para la obtención del título de **Licenciados en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

TUTOR:

Ing. Garzón Jimenez, Luis Renato, Mgs.

DIRECTORA DE LA CARRERA

Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, Dra.

Guayaquil, a los 24 del mes de febrero del año 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Alvarado Gaibor, Aaron Tommy

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Viabilidad de aplicación de una plataforma de capacitación Fintech dirigida a inversionistas locales**, previo a la obtención del título de **Licenciado en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 24 del mes de febrero del año 2022

EL AUTOR:

Alvarado Gaibor, Aaron Tommy



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Valverde Cortez, Irwin Nicolás**

DECLARO QUE:

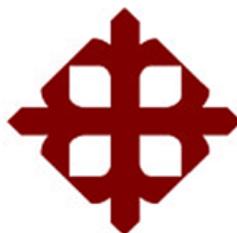
El Trabajo de Titulación, **Viabilidad de aplicación de una plataforma de capacitación Fintech dirigida a inversionistas locales** previo a la obtención del título de **Licenciado en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 24 del mes de febrero del año 2022

EL AUTOR:

Valverde Cortez, Irwin Nicolás



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

AUTORIZACIÓN

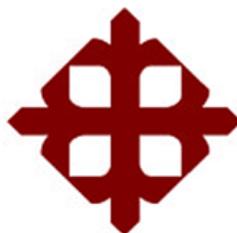
Yo, Alvarado Gaibor, Aaron Tommy

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Viabilidad de aplicación de una plataforma de capacitación Fintech dirigida a inversionistas locales**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 24 del mes de febrero del año 2022

EL AUTOR:

Alvarado Gaibor, Aaron Tommy



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

AUTORIZACIÓN

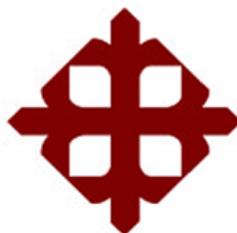
Yo, Valverde Cortez Irwin Nicolás

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Viabilidad de aplicación de una plataforma de capacitación Fintech dirigida a inversionistas locales**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 24 del mes de febrero del año 2022

EL AUTOR:

Valverde Cortez Irwin Nicolás



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

Certificación de Antiplagio

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de titulación denominado **Viabilidad de aplicación de una plataforma de capacitación Fintech dirigida a inversionistas locales**, presentado por los estudiantes **Alvarado Gaibor, Aaron Tommy** y **Valverde Cortez, Irwin Nicolás** fue enviado al Sistema Antiplagio URKUND, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al (1%), por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.

URKUND	
Documento	Tesis Alvarado - Valverde.docx (D127478245)
Presentado	2022-02-09 10:31 (-05:00)
Presentado por	Renato (luis.garzon@cu.ucsg.edu.ec)
Recibido	luis.garzon.ucsg@analysis.urkund.com
Mensaje	Tesis Alvarado y Valverde Mostrar el mensaje completo 1% de estas 42 páginas, se componen de texto presente en 6 fuentes.

Ing. Garzón Jimenez, Luis Renato, Mgs.

TUTOR

Agradecimiento

Quiero agradecer de manera especial a Dios, pues es la piedra angular en mi vida, me ayuda y siempre está conmigo sustentándome en cada momento, dándome sabiduría, permitiéndome seguir adelante, además de mis padres los cuales han ayudado a forjar la persona que soy hoy, además de darme su apoyo incondicional motivándome cada día a ser mejor. A la vez agradezco a las Pichulas las cuales han sido la familia que las clases me han dado y que siempre las llevaré en el corazón por todo lo que esta amistad ha logrado en poco tiempo.

Irwin Nicolás Valverde Cortez

Agradezco infinitamente primero a Dios, por brindarme todo el conocimiento y las habilidades para poder cursar mi carrera y proyectos de forma exitosa, segundo a mi familia y amigos, que acompañaron mi camino y mostraron todo su apoyo hacia lo que construimos a lo largo de la carrera. Con una mención especial a las pichulas, quienes fueron el grupo de trabajo de siempre durante la pandemia y hasta el final de la carrera, y para Kai Havertz.

Aaron Tommy Alvarado Gaibor

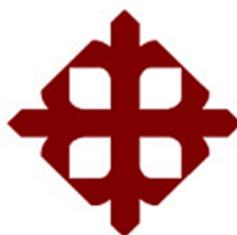
DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación va dedicado a mis padres los cuales son mi mayor motivación y con su apoyo me han ayudado a llegar a estas instancias de estudios y la vida.

Irwin Nicolás Valverde Cortez

Dedico el trabajo de tesis a mi familia, obviamente sin ellos nada de esto hubiese sido posible, es especial a mi madre que con toda paciencia y dedicación acompañó mi proceso de crecimiento a lo largo de mi vida universitaria.

Aaron Tommy Alvarado Gaibor



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Ing. Garzón Jiménez, Luis Renato, Mgs.

TUTOR

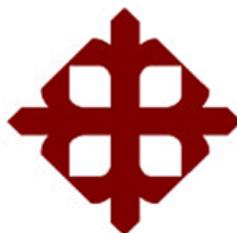
Ing. Knezevich Pilay, Teresa Susana, Dra.
DIRECTORA DE CARRERA O DELEGADO

Ing. Echeverría Bucheli, Mónica Patricia, Mgs.

COORDINADOR DEL ÁREA

Econ. Hidalgo Proaño, José Luis, Mgs.

OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

Calificación

APELLIDOS Y NOMBRES	NOTA FINAL DEL TUTOR
Alvarado Gaibor Aaron Tommy	
Valverde Cortez Irwin Nicolás	

Ing. Garzón Jimenez, Luis Renato, Mgs.

TUTOR

Índice de contenido

Introducción	2
Capítulo I.....	3
Generalidades del Trabajo.....	3
Antecedentes.....	3
Justificación.....	4
Planteamiento del Problema.....	4
Formulación del Problema.....	6
Preguntas de Investigación.....	6
Objetivos.....	6
Objetivo general.....	6
Objetivos específicos.....	6
Delimitación del Tema.....	7
Limitaciones del Trabajo.....	8
Capítulo II.....	9
Marco Teórico, Conceptual y Metodológico.....	9
Marco Teórico.....	9
<i>Mercado Financieros</i>	9
<i>Instrumentos Financieros</i>	10
<i>Teoría de portafolio de Markowitz</i>	11
<i>Sharpe Ratio</i>	15
<i>Modelo de Información</i>	15
<i>Dave Ramsey</i>	16

<i>Asimetría de Información</i>	17
<i>Teoría de Redes y la Educación</i>	18
<i>Conceptos Algorítmicos y programación Python</i>	19
<i>Inclusión Financiera</i>	21
<i>Innovación Financiera</i>	22
<i>Desarrollo de Plataformas Fintech en Latam</i>	23
Marco Conceptual	24
<i>Mercado de Valores</i>	24
<i>Fintech</i>	24
<i>Modelo Startup de negocio</i>	25
<i>Herramientas Fintech</i>	26
<i>Innovación Disruptiva</i>	29
<i>Fintechs en Ecuador y Latinoamérica</i>	30
<i>Perfil de Riesgo y Ubicación de Portafolio de Inversión</i>	31
<i>Educación Financiera</i>	31
<i>Principales instrumentos financieros</i>	32
Marco Legal.....	33
Marco Metodológico.....	34
Postura Epistemológica.....	34
Método	34
Enfoque del trabajo	34
Tipo de diseño	35
Alcance.....	35

Población, muestra y muestreo.....	35
Muestra.....	36
Muestreo.....	36
Instrumentos de recopilación de información.....	36
Herramientas y procedimientos para procesar información recopilada	37
Capítulo III: Estudio de mercado para conocer la intención de inversión de la población guayaquileña en el mercado bursátil nacional e internacional.	38
Análisis de Resultados de encuesta realizada a seguidores de FinClub.....	39
Capítulo IV Viabilidad de aplicación de la plataforma de capacitación Fintech.	46
Análisis del Entorno.....	46
Panorama del mercado financiero en Ecuador.....	46
Generalidades del mercado.....	47
Análisis PESTEL.....	48
Análisis FODA.....	50
Plan de Marketing.....	50
Marketing Mix.....	51
<i>Precio</i>	51
<i>Plaza</i>	52
<i>Producto</i>	52
<i>Promoción</i>	52
<i>Estrategias</i>	53
Propuesta de negocio.....	54
<i>Justificación</i>	54

<i>Oportunidad</i>	55
<i>Idea de negocio</i>	55
Propuesta de Valor y plan estratégico	56
Análisis de aceptabilidad de la plataforma.....	68
Conclusiones y Recomendaciones	70
Conclusiones.....	70
Recomendaciones	71
Bibliografía	72
Apéndices	77

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Negociaciones de renta variable a nivel nacional.</i>	10
Tabla 2 <i>Visión general de los indicadores Laborales</i>	49
Tabla 3 <i>Matriz FODA de FinClub</i>	50

Índice de Figuras

<i>Figura 1</i> Competitividad digital en América Latina.	19
<i>Figura 2</i> Diagrama en barra de la distribución por volumen de crédito a las Pymes según institución financiera.	22
<i>Figura 3</i> Startups más grandes alrededor del mundo que no cotizan en bolsa.	26
<i>Figura 4</i> Principales Fintech en Ecuador por categoría 2017.	30
<i>Figura 5</i> Logo de la empresa.	59

Índice de Gráfico

Gráfico 1 Resultado de Edad de seguidores de FinClub.	39
Gráfico 2 Resultado de diversidad de Genero.	40
Gráfico 3 Resultados de verificación de educación financiera.	40
Gráfico 4 Resultado porcentual de inversión en algún instrumento financiero (Criptomonedas, Acciones, Bonos, Papeles Comerciales, etc.)	41
Gráfico 5 Resultado de intención de inversión en mercados financiero a nivel (Asia, Unión Europea, Latinoamérica).	41
Gráfico 6 Resultado de frecuencia de lectura sobre finanzas y economía en medios digitales durante la semana.	42
Gráfico 7 Resultado de interesados a ingresar a un taller o curso de capacitación en finanzas e inversión en FinClub.	43
Gráfico 8 Resultado de disponibilidad considerando lo disponibilidad a invertir actualmente.	43
Gráfico 9 Resultado de cuánto pagaría de manera mensual por capacitarse en finanzas.	44
Gráfico 10 Resultado de propósito de usar los servicios Fintech para invertir.	45
Gráfico 11 Organigrama de la empresa.	60

Índice de Apéndice

Apéndice A Preguntas de Encuesta seguidores FinClub

77

Resumen

El objetivo de la presente investigación tiene como finalidad conocer la viabilidad de aplicación de una plataforma Fintech de inversiones en el Ecuador específicamente en la ciudad de Guayaquil. Para el presente trabajo se utilizó la postura epistemología la cual usa conocimiento científico en este caso fundamentos teóricos de finanzas entre otros. Además, se utilizó la postura socio crítica la cual se construye a partir de la necesidad que tiene la comunidad de mejorar sus finanzas y obtener ayuda en materia de inversión. El método inductivo fue utilizado debido a la necesidad de conocer las premisas, supuestos o motivaciones de la comunidad para invertir. Se utilizó un enfoque cuantitativo en el cual la encuesta fue la principal fuente de información para conocer el mercado meta en auge, donde se conoce que la población dispone de información acerca de finanzas, pero no posee las herramientas y capacitación necesaria para poder hacer uso de la misma.

Palabras Clave: Startups, Python, Internet de las cosas, Portafolio de inversiones.

Abstract

The objective of this research is to determine the feasibility of applying a Fintech investment platform in Ecuador, specifically in the city of Guayaquil. For the present work, the epistemological position that was used is based on scientific knowledge, in this case theoretical foundations of finance, among others. In addition, the application of the socio-critical stance was also important as the project is built on the need of the community to improve its finances and obtain help in terms of investment. The inductive method was applied due to the need to know the premises, assumptions or motivations of the community to invest. The investigation used a quantitative approach in which the survey was the main source of information to know the booming target market, where it is known that the population has information about finances but does not have the necessary tools and training to make use of it.

Keywords: *Startups, Python, Internet of Things, Investment portfolio.*

Introducción

En Ecuador existe la necesidad de implementar ciertos tipos de educación financiera, la cual se ha estado obviando desde hace décadas atrás en donde se ha visto que un gran número de personas presentan problemas financieros graves, debido a la falta de herramientas de análisis y a la poca información que se comparte sobre salud financiera.

Esto queda demostrado en los registros de la AsoBanca que nos muestra niveles altos de morosidad en tarjetas de crédito y en deudas comunes, lo cual si lo asociamos al periodo pandemia quedo casi demostrado que gran parte de la población no estaba preparada financieramente para un evento como estos. Los datos son comprobables gracias a información secundaria y primaria del proyecto FinClub.

La utilidad de la investigación a realizarse es la de buscar un bien común entre la empresa y el desarrollo financiero de un gran segmento poblacional del país, además de brindar herramientas e información que aporten al desarrollo personal y familiar, haciendo que tomen total control de su dinero y manejen varias opciones de inversión que apoyen a la construcción gradual de riqueza.

Acompañado al estudio de factibilidad se mostrará el sitio web del proyecto en donde estará detallado los datos generales de la empresa, sus recursos, una tienda y la descripción de la App y sus funcionalidades. La página estará conectada al producto mínimo viable el cual es un Newsletter además de una lista de espera a la cual se podrán suscribir los primeros 200 usuarios que deseen hacer uso de la beta.

Capítulo I

Generalidades del Trabajo

Antecedentes

En Ecuador a lo largo del año 2020 y 2021 varias familias fueron víctimas de algunas estafas financieras las cuales fueron expuestas en varios medios de comunicación nacionales. En julio del 2021 se emitió una alerta indicando que una plataforma de inversiones en Quevedo no estaba autorizada para captar dinero, esta plataforma pagaba un interés del 90% sobre el capital invertido, en la que más de 5000 personas habrían invertido. (El Comercio , 2021)

Al menos 55 instituciones financieras no registradas fueron identificadas durante los años 2020 y 2021. (Superintendencia de Bancos, 2021) Esto se ha mantenido durante la segunda mitad del 2021 y no se ha podido detener debido a vacíos legales, imposibilitando la recuperación de los activos en cuestión y además creando un ambiente de desconfianza y de aversión hacia todo lo que tiene que ver sobre inversiones.

En otro evento que cabe recalcar el cual ocurrió en la ciudad de Ambato, más de 30 mil ciudadanos dieron dinero a supuestos inversionistas que pagaban el 3% de interés diario llegado así a un interés del +1000% anual. (El Universo, 2021) porcentaje con el cual si se aportaba un monto superior a 10 mil dólares en el periodo de un año se obtendrían buenos réditos.

Otro factor importante a tomar en cuenta es el mal control de las finanzas personales y familiares. Según estudio de la Organización para la cooperación y el desarrollo Económico (OCDE) un 60% de niños ecuatorianos menores de 10 a 12 años no conocen lo que significa la palabra “ahorro” (La Hora, 2021). A largo plazo esto desarrolla un desconocimiento parcial de como hacer un presupuesto y administrar de manera correcta su sueldo, esta gente es la que en el futuro se convierte en el blanco preferido de los prestamistas ilegales y sufren de sobregiro por abuso de sus tarjetas de crédito.

El manejo del dinero y las inversiones han sido un tabú en Ecuador y en muchos otros países de América Latina. La necesidad de aprender a controlar el dinero crece con las nuevas tendencias mundiales y toda la información que se comparte puede ser implementada como herramienta de enseñanza y práctica.

Justificación

El proyecto tiene como fin desarrollar el conocimiento financiero en las diferentes poblaciones ecuatorianas con el fin de que actúen de manera responsable y racional con el dinero que reciben como retribución de sus diferentes actividades, además apoyar a la construcción de una cultura de inversión fundamentada y tecnificada entre la población económicamente activa del país.

Este trabajo se encuentra bajo el objetivo 2 del eje económico del plan de creación de oportunidades 2021-2025 el cual hace referencia a impulsar un sistema económico con reglas claras que fomenten el comercio exterior, turismo, atracción de inversiones con realce en modernización del sistema financiero nacional. (Secretaría Nacional de Planificación, 2021)

Este trabajo se encuentra encaminado bajo la línea de investigación de Economía Internacional sub-línea Finanzas Internacionales.

Planteamiento del Problema

La poca educación e información financiera que existe en el país ha generado la necesidad de obtener dinero de forma rápida y a como dé lugar con el fin de cubrir deudas impagas o financiar niveles de vida que excede la capacidad financiera de la persona.

La forma en la que la gente ha decidido generar esa falta de liquidez ha dado paso a que personas sin escrúpulos empiecen a abrir empresas que captan dinero ilegalmente con el fin de generar supuestos retornos altos, los cuales superan los retornos que la mayoría de los inversionistas de elite obtienen anualmente, es decir que un inversionista del fondo de inversión *Blackrock* que genera en promedio 37% anual, retorno generado por uno de los mejores inversionistas de la firma (Financial Review, 2021), obtendría entre el 5% y 10% del retorno que un inversionista de estas plataformas. Además de existir la posibilidad de perder todo el dinero que se ha invertido debido al riesgo que se toma por el tipo de activos en los que se opera, existe también el riesgo a que simplemente el dinero desaparezca.

Según la Superintendencia de Bancos en Ecuador existen en la actualidad 123 entidades financieras irregulares detectadas, entre ellas *Big Money* que ofrecía un retorno del 90% de interés en 8 días. Esta supuesta firma financiera ubicada en el

cantón Quevedo, provincia de Los Ríos, catalogada por la Superintendencia de Bancos como entidad no autorizada, ya que, esta al no tener permisos de control que le avalen, no está sujeta a medidas que garanticen su liquidez (GK, 2021), captó miles de dolares los cuales a la fecha se desconoce fueron devueltos juntos con sus retornos.

Otro caso muy conocido que destruyó aún más la poca confianza que existía en el mercado de valores ecuatoriano el de la famosa firma *Biscayne capital* creada por los llamados “Miami Boys”. Este esquema ponzi de desarrollado en KeyBiscayne Miami por dos ecuatorianos y un uruguayo, defraudó a decenas de inversionistas a los cuales se les mentía sobre el uso y custodio de los fondos aportados por medio de papeles generados por diferentes compañías asociadas a los “Miami Boys”, con los que supuestamente se financiaría un negocio de bienes raíces que generaría millones de dólares en retorno, pero en realidad serían utilizados para pagar a otros acreedores, es así como se presentó una acusación por parte de un inversionista al cual se le habían mostrado documentos que probaban supuestamente tenía \$5.8 millones de dólares en la cuenta pero en realidad solo habían \$115.316 (Primicias Ec, 2021). A tal punto llegó el desconocimiento, corrupción y manipulación que no solo se afectó a inversionistas particulares sino a instituciones de prestigio en Ecuador como Seguros Sucre y el Instituto de Seguridad Social de la Policía de Ecuador Isspol

El alto desconocimiento financiero llevó a que millones de dólares sean perdidos por instituciones que en Ecuador prometen salvaguardar el dinero, pero, que siempre caen en actos de corrupción de estafas. Es así como estructuras criminales se han aprovechado del mercado de valores ecuatoriano caracterizado por la falta de información e investigación sobre el proceso y finalidad de los fondos de inversión o fideicomisos con los cuales se negocia dentro y fuera del país. (Primicias, 2021). El caso Isspol es el resultado del la poca enseñanza sobre como hacer inversiones correctamente y además de como asegurarse retornos positivos sin necesidad de correr riesgos innecesarios que existen en Ecuador actualmente, el simple hecho de que los directivos de la institución hayan decidido a llegar acuerdos intercambiando efectivo por papeles sin garantía además de las acusaciones de conspiración para lavados de activo que van en contra de los promotores de las transacciones saca a relucir el hecho que en el país no solamente son las pequeñas firmas financieras fraudulentas las que se aprovechan del dinero de la población ecuatoriana sino también las grandes que a pesar de estar registradas y controladas han perdido millones de dólares y han dejado a muchas familias sin sus ahorros.

Es por eso que un proyecto que permita a la población conocer donde, como y cuando invertir su dinero, sin temer a que exista hurto o simplemente hagan perder un gran porcentaje de ganancias por malas decisiones o tendencia de mercado. De esta forma el País además de estar mejor informado estará moviendo dinero en el mercado de valores de forma recurrente y responsable.

Formulación del Problema

¿Qué efecto tendrá el desarrollo de un proyecto que cubra la necesidad de aprender invertir responsablemente en la población ecuatoriana?

Preguntas de Investigación

¿De qué manera se manejan las finanzas personales en la ciudad de Guayaquil?

¿Qué tanto conocimiento sobre inversión y sus canales poseen los guayaquileños?

¿Cuál es el impacto del mercado de valores de Ecuador como opción de financiamiento e inversiones?

¿Cuán informados sobre mercados financieros y sus diferentes instrumentos se encuentra Guayaquil?

Objetivos

Objetivo general.

Brindar conocimiento financiero básico y avanzado sobre inversiones y sus diferentes herramientas mediante una plataforma de servicios considerando una página web y una aplicación FinTech de inversiones para el público en general.

Objetivos específicos.

1. Fundamentar la teoría de la investigación.
2. Realizar un estudio de mercado para conocer la intención de inversión de la población guayaquileña en el mercado bursátil nacional e internacional.
3. Medir la Viabilidad de aplicación de la plataforma de capacitación Fintech.

Delimitación del Tema

Este trabajo de investigación se llevará a cabo dentro de la ciudad de Guayaquil haciendo un énfasis en la población económicamente activa, específicamente entre un rango 18 a 50 años con capacidad de ahorro en términos financieros y económicos, o que posean algún tipo de ingresos por negocios propios. Nos enfocamos en este segmento, ya que, para poder invertir en bolsa de valores con una diversificación aceptable y poder aguantar posibles comisiones se necesitan de entre 11.000 a 23.000 dólares, a una temporalidad de más de 5 años, se ha determinado que estas edades son las adecuadas debido a que, según datos recolectados secundariamente, en promedio el 14% de la población de los países latinoamericanos invierten o han invertido en activos financieros, y dentro de ese porcentaje la mayoría son gente que está en edades previas al retiro (Statista Research Department, 2021), es por esto que de entre los 18 a los 50 se considera como la edad adecuada para invertir, en Ecuador específicamente, y siguiendo la línea de que no importa el nivel de instrucción para poder invertir en mercados financieros, se conoce que al último censo, existen alrededor de 5 millones de personas que estarían en el rango de edad a estudiar, lo cual si lo llevamos a porcentajes se trataría del 34% de la población a la fecha de censo (Instituto Nacional de Estadística y Censos), de los cuales tomaríamos en cuenta el 14% (valor promedio de grupo que invierte en mercados bursátiles) para determinar el mercado objetivo. Por otro lado, otra prueba de lo expresado es que muchos expertos financieros, entre ellos, Dave Ramsey recomiendan que para invertir en bolsa de valores o cualquier otro tipo de activo se debe tener un ingreso del cual al menos el 15% se pueda destinar a este tipo de operaciones (Ramsey Solutions, 2021). El estudio se centra en encontrar el mercado adecuado para ser capacitado en inversiones y así mismo crear una cultura financiera sana y en constante evolución en Ecuador

Limitaciones del Trabajo

La información financiera nacional de fuentes como, Superintendencia de Bancos, Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, Asobanca, Banco Central del Ecuador, Bolsa de Valores de Guayaquil y Quito, Casas de Valores, entidades Fiduciarias, Instituto nacional de Estadísticas y Censos poseen la información necesaria para poder realizar el estudio en mención. Las limitaciones parten desde el hecho que mucho de la data compartida es de un mes anterior al actual, por lo cual esto influirá en la exactitud de la temporalidad de los datos sobre el mercado bursátil ecuatoriano que se presentarán a lo largo del trabajo realizado, por lo tanto, la información se apoyará en ciertos puntos de referencia establecidos por el mercado financiero internacional. Por otro lado, la posible falta de colaboración de los encuestados podría alterar el tiempo en el que se complete la cuota del tamaño de muestra requerido.

Capítulo II

Marco Teórico, Conceptual y Metodológico

Marco Teórico

Mercado Financieros

El mercado de valores se comprende en dos divisiones: el mercado monetario y el mercado de capitales (Rosero, 2010).

El mercado monetario busca que las reservas de dinero de las personas naturales se conviertan en inversiones, de esta forma se generaría mayor movimiento entre las instituciones que intermedian entre la captación de recursos y financiamientos a diferentes temporalidades de entidades financieras como bancos y casas de créditos.

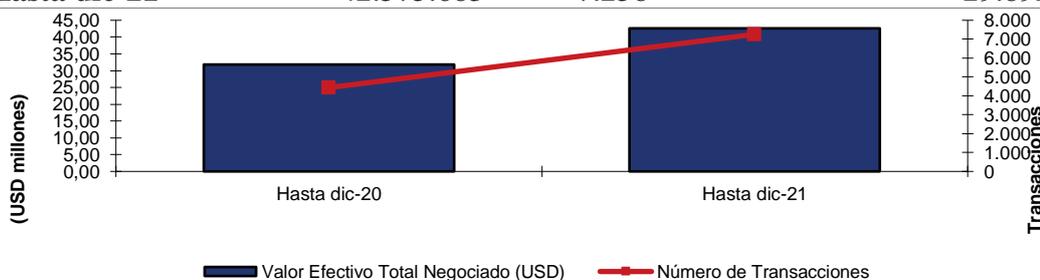
El mercado de valores en cambio busca financiar en temporalidades más largas al sector productivo y negocios en etapas de crecimientos o incubación con el fin de obtener capital a bajo costo y a modalidad de inversión. En este mercado lo que prima es el riesgo, la confianza y la seguridad con la que el inversionista invierte en las bolsas de valores las cuales solamente son un medio para unir a la fuente emisora de acciones las cuales son las empresas y los compradores. En Ecuador uno de los principales dinamizadores en el mercado de valores en el país es el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) la cual actúa como administradora de fondos, para el mercado secundario, que se basa en comercio de acciones de empresas y Pymes, existe tan poco nivel de actividad que para ciertos activos resulta casi imposible encontrarles compradores. Otro notable factor es que la tendencia mundial busca la unificación de los mercados, pero en el país existen dos bolsas de valores la de Quito y Guayaquil (Rosero, 2010).

En la práctica el mercado de valores ecuatoriano se encuentra en un estado muy complejo y que depende netamente de la renta fija, esto no ha apoyado a que se construya una cultura financiera fundamentada y que brinde una real ayuda a las pequeñas y medianas empresas. Es necesario e importante empezar a movilizar el mercado ecuatoriano con el fin de generar un ambiente pleno para la inversión y el emprendimiento. En la siguiente tabla se muestra la variación de la renta variable

Tabla 1

Negociaciones de renta variable a nivel nacional.

NEGOCIACIONES DE RENTA VARIABLE A NIVEL NACIONAL			
AÑO	Valor Efectivo Total Negociado (USD)	Número de Transacciones	Número de Valores de Renta Variable Negociados
Hasta dic-20	31.811.702	4.435	17.886.458
Hasta dic-21	42.575.683	7.258	29.892.655



Nota: Datos tomados del Sistema Transaccional SEB - Bolsa de Valores de Quito (2021)

Instrumentos Financieros

Un instrumento financiero es un contrato bilateral compra venta donde se genera activo financiero el cual crea un derecho a recibir, un pasivo financiero que obliga a pagar cierta cantidad futura en efectivo (Superintendencia de compañías, Valores y Seguros., s. f.).

Un activo financiero otorga un derecho a la empresa de recibir efectivo u otro activo financiero tales como: efectivo, instrumento de patrimonio de otra empresa, derecho contractual o contrato (*International Accounting Standards Committee Foundation*, s. f.)

Un pasivo financiero es un compromiso de obligación contractual la cual puede ser la entrega de efectivo u otro activo financiero o pasivo de otra empresa.

Teoría de portafolio de Markowitz

Esta forma de estudiar los portafolios fue aplicada desde 1952, cuando Markowitz presentó el ensayo de graduación en su doctorado en estadística (Mangram, 2013).

El modelo de portafolio eficiente creado por Harry Markowitz nos ayuda a entender cómo funciona la correcta gestión de las inversiones y que variables hay que tomar en cuenta al momento de evaluar un portafolio, es muy conocido el hecho que cuando se quiere un mayor retorno se espera un mayor riesgo, por lo tanto, es importante saber escoger que tipo de empresas serán consideradas en la cartera de inversiones.

Harry Markowitz es uno de los primeros estudiosos que aplicó teorías a las ciencias financieras, con el ensayo “Portfolio Selection” y con el libro del mismo nombre que extendía el estudio de su teoría. Hoy en día el modelo de portafolio de Markowitz es muy usado en las prácticas de sistemas Fintech y sistemas de estudio básico en fondos de cobertura y fondos mutuos, lo cual desestimó aquellos comentarios y críticas sobre la dificultad que esta presentaba a la hora de hacer los cálculos algorítmicos. Dentro de esta teoría existe la posibilidad de predecir el posible futuro de tus inversiones basándote en simulaciones estadísticas que nos arrojan una esperanza matemática o mejor conocido como retorno esperado, también se puede establecer escenarios para conocer la volatilidad y el riesgo que se toma al momento de adquirir un activo financiero, básicamente es un estudio que utiliza la prospectiva que podría tener un portafolio en cuanto a posibles retornos basados en datos históricos (Mangram, 2013).

Esta teoría, la cual se aplica en el proceso de asesoría de construcción de portafolios en el proyecto FinClub, se ha modernizado de forma que hoy en día se la aplica por medio de lenguajes de programación como Python llegando así a determinar la manera más factible de construir una cartera diversificada con retornos maximizados y con un nivel de riesgo adecuado.

Lo que puede dar un negativo a este modelo es el hecho de que solo tiene en cuenta la rentabilidad y el riesgo esperados, salvo el análisis previo que hay que hacer a la hora de seleccionar las acciones a considerar. Para comprender completamente este modelo, debemos reconsiderar algunos de los conceptos incorporados en el lenguaje financiero global:

- Rendimiento esperado: Variable aleatoria que determina el retorno futuro que un inversionista espera de ciertos activos financieros.
- Riesgo: Es la variable que determina la posibilidad de perder o ganar en una inversión.
- Coeficiente de correlación: Variable que determina la relación lineal entre dos retornos, puede ser positiva o negativa.
- Esperanza matemática: Es el promedio de los rendimientos esperados de activos individuales dentro de un portafolio.
- Desviación Estándar: Representa la volatilidad que tiene un activo financiero.
- Diversificación: Técnica analítica que se basa en armar un portafolio balanceado en cuanto al riesgo y los rendimientos.
- Vender en corto: Asumir un riesgo al comprar unidades negativas de un activo financiero.
- Activo sin riesgo: Un activo que ofrece una rentabilidad nominal la cual está reflejada y sustentada por un documento que la avala.

Según el autor antes mencionado, se busca identificar como las grandes firmas y consumidores se comportan al momento de invertir en mercados bursátiles, y como se podría aplicar la teoría del portafolio moderno, para aquellos que arman portafolios y trabajan bajo los modelos de la incertidumbre y los que manejan grandes sumas de dinero, conocidos como inversionistas institucionales. Los inversionistas siempre se manejan bajo un ambiente de incertidumbre, y por más que se pretenda analizar todo y tener una prospectiva basada en lo fundamental, siempre va a existir la variable riesgo, para lo cual siempre será importante afrontar con la diversificación. Está dentro del comportamiento racional de un inversionista el que se diversifique, por lo que pensar solamente en el retorno de un activo es muy contraproducente e irracional (Markowitz, 1991).

Los tres factores más importantes para tomar en cuenta dentro de un portafolio es el riesgo, retorno y varianza, esta última será la cual nos ayuda a definir el riesgo que estaríamos asumiendo al comprar ciertos activos, y gracias a los modelos que se definieron en aquellos estudios realizados por Markowitz, hoy se puede determinar el

peso adecuado que se debe adjuntar para la composición de un portafolio, midiendo la volatilidad, el riesgo y el retorno esperado basado en los retornos históricos de ciertos activos, esto además ha sido llevado a una modernidad un poco más avanzada, con la aplicación del lenguaje Python en el medio financiero para determinar estructuras de portafolios eficientes y que se acomoden a ciertos perfiles. Esta misma técnica ha sido probada en algunos portafolios personales y comerciales armados por FinClub.

Otro aspecto importante para tomar en cuenta es aquel que recae sobre la selección del portafolio. Según Markowitz el primer aspecto importante es la observación y el Segundo la experiencia. Para explicar más a detalle el contexto de estos parámetros es necesario que revisemos primero el factor observación, este es el que determinará casi todo, pues es de vital importancia saber en qué estamos invirtiendo y además identificar el comportamiento del precio de aquel activo, además de la información financiera que puede ser escaneada de varias fuentes; por otro lado se encuentra la experiencia, que ayuda a afrontar aquellas fluctuaciones de mercado que para inversionistas inexpertos pueden resultar en una venta en pánico.

Es la experiencia y la observación lo que lleva a la aplicación de la diversificación, la cual explica que un inversionista siempre va a buscar tener retornos, es decir que buscará invertir en aquel activo que le ofrezca el mayor rendimiento basado en su análisis, pero le va a dar lo mismo si invierte 100% en ese activo a si invierte en dos o más activos con la misma proyección en una estructura 50/50, esto cuando se habla de retornos, pero cuando hablamos de riesgo y volatilidad, el hecho de hacer esas distribuciones, los disminuye. Para explicar el análisis de manera didáctica se puede definir el mismo ejemplo expresado por Markowitz en su artículo (Markowitz, 1952)

- Para determinar la forma correcta de invertir se sigue los ciertos conceptos que darán un resultado basado en estadística, si Y es la variable aleatoria que se decide basada en probabilidad de la forma $Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_n$.
- Si se toma en cuenta la probabilidad Y_1 como p_1 , y así sucesivamente, obtendremos una ecuación $E = p_1y_1 + p_2y_2 + \dots + p_ny_n$.
- La varianza se define como $V = p_1(y_1 - E)^2 + p_2(y_2 - E)^2 + \dots + p_n(Y_n - E)^2$.

- Se determina un número de variables también aleatorias $R_1 \dots R_n$, y R es su suma ponderada: $R = a_1R_1 + a_2R_2 + \dots + a_nR_n$, esto llevado a un ejemplo de la vida real R_1 es la posibilidad de que alguien tome un bus, R_2 es la posibilidad de que otro haga lo mismo, y R es la suma de las probabilidades que nos llevan a un ponderado.
- Después de determinar las variables podemos saber cómo el valor esperado y varianza de la suma ponderada (R) se relaciona con la probabilidad de distribución de $R_1 \dots R_n$.
- El valor esperado de una suma ponderada es la suma ponderada de sus valores esperados: $E(R) = a_1E(R_1) + a_2E(R_2) + \dots + a_nE(R_n)$.
- Esta varianza debe determinarse con la covarianza de cada distribución de R . La covarianza de R_1 y de R_2 es: $cov = E\{(R_1 - E(R_1))(R_2 - E(R_2))\}$. Esto también se puede determinar bajo el coeficiente de correlación, el cual se obtiene gracias a que entre R_i y R_f existe una covarianza que es igual a sus correlaciones, multiplicado la desviación estándar de R_i y multiplicando la desviación estándar de R_f .
- Una vez se tiene aquellos datos se procede a determinar la suma ponderada de las variables (R), con sus varianzas respectivas. Obteniendo: $R = \sum R_i X_i$. R_i es la variable aleatoria, X_i es una variable fijada por el inversionista, basado en el peso que el inversionista esté dispuesto a aplicar a cada activo en un portafolio, entonces, el retorno del portafolio es una suma ponderada de variables aleatorias, en donde el inversionista puede elegir diferentes pesos para cada activo incluido.
- El retorno esperado terminará siendo: $E = \sum_{i=1}^n X_i u_i$. Donde (u) es el valor de R_i .

El sistema será explicado con lenguaje Python en un anexo. Y aunque es un poco complejo es aquel que ha sido probado durante años por grandes inversionistas del sector financiero tanto de 'retail' como de valor.

Desde hace más de cuatro décadas las finanzas se han formalizado en estudios algorítmicos y tecnológicos, utilizando los antiguos modelos algebraicos y estocásticos de algunas teorías, para desarrollar cosas mucho más avanzadas y mejoradas, es así como el modelo de portafolio de Markowitz ha sido traído desde la

antigüedad, a un razonamiento mucho más moderno gracias a la tecnología (Hilpisch, 2021).

Sharpe Ratio

El modelo Sharpe llamado de riesgo-variabilidad ha sido uno de los más aplicados a lo largo de los años por analistas e inversionistas de alto nivel. Este modelo es solo otra forma de estimar el rendimiento y el riesgo esperados de un activo, así como el grado de relación entre los activos, para determinar si el resultado de este fue por una decisión inteligente de compra o se debió al resultado del riesgo que se asumió. Mientras más riesgosa sea la inversión más será la rentabilidad que se espera obtener. Los valores mayores a 1 se consideran buenos, ya que se puede interpretar que el portafolio genera rendimientos excesivos a relación a su volatilidad.

El modelo se basa en la idea de que los rendimientos de los activos solo están relacionados linealmente con un indicador económico y no entre valores. Como resultado, la matriz de covarianza será una matriz diagonal, como lo indica el nombre del modelo, y reducirá el número de cálculos de cartera de activos múltiples (Contreras et al., 2015)

$$SR = \frac{Rp - rf}{\sigma (Rp - rf)}$$

Donde:

SR representa el ratio de Sharpe.

R representa el rendimiento esperado del activo financiero

Rf es el risk free la rentabilidad esperada libre de riesgo

σ es la desviación típica del rendimiento

Modelo de valoración de activos de capital fue publicado 1964 y otros autores como John Lintner en 1965 y Jan Mossine en 1966 desarrollaron este modelo simultáneamente en el cual su objetivo principal era medir la rentabilidad de un activo en función del riesgo, a la vez hallar un indicador que permita medirlo (García et al., s. f.)

Modelo de Información

El modelo de información normalmente es utilizado para obtener un número que comunique la varianza que puede tener un portafolio. El modelo fue aplicado por Treynor & Black (1973), y también fue influenciado por Markowitz y su paradigma

de la varianza, que dicta que la media y la varianza de los retornos serán datos suficientes como para ponerle un ‘benchmark’ a los portafolios (Markowitz, 1991).

El ratio de información representa el retorno en exceso promedio para cada unidad de volatilidad en ese retorno en exceso, todo por medio de una fórmula estadística (Goodwin, 1998). En palabras sencillas, el modelo busca medir el exceso de retorno posible que se pudiese obtener sobre un punto de referencia que se puede establecer en base al estudio que se pretenda realizar. Con este ratio se logra obtener el nivel de competencia que un inversionista o un director de portafolios tiene y así obtener un cálculo que podría generar una especie de ranking entre directores de portafolios.

Para entender este modelo es necesario que entendamos ciertos parámetros como, el error de ‘tracking’, el cual mide el seguimiento que se tiene frente a un punto de referencia, si se tiene un valor bajo, es un caso de alta consistencia, pero si se tiene un valor alto, significa una alta volatilidad y poca consistencia; la fórmula que en teoría arroja el resultado esperado que represente esta medida es $IR = (\text{Retornos} - \text{Retorno del punto de referencia}) / \text{Error de 'Tracking'}$, este último obteniéndose de la desviación estándar de la diferencia entre el retorno del portafolio y del punto de referencia.

Dave Ramsey

Dave Ramsey es un experto financiero de la escuela de valor de Estados Unidos, en sus creaciones ha buscado que la gente genere riqueza a través de a educación financiera. En general se puede establecer que todos pueden ser millonarios y no es una cosa sólo de unos pocos. Dios tiene un plan para todos, y la esperanza y el control es lo que más te llevará hacia el camino de la libertad financiera y de la riqueza (Ramsey, 2022). Se expone el caso de una persona que estuvo muy mal financieramente por tomar decisiones desacertadas con el dinero, pero al momento de aplicar los ‘7 Baby Steps’ de Ramsey, donde en el curso de 10 a 20 años una mujer habría incrementado su valor neto a \$1.85 millones de dólares, es decir, millonaria gracias a los 7 pasos de bebé (Ramsey, 2022).

El control financiero es lo primordial al momento de empezar a generar ingresos propios, Dave Ramsey no lo tuvo en los 80s cuando quedó en la quiebra y empezó a lanzar de a poco los programas que hoy tiene (Ramsey, 2012). Los 7 pasos para la libertad financiera consisten en ahorrar \$1,000 para un fondo de emergencia, pagar todas las deudas excepto la de la casa, ahorrar de 3 a 6 meses de gastos

mensuales, invertir el 15% de tu ingreso, ahorrar para la universidad de tus hijos, pagar la casa temprano y construir riqueza y entregar un poco a alguien que lo necesite (Ramsey, 2013). Los pilares para construir riqueza siempre serán lo espiritual, que te ayuda a planear y estar en paz; lo relacional, que te ayudará a mantener la conexión con los que amas y tus amigos; lo físico, que te ayudará a mantenerte además de sano, enfocado y motivado; y lo mental, que depende de tu forma de auto motivarte para que todo funcione como debe funcionar.

Según Ramsey, la mejor edad para empezar a invertir es cualquiera, pero en cuanto más temprano empieces, mejor, además y aunque no se lo pueda creer, el dinero y el control financiero pueden destruir a matrimonios y familias enteras, y es por eso que hace falta tomar decisiones acertadas que no jalarán a la gente que queremos al mismo abismo.

Las finanzas personales son parte primordial para la inversión y cualquier otro tema financiero, pues si estás educado en todo, pues las decisiones que tomarás en el futuro no serán buscando el fracaso. Es por eso por lo que Dave Ramsey es un personaje muy importante y que dirige una comunidad muy grande gracias a su gran éxito.

Asimetría de Información

La difusión de información corporativa es crucial para un adecuado funcionamiento del mercado de capitales. Esta información es revelada a través de reportes financieros que las compañías publican cada cierto periodo de tiempo en los cuales se puede encontrar análisis de gerencia, pronósticos de gestión, estados financieros de la compañía, etc., los cuales se dan a conocer al público a través de medios como sitios web y conferencias de prensa. Esta información no solamente se la puede encontrar en sitios oficiales de cada compañía, sino en sitios intermediarios los cuales se dedican a la experticia en el análisis financiero.

El problema de la asimetría de información de una empresa está en que los inversores y los empresarios solo disponen de información parcial centrada en el área a interés lo cual da medio panorama general de la compañía. Existen paginas verificadas mayormente conocidas como intermediarios las cuales ofrecen reportes financieros regulados por auditores quienes hacen que la información exhibida sea valiosa, relevante y actualizada para el personal lo cual permite tener veracidad,

confianza y genera un valor adicional añadiéndole valor al mercado (Healy & Palepu, 2001).

Teoría de Redes y la Educación

La teoría de redes se dirige hacia lo tecnológico y su crecimiento constante en el mundo con la aparición de la tecnología y otros aparatos que están en constante cambio y evolución.

Dentro de estas teorías se encuentra el conductismo, que según el libro de Paul Saettler (2004), tiene una gran afectación al tema de la tecnología educativa, desarrollando la máquina de la enseñanza, instrucción programada, instrucción individualizada y el aprendizaje asistido por computadora (Uribe et al., 2019). Es así como todo el sistema educativo y los canales de información se desarrollaron de forma que la información iba desde un aparato tecnológico hacia el alumno, y hoy en día esta modalidad sale de las escuelas hacia las asesorías y demás conferencias profesionales.

El cognitivismo que se derivó del conductismo tradicional dio origen al análisis del aprendiz, que incluía procesos codificados que se basaban en almacenamiento de información y transferencia de información de forma más eficiente y efectiva (Uribe et al., 2019). Las nuevas plataformas han aplicado este modelo para el almacenamiento y manejo de datos no sólo de los clientes, sino, históricos de la información a ser transmitida, de esta forma no sólo se evita la transmisión innecesaria de datos a personas que no la necesitan, utilizando los recursos de manera más eficiente y logrando personalizar el servicio en general.

La última teoría de redes de aprendizaje es el conectivismo, derivada de la documentación escrita por George Siemens “A Learning Theory for the Digital Age” en 2005, aplica la red para lograr obtener conocimiento y mejorar el proceso de aprendizaje. Esencialmente se busca incluir las tecnologías web a nivel neuronal, conceptual y social, todo con el fin de poder generar conexiones educativas por medio de redes sociales y demás tecnológicas (Uribe et al., 2019). Con el desarrollo de nuevos aparatos y plataformas, apoyado por la crisis sanitaria actual, se podría pensar que todo este proceso de cambio con miras a lo tecnológico se adelantó demasiado, creando así una necesidad desmesurada y más fuerte hacia el uso de herramientas que faciliten el acceso a sectores a los que no se podía acceder de la manera correcta, o quizá no tan rápido como se esperaba. El uso de los smartphones también ha ido en aumento, luego de que la pandemia haya apoyado positivamente al uso de la

tecnología, alrededor de 10 millones de personas utilizan smartphones en Ecuador , es decir, más del 50% de la población (Statista, 2021).

En la siguiente figura se muestra la competitividad digital de países representativos de América Latina los cuales se han ido adaptando mejor a las tecnologías digitales permitiendo que las empresas de sus países sean más competitivas en el tiempo post pandemia que se vive en la actualidad.

Figura 1

Competitividad digital en América Latina.



Nota: Fuente primaria IMD, imagen y tabla recolectada por (Statista, 2020)

Conceptos Algorítmicos y programación Python

El concepto de algoritmo se basa en la ciencia computacional, y en los cálculos de ciertas variables de manera un poco más exacta de lo normal. Muchas empresas utilizan algoritmos para medir ciertas variables de negocio y tratar de tener una prospección de algunas ideas o proyectos, todo basado en datos históricos que se incluyen en los cálculos, brindando así la capacidad de reacción temprana ante cualquier situación (Finn, 2017). Los algoritmos, tal cómo fueron explicados en escritos de Pasquale, se denominan como “La Catedral de lo abstracto”, dando así una simbología lógica a una serie de ideas y deseos que se crean en ciertas ciencias (Finn, 2017).

Trayendo la ciencia de los algoritmos y el uso de estos al presente, es conocido que se los utiliza cada vez más en el mundo financiero y tecnológico, ganándose así cada vez un lugar más grande en la ciencia de querer adivinar el futuro sobre el dinero y las inversiones. La ciencia ha recorrido tantos lugares que se ha logrado desarrollar

códigos y algoritmos que se aplican a la educación financiera y al desarrollo de las inversiones de manera más efectiva, llegando a armar activos financieros basados en algoritmos que definen el peso adecuado para el retorno esperado, es así como se logra llegar a la construcción de ETFs o portafolios pre armados de inversión.

El lenguaje de programación Python, desarrollado por Guido van Rossum (1991), es un lenguaje de interpretación de alto nivel, este se maneja por medio de códigos que le brindan un significado legible a una hipótesis, es así como los programadores pueden llegar a desarrollar proyectos que resultan de la prueba de codificaciones diferentes (Chun, 2001)

Este tipo de lenguaje ha ido desarrollándose con el tiempo llegando a mezclarse con las ciencias numéricas más importantes del mundo, tomando como ejemplo a Fran Milne (1995), que dijo, traducido al español, “La historia de la teoría financiera es un ejemplo interesante de la interacción entre la teorización abstracta y la aplicación práctica”, se puede decir que las finanzas se han convertido cada vez más en una disciplina científica, utilizando teorías matemáticas cada vez más complejas y tecnológicas, llegando a tener incluso inteligencia artificial dentro de sus prácticas (Hilpisch, 2021).

Las finanzas se han convertido en un mundo de cuatro lenguajes: el natural, que habla de lo común y corriente en el idioma que todos conocemos; el financiero, que habla de temas más técnicos y que no todos conocen como tal; el matemático, que es aquel que formaliza los cálculos y conceptos financieros; y el de programación, que es aquel que hoy se aplica con Python y miles de lenguajes que existen en el mundo de las finanzas algorítmicas (Hilpisch, 2021).

El asunto de la utilización de este tipo de tecnologías en finanzas, es además de generar un poco más de exactitud y confianza en el análisis de datos, que se logre llegar a las nuevas generaciones de manera adecuada y simple, ya que, actualmente el interés mundial se va hacia lo tecnológico más que lo tradicional, utilizando, ya no sólo un tipo de idioma para explicarlo, sino que además de los cuatro mencionados, la infinidad de idiomas que existen en el mundo, y que tratan de entender el mercado financiero que es básicamente explicado en inglés.

Inclusión Financiera

Según datos oficiales de la CEPAL y otras organizaciones, la región latinoamericana se caracteriza por un acceso muy bajo y desigual a los mercados financieros tanto locales, como globales. Este mismo comportamiento se da en muchos sectores productivos que tienen muchas barreras de entrada a métodos de financiamiento y de desarrollo financiero como tal.

La inclusión financiera se basa en: el acceso, que significa la posibilidad de utilizar ciertos instrumentos y servicios que ofrece el mercado; uso, que se refiere a la posibilidad de efectivizarlos mediante una utilización adecuada de cada uno de estos activos o herramientas; y calidad, que se refiere a las características que ofrecen estos servicios y la adaptabilidad que estos tienen a las poblaciones de la región (United Nations, 2018).

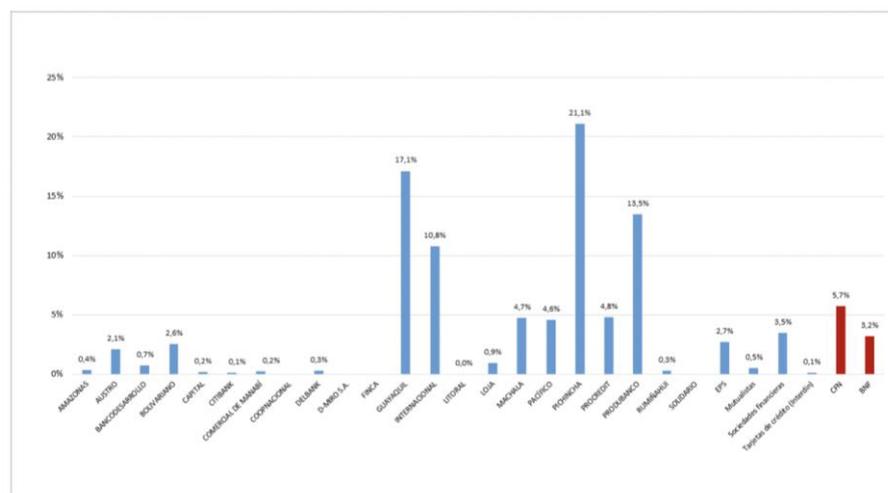
Si se pone el enfoque desde la oferta, se conoce que la región latinoamericana, es una región en constante crecimiento y cambio en sus intereses y adaptabilidad. Existen barreras de entrada muy fuertes en el sistema financiero, ya que, los precios por acceder a estos mercados, ofertados por algunas instituciones financieras, son demasiado altos y con condiciones tan complicadas y restrictivas, que solamente gente con mucha capacidad económica podría ingresar (United Nations, 2018). Según datos de las Naciones Unidas, existe una amplia brecha de asimetría de información entre clientes y las instituciones, dejando así la posibilidad de participar casi nula, y muy complicada, pues la institución vela más por los intereses propios, que por el desarrollo de un proyecto. Muchos hogares y empresas no poseen el efectivo necesario para poder subsistir, esto ocurre en periodos de decadencia y de bonanza económica, dejando así poco viable la posibilidad de reinvertir y desarrollar negocios cada vez más grandes financieramente.

Desde el punto de la demanda, la necesidad de financiamiento por medio de mercados bursátiles y demás, no es tan alta, pues las PYMES y emprendimientos se mantienen financiadas por capitales propios y casi nada externos, pues para ellos el uso de utilidades retenidas y pasivos, resulta más provechoso y de más fácil acceso, en conclusión, se podría decir que, la ausencia de oferta financiera es la causante de la insuficiente demanda (United Nations, 2018).

Figura 2

Diagrama en barra de la distribución por volumen de crédito a las Pymes según institución financiera.

(Sep/2015-May/2016)



Fuente: Banco Central del Ecuador (CEPAL, 2016)

Innovación Financiera

El sistema financiero nunca ha dejado de evolucionar y cambiar, y todo el sistema financiero de todo el mundo se ha vuelto cada vez más flexible y necesario, gracias al desarrollo de nuevas plataformas y nuevas ideas, así mismo de muchos activos que han despertado el interés de mucha gente alrededor del mundo (Guttman, 2009). Las finanzas ya han dejado de ser sólo dinero y operaciones bancarias básicas, y pasaron a ser servicios cada vez más avanzados y con disponibilidad y adaptabilidad a cualquier escenario y región.

La innovación financiera data de hace más de 50 años, cuando el mercado internacional empezó a inyectar de manera excesiva, todo gracias a los déficits incrementales, que existían en las balanzas de pagos de las grandes potencias, es así como nacieron los códigos SWIFT, con el fin de poder generar un vehículo de movimiento y especulación entre divisas (Guttman, 2009).

Las finanzas llegaron a computarizarse y esto ha favorecido a la innovación que hoy en día crece exponencialmente, y es aquella que tiene la mayor posibilidad de

captar capital internacional. Estas actividades son más simples de instrumentar, y se pueden aplicar a diferentes tecnologías, las cuales avanzan al mismo tiempo que el mercado y tienen ciclos de vida proyectados mucho más largos que lo tradicional, gracias a su facilidad de adaptarse y su gran escalabilidad (Guttmann, 2009).

Desarrollo de Plataformas Fintech en Latam

Latinoamérica se ha convertido en uno de los lugares favoritos para la innovación tecnológica y financiera, llevando así a que el concepto Fintech es uno de los que más atractivo tienen en la región actualmente. La necesidad de otras plataformas innovadoras, en cuanto a banca y finanzas, y la gran cantidad de población no bancarizada que desea tener información disponible, además de la gente que utiliza sus smartphones para suscribirse a este tipo de servicios, que ha crecido 105% sólo en 2018 (Sava, 2021), demuestran la necesidad inminente y la oportunidad gigante que esta región presenta para el mundo Fintech (Rojas-Torres et al., 2021).

Las Fintech en Latinoamérica han levantado muchísimo capital y están ganando mucho terreno, en 2019, se levantó más de \$2.5 miles de millones en empresas Fintech, después de haber completado al menos 94 rondas de inversión (FINNOVATING, 2020), el potencial que existe en esta región para desarrollo tecnológico y servicios en finanzas y banca, es gigante y con el paso de los años no va a ir para otro lado que hacia arriba.

Otra cosa que apoya mucho al desarrollo Fintech en Latinoamérica es el hecho de las regulaciones, estas son muy amigables con el tema, y provee de un acceso mucho más simple y rápido para los emprendedores y sus Start Ups (Rojas-Torres et al., 2021).

Una Fintech en Latinoamérica es cómo oasis en un desierto, básicamente en el momento es lo que más disrupción e innovación ha traído, tanto que todo el mundo quiere probar suerte en el mercado de valores internacional, comprar activos de alto riesgo como las criptomonedas, y generar ingresos pasivos que se mantengan bajo el control y acceso del cliente, creando cierta incertidumbre en los mercados tradicionales, que buscan mantener el poder como sea.

Marco Conceptual

Mercado de Valores

Cuando una empresa necesita dinero para poder cumplir ciertas metas y escalar a nivel financiero y empresarial, puede acudir a la alternativa de recaudar capital por medio de la oferta pública de acciones, en un mercado donde existen compradores, vendedores, emisores e intermediarios (Brun et al., 2008).

En estos mercados debe existir liquidez y una muy buena oferta de acciones, con el fin de que exista mucho más movimiento y además se asegure la compra y venta de acciones sin demoras, además de ser una parte importante de la economía y sus avances al ser el precursor del éxito de muchos emprendimientos alrededor del mundo. Brun menciona en su libro que la bolsa de valores se ha vuelto cada vez más imprescindible, y confirma el argumento que expresa que estas herramientas son las que prácticamente hacen funcionar con normalidad toda la economía, no sólo de ciertos estados si no del mundo.

En el mercado de valores internacional existen algunos submercados en los que se trabajan ciertos activos, entre ellos se encuentra el mercado del dinero, el cual, y siguiendo conceptos lógicos de conocimiento general, maneja todo lo que son documentos y obligaciones de temporalidad corta y que necesitan un muy buen nivel de liquidez, estos mercados son normalmente los que se encuentran en los sectores productivos y gubernamentales; por otro lado, existe el mercado de capitales, este lleva consigo a todos los documentos de renta fija y variable que se comercian, asumiendo mayor riesgo y en temporalidades más largas, este mercado es de los más conocidos, pues el desarrollo de tecnologías Fintech han hecho que esto sea mucho más accesible y democrático para todos, por ejemplo: Robinhood.

Fintech

Los hechos históricos que se han dado en los últimos 2 años han sido precursores de un cambio en la visión de lo tradicional, provocando una evolución tecnológica de gran magnitud. La palabra ‘Fintech’ que se refiere a “Tecnología Financiera” se refiere al uso de la innovación y tecnología en el diseño y entrega de servicios financieros, incluyendo productos como la banca y la inversión (Frame et al., 2018). Según lo que los autores citados expresan, se puede decir que esta nueva tendencia es totalmente disruptiva, y tiene la capacidad de dominar el mundo financiero y cambiar totalmente la perspectiva tradicional.

Otros autores se refieren a lo Fintech como una tendencia global creada por innovadores y seguida por académicos, prácticamente es un fenómeno global que hoy en día ya llama la atención de los reguladores y autoridades (Mention, 2019). Recalcando el hecho de que muchas de estas tecnologías aún no pasan por una regulación adecuada en muchos países, hace que su adopción primaria sea mucho más sencilla y fácil de llevar, algunas leyes aplicadas incluso apoyan a la adopción de estas metodologías para poder llevar a cabo tareas que antes no se podían realizar o que resultaban muy difíciles de hacer, lo cual preocupa a las grandes instituciones que no esperan perder el poder que actualmente tienen.

Características de una Fintech

Partiendo desde el significado de la palabra, las Fintech cumplen con ciertos parámetros que las diferencian de la banca tradicional, y las hacen aún más innovadoras y escalables, a pesar de cualquier intento de igualarlo:

1. Son emprendimientos nuevos e innovadores.
2. Poseen herramientas que se adaptan a los diferentes clientes y segmentos a los que se dirigen.
3. Tienen una edad promedio de hasta seis años.
4. Suelen funcionar con la modalidad de negocio Startup.
5. Utilizan la tecnología y algoritmos para desarrollar modelos de negocio que generen mucho más valor.
6. Sus modalidades son netamente digitales, manejadas usualmente desde una oficina central, promoviendo el trabajo remoto.
7. Aprovechan los nichos de mercado dentro de las cadenas de valor de los bancos (Rojas, 2016).

Modelo Startup de negocio

Las startups son emprendimientos pequeños que poseen fortalezas tecnológicas, así es el enfoque de las Fintech, que aprovechan estos conocimientos y sus nuevos nombres para generar una imagen más juvenil y nueva sobre lo tradicional (Angelov, 2019).

El modelo que se puede explicar dentro del segmento de las Startups, es el modelo “Lean Startup”, que se centra en un circuito que empieza desde una idea, a la construcción de la misma, generando un producto mínimo viable el cual en teoría va

a medir los resultados obtenidos, y todo esto junto representa el proceso de aprendizaje óptimo para lanzar un emprendimiento (Llamas Fernández & Fernández Rodríguez, 2018).

El objetivo y razón de ser de una Startup es de incrementar su valor conforme avanzan las investigaciones y desarrollos tecnológicos, y al mismo tiempo hacer presentaciones de negocio con el fin de levantar capital cada vez mayor. Muchas empresas de este tipo buscan hacer una Oferta Pública Inicial (OPI), pudiendo llegar así a cotizar en bolsa de valores y levantar capital del público en general. El objetivo principal de aplicar la metodología Startup es obtener un aprendizaje validado, identificar la estrategia adecuada y lograr ajustar el servicio dado a los requerimientos del cliente o consumidor, así se puede conocer si el proyecto es o no viable, rentable y escalable (Llamas Fernández & Fernández Rodríguez, 2018).

Figura 3

Startups más grandes alrededor del mundo que no cotizan en bolsa.



Fuente: Recolectada por CB Insights y (Statista, 2020)

Herramientas Fintech

Dentro de la tecnología Fintech existen algunas herramientas que han servido para ofrecer servicios cada vez más disruptivos e innovadores, entre ellos:

- **Blockchain y DLTs:** Esta representa una de las tecnologías más disruptivas e innovadoras del mercado, la popularidad ha ido en aumento exponencial y básicamente se busca que esto llegue a cambiar el mundo, a partir de la

disrupción e innovación del aparato financiero y los sectores aledaños (Angelov, 2019). La cadena de bloques básicamente busca la transmisión de datos de manera mucho más rápida y efectiva, además de buscar cambiar el sistema monetario y de intercambio haciendo uso de las criptomonedas y demás.

- **Inteligencia Artificial (AI):** Esta tecnología es una de las últimas en aplicarse al sistema financiero, la cual busca revolucionar el sector con automatizaciones y la habilidad de entender y reconocer ciertos patrones, los cuales ayudan a predecir y recomendar activos, basados en análisis históricos (Angelov, 2019). La inteligencia artificial está ejecutada y ensamblada con el fin de copiar el funcionamiento de la mente humana en una máquina, y con esto se han logrado varias innovaciones que han ayudado al mundo a ser un lugar mucho más simple y mejor (Hussain, 2018).
- **Internet of Things (IoT):** El internet de las cosas, que prácticamente viene de la mano con las nuevas tecnologías 5G y las venideras, la capacidad de entrega y escalabilidad que esta tecnología podría generar a las redes es inimaginable, pudiendo incrementar la rapidez, capacidad y confianza de las telecomunicaciones y las señales (Li et al., 2018). El internet de las cosas es una tecnología clave que impactará al mundo en los siguientes años, pudiendo así evadir la ineficiencia, proveer nuevas ideas de negocios más eficaces, regulaciones más simples, y mayor transparencia entre agentes económicos y sociales (Miller, 2018).
- **Big Data:** El big data es una extensa línea de almacenamiento de información, la cual proviene de procesos como la minería de datos que entrega mucha información en formatos variados, entre complejos y simples (Segal, s. f.). El sistema se basa en las 3 Vs, Volumen, velocidad y variedad, lo cual lo asocia perfectamente a las finanzas y sus lineamientos, muchas empresas e instituciones ya utilizan estos modelos para manejar datos de clientes y poder ofrecer servicios personalizados con modelos adaptativos y escalables, para fomentar estrategias de compra, venta y manejo de activos (Trelewicz, 2017).

- **Biometría:** La biometría es la unidad de medición de las características físicas y de comportamiento de las personas, además de aplicársele un análisis estadístico que se utiliza para brindar acceso controlado a servicios o entidades, esta metodología trabaja por medio de los procesos conocidos como autenticación, que mide y valida los datos a través del uso de bases que salvaguardan la información y la mantienen privada para su comparación (Gillis et al., 2021). Esta tecnología ha llegado a los pagos digitales, y esto es totalmente aplicable al sistema de onboarding de todas las aplicaciones que brindan servicios que tengan que ver con dinero, ofreciendo así la capacidad de validar y cerciorarse de que la persona que está utilizando el servicio, es quien dice ser, estas tecnologías han llevado al cierre masivo de algunos departamentos bancarios y muchas ramas de negocios ligadas a la validación de datos tradicional, para las instituciones financieras, estas plataformas bancarias usan sistemas biométricos que están disponibles en varios dispositivos, dejando así a un lado el tener que introducir contraseñas o responder preguntas de seguridad (Nasonov, 2017).
- **Metaverso:** El metaverso representa a un nuevo mundo y a la trascendencia del mismo, llevando a que el humano pueda vivir lo que vive en la realidad digital, de forma directa, además de poder interactuar con todas las posibilidades y aplicaciones que se incluyen dentro de estas plataformas, el metaverso ha sido introducido como la solución a los problemas que se presentaron durante la pandemia, además de poder construir y generar un lugar donde pueda haber un armonía comercial y libertad de mercado (W.H. Seok, 2021). El metaverso, famoso últimamente por las tendencias en redes y el gran giro de negocio dado por Facebook, se ha transformado en la nueva forma de hacer internet, y en la nueva forma de construir una sociedad, proveyendo soluciones inmersivas y a modalidad de espejo con el mundo real y los sistemas que funcionan en el (Ning et al., 2021). Las tecnologías de este tipo prácticamente transforman el mundo como se lo conoce y lo mueven hacia lo que será, pues el control del espacio tiempo dentro de una dimensión paralela, podría sustituir todas las modalidades actuales y cambiarían la hacer negocios, sin existencia de limitantes

geográficas, y sin posibilidad de prohibir o dificultar las negociaciones internacionales a modalidad peer to peer o B2B.

- ***Criptomonedas y Tokens:*** Las criptomonedas son lo más cercano a la funcionalidad del dinero en un país, o por decirlo así, una divisa generalizada y descentralizada que podría sustituir a la moneda FIAT (Díaz & León, 2018). Las criptomonedas se basan en la tecnología blockchain, y es básicamente ahí donde se almacenan las transacciones y documentos que son negociados a través de este sistema, para que todo esto sea validado existen los mineros, los cuales se ocupan de transmitir la información, cambiándola de códigos a información legible (Milutinović, 2018). Por otro lado, existen los tokens, que en la historia eran monedas emitidas por ciertas instituciones o locales, con el fin de que sean utilizadas dentro de su mismo entorno bajo un modelo controlado. Estos activos ofrecen e incentivan el acceso a ciertas infraestructuras e instrumentos, construidos a través de la criptografía, el valor que estos tienen es generado a partir de varias características complejas que deben cumplir las empresas que los emiten, y que no son aplicables a los modelos de valuación tradicionales, valuándose solamente por la transaccionalidad, la relación con su proyecto, la aplicabilidad y el valor que el tenedor le dé (Shorish, 2019).

Innovación Disruptiva

La innovación disruptiva es aquella que describe un proceso en el que una compañía pequeña con menos recursos que cualquier otra institución, logra nadar contra corriente y amenazar a las operaciones de lo tradicional, llegando a conectarse más con el cliente, de forma moldeada y aplicada de acuerdo a las necesidades del mismo (Christensen et al., 2015). Estos mercados se han desarrollado en países con recursos limitados o lugares con comunidades que no tiene suficiente acceso a información, de tal forma que se logra un mayor alcance que cualquier otra institución, debido a la familiaridad y relativismo que este genera con la mayoría de las personas en su segmento o nicho de mercado. Para ser parte de la innovación disruptiva se debe cumplir parámetros como: seguir un proceso, que básicamente se basa en el modelo de generar y trabajar una idea de forma que se logra moldear a las necesidades y calidad requerida por el cliente potencial; lo disruptivo construye modelos de negocios

diferentes a los tradicionales, en teoría generar nuevos modelos de generación de ingresos que no pasen por lo que ya existe, y además que brinde opciones mucho más baratas o a su vez, de mejor calidad (Christensen et al., 2015).

Fintechs en Ecuador y Latinoamérica.

Figura 4

Principales Fintech en Ecuador por categoría 2017.



Fuente: figura recolectada de (Finnovista, 2017)

En Ecuador una Fintech que se ha destacado e incluso aparece en la publicación de “Los 100 innovadores de 2021” publicada por Bloomberg Línea es Kushki una plataforma de pagos digitales, la cual ofrece seguridad, fiabilidad y rapidez. Esta plataforma actualmente cuenta con más de 500 clientes en su portafolio y opera en varios países ya de la región como Ecuador, Chile, Colombia, Perú, México y Guatemala y ya se están realizando las gestiones para que en un futuro se pueda expandir a Brasil y países de Centroamérica. (Bloomberg Línea, 2021)

A nivel regional Latinoamérica es un mercado emergente en el ámbito Fintech.

Según el Banco Interamericano de Desarrollo ya en el año 2018, previo a la crisis que estamos viviendo por la pandemia de Covid-19, ya se habían creado más de 1.100 empresas Fintech. (Three Points, 2021).

Los países latinoamericanos que están entre el top donde se consolida esta clase de negocios son México, Brasil, Colombia y Perú en el cual México tiene un puesto consolidado del 74% de las startups identificadas entre las Fintech más importantes están las siguientes:

- Kubo Financiero: Este startup ayuda a conectar con personas que demandan crédito con otras que tienen miras de inversión.
- Bankaool: Fintech mexicana que es el primer banco completamente digital de ese país.
- Afluenta: Es la primera red de finanza colaborativa de Latinoamérica la cual conecta gente que busca capital con inversores.
- Bankity: Servicio en el que el usuario puede manejar sus finanzas de manera visual su presupuesto y gastos de manera categorizada. (Three Points, 2021)

Perfil de Riesgo y Ubicación de Portafolio de Inversión.

La relación existente entre riesgo y la ubicación del portafolio es de carácter inversa, mientras menos diversificación exista, más riesgo se asume. El portafolio de inversión es un conjunto de activos financieros que conllevan una inversión financiera, estos cotizan en bolsa y pueden ser de renta fija o variable (López, 2018). Para poder armar un portafolio sensato y que persiga las diferentes teorías y recomendaciones de los expertos, se debe diversificar entre sectores y demás mercados, con el fin de repartir el riesgo, el cual tiene ciertos niveles que se acomodan a diferentes tipos de inversionistas. Para definir el perfil de una persona frente a los diferentes mercados y sus tendencias se utilizan exámenes a modalidad cuestionario, en el que en base a sus respuestas se puede determinar de manera primaria y fundamental que tipo de activos se acercan a sus preferencias y capacidad de sobrellevar la volatilidad.

Educación Financiera.

La educación financiera es aquello que apoya a que se tomen decisiones y caminos correctos en cuanto al manejo del dinero y el control del riesgo, todo esto gracias a la información que está a disposición y las herramientas que se entregan para predisponerlos al aprendizaje (Ariadna Rivera, 2020). La importancia que esto tiene se basa en la cantidad de información disponible para la población, sin esto la gente no podrá tomar decisiones acertadas y tomar el camino adecuado para poner su dinero, pudiendo dejarlos con problemas más graves que los que presentaban en algún momento.

Principales instrumentos financieros.

Dentro del mercado financiero existen muchos activos los cuales son utilizados con el fin de levantar capital, o con el fin de simplemente generar retornos, entre ellos se encuentran:

- ***Acciones:*** Las acciones son títulos que representan las partes iguales en las que se divide el capital social de una empresa. Pueden colocarse en el mercado financiero para obtener financiamiento (BBVA)
- ***Bonos:*** Es un título que representa el derecho a percibir un flujo de pagos periódicos en un futuro a cambio de entregar, en el momento de su adquisición, una cantidad de dinero. (Ministerio de Economía y Finanzas). Este bono puede ser emitido por entidades públicas y privadas con el fin de endeudarse en el cual se especifica todas las condiciones de su uso, plazo, monto, interés, fecha, etc.
- ***Criptomonedas:*** Una criptomoneda es un activo digital que emplea un cifrado criptográfico para garantizar su titularidad y asegurar la integridad de las transacciones, controlar la creación de unidades adicionales. Estas monedas no existen de forma física se almacenan en una cartera digital (Santander, 2021)
- ***Papeles Comerciales:*** El papel comercial es un pagaré negociable que no tiene una garantía específica. Es emitido por sociedades anónimas con autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y cuyas acciones se cotizan en la Bolsa de Valores. Su precio es bajo y sirve como una inversión de corto plazo para utilizar recursos temporales (BBVA)
- ***ETF:*** Un ETF es un conjunto de activos que cotiza en la bolsa de valores. Los ETFs son vehículos que ayudan a invertir de manera diversificada y con bajo costo (BlackRock)
- ***Fondos Indexados:*** Los fondos indexados, o fondos índices, son instituciones de inversión colectiva de gestión pasiva, que intentan replicar un índice determinado como IBEX 35, S&P 500, Eurostoxx 50 entre otros, tal y como intentan los fondos de inversión de gestión activa (BBVA, 2022).
- ***Fondos de inversión:*** Los fondos de inversión aportan dinero a un fondo común con el objeto de obtener una rentabilidad. Dichos aportes son gestionados por una administradora y son invertidos en distintos

instrumentos tales como: acciones, cuotas de fondos de inversión, bonos, pagarés, letras hipotecarias, etc., de acuerdo a la Política de Inversión contenida en el Reglamento Interno de cada Fondo (Santander).

- **ADR:** Los ADR son certificados negociables emitidos por bancos de Estados Unidos, los cuales representan una inversión en una cantidad específica de acciones de una empresa extranjera (Dif Markets, 2020).
- **Póliza:** La póliza garantiza al acreditado la disponibilidad de una determinada suma o crédito, que podrá manejar durante un tiempo determinado, en la forma y cuantía que necesite (Pérez Cidoncha, 2018)
- **Opciones Call y Put:** Una opción call es una opción de compra, es decir otorgan al titular el derecho a comprar el activo subyacente al precio y en el plazo determinado en ésta. Una opción put es una opción de venta, brinda al titular el derecho a vender el activo subyacente al precio y en el plazo determinado en esta.(Vernor Mesén Figueroa, 2008)
- **Derivativos:** Un derivado financiero es un producto financiero cuyo valor depende del valor de otro activo. Se pueden clasificar de varios modos, según su complejidad, sus características o los agentes que intervienen en ellos (BBVA, 2020)

Marco Legal

En Ecuador hoy en día comienzo de año 2022 no existe una ley o normativa que permita regular la operaciones de la Fintech a nivel nacional, solo se ha enviado a la Asamblea Nacional un proyecto el cual tiene como título “**Proyecto De Ley Orgánica Reformatoria A Varias Leyes Para El Desarrollo, Regulación, Y Control De Los Servicios Financieros Tecnológicos (Ley Fintech)**”, con el cual se busca acortar y regular los lineamientos por donde estas empresas puedan funcionar de manera responsable, lo que si hay es regulaciones para los sujetos intermediarios los cuales si están regulaos por la superintendencia de Bancos y Seguros.

Marco Metodológico

Postura Epistemológica

La postura que se acerca al modelo de investigación presentado es paradigmática, definiendo aquella postura como aquella que designa las bases de la teoría, con el fin de generar presupuestos o fundamentos, a partir de su fusión con las creencias, valores y técnicas que ya están presentes en los miembros de una comunidad (Bedolla, s. f.). Por otro lado, se aplica la postura socio crítica, definiéndose la postura general como paradigma socio crítico, que según lo escrito por Arnal (1992) (p.98) la crítica como teoría no aplica prácticas solamente empíricas o de interpretación, sino, que obtiene información de estudios comunitarios e investigaciones de mercado. La postura tiene carácter autor reflexivo, y adquiere conocimiento a partir de las necesidades de los grupos estudiados, además busca generar una autonomía racional y liberadora del ser humano (Alvarado & García, 2008).

Método

El método inductivo es el que mejor se aplica a esta investigación, ya que, al definir el método como un enunciados perceptivos que se escriben a forma de afirmaciones que se justifican por experiencias perceptivas, que no requieren justificación adicional (Andrade Zamora et al., 2018). Para tener otro concepto, se puede describir al inductivismo, como la deducción de una ley general sobre comportamientos o eventos, basado en la observación de un número limitado de individuos o hechos (Beck, 1968).

Enfoque del trabajo

Para el desarrollo efectivo del trabajo y al tratarse del tema explicado, se ha escogido un enfoque mixto, ya que, la mezcla de los dos enfoques nos dará un mejor entendimiento de la situación. El estudio de los fenómenos sociales en método cuantitativo de la obra de Auguste Comte y Emile Durkheim, requiere que se le aplique el método científico para que sean medibles, además de esto, siguiendo los lineamientos de la obra de Max Weber, se debe considerar los significados subjetivos y el entendimiento del contexto donde ocurre el fenómeno (Leo-Amador, 2014).

Tipo de diseño

El diseño de la investigación es el programa que se llevará a cabo para desarrollar el proyecto (Malhotra & Ortiz Salinas, 2008). Se tomará en cuenta un diseño transversal, ya que, se tomará información una sola vez, y no experimental, ya que, no se manipulará variables y se trata de un proyecto, si no, sólo se obtendrá información basado en la situación actual, previa a la aplicación de una plataforma Fintech.

Alcance.

El alcance de la investigación se define en niveles exploratorios y descriptivos. Una investigación descriptiva se basa en responder las preguntas de investigación, quién, qué, cuándo, dónde, y cómo, llegando a ser cuantitativa o cualitativa, tabulando la información de manera de puntuaciones o por tendencias (Abreu, 2012). El alcance exploratorio es la clasificación que se otorga a las investigaciones que se orientan a conocer problemas de investigación desconocidos o poco estudiados con estado de incertidumbre (Normas Apa, 2017)

Población, muestra y muestreo

Población

Es el grupo de personas u objetos que poseen las características o información adecuada para lo que se busca con la investigación (Malhotra & Ortiz Salinas, 2008).

Para la investigación se ha determinado que la población adecuada serían personas en estado económicamente activo que estén entre las edades de los 18 a 65 años, que tengan al menos algo de experiencia en mercados bursátiles o bancarios, o que hayan recibido información previa sobre ellos por medios digitales, como redes sociales, estos no necesariamente deben ser profesionales titulados, pero deben tener características similares a uno, cómo un ingreso fijo y capacidades de análisis y aprendizaje avanzadas. La condición laboral puede ser dependiente o independiente, y deben haber tenido en algún momento un acercamiento a temas bancarios, inversión o similares. Según el estudio previamente hecho para temas de presentación de proyecto y levantamiento de capital por FinClub, en base a información recopilada del

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos que arrojó un resultado de 628.392 personas cumpliendo con las características requeridas.

Muestra

Para materia de muestreo, se tomó en cuenta el cálculo hecho por el equipo FinClub en base a información secundaria y otros datos recopilados por sus métricas, para luego aplicar el modelo correspondiente de poblaciones finitas, con un nivel de confianza del 95% y su respectivo margen de error del 5%. La fórmula es la siguiente (Aguilar-Barojas, 2005):

$$n = \frac{NZ^2 pq}{d^2(N - 1) + Z^2 pq}$$

$$n = \frac{603508}{1571,94} = 384$$

n: Tamaño de muestra.

N: Tamaño de población. N=62892

Z: Valor crítico. $Z^2=3,8416$

d: Nivel de precisión absoluta. $d^2=0,0025$

p=0,5

q=0,5

Resultado Obtenido: 384

Muestreo

El método de muestreo será por conveniencia (estructurado), ya que, la selección de las personas a ser incluidas en el estudio son seguidores de la cuenta de Instagram de FinClub ubicados en la zona geográfica requerida, los cuales han sido previamente filtrados en bases de datos de registro a talleres sobre inversión y clientes atendidos. El muestreo por conveniencia selecciona unidades que se encuentran en el lugar y momento adecuados y son de libre discreción del entrevistador (Malhotra & Ortiz Salinas, 2008).

Instrumentos de recopilación de información

Para la recolección de información primaria se utilizarán encuestas a seguidores de la cuenta de Instagram @Finclub.latam, el cuestionario será realizado

de forma digital y contará con diez preguntas (Anexo # A). Esta encuesta se realizará a la muestra planteada y segmentada.

Así mismo se utilizará información de distintas referencias bibliográficas que lograrán sostener las hipótesis presentadas.

Herramientas y procedimientos para procesar información recopilada

En el momento de validar la información se toma en cuenta la proyección del estudio y calidad de información personal recopilada con el fin de crear además un público objetivo al que se enviará información útil y educativo a nivel financiero. Todo se realizará de manera digital debido a la crisis sanitaria actual.

De los resultados se hará una triangulación para su análisis e interpretación, tomando en cuenta las preguntas que más indiquen la tendencia a ingresar a sistemas de educación financiera, además de una representación gráfica de los resultados.

Capítulo III: Estudio de mercado para conocer la intención de inversión de la población guayaquileña en el mercado bursátil nacional e internacional.

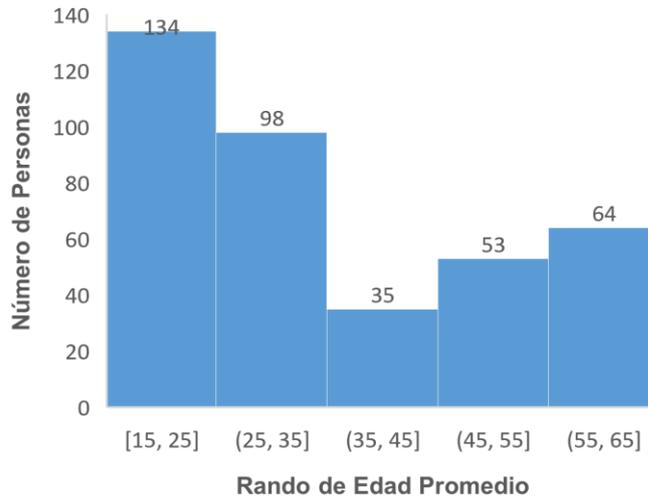
Con el fin de obtener el mercado potencial al que se podrá acceder con una plataforma Fintech, la cual será lanzada por medio de una página web y posteriormente aplicada a una aplicación móvil, se ha realizado un estudio cuantitativo, con el cuál sabremos la intención de inversión en el mercado estadounidense y ecuatoriano, además de conocer si ya invirtieron antes, si han recibido educación financiera en inversiones, y si les gustaría recibirla. Se hizo una recolección de datos por medio de una encuesta, y también una entrevista en la cual se podrá obtener una perspectiva actual sobre inversión y educación financiera nacional.

Para temas de muestra se recalca nuevamente que se hizo un enfoque a la población guayaquileña en edades dentro de las económicamente activas de 18 a 65 años, que trabajan en relación de dependencia o independientes, y que tienen cierto conocimiento sobre manejo de dinero en general o que como se explicó antes, hayan recibido previamente algo de información por medios de redes sociales, la información será recopilada de los datos utilizados de bases de datos de FinClub. Todo con un nivel de confianza del 95% y utilizando una fórmula de muestra finita.

Análisis de Resultados de encuesta realizada a seguidores de FinClub

Gráfico 1

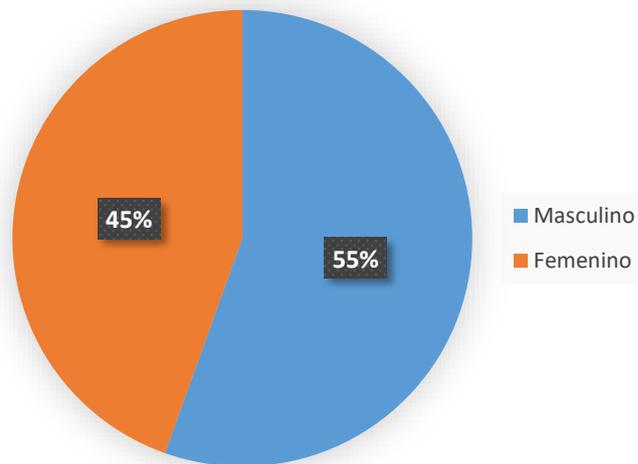
Resultado de Edad de seguidores de FinClub.



Con relación a las 384 personas encuestadas referentes al público que consume el contenido de la página de Instagram Finclub.latam se ha segmentado la edad con un rango de 10 años, donde se puede observar una participación fuerte de un 35% en las edades de 15 a 25 años esto es debido que en la actualidad los jóvenes acceden a contenido financiero a una edad más temprana debido al fuerte impacto que hoy en día se tiene gracias al libre acceso de información en internet, luego tenemos en segundo lugar un 26% entre las edades de 25 a 35 este es un público que ya se encuentra laboralmente estable y con una fuerte relación tecnológica para poder invertir como Dave Ramsey ha mencionado. Con referente a los demás rangos de edades que comprenden de 35 hasta 65 no se observa más de 17% entre diferencia entre ellos, esto es que en esas edades ya se presentan otras responsabilidades y además dependiendo la edad que se comenzó a con el interés de inversión este público no tiene un mayor impacto, puede que alguno de ellos como en la edad de 55 a 65 se encuentren asesorados por familiares más jóvenes que tengan mayores conocimientos.

Gráfico 2

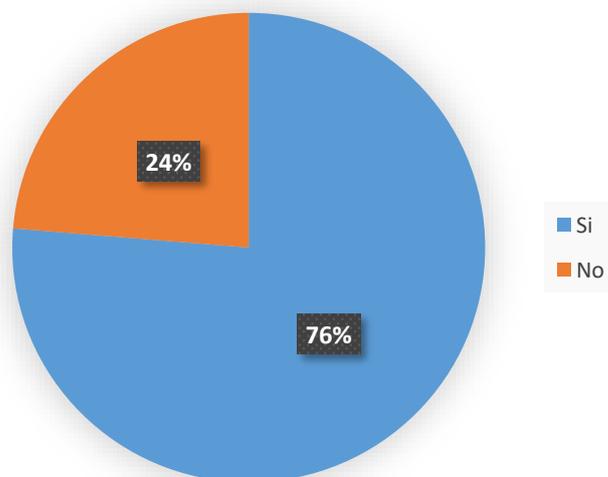
Resultado de diversidad de Genero.



Con relación al género en la muestra se puede evidenciar que no hay una diferencia abrumadora, antes se encuentra equiparado con una diferencia de 5% lo cual indica que en la actualidad ambos géneros buscan información relacionada con finanzas personales.

Gráfico 3

Resultados de verificación de educación financiera.

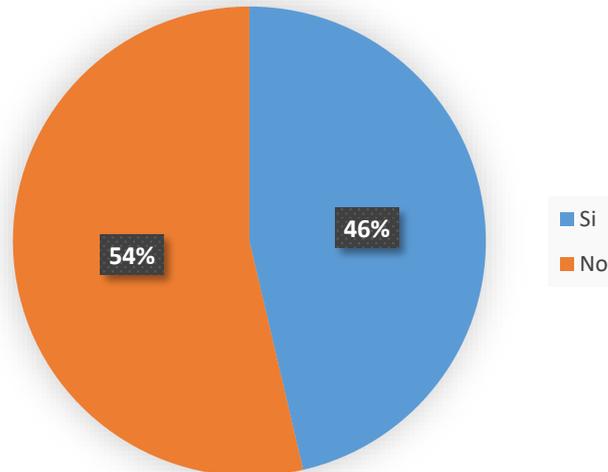


Según los encuestados un 76% de la muestra han indicado que en algún momento de su vida si han recibido algún tipo de educación financiera ya sea por amigos, conocidos o ellos han buscado por su propia cuenta, esto se puede inferir

debido a que hasta la actualidad dentro de los lineamientos del sistema de educación gubernamental no se encuentra alguna materia que haga referente a este tema de educación financiera.

Gráfico 4

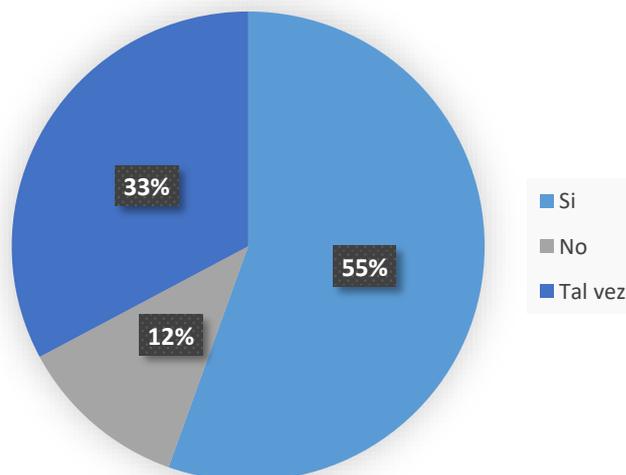
Resultado porcentual de inversión en algún instrumento financiero (Criptomonedas, Acciones, Bonos, Papeles Comerciales, etc.)



Referente a si han invertido en algún tipo de instrumentos financieros se puede evidenciar que 54% no han tenido la oportunidad de invertir ya sea porque no poseen información necesaria o tienen dificultad en las plataformas que se encuentran en el mercado, el restante 46% si han logrado adquirir.

Gráfico 5

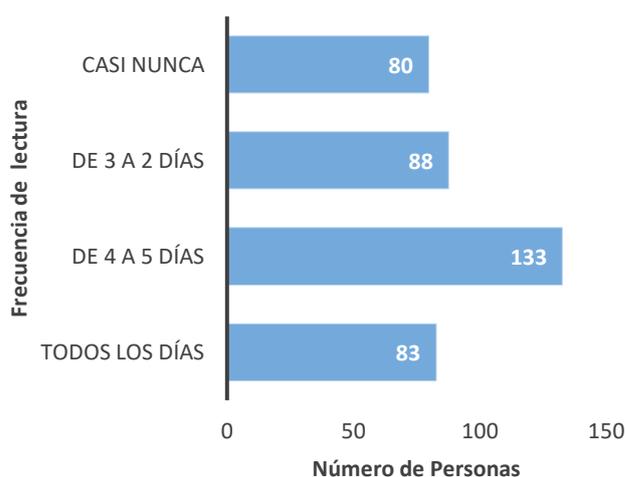
Resultado de intención de inversión en mercados financieros a nivel (Asia, Unión Europea, Latinoamérica).



Con relación a si invertirían en algún mercado financiero solamente un 12% de la muestra no muestra intención en la inversión de estos mecanismos, un 33% está en el limbo esto puede ser porque tal vez no crean que hay las garantías necesarias o desconocen de los mercados en los mercados a los cuales podrían acceder. Un 55% ha respondido si esto da a notar que tienen interés en invertir en mercados en vez de opciones más comunes como es colocarla en un banco.

Gráfico 6

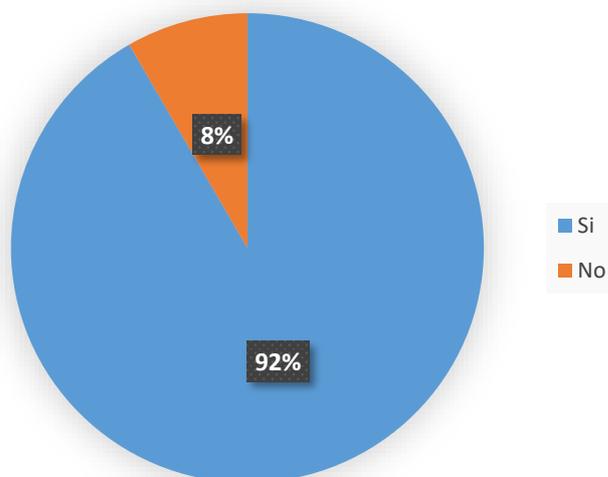
Resultado de frecuencia de lectura sobre finanzas y economía en medios digitales durante la semana.



Con relación a que tanto contenido lee acerca de finanzas hemos obtenido que los resultados para 3 opciones casi están equiparados rondando entre 21% (80) que son personas que no leen casi nunca y un 23% (88) que son las que leen de 2 a 3 días, demostrando que las personas no se muestran indiferentes a temas de finanzas, en cambio 133 personas de la muestra que representan están un absoluto 35% siendo público que está muy bien informado y tiene un mayor interés.

Gráfico 7

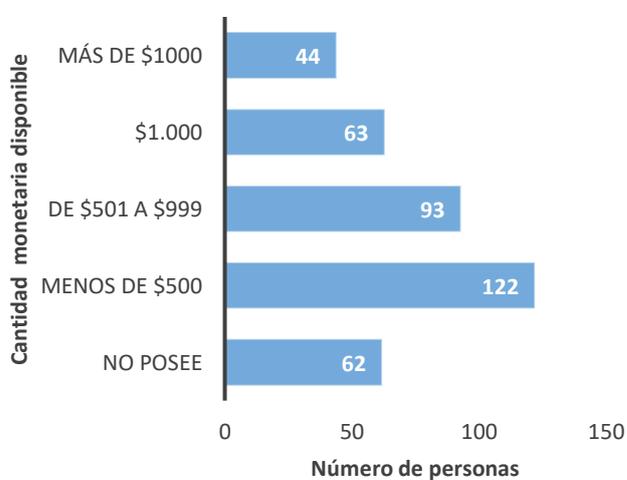
Resultado de interesados a ingresar a un taller o curso de capacitación en finanzas e inversión en FinClub.



Referente a que si el público encuestado desearía entrar a un curso o taller de capacitación en finanzas personales o inversión hubo un drástico ganador del Si con un 92% (352 personas) lo cual indica que la gente está buscando capacitación para generar un ingreso pasivo o subsanar sus finanzas, lo cual es algo que se anhela y a la vez permite que se dinamice toda la economía.

Gráfico 8

Resultado de disponibilidad considerando lo disponibilidad a invertir actualmente.



Por cuestiones económicas que actualmente se dan por tema de la pandemia que se cursa el monto en el cual los encuestados consideren disponer para invertir

podría estar un poco sesgado, aun así los resultados obtenidos en relación porcentual que un 35% (122) dispone de un monto menor a \$500, mientras que agrupando entre las persona que podrían dispondrían de entre \$501, \$1000 y más de \$1000 bordearían el 52% (200) lo cual podría ayudar a diversificar mejor el portafolio, mientras que un 16% (62) no dispondrían para invertir por razones personales desconocidas.

Gráfico 9

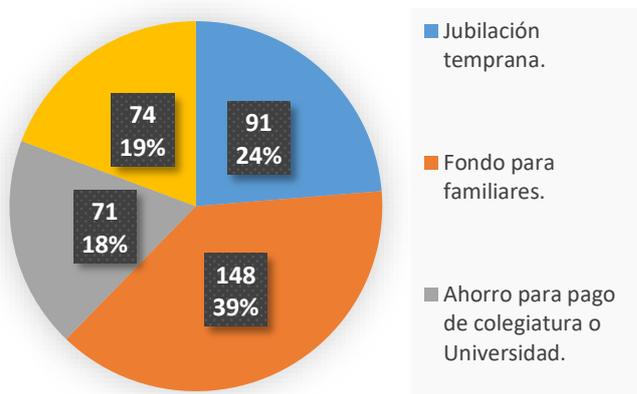
Resultado de cuánto pagaría de manera mensual por capacitarse en finanzas.



En relación con cuanto sería el monto que ellos creen que es aceptable pagar por asesorías y capacitación al mes 81% (311) de la muestra consideran que esta bien pagar entre \$5 y \$15 lo cual se tenía considerado que es un monto correcto pues las accesoria que ya se imparte tiene un costo de \$9,99 + IVA.

Gráfico 10

Resultado de propósito de usar los servicios Fintech para invertir.



Con relación a la motivación de las personas encuestadas se han clasificado de manera un poco más equitativa pues siendo la mayor motivación obtener los réditos para un “Fondo familiar” con 39%, siguiéndole un 24% por “Jubilación temprana” para personas que no puedan jubilarse por la cantidad de aportes al Instituto de Seguridad Social (IESS) y luego está el “ahorro para el pago de educación ya sea colegio o universidad” compartido 16% con las personas que consideran que usar servicios Fintech para invertir pueda darle mejores rendimientos con relación a los que se ofertan de manera local.

Capítulo IV

Viabilidad de aplicación de la plataforma de capacitación Fintech.

En este capítulo se estudiará la aplicabilidad del proyecto al entorno ecuatoriano, basándose en los análisis ya conocidos y antes aplicados, modelos y matrices que apoyarán a la identificación de fortalezas y oportunidades. Al mismo tiempo, se buscará presentar la viabilidad de aceptación que este proyecto tiene para el mercado actual y sus necesidades, con el fin de generar la expectativa necesaria para el proceso de levantamiento de capital que se efectuará mediante rondas de inversión.

En resumen, y para temas de presentación de proyecto, se utilizará un modelo beta de una página web desde la cual se aplicarán los servicios hacia la comunidad, así mismo estarán incluida una breve explicación del servicio a ofrecer por el cual se construyó una lista de espera.

Análisis del Entorno

Para tener un correcto análisis, luego del estudio de mercado por medio de encuestas. Se necesita entender el entorno en el que se va a realizar la propuesta de negocio, con el fin de poder establecer las estrategias adecuadas para la aplicación y además tener la información completa con el fin de poder obtener el capital necesario para la realización y oferta internacional del producto.

Lo ideal está en tener ventajas competitivas, además de tener el panorama claro sobre la aplicabilidad y la factibilidad económica del proyecto, estas se identificarán gracias al estudio implementado.

Panorama del mercado financiero en Ecuador

El mercado ecuatoriano tiene un comportamiento procíclico es decir que su crecimiento está relacionado al crecimiento de la economía (Bloomberg Línea, 2022).

El mercado bursátil es relativamente pequeño a comparación de los países vecino y esto es debido a la falta de cultura bursátil e información,

Actualmente se está trabajando en dinamizar y fortalecer el sistema institucional e implementar mayor control a los actores del mercado bursátil del país, esto es debido a que se busca recuperar la confianza que se ha perdido por los

escándalos que se han protagonizado en los últimos años. Además, se busca mejorar la integridad, metodología y sistematización de procesos de las bolsas y aseguradoras. Un reto es aumentar volumen de la renta variable que permita crecer a las compañías por lo cual una medida que se dará es que el banco central este año en curso 2022 planea convertir en Ecuador en un Hub financiero, pues tiene la ventaja competitiva al ser el único país de América Latina en poseer una economía dolarizada, además se busca formular un reglamento de uso de criptomoneda en el país. Se está trabajando para mejorar y tener una mejor apertura en línea de crédito tanto con banca privada y organismo internaciones.

Cada vez más empresas de diferentes sectores se unen al mercado de valores nacional, esto es algo bueno ya que ayuda a dinamizar la economía y permite que las empresas tengan mayores recursos. Entre los últimos íntegros se encuentra La Fabril la cual coloco US\$ 25 millones, Carvagu S.A. empresa de fabricación de sustancias medicas con US\$ 10 millones lo cual ayuda a tener una proyección de crecimiento importante (Línea, 2022); cabe recalcar estas dos empresas emitieron sus obligaciones en las bolsas de valores de Quito y Guayaquil por medio de documentos de renta fija.

Generalidades del mercado

Mercado Objetivo

El mercado objetivo del proyecto se encuentra en un rango de edades de 18 a 65 años, que estén ubicados en una posición económicamente activa, los cuales están interesados o inmersos en el mercado financiero o afines que forman parte de la página de Instagram Finclub.latam, que estén interesados en aprender sobre inversiones, por conocimiento general, o en con el objeto de invertir directamente desde Ecuador.

Perfil de usuario

El usuario perfecto para este tipo de plataformas y proyectos cumplen con los siguientes parámetros:

- En estado económicamente activo, relación de dependencia o independientes.
- Tener familiarización con la tecnología: Smartphones, Web, etc.
- Ser mayor de edad.

- Personas con algo de conocimiento en inversiones que puedan aprovechar la información.

Análisis PESTEL.

Entorno Político-Legal

En la actualidad Ecuador no posee políticas regulatorias en el ámbito Fintech pues todas las leyes vigentes solamente regulan los intermediarios en el ámbito económico de hecho el 11 de agosto del 2021 se presentó a la Asamblea Nacional un proyecto con nombre “Proyecto De Ley Orgánica Reformatoria A Varias Leyes Para El Desarrollo, Regulación, Y Control De Los Servicios Financieros Tecnológicos (Ley Fintech)” las cuales incluían reformas a cuerpos legales existentes.

Entorno Económico

Economía reactivándose paulatinamente por la situación de la pandemia Covid-19 en donde muchos negocios han debido ajustarse a la nueva normalidad las cifras de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos muestran que ha habido una caída de la tasa de desempleo en los últimos periodos y un incremento en la tasa de subempleo, las personas que perdieron sus empleos en la pandemia han buscado nuevas oportunidades para poder generar ingresos lo cual ha hecho que se incremente las cifras de pymes, además de Iniciativas gubernamental en tema de otorgamiento de créditos para proyectos de inversión y emprendimientos.

Tabla 2*Visión general de los indicadores Laborales*

Indicadores Nacionales (en % respecto a la PEA)	Nov-20	May-21	Sep-21	Oct-21	Nov-21
Tasa de participación global	65,0	67,2	66,7	66,0	66,5
tasa de empleo adecuado	28,5	30,2	33,5	32	33,7
Tasa de subempleo	24,1	23,2	22,7	23,9	24,5
Tasa de desempleo	5,6	6,3	4,9	4,6	4,4

Nota: Elaboración Aaron Alvarado e Irwin Valverde con datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2021)

Entorno Social

Hoy en día existe ayuda por parte de entidades como la Bolsa de Valores de Quito la cual oferta capacitación al público en general en materia de cultura financiera.

Entorno Tecnológico

Rápida obsolescencia tecnológica debido a la velocidad y constante innovación de la tecnología y nuevos procesos inquirentes en ellos. Coste de acceso a internet y a plataformas de información cualificada para la toma de decisiones.

Entorno Ambiental

El proyecto es amigable con el medio ambiente ya que no se posee infraestructura, todo es virtual además todos los procesos que se realicen se harán de forma electrónica así no se hará uso de papeles físicos para ayudar al reciclaje de residuos.

Análisis FODA.

Tabla 3

Matriz FODA de FinClub

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none">- Servicios completamente Personalizados.- Aplicación de tecnología para mejorar la eficiencia de los portafolios de inversión.- Personal en constante capacitación.- Expansión a nivel latinoamericano.- Modelo de asesoría ya está siendo puesta en marcha a través de podcast.	<ul style="list-style-type: none">- Falta de capital semilla para iniciar operaciones.- Infraestructura física no definida.- Escepticismo por parte del mercado.- Empresa nueva con poca experiencia y credibilidad.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">- Poca competencia.- Mercado emergente.- Aumento de la demanda.- Posibilidades de Alianzas estratégicas.	<ul style="list-style-type: none">- Trabas y burocracia en procesos legales.- Poca claridad en la legislación ecuatoriana respecto a la regulación y control para las Fintechs.- Entrada de nuevos competidores.- Reformas a la legislación vigente.

Nota: Elaborado por Aaron Alvarado e Irwin Valverde

Plan de Marketing

Esta sección se enfoca en identificar hasta dónde puede llegar el plan de marketing para la plataforma Fintech. Esta plataforma va dirigida no sólo hacia personas que ya están invirtiendo o que ya tienen conocimiento sobre bolsa de valores, si no, también para los que no conocen y quieren acceder a ella, generando así clientes nuevos que construirán perfiles de inversión y procederán a invertir de manera un poco

más informada y profesional. Para esto se requieren herramientas que faciliten el acceso a toda la información, las cuales deben ser manejadas de manera que se logre posicionar en un buen nivel frente al mercado.

Misión.

Presentar la plataforma Fintech a nivel nacional como una herramienta necesaria para el desarrollo financiero social, además generar el interés adecuado de inversionistas extranjeros para conseguir cada vez más capital.

Visión.

En el plazo de 1 año convertirse en la plataforma Fintech más reconocida a nivel ecuatoriano, escalando así al lanzamiento de una aplicación móvil de inversión.

Objetivo General.

Dar a conocer la marca y obtener la mayor cantidad posible de suscriptores para el newsletter y la lista de espera, con el fin de captar mayor atención de inversionistas.

Objetivos Específicos.

1. Triplicar el nivel de seguidores, interacciones y ‘engagement’ de las redes sociales.
2. Establecer un crecimiento del mercado de al menos 5% mensual para poder generar mayor levantamiento de capital.
3. Presentar los beneficios de afiliación a la marca y sus servicios.

Marketing Mix.

Precio

Los precios por los servicios varían de acuerdo con el servicio adquirido y su temporalidad. Los precios que se manejan son desde los \$39.99 más IVA, en un solo pago por servicios de finanzas personales en planes de 3 meses o más, desde \$4.99 más IVA por talleres sobre temas diversos financieros, y \$9.99 más IVA por asesorías cortas. Estos precios van de acuerdo con un estudio hecho hacia la competencia que tienen precios que superan los \$70 por una reunión de una hora, y además por métricas establecidas en base al costo de suscripción de los servicios de streaming y

música más utilizados, al mes. En teoría se mantienen los precios más bajos en el mercado.

Plaza

La marca ya posee cierto posicionamiento en medios digitales, además de un buen nivel de captación de clientes para los primeros 6 meses de operación. El medio adecuado para compartir información e interactuar con posibles clientes es por medio de redes sociales, para que luego sean redirigidos a la página web en donde podrán registrar su pago y participación en los servicios ofrecidos.

El negocio es netamente digital y se basa casi en su totalidad en tecnología, por ello, se la denomina una Fintech. La idea es no solamente vender un servicio como tal, si no, intentar compartir un poco de valores y experiencias que apoyen al correcto desarrollo del cliente, además de ofrecer un apoyo constante y personalizado al momento de pretender ingresar a los diferentes sistemas financieros.

Se utilizará Instagram, Facebook, LinkedIn y Twitter, como las principales redes sociales que servirán como plataformas publicitarias y de captación de clientes. El proceso en general es sencillo, y se buscará llevar al cliente desde las redes sociales, al botón de compra para ejecutar su servicio contratado.

Producto

Se ofrecen servicios de asesorías financieras, las cuales se ejecutarán por medios digitales, donde se brindarán asesoramientos personalizados, guiados y que permitan la construcción de una hoja de ruta adecuada para cada perfil, se ofrecerán herramientas adicionales por medio de un newsletter, y el apoyo a la construcción de un portafolio. Todo esto generará una lista de espera que contendrá los participantes del lanzamiento de una beta de la aplicación.

Promoción

La introducción al mercado se hará con promociones realizadas en redes sociales, y posts periódicos que serán vistos por la gente que ya sigue la

página, y gente que es totalmente nueva. El uso de otras herramientas como Google Ads y publicidad pagada en LinkedIn y Twitter, será adoptado y presupuestado.

Se utilizarán estrategias de marketing publicitario más agresivos, con el uso de merchandise de la marca, entrega de información en universidades y entrada a plataformas publicitarias o medios de comunicación, que traigan una gran cantidad de gente. En el caso de captación de seguidores, se realizará publicaciones constantes con contenido de valor, que se presupuestaran de forma mensual.

Estrategias

En base a la planeación estratégica del marketing dirigida por el departamento de marketing de FinClub, se enfocarán los esfuerzos hacia el crecimiento de seguidores y al incremento de la lista de espera de la aplicación, como objetivo principal, lo cual llevará a tener una mayor cantidad de clientes potenciales, y apoyará al éxito del levantamiento de capital en las diferentes rondas de inversión a las que se fijará como objetivos empresariales.

La estrategia por tomarse se guiará en presionar más a un tipo de segmento de mercado que sea el más conocedor de temas financieros, a los cuales se los enviará a un asesoramiento innovador y tecnológico, así mismo a la lista de espera del aplicativo que se desarrollará en el futuro, por otro lado, se buscará presionar de manera constante al mercado potencial que aún no ha aprendido nada, y que podrían llegar por medio de promociones en redes sociales a un costo muy bajo por usuario adquirido.

Por último, se ha establecido una estrategia de marketing por medio del uso de merchandise y de promoción presencial en universidades y otros lugares escogidos por conveniencia. En estos lugares se buscará generar atención por medio de conferencias, y reuniones con clubes de finanzas de las diferentes instituciones, en donde la marca generará mayor atracción, fama y posicionamiento.

Todas estas estrategias se implementarán durante la ejecución del proyecto, y se espera obtener los resultados planeados dentro del tiempo de vigencia del plan de forma eficiente y eficaz. Se realizarán controles trimestrales de resultados, con el fin de establecer correcciones y analizar los datos y el crecimiento del mercado.

Propuesta de negocio

Justificación

Las empresas del sector Fintech han sido de las que más han llamado la atención en el mercado, siendo estas empresas las que han provocado cambios bruscos y repentinos en la vida diaria del ser humano. Es conocido que hoy en día las empresas de este tipo han recaudado miles de millones de dólares en rondas de inversión, y se han convertido en uno de los objetivos primordiales para el ingreso de capital de riesgo por parte de grandes fondos de inversión, inversionistas ángeles, capitales de riesgo e inversionistas particulares que normalmente aparecen en rondas de inversión pre-semilla.

Es importante destacar que estas empresas no sólo han generado lucro y beneficios financieros a sus fundadores e inversionistas, sino también un beneficio social, el cual parte desde la entrega de herramientas de desarrollo financiero, económico y hasta productivo, a particulares que no tenían acceso a ser partícipes de aquellos sectores a los que antes no podían ingresar, o les resultaba extremadamente complicado acceder, por lo tanto, debemos recalcar el hecho de que se le está haciendo un favor a la sociedad, la cual necesita con desesperación herramientas de acceso eficaz y eficiente a todo.

A nivel legislativo aún queda mucho camino que recorrer, pero se conoce que ya se está tratando de aplicar leyes que apoyen al buen funcionamiento y aplicación de estas herramientas financieras, esto va de la mano de que ya se reconoció la necesidad de una educación financiera para la población, no sólo guayaquileña, pero para todo Ecuador, y en casi toda Latinoamérica, siendo de suma importancia esto para la juventud y generaciones venideras, que heredarán las técnicas tradicionales y poco efectivas, demostradas por algunos de sus padres o autoridades.

Es necesario seguir desarrollando este tipo de herramientas y aplicaciones, todo con el fin de generar un mayor movimiento y flujo de efectivo en el mundo financiero, además de fomentar el modelo Startup, el cual genera mucha inversión extranjera y mucho empleo en áreas poco explotadas.

Oportunidad

El negocio se basa en la realización y publicación de una página web a la que se trasladen los servicios que actualmente son dados por medio herramientas incluidas en redes sociales. La página web tendrá algunas herramientas y funcionalidades, por las cuales se podrá brindar un servicio completo de educación financiera, apegada al lenguaje común y fácil de entender, para poder mejorar la recepción de la información.

Además de la página, se iniciará el desarrollo de un aplicativo dirigido al sector de inversión, herramienta que se podrá usar para poder brindar un servicio de inversión directa, mientras se aprende, esta app tendrá una lista de espera la cual estará incluida en la página web, ofreciendo un newsletter, el cual brindará información sobre todo tipo de finanzas, así la lista de espera tendrá ciertos beneficios incluidos; se ofrecerá también un podcast educativo, el cual está activo actualmente y contiene entrevistas a invitados de alto nivel de varios sectores de interés.

Para poder ofrecer todo esto de manera innovadora, además de ser los primeros en Ecuador en ofrecer servicios completos de este tipo, es que se aplicarán códigos para el armado inteligente de portafolios de inversión, basados en perfiles, comúnmente llamado robo-advisor. En Ecuador y en la mayoría de los países de la región no existen este tipo de plataformas, teniendo un mercado emergente, con crecimiento anual muy grande, como objetivo.

Idea de negocio

El negocio se basa en un servicio Fintech B2C, en el que básicamente se ofrecerán suscripciones con diferentes temporalidades, las cuales tocarán temas de finanzas personales e inversiones, por otro lado, se tiene una página de Instagram, la cual compartirá contenido de tipo informativo diariamente. La imagen de marca y conocimiento de los fundadores y operarios será aplicada para realizar conferencias y

charlas en empresas y salas de reuniones de forma online o personal, con el fin de generar un crecimiento en el reconocimiento de marca.

Cabe recalcar que el contenido no solo está dirigido a personas que no conocen sobre el tema, sino a personas que deseen informarse sobre cualquier tema con respecto a las finanzas y el control del dinero, ya que, se publicarán noticias nacionales e internacionales.

Propuesta de Valor y plan estratégico

Misión

Democratizar el conocimiento y el acceso a las finanzas con lenguaje simple, que apoyen al desarrollo social de las comunidades en Ecuador por medio de una capacitación responsable.

Visión

En el periodo de 2 años ingresar al mercado latinoamericano para poder convertirse en un referente de la educación financiera. Adicionalmente, ofrecer herramientas que incentive la inversión, aportando al crecimiento económico de la región.

Valores Corporativos

- Real interés por el bienestar de los clientes, de forma que se fidelicen y se sientan como en casa.
- Responsabilidad, entrega y puntualidad, con la información y requerimientos de los clientes.
- Transparencia y honestidad, en cada labor y servicio ofrecido, brindando confianza a los clientes.
- Compromiso e igualdad, los clientes sentirán el acercamiento y las ganas de ayudarlos sin dejar de lado a ninguno en cuanto a beneficios y derechos.
- Equidad en el trato a cada uno, actuando con justicia siempre en cualquier eventualidad.

Objetivos

General:

Ser un referente en las finanzas, ofreciendo productos de calidad y de fácil adaptabilidad, escalabilidad y accesibilidad para los clientes en cualquier parte del país.

Específicos:

- Brindar un servicio de fácil familiarización para los clientes que no tienen mucho conocimiento tecnológico.
- Generación de modelos de ingreso innovadores y eficientes en los siguientes 5 años, con plataforma tecnológica totalmente lanzada.
- Incrementar la lista de espera de manera exponencial en un periodo de 3 meses, buscando generar mayor interés internacional.
- Crear clientes de forma orgánica, que pasen de un servicio a otro de manera fácil y rápida.

Tipo de Empresa

La empresa es privada, la cual operará con actividades en “Actividades de Asesores financieros” con código K6619.01.02, según el CIU 4.0 emitido por el Servicio de Rentas Internas. Estas actividades se realizan de manera digital, haciendo uso de herramientas de conferencias y demás para brindar el servicio.

La empresa se constituirá con un holding en modalidad Delaware Limited Liability Company (LLC), la cual se registrará a los reglamentos del Internal Revenue Services y departamentos de regulación federal y los respectivos requerimientos estatales, requeridos por el departamento de estado. Una compañía de este tipo, maneja una estructura legal manejada por miembros, para los cuales no existe un límite de personas; la IRS trata a una LLC como una sociedad anónima (IRS, 2021). Además, se abrirá una sucursal en Ecuador, en la ciudad de Quito, la cual servirá como la empresa operativa. Todo esto siguiendo las regulaciones y requerimientos de la Ley de Compañías, que requiere que, para poder ejercer actividades en el país, se debe estar sometido a las leyes nacionales, como lo expresa en su reglamento (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2020) y la guía de apertura de

una Sociedad por acciones simplificadas (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, s. f.).

Establecimiento de la empresa

1. Registro de Marca y Nombre: Se contactó a las autoridades nacionales correspondientes por medio de los abogados Arosemena Burbano & Asociados, patrocinadores del proceso. Así mismo se hace el registro de marca en Estados Unidos con el buffet de abogados que se encarga de la apertura de la LLC.
2. Se hará las gestiones con un buffet de abogados internacional, para poder establecer estatutos, contratos y apertura de la LLC de manera más eficiente, así mismo de conseguir el contador requerido.
3. Se registrará el valor de la compañía a la fecha dividido en porcentajes acordados por los socios de la empresa, con un modelo de valoración Startup.
4. Se realizará los pagos correspondientes de \$1,000.00 para la fundación y registro de socios en la empresa LLC en el estado de Delaware, se realizan las firmas respectivas, y se emiten los papeles correspondientes para los accionistas.
5. Los abogados patrocinadores en Ecuador se encargan de la apertura de la sucursal, con la entrega de la documentación de la constitución de la compañía y resolución de directorio.
6. El procedimiento se hará por medio de los abogados correspondientes los cuales auspiciarán el proceso, y apoyarán a la realización de este conforme a lo legal y requerido, entre esto, entregas de copias íntegras del poder, afiliación al registro mercantil, registro de inversiones en el Banco Central, obtención del RUC y emisión de número patronal
7. Las operaciones en asesorías en inversiones se rigen bajo el ruc operativo de la subsidiaria ecuatoriana a modalidad S.A.S la cual cumplirá sus obligaciones de acuerdo con el ingreso percibido en la tabla del Sri RIMPE.

Capital Social

La empresa tiene un valor en libros de \$15,000.00, dinero que ingresa de la venta del 33.32% de la empresa a modalidad de contrato civil de asociación.

Nombre de la empresa

La empresa se llamará FinClub LLC. Siendo un nombre originado de la frase El Club de las Finanzas, de forma que al cliente le damos un nombre más corto y de fácil asociación a la palabra finanzas.

Figura 5 Logo de la empresa.



Ubicación de la empresa

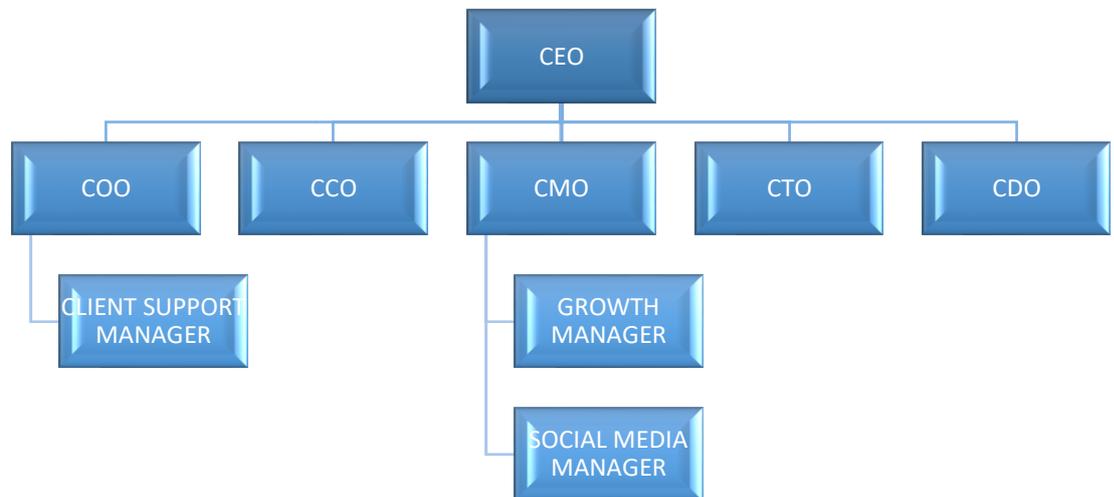
Legalmente la empresa estará ubicada en el estado de Delaware, en donde de inicio se tendrá un espacio físico, las operaciones se harán en Ecuador, específicamente en la ciudad de Quito, donde se realizarán las actividades de desarrollo tecnológico y administrativas desde una oficina ubicada en la Av. Amazonas y Unión Nacional de periodistas.

Registro de Marca

Para el registro de marca la empresa se apoyó en el buffet de abogados Arosemena Burbano & Asociados, que se encargan del registro de marca a modalidad de patrocinador, por lo que no se requieren firmas de los socios ni dueños de RUC. El mismo grupo de abogados se encarga de hacer la búsqueda de fonética en el IEPI, y de la obtención del RUM.

Para el registro y todo el proceso respectivo se destina un pago de \$496.00, valor que contiene el trámite en el IEPI, y honorarios de los abogados. Una vez terminado el proceso, la marca FinClub es de propiedad del RUC asociado por 10 años, además está protegido contra cualquier uso ilegal del mismo por otra parte.

Gráfico 11 Organigrama de la empresa.



Políticas de la empresa

Política de Contenido

El contenido a compartirse con el público se dividirá en dos segmentos, el gratuito, el cual será aquel contenido que se publica en redes sociales, en este caso el contenido será de origen propio, es decir, creado por el equipo, pero también se incluirán contenido de otras fuentes, el cual será parafraseado y citado de acuerdo con la fuente de obtención de este. La utilización del contenido gratuito por y para uso externo queda a responsabilidad de aquel que lo ha utilizado, FinClub no se responsabiliza por el mal uso del contenido gratuito o por cualquier efecto que este pueda ocasionar. Por otro lado, cuando hablamos del contenido pago, disponible en la web, su utilización está sujeta a los términos y condiciones aceptados a la hora de efectuar el pago correspondiente, todo este contenido no puede ser compartido, distribuido ni vendido, por lo cual si se hiciese se tomarán las medidas legales correspondientes.

La utilización de logos, imagen de marca o demás material de propiedad intelectual, no podrá ser usado para temas comerciales sin tener pedido expreso de la compañía y sus administradores, esto debe ser firmado y tendrá un tiempo establecido de acuerdo con el contrato y la necesidad de uno que se requiera.

El contenido es de creación propia en su mayoría, por lo que aquel que se considere inapropiado o irrelevante será eliminado de las fuentes de información y los demás medios de comunicación con el usuario.

Política de Recursos Humanos:

Para el proceso de contratación se realizan entrevistas de manera virtual, la cual servirá de filtro para una entrevista personal. Para la promoción de puestos de trabajo se utilizarán herramientas como LinkedIn, donde se posteará anuncios de trabajo de fácil aplicación, por otro lado, el posteo en redes sociales para que sean enviadas las hojas de vida por e-mail. El equipo por el momento está completo, pero se pretende agrandarlo por periodos y en base a las necesidades de la empresa, se requerirá más gente en la parte tecnológica y de creación de contenido. Los horarios de trabajo dependen de la posición, pero son flexibles en 30 horas semanales, con sueldos que por el momento son de \$425, pero mientras se sigue creciendo los salarios también.

Política de Ventas y Servicios:

Para los servicios se ofrecerán suscripciones trimestrales, semestrales y anuales. Los precios parten desde los \$39,99 por los tres meses de servicio, \$64,99 por los seis meses de servicio, y \$99,99 por los doce meses de servicio. Se trata de mantener el valor mensual en el rango de las suscripciones comunes de servicios de películas y música. Las asesorías se realizan en el periodo de 1 hora, el cliente gozará de dos reuniones mensuales, además de contacto directo por medio de WhatsApp con su respectivo asesor, estas reuniones serán netamente virtuales y los temas a tratar van desde finanzas personales a inversiones.

Los servicios serán publicitados por medio de la página web y por medio de redes sociales, con lo cual se espera llegar a la mayor cantidad de personas, gracias a las herramientas publicitarias de Instagram, Facebook y Google Ads.

El método de pago disponible es por medio de débito bancario, transferencia, tarjeta de crédito y criptomonedas, este último siendo registrado en el sistema de pagos de manera normal, emitiendo su respectiva factura electrónica y aplicando todo lo correspondiente a la ley. La posibilidad de reembolso no existe, salvo alguna promoción vigente o que los términos y condiciones apliquen lo contrario con el pasar del tiempo, la cancelación de la suscripción si es posible, para que su débito automático sea cancelado.

Los datos de los clientes no serán compartidos con terceros, ninguna institución financiera tendrá acceso a los datos compartidos, así mismo para temas de suscripciones extras se pedirá permiso previo.

Política de Utilidades:

Como parte de la política de utilidades, siguiendo la ley y lo expuesto en la documentación legal correspondiente, las utilidades pertenecen en parte al trabajador, exactamente el 15%, distribuido en 10% para trabajadores directamente, y el 5% de acuerdo con sus cargas familiares y su estatus. El factor a tomar en cuenta para el primer 10% es el tiempo en el trabajo (*Derecho Ecuador, 2020*). El restante, y siendo una empresa con objetivo en el lucro, se entregará en forma de dividendos siempre y cuando la empresa sea rentable.

Recorrido

FinClub posee un recorrido desde mayo 2020 hasta la fecha, con operaciones activas constantemente, en la página de Instagram se mantienen los 5000 seguidores, 400 suscritos en el newsletter y lista de espera y más de 80 oyentes únicos del podcast con invitados, lo cual es un plus gratuito ofrecido en las plataformas de música como Spotify y Apple Podcasts.

Análisis de competencia.

Para analizar la competencia se hizo una búsqueda exhaustiva en la web, de donde se logró obtener toda la información necesaria sobre las compañías que presentan una competencia directa en Ecuador.

Portal ‘Tus Finanzas’

Este portal de educación financiera, auspiciado por un gran número de instituciones financieras, se dedica a la educación financiera online, haciendo uso de su plataforma para compartir datos relevantes sobre finanzas personales y todo lo que se deriva de aquello. El manejo de este portal se basa mucho en el vínculo que guarda con las instituciones más grandes del país, buscando educar desde un punto de vista que no le quite el poder del manejo financiero a los entes tradicionales. Poseen un fuerte posicionamiento con sus segmentos en YouTube y además con algunas entrevistas hechas en radios de la capital, lo cual los ha llevado a ser uno de los líderes en el segmento de educación financiera en Ecuador.

Portales de educación financiera de Bancos

Este tipo de portal que en todo caso representan una competencia la cual llamaremos “intelectual” y un poco empírica, ya que no cobran por los servicios y no buscan llegar al mercado para nada, de todas formas representa un competidor en contra de nuestros servicios y que tiene cierta aversión hacia las Fintechs de manera muy alta, pues sus servicios se basan en una supuesta educación en cuanto a cómo invertir dentro de instituciones asociadas, utilizar tarjetas de crédito y otros temas relacionados a actividades bancarias.

Finfluencers

Los influencers financieros son la competencia más fuerte, pues aquellos que cobran por servicios de finanzas personales, servicios de enseñar a invertir y demás, tienen mucha credibilidad por su manejo de una comunidad creada en redes sociales. Estas personas cobran por sus servicios desde \$50 hasta \$100 por enseñar temas financieros y generan cursos que cuestan desde \$20 para empezar a generar mayor engagement y seguidores gracias a compartir su conocimiento. Muchos de estos personajes le apuntan a hacerse auspiciadores de marcas Fintech y otros servicios,

teniendo un enfoque más dirigido hacia la generación de contenido y atracción de masas.

Modelo de Negocio

FinClub es una empresa con fines de lucro, la empresa se enfocará en generar ingresos, pero entre los objetivos también está el utilizar y reinvertir estos ingresos constantemente, así mismo el levantamiento de capital constante por lo menos hasta ronda de Series C. El modelo de negocio se basa en 2 formas de generar ingresos primarios, por medio de un servicio de asesorías en finanzas personales, e inversiones, por un valor de \$39,99 más IVA que va aumentando dependiendo del tipo de suscripción que se haya adquirido; luego se encuentra el servicio de talleres a modalidad conferencia, estos serán llevados a cabo con un público máximo de 100 personas por sesión, con costos que dependerán de su tiempo, contenido y si es en persona o online, empezando por \$9,99.

Además, se buscará explotar el newsletter, un podcast y el contenido de redes sociales y página web, lo cual se puede monetizar dependiendo del número de seguidores y su relación con las marcas a ser promocionadas en los respectivos medios.

Estudio Técnico

Descripción del servicio

FinClub propone lanzar una página web, una página de Instagram, un Newsletter y un Podcast. La página web busca ser aquella plataforma que sirva para acceder a los servicios expuestos, además será uno de los canales de llegada para suscripción a Newsletter y el Podcast. La página de Instagram servirá de fuente de contenido financiero para el público en general, por ese medio se logrará interactuar de manera más directa con los seguidores y potenciales clientes, mientras que también servirá de canal hacia la página web y demás contenido. Por otro lado, el newsletter y el podcast serán servicios adicionales que servirán para fidelización de cliente y reconocimiento de marca, con la diferencia de que el newsletter servirá de lista de espera para el desarrollo de una aplicación móvil en el futuro, la cual ofrecerá los mismos servicios, con un servicio de armado de presupuestos y control más tecnificado de las finanzas del usuario.

Acerca de la forma de hacer el servicio y generar clientes, se utiliza información clara y en lenguaje simple, que no represente un reto para el lector al momento de entenderlo. Estas publicaciones serán promocionadas de manera constante en redes sociales, llegando así a cumplir objetivos de seguidores constantemente.

Lo diferencial del servicio propuesto es que se da un acercamiento más personal con el cliente, ese asesoramiento personalizado se refiere al hecho de ofrecer un tipo de asesoramiento que realmente se modele de acuerdo con las necesidades del cliente, y no algo estandarizado que a mucho puede resultar poco útil.

Los cursos son un servicio que se da a grupos de personas que siguen las redes sociales o que están visitando la página web constantemente, generando un valor agregado bastante alto, por un costo muy bajo y con la posibilidad de generar más clientes para el resto de los servicios.

Elementos fundamentales para la ejecución

Para la ejecución de los servicios propuestos se necesita ciertos elementos que son fundamentales para su correcto funcionamiento, acceso y calidad.

Internet

La accesibilidad a internet es muy importante, pues de esto dependerá que la gente pueda hacer uso de la plataforma y acceder al contenido.

En Ecuador entre 2019 y 2020 la cantidad de gente que realiza transacciones online creció del 2% al 10%, la cantidad de usuarios de internet es del 80% de la población y el 78% utiliza redes sociales (Del Alcazar Ponce, 2021). Esto quiere decir que la conexión a internet es uno de los bienes básicos en familias ecuatorianas, haciendo que este no represente un problema para la viabilidad de la plataforma y su acceso tanto interno, como externo.

Tecnología

En Ecuador existe un analfabetismo digital o tecnológico de 11,4% de la población, pero de los usuarios de móviles que tienen acceso a redes sociales y otros aplicativos digitales es del 98% (Del Alcazar Ponce, 2021).

El 86% de la población ecuatoriana tiene la posibilidad de acceder a las tecnologías de la información (Presidencia de la Republica, 2015).

La tecnología juega un papel muy importante en el funcionamiento de la página, siendo un aparato tecnológico el punto de acceso para este, estos pueden ser celulares, tabletas y computadoras tanto de escritorio como laptops.

Plataforma de creación y diseño web

La plataforma será realizada por un experto en el desarrollo de páginas web, esta será realizada por medio de Bootstrap. Esta plataforma brindará la posibilidad de conectar plugins, y demás funcionalidades requeridas para el funcionamiento de todos los recursos.

Para el diseño se utilizaron ejemplos, los cuales son tomados como guías que comparten el hecho de ser Fintech y con una imagen tecnológica y moderna.

Botón de pagos

El botón de pago será proveído por Llapingacho LLC., con su marca Kushki, el cual ofrece la posibilidad al uso de tarjetas de débito para adquirir el servicio de interés. En Ecuador existen 8.7 millones de tarjetas de débito, emitiendo un número de transacciones de 5.7 millones solamente en febrero 2021 (Asobanca, 2021). Así mismo se logrará proporcionar el cobro con tarjeta de crédito, las cuales circulan en un número de 3.4 millones de tarjetas, emitiendo al menos 68 millones de transacciones (El Universo, 2021).

Por otro lado, se ofrece el servicio de transferencias, apoyado en el hecho de que al menos el 75% de los ciudadanos ecuatorianos tienen cuenta bancaria (BCE, 2021).

Diseño y contenido de Página Web

Para el diseño y construcción de la página web se toman tres etapas principales, la primera etapa cumple con el análisis de la información, estableciendo los objetivos a cumplir con la página, la razón de ser y su mercado objetivo. Con este estudio se podrá determinar exactamente a donde se quiere llegar, y el desarrollador tendrá claro el trabajo que debe realizar; posteriormente se utiliza una red de planificación y comunicación con el equipo como ClickUp, donde se presentan los diferentes mock ups de la página, la estructura del mapa, y las tecnologías a utilizar, todo esto para poder facilitar el control de las tareas y el desarrollo, además de poder explicar el funcionamiento a los demás miembros del equipo de trabajo. Una vez cumplida esta parte, se hace la compra del hosting, dominio y los SEO, que ayudan a que se mantenga el nombre, el almacenamiento y la seguridad del usuario al ingresar a la página, optimizando todo. Por último, la etapa del desarrollo en la que el desarrollador se encarga de que todo funcione correctamente, y que no existan “bugs” y se obtenga un sitio “Full Responsive”, el cual se adapte a todos los dispositivos.

Para finalizar el proceso, se entra en una revisión conjunta, observando si quizá haya problemas o estructuras sueltas que no cumplan ninguna función, entrando en una fase de prueba, después de la cual se procederá a su lanzamiento y publicación formal.

El mantenimiento de la página será realizado por el desarrollador cada cuarto, es decir que se mantendrá refrescada y monitoreada constantemente.

Dominio

Un dominio es un nombre único que es adoptado por un sitio web, este es representado por una serie de letras, números o símbolos, los cuales forman el acceso a una página web (Castellanos, 2021).

Para el caso FinClub, se adoptó el dominio www.finclublatam.com, para lo cual se pagó \$9,00 por 2 años, valor que se paga a partir del segundo año, ya que Godaddy ofrece un año gratis.

Hosting

En términos de hosting, se trata de explicar aquel servicio que da una empresa para facilitación de obtención de información y recursos, de una página web (RAE, s. f.).

Siendo el entregable de FinClub una página web, se utiliza el recurso ofrecido por GoDaddy, por el que se paga \$119,88 por un año de servicio, el cual ofrece sitios web ilimitados, 25 bases de datos, almacenamiento ilimitado y ancho de banda sin medición.

Administración y participantes del sitio

Para el proceso administrativo se toma en cuenta que habrá algunos actores en el sitio web, entre ellos, el encargado de mantenimiento, los creadores de contenido y los moderadores, pero por el lado de los clientes se encuentra el usuario.

Para el caso de los usuarios, se encuentran aquellos que llegan por tráfico común, es decir, los visitantes, los cuales tendrán a su disponibilidad todas las funciones de la página, para su uso a discreción de cada uno, ya sea, buscando información o revisando los paquetes de servicio. Por otro lado, están aquellos que llegan ya suscritos, los cuales ingresan con el fin de hacer uso de sus servicios previamente pagados y tendrán acceso más detallado de blogs, y contenido de paga.

Al otro lado de la pantalla se encuentran los administradores, los cuales cumplen con hacer llegar la información requerida de manera eficiente y eficaz, además de velar por el buen uso de los recursos y la revisión y moderación del contenido previamente creado.

Análisis de aceptabilidad de la plataforma

En base al estudio que se ha llevado a cabo se puede demostrar que en Ecuador específicamente en la ciudad de Guayaquil existe una aceptabilidad alta del proyecto por parte de la comunidad, esto es basado en los resultados que se han obtenido en el

estudio de mercado que se realizar antes de comenzar el proyecto, el trabajo de sustentación y en las encuestas, las cuales han demostrado que el público desea aprender a manejar sus finanzas.

Al ser un mercado emergente en el cual estamos desarrollando el proyecto podemos inferir que el proyecto es escalable a gran medida, pues existe una gran demanda por parte de la comunidad y existe poca oferta del servicio, además de tener una ventaja competitiva en relación a nuestra competencia que nos hace únicos en nuestra clase, esta oportunidad nos permitirá en un futuro no solo ofrecer un servicio de asesoramiento financiero materia de inversión sino que además podremos diversificar nuestro portafolio de servicios complementando con otros que se puedan dar adicionalmente, ofrecer mejores herramientas de inversión, proveer de tecnología para inversión, remesas y captación de capital, mejorar la plataforma con nuevos avances tecnológicos, etc.

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

Se fundamentó la teoría de investigación a través de la búsqueda de información de fuentes académica que sirve de base para el análisis y la toma de decisiones para mejorar más la capacitación en materia de inversión, esto gracias a los modelos y teorías los cuales ya se han venido aplicando durante el tiempo que lleva el proyecto en marcha.

Se realizó un estudio de mercado que nos permitió actualizar datos de nuestro mercado meta con el cual ya se ha trabajado, esto nos permitirá analizar, tomar decisiones de adaptación y ajustar nuestra estrategia de marketing y captación de clientes potenciales.

En este estudio se ha evidenciado que existe una gran apertura por parte de la comunidad interesada para recibir capacitación de finanzas. Esta una gran oportunidad para Finclub.latam de captar clientela al diferenciarnos de la competencia con un servicio personal.

Las personas ven el mercado bursátil internacional de manera más atractiva que el mercado nacional que es un poco más conservador. Este grupo de personas ha demostrado tener acceso a información y hechos noticiosos financieros, pero no conocen los mecanismos y herramientas para poder usarlos.

Para concluir el mercado ecuatoriano en general se encuentra abierto a recibir capacitaciones en materia financiera de inversión, solo debe aplicarse una buena estrategia de marketing para poder captar una porción mayor del mercado, además de ofrecer un servicio diferenciado y de calidad y evidencia con la misma capacitación continua del personal de FinClub, así es como se ha venido haciendo durante estos meses de trabajo y desarrollo donde se ha crecido de manera exponencial en tan solo 6 meses de operaciones.

Es meritorio indicar que la propuesta de negocios de FinClub se ha desarrollado de acuerdo con la experiencia de los miembros del equipo, mediante podcast, talleres, webinars entre otros. Finalmente se detallan las actividades que dicha propuesta de negocios desarrollará en el transcurso de los años.

Recomendaciones

Se trabajará en una estrategia de marketing para dar a conocer la nueva aplicación móvil y página web que se encuentra en desarrollo, la cual funcionará y estará a disponibilidad bajo el modelo de suscripción para nuestros clientes.

Además, luego del lanzamiento se seguirá trabajando en la mejora del sitio web y aplicación para ofrecer siempre un servicio de calidad.

Se realizará la gestión para comenzar con la herramienta de Storytelling en la página de Instagram Finclub.latam con la cual se buscará generar mayor confianza en la comunidad, en donde se compartirá la experiencia de nuestro servicio por parte de clientes con los que se ha venido trabajando.

Se necesitaría obtener mayor capital semilla para poder desarrollar una propuesta de expansión tanto a nivel local como internacional.

Bibliografía

- Abreu, J. (2012). Hipótesis, Método & Diseño de Investigación. . . ISSN, 11.
- Aguilar-Barojas, S. (2005). Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud. *Salud en Tabasco*, 11(1-2), 333-338.
- Alvarado, L., & García, M. (2008). *Características más relevantes del paradigma socio-crítico: Su aplicación en investigaciones de educación ambiental y de enseñanza de las ciencias realizadas en el Doctorado de Educación del Instituto Pedagógico de Caracas*. Revista Universitaria de Investigación. Dialnet-
CaracteristicasMasRelevantesDelParadigmaSociocriti-3070760.pdf
- Andrade Zamora, F., Alejo Machado, O. J., & Armendariz Zambrano, C. R. (2018). Método inductivo y su refutación deductiva. *Conrado*, 14(63), 117-122.
- Angelov, A. S. (2019). *El Sistema Financiero Digital: Los nuevos agentes*. 84.
- Ariadna Rivera. (2020, octubre). *La educación financiera como mecanismo para disminuir la desigualdad social*.
<https://www.proquest.com/openview/ebd7f7de1548a9b863db6c7566e57045/1?pq-origsite=gscholar&cbl=28292>
- Asobanca. (2021, junio 22). La tarjeta de débito es cada vez más usada por los ecuatorianos. *Asobanca*. <https://asobanca.org.ec/innovacion-y-tecnologia/la-tarjeta-de-debito-es-cada-vez-mas-usada-por-los-ecuatorianos/>
- BCE. (2021, febrero 8). *En cuatro años aumentó el acceso al sistema financiero en 3,7 millones de personas*. <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1411-en-cuatro-anos-aumento-el-acceso-al-sistema-financiero-en-3-7-millones-de-personas>
- Beck, H. (1968). *Concepto y presupuestos gnoseológicos del método inductivo*. <https://dadun.unav.edu/bitstream/10171/1798/1/01.%20Heinrich%20BECK,%20Universidad%20de%20Salzburgo,%20Concepto%20y%20presupuestos%20gnoseol%C3%B3gicos%20del%20metodo%20inductivo.pdf>
- Bedolla, J. N. (s. f.). *Elementos para definir la orientación epistemológica de la investigación que se realiza desde las ciencias de la educación*. 11.
- Brun, X., Benito, O. E., Elvira, O., & Puig, X. (2008). *Mercado de renta variable y mercado de divisas: Las bolsas de valores: mercados de rentas variables y de divisas y las formas de analizarlo*. Profit Editorial.
- Castellanos, J. (2021, abril 7). ¿Qué es un dominio web? La mejor guía introductoria. *Garage*. <https://mx.godaddy.com/blog/que-es-dominio-web-guia/>
- Christensen, C. M., Raynor, M., & McDonald, R. (2015). *What Is Disruptive Innovation?* 11.
- Chun, W. (2001). *Core Python Programming*. Prentice Hall Professional.
- Contreras, O. E., Stein Bronfman, R., & Vecino Arenas, C. E. (2015). Estrategia de inversión

optimizando la relación rentabilidad-riesgo: Evidencia en el mercado accionario colombiano. *Estudios Gerenciales*, 31(137), 383-392. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2015.07.005>

Del Alcazar Ponce, J. P. (2021). *Ecuador Estado Digital Ene/21*. Estado Digital Ecuador. https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/65494042/Ecuador_Estado_Digital_enero_2021_Full-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1641696449&Signature=KT~~UNbL3e36mktP53Mjk~LnydlnBtZ4xWomSIO6yXLNWDCGWQS6k8am6k~WkhBrU8ZyGUUjyNCrJO43tpUH~0WxiwNw-oKhhjJE11LezRxLOE-cs7-XfGzvzkG-cNAB9iSI9g3JQoGrVoQv62rx82M8NJe17OLBvFATrTiXUSmDv4rMsqaDrh9cdbYiIwg5M1e7gy7JsAsks1m6~fZQwcHvzqWyNG7-moc3~WVrDpjPU9VmH20nmXJ56oblSkriy8ZE7WbbjBAkztQWwU-gqfoRtogfIrlhDTF2CoA-zbOLQkuRrg1UTbjlHu4qiTocfxQsZ3RWeNixCPRHALD1XQ__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA

Derecho Ecuador. (2020, noviembre 6). <https://derechoecuador.com/codigo-de-trabajo/>

Díaz, P. A. C., & León, H. A. R. (2018). *¿Qué Son Las Criptomonedas?* 38.

El Universo. (2021, junio 25). *Tipos de tarjetas de crédito de acuerdo a cada necesidad*. El Universo. <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/tipos-de-tarjetas-de-credito-de-acuerdo-a-cada-necesidad-nota/>

Finn, E. (2017). *What Algorithms Want: Imagination in the Age of Computing*. MIT Press.

FINNOVATING. (2020, febrero 18). FinTechs in Latin America raised US\$2.66 B in 2019. *Finnovating News – Conectando el ecosistema FinTech global*. <https://www.finnovating.com/news/fintechs-in-latin-america-raised-us2-66-b-in-2019/>

Frame, S., Wall, L., & White, L. (2018). *Technological Change and Financial Innovation in Banking: Some Implications for Fintech*. Working Paper. <https://doi.org/10.29338/wp2019-11b> Off-site link

García, R. D. Á., Oliveros, G. A. O., & Ospina, A. M. S. (s. f.). *Evolución de las teorías económicas de las finanzas: Una breve revisión*. 24.

Gillis, A., Loshin, P., & Cobb, M. (2021). *What is biometrics?* SearchSecurity. <https://www.techtarget.com/searchsecurity/definition/biometrics>

Goodwin, T. H. (1998). The information ratio. *Financial Analysts Journal*, 54(4), 34-43.

Guttmann, R. (2009). Introducción al Capitalismo Conducido por las Finanzas. *Ola Financiera*, 2(2), 20-59. <http://dx.doi.org/10.22201/fe.18701442e.2009.2.23031>

Healy, P. M., & Palepu, K. G. (2001). *Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature*. 36. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00018-0](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00018-0)

Hilpisch, Y. (2021). *Financial Theory with Python*. O'Reilly Media, Inc.

Hussain, K. (2018). *Artificial Intelligence and its Applications goal*. 05(01), 4.

- International Accounting Standards Committee Foundation*. (s. f.). Recuperado 3 de febrero de 2022, de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publicacion/con_nor_co/vigentes/nic/32_NIC.pdf
- IRS. (2021). *Compañía de Responsabilidad Limitada (LLC) | Internal Revenue Service*. <https://www.irs.gov/es/businesses/small-businesses-self-employed/limited-liability-company-llc>
- Leo-Amador, G. E. (2014). *Paradigmas en la investigación, enfoque cuantitativo y cualitativo*. <https://core.ac.uk/reader/236413540>
- Li, S., Xu, L. D., & Zhao, S. (2018). 5G Internet of Things: A survey. *Journal of Industrial Information Integration*, 10, 1-9. <https://doi.org/10.1016/j.jii.2018.01.005>
- Llamas Fernández, F. J., & Fernández Rodríguez, J. C. (2018). La metodología Lean startup: Desarrollo y aplicación para el emprendimiento. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 84. <https://doi.org/10.21158/01208160.n84.2018.1918>
- López. (2018). *Análisis de Riesgo y Portafolios de Inversión*. <http://www.economia.unam.mx/profesores/blopez/Riesgo-Pres4.pdf>
- Malhotra, N. K., & Ortiz Salinas, M. E. (2008). *Investigación de mercados*. <http://www.ebooks7-24.com/?il=3724>
- Mangram, M. E. (2013). *A simplified perspective of the Markowitz portfolio theory*. 7(1), 12.
- Markowitz, H. M. (1952). Portfolio Selection/Harry Markowitz. *The Journal of Finance*, 7.
- Markowitz, H. M. (1991). Foundations of Portfolio Theory. *The Journal of Finance*, 46(2), 469-477. <https://doi.org/10.2307/2328831>
- Mention, A.-L. (2019). The Future of Fintech. *Research-Technology Management*, 62(4), 59-63. <https://doi.org/10.1080/08956308.2019.1613123>
- Miller, D. (2018). Blockchain and the Internet of Things in the Industrial Sector. *IT Professional*, 20(3), 15-18. <https://doi.org/10.1109/MITP.2018.032501742>
- Milutinović, M. (2018). Cryptocurrency. *Ekonomika - Chasopis Para Teoría y Práctica Económicas*, 1, 105-122.
- Nasonov, A. (2017). What's the future for biometrics in global payments? *Biometric Technology Today*, 2017(8), 5-7. [https://doi.org/10.1016/S0969-4765\(17\)30182-0](https://doi.org/10.1016/S0969-4765(17)30182-0)
- Ning, H., Wang, H., Lin, Y., Wang, W., Dhelim, S., Farha, F., Ding, J., & Daneshmand, M. (2021). *A Survey on Metaverse: The State-of-the-art, Technologies, Applications, and Challenges*. 34.
- Pérez Cidoncha, L. A. (2018). *Análisis financiero, fiscal y contable de la póliza de crédito*. <http://tauja.ujaen.es/jspui/handle/10953.1/9629>
- Presidencia de la Republica. (2015). *Presidencia de la República del Ecuador » El 86% de los ecuatorianos tiene acceso a las tecnologías de la información (VIDEO)*. <https://www.presidencia.gob.ec/el-86-de-los-ecuatorianos-tiene-acceso-a-las->

tecnologias-de-la-informacion-video/

- RAE. (s. f.). *Definición de hosting—Diccionario panhispánico del español jurídico—RAE*. Diccionario panhispánico del español jurídico - Real Academia Española. Recuperado 8 de enero de 2022, de <https://dpej.rae.es/lema/hosting>
- Ramsey, D. (2012). *Dave Ramsey's Complete Guide to Money*. Ramsey Press.
- Ramsey, D. (2013). *The Total Money Makeover: Classic Edition: A Proven Plan for Financial Fitness*. Thomas Nelson.
- Ramsey, D. (2022). *Baby Steps Millionaires: How Ordinary People Built Extraordinary Wealth--and How You Can Too*. Ramsey Press.
- Rojas, L. (2016). *La evolución de las empresas fintech y el futuro de la banca*. <http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/976/FOLLETO%20N24%20VFINAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rojas-Torres, D., Kshetri, N., Hanafi, M. M., & Kouki, S. (2021). Financial Technology in Latin America. *IT Professional*, 23(1), 95-98. <https://doi.org/10.1109/MITP.2020.3028486>
- Sava, A. (2021, noviembre 17). *Smartphone penetration in Latin America 2025*. Statista. <https://www.statista.com/statistics/218531/latin-american-smartphone-penetration/>
- Segal, T. (s. f.). *Big Data*. Investopedia. Recuperado 25 de diciembre de 2021, de <https://www.investopedia.com/terms/b/big-data.asp>
- Shorish, J. (2019). Hedonic pricing of cryptocurrency tokens. *Digital Finance*, 1(1), 163-189. <https://doi.org/10.1007/s42521-019-00005-y>
- Statista. (2021). *Usuarios de smartphones en Latinoamérica por país 2021*. Statista. <https://es.statista.com/estadisticas/635769/usuarios-de-telefonos-moviles-en-latinoamerica--2019/>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (s. f.). *Guía de constitución de sociedades por acciones simplificadas*. <https://portal.supercias.gob.ec/images/SAS.pdf>
- SuperIntendencia de Compañías, Valores y Seguros. (s. f.). *Instrumentos Financieros*. 70.
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2020). *Reglamento de sociedades por acciones simplificadas*. [https://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/7dd5d3cc-7fd4-41d8-ad32-4decf64e9d32-4decf64e9d32/REGLAMENTO+DE+SOCIEDADES+POR+ACCIONES+SIMPLIFICADAS++VERSION+FINAL+21+DE+AGOSTO+DE+2020+1.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=7dd5d3cc-7fd4-41d8-ad32-4decf64e9d32](https://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/7dd5d3cc-7fd4-41d8-ad32-4decf64e9d32/REGLAMENTO+DE+SOCIEDADES+POR+ACCIONES+SIMPLIFICADAS++VERSION+FINAL+21+DE+AGOSTO+DE+2020+1.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=7dd5d3cc-7fd4-41d8-ad32-4decf64e9d32)
- Trelewicz, J. (2017). *Big Data and Big Money: The Role of Data in the Financial Sector*. InfoQ. <https://www.infoq.com/articles/big-data-in-finance/>
- Treynor, J. L., & Black, F. (1973). How to use security analysis to improve portfolio selection. *The journal of business*, 46(1), 66-86.
- United Nations. (2018). *La Inclusión Financiera Para la Inserción Productiva y el Papel de*

la Banca de Desarrollo (E. Pérez Caldentey & D. Titelman, Eds.). UN.
<https://doi.org/10.18356/54001064-es>

Uribe, J., Colana, G., & Romero, P. (2019). *Las teorías de aprendizaje y su evolución adecuada a la necesidad de la conectividad*. Dialnet-
LasTeoriasDeAprendizajeYSuEvolucionAdecuadaALaNece-6995226.pdf

Vernor Mesén Figueroa. (2008). *Vista de Los instrumentos financieros derivados: Concepto, operación y algunas estrategias de negociación*.
<https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/7145/6829>

W.H. Seok. (2021). Analysis of Metaverse Business Model and Ecosystem. *Electronics and Telecommunications Trends*, 36(4), 81-91.
<https://doi.org/10.22648/ETRI.2021.J.360408>

Apéndices

Apéndice A Preguntas de Encuesta seguidores FinClub

- 1. Edad**
- 2. Sexo**
 - M
 - F
- 3. ¿Ha recibido algún tipo de educación financiera en algún momento?**
 - Si
 - No
- 4. ¿Alguna vez ha invertido en algún tipo de instrumento financiero (Criptomonedas, Acciones, Bonos, Papeles Comerciales, etc.)?**
 - Si
 - No
- 5. ¿Invertiría usted en Wall Street o en algún mercado financiero a nivel global (Asia, Unión Europea, Latinoamérica)**
 - Si
 - No
 - Tal Vez
- 6. ¿Con qué frecuencia usted lee sobre finanzas y economía en medios digitales durante la semana?**
 - Todos días.
 - De 4 a 5 días.
 - De 3 a 2 días.
 - Casi nunca.
- 7. ¿Desearía ingresar a un taller o curso de capacitación en finanzas e inversión?**
 - Si
 - No
- 8. ¿Cuánto considera que dispone usted para poder invertir actualmente?**
 - No posee.
 - Menos de \$500.
 - De \$501 a \$999.
 - \$1000.
 - Más de \$1000.

9. ¿Cuánto pagaría usted mensual por capacitarse en finanzas?

- \$5.
- \$10.
- \$15.
- \$20.
- No pagaría.

10. ¿Cuál es el propósito de usar los servicios Fintech para invertir?

- Jubilación temprana.
- Fondo para familiares.
- Ahorro para pago de colegiatura o universidad.
- Mejores rendimientos en relación del mercado.



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Alvarado Gaibor, Aaron Tommy**, con C.C: # 1717050486 y **Valverde Cortez, Irwin Nicolás**, con C.C: # 0931345854 autores del trabajo de titulación: **Viabilidad de aplicación de una plataforma de capacitación Fintech dirigida a inversionistas locales**, previo a la obtención del título de **LICENCIADOS EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGÜE** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, a los 24 del mes de febrero del año 2022

Alvarado Gaibor Aaron Tommy
C.C:1717050486

Valverde Cortez Irwin Nicolás
C.C: 093134585



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Viabilidad de aplicación de una plataforma de capacitación Fintech dirigida a inversionistas locales.		
AUTOR(ES)	Alvarado Gaibor Aaron Tommy, Valverde Cortez Irwin Nicolás		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Garzón Jiménez Luis Renato		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Empresariales		
CARRERA:	Comercio y Finanzas Internacionales		
TITULO OBTENIDO:	Licenciados en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	24 de febrero del año 2022	No. DE PÁGINAS:	78
ÁREAS TEMÁTICAS:	Economía Internacional		
PALABRAS CLAVE/ KEYWORDS:	Fintech; Startup; Python; Portafolio de Inversión; Internet de las cosas Mercado bursátil.		
Resumen: El objetivo de la presente investigación tiene como finalidad conocer la viabilidad de aplicación de una plataforma Fintech de inversiones en el Ecuador específicamente en la ciudad de Guayaquil. Para el presente trabajo se utilizó la postura epistemología la cual usa conocimiento científico en este caso fundamentos teóricos de finanzas entre otros. Además, se utilizó la postura socio crítica la cual se construye a partir de la necesidad que tiene la comunidad de mejorar sus finanzas y obtener ayuda en materia de inversión. El método inductivo fue utilizado debido a la necesidad de conocer las premisas, supuestos o motivaciones de la comunidad para invertir. Se utilizó un enfoque cuantitativo en el cual la encuesta fue la principal fuente de información para conocer el mercado meta en auge, donde se conoce que la población dispone de información acerca de finanzas, pero no posee las herramientas y capacitación necesaria para poder hacer uso de la misma.			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	+593997761360 +593968611566	aaronag.1997@gmail.com irwin_valverde@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN	Nombre: Ing. Mónica Echeverría Bucheli, Mgs.		
	Teléfono: PBX: 043804600 o call center: 2222024, 2222025 ext. 5021, 5129		
	E-mail: monica.echeverria@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			