

# **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**

## **Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas**

Análisis de factibilidad y viabilidad de un servicio fondo de inversión  
en la industria Fintech.

### **PROYECTO INTEGRADOR**

Previo la obtención del Título de:

**Economista**

Presentado por:

Rafael Moisés Romero Suárez

GUAYAQUIL - ECUADOR

Año: 2023

## **Dedicatoria**

A mis padres, por su amor y apoyo incondicional, A mis amigos, por su lealtad y compañerismo, en especial a Celia mieles, Alejandra Izurieta, Melanie Morales y María José Dueñas, y a mis profesores, por su enseñanza y formación.

## **Agradecimientos**

A la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), por brindarme el escenario y la formación idónea para desarrollar este trabajo.

Al equipo de SAMMAS, por confiarme la responsabilidad de realizar este proyecto y por su valioso trabajo en conjunto.

En especial, a Manuel Villacrés, por su apoyo y dedicación en el desarrollo del proyecto.

## Declaración Expresa

“Los derechos de titularidad y explotación, me corresponde conforme al reglamento de propiedad intelectual de la institución; Rafael Moisés Romero Suárez y doy mi consentimiento para que la ESPOL realice la comunicación pública de la obra por cualquier medio con el fin de promover la consulta, difusión y uso público de la producción intelectual”

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rafael', with a stylized flourish at the end.

Rafael Moisés Romero

Suárez

## **Evaluadores**

---

**María Cristina Aguirre Valverde**

Profesor de Materia

---

**María Cristina Aguirre Valverde**

Tutor de proyecto



## **Resumen**

Este es un estudio de viabilidad de un fondo de inversión Fintech en el Ecuador, donde se analiza la viabilidad legal, de mercado, estratégica y financiera del proyecto; y con base en los resultados y el uso de diferentes tipos de insumos y herramientas, determinar si es factible su implementación.

Para evaluar la viabilidad legal se usó como insumo la ley Fintech aprobada en diciembre del 2022, para el análisis de la viabilidad de mercado la herramienta empleada fue una encuesta realizada mayoritariamente en la ciudad de Guayaquil en donde se encuestaron a 385 personas en modalidad virtual y presencial, tomando como muestra referencial a la población económicamente activa (PEA), con respecto a la viabilidad estratégica se utilizó como herramienta metodológica el análisis FODA, para identificar las fortalezas oportunidades, debilidades y amenazas y realizar recomendaciones estratégicas que se pueden implementar dentro de la operación en el corto y mediano plazo. Por último, para estimar la viabilidad financiera se trabajó en conjunto con el equipo de SAMMAS para definir parámetros, propuesta de valor, tipo de productos financieros y supuestos claves que ayudaron a construir los flujos que generaría la empresa en una proyección a 5 años.

**Palabras Clave: Fondo de inversión, Fintech, Microempresas, prestamos**

## *Abstract*

This is a feasibility study for a Fintech investment fund in Ecuador. The study analyzes the legal, market, strategic, and financial feasibility of the project. Based on the results and the use of different types of inputs and tools, the study determines whether the project is feasible.

To assess legal feasibility, the study used the Fintech Law approved in December 2022 as an input. To analyze market feasibility, the study used a survey conducted in Guayaquil, Ecuador, with 385 respondents. The survey was conducted in both virtual and in-person formats, and the sample was representative of the economically active population (EAP). For strategic feasibility, the study used a SWOT analysis to identify the project's strengths, opportunities, weaknesses, and threats. The study also made strategic recommendations that could be implemented in the short and medium term. To estimate financial feasibility, the study worked with the SAMMAS team to define parameters, value proposition, type of financial products, and key assumptions that helped to build the cash flows that the company would generate in a five-year projection.

**Keywords: Investment fund, Fintech, Microenterprises, loans**



## **Abreviaturas**

ESPOL Escuela Superior Politécnica del Litoral.

PEA Población Económicamente Activa.

TIR Tasa Interna de Retorno.

ISR Inversión Socialmente Responsable.

RUC Registro Único de Contribuyente.

SCVS Superintendencia de Compañías Valores y Seguros.

JPRMF Junta Política de Regulación Monetaria y Financiera.

CPMV Catastro Publico del mercado de valores.

## Índice general

Resumen.....	I
<i>Abstract</i> .....	<i>II</i>
Abreviaturas.....	III
Índice general.....	IV
Índice de figuras.....	VI
Índice de tablas .....	VIII
Capítulo 1.....	1
1.1 Introducción .....	2
1.2 <i>Descripción del problema</i> .....	3
1.3 <i>Justificación del problema</i> .....	3
1.4 <i>Objetivos</i> .....	4
1.4.1 Objetivo General.....	4
1.4.2 Objetivos Específicos .....	4
1.5 <i>Marco teórico</i> .....	4
Capítulo 2.....	7
2.1 Metodología.....	8
Capítulo 3.....	19
3.1 Resultados y análisis .....	20
3.1.1 <i>Viabilidad legal</i> .....	20
3.1.2 <i>Viabilidad de mercado</i> .....	21
3.1.3 <i>Viabilidad estratégica</i> .....	29

3.1.4 Viabilidad financiera.....	31
Capítulo 4.....	35
4.1 Conclusiones y recomendaciones.....	36
4.1.1 Conclusiones.....	36
4.1.2 Recomendaciones.....	37
Bibliografía.....	38
5.1 Referencias.....	38
Apéndices.....	40

## Índice de figuras

<b>Figura 1</b> .....	<b>13</b>
<i>Ejemplificación general de permanencia de un inversionista en un portafolio</i> .....	<i>13</i>
<b>Figura 2</b> .....	<b>14</b>
<i>Ejemplificación de permanencia de un inversionista en el portafolio de largo plazo</i> .....	<i>14</i>
<b>Figura 3</b> .....	<b>15</b>
<i>Ejemplificación de permanencia de un inversionista en el portafolio de mediano plazo</i> .....	<i>15</i>
<b>Figura 4</b> .....	<b>16</b>
<i>Ejemplificación de permanencia de un inversionista en el portafolio de corto plazo</i> .....	<i>16</i>
<b>Figura 5</b> .....	<b>21</b>
<i>Rango de edad de la muestra</i> .....	<i>21</i>
<b>Figura 6</b> .....	<b>21</b>
<i>Estado civil de la muestra</i> .....	<i>21</i>
<b>Figura 7</b> .....	<b>22</b>
<i>Nivel de educación de la muestra</i> .....	<i>22</i>
<b>Figura 8</b> .....	<b>22</b>
<i>Nivel de ingreso de la muestra</i> .....	<i>22</i>
<b>Figura 9</b> .....	<b>24</b>
<i>Nivel de ahorro de la muestra</i> .....	<i>24</i>
<b>Figura 10</b> .....	<b>25</b>
<i>Principales motivaciones para invertir de la muestra</i> .....	<i>25</i>
<b>Figura 11</b> .....	<b>27</b>
<i>Características más relevantes para la muestra al momento de decidir invertir</i> .....	<i>27</i>

<b>Figura 12</b> .....	<b>27</b>
<i>Nivel de comodidad al realizar una transacción en línea</i> .....	27
<b>Figura 13</b> .....	<b>28</b>
<i>Nivel de relevancia que posee tener oficinas físicas</i> .....	28
<b>Figura 14</b> .....	<b>41</b>
<i>Organigrama para el año 1 y 2 de operaciones de la empresa</i> .....	41
<b>Figura 15</b> .....	<b>42</b>
<i>Organigrama para el año 3 en adelante de operaciones de la empresa</i> .....	42

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b> .....	<b>12</b>
<i>Clientes totales del fondo de inversión segmentado por tipo de cliente</i> .....	12
<b>Tabla 2</b> .....	<b>14</b>
<i>Clientes B1 deciden retirarse del fondo de inversión</i> .....	14
<b>Tabla 3</b> .....	<b>15</b>
<i>Clientes B2 deciden retirarse del fondo de inversión</i> .....	15
<b>Tabla 4</b> .....	<b>16</b>
<i>Clientes B3 deciden retirarse del fondo de inversión</i> .....	16
<b>Tabla 5</b> .....	<b>17</b>
<i>Clientes deciden retirarse del fondo de inversión</i> .....	17
<b>Tabla 6</b> .....	<b>23</b>
<i>Numero de encuestados que no tienen ingresos</i> .....	23
<b>Tabla 7</b> .....	<b>24</b>
<i>Proporción de personas que no ahorran segmentadas por nivel de ingresos</i> .....	24
<b>Tabla 8</b> .....	<b>31</b>
<i>Flujo final por operación de captación</i> .....	31
<b>Tabla 9</b> .....	<b>32</b>
<i>Estimación de monto disponible para préstamo anual</i> .....	32
<b>Tabla 10</b> .....	<b>32</b>
<i>Flujo final por operación de prestamos</i> .....	32
<b>Tabla 11</b> .....	<b>33</b>
<i>Costos y gastos estimados para operación</i> .....	33

<b>Tabla 12 .....</b>	<b>34</b>
<i>Flujo Final / La TIR.....</i>	<i>34</i>





# Capítulo 1

## 1.1 Introducción

La industria Fintech ha venido a revolucionar el sector financiero a través de la tecnología, logrando procesos más eficientes, rápidos y seguros. Pero ¿A que hace referencia el término Fintech? Fintech” se refiere al uso de la tecnología para entregar soluciones financieras (Arner et al., 2015). En el Ecuador la industria Fintech apenas se encuentra en desarrollo, de hecho, a finales del 2022 la asamblea nacional aprobó la “ley Fintech” que establece una normativa para el desarrollo de esta nueva industria en el país. Es por ello que muchas empresas y emprendedores se preparan para lanzar al mercado sus propuestas Fintech que logren solucionar problemas subyacentes de nuestra sociedad en el sector financiero impulsado por la tecnología.

Como se mencionó anteriormente la industria Fintech se encuentra en pleno desarrollo en el país por lo tanto es un gran paso tener una normativa que regule esta actividad, pero por ahora no se cuenta con medidas que impulsen el desarrollo de esta industria, a diferencia de países como Asia donde los reguladores trabajan para proporcionar incentivos a la innovación y el desarrollo y a su vez crear un marco regulatorio que permita delimitar líneas claras que proporcionen confianza en el mercado (Arner et al., 2015). Según Douglas W. este es uno de los principales problemas al regular el mercado ya que según explica en su paper la industria Fintech es la democratización de los servicios financieros por lo cual con el desarrollo de esta industria los actores tradicionales como la banca, fondos de inversión, consultoras financieras entre otras entidades pierden protagonismo, ya que cualquier persona con una idea que logre dar solución a problemas en el sector financiero impulsada con la tecnología automáticamente entra en la competencia con su servicio, por lo tanto los reguladores se enfrentan a un desafío: deben crear un marco regulatorio que sea flexible y promueva la innovación, pero también debe ser lo suficientemente claro como para proteger a los consumidores y los inversores.

El reto en esta industria no solo es para los reguladores, si bien es cierto esta industria ofrece una serie de ventajas a los mercados e individuos como, por ejemplo: mayor inclusión

financiera, mayor nivel de eficiencia en los mercados, transparencia, competencia, etc. Pero de igual manera está ligada a barreras que se deben superar para lograr posicionarse en el mercado como lo son la confianza, y la seguridad de los datos, existe una gran desconfianza aun en este tipo de empresas debido a que muchas no cuentan con presencia física y los individuos no conocen como van a manejar información delicada que se debe proporcionar en la plataforma (Suryono et al., 2020), es por ello que solucionar estos inconvenientes es indispensable para que la Fintech en cuestión tenga éxito.

Un ejemplo de ello es SAMMAS una plataforma ecuatoriana de crowdlending, cuya misión es aprovechar la tecnología para conectar a emprendedores con inversionistas. SAMMAS quiere lanzar al mercado un servicio de inversión Fintech. Para ello, es necesario realizar un estudio de viabilidad desde cuatro perspectivas: mercado, legal, estratégica y financiera. Este estudio permitirá determinar si es viable o no desarrollar este servicio de inversión en el país.

Para evaluar las motivaciones y malestares de los ecuatorianos al momento de invertir sus ahorros en un servicio de inversión Fintech, se utilizará una encuesta como instrumento para levantar información de mercado.

## **1.2 Descripción del problema**

La empresa ecuatoriana SAMMAS, dedicada a la prestación de servicios financieros a microempresas, enfrenta actualmente dificultades en la captación de recursos para poder financiar a sus clientes. Esta situación se debe a que su modelo de negocio, basado en el crowlending, depende de la participación de un gran número de inversores individuales para poder otorgar préstamos a las microempresas. Por ello ha decidido evaluar la implementación de un nuevo modelo de negocio el cual es un “Fondo de inversión” con la finalidad de mejorar la captación de recursos, para ello se necesita conocer si este modelo de negocio es viable o no.

## **1.3 Justificación del problema**

La finalidad principal de SAMMAS es brindar una opción formal de financiamiento a las microempresas ecuatorianas que no tienen acceso al crédito a través de los medios tradicionales.

Este objetivo solo puede alcanzarse si SAMMAS cuenta con los recursos monetarios necesarios para otorgar préstamos a las microempresas. Con ese fin se vuelve clave identificar si es viable o no la implementación de un fondo de inversión.

## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1 Objetivo General**

Determinar la viabilidad de un fondo de inversión Fintech en el Ecuador.

### **1.4.2 Objetivos Específicos**

1. Conocer el perfil del usuario dispuesto a invertir sus ahorros en un servicio de inversión Fintech.
2. Realizar un estudio de mercado sobre los posibles consumidores del servicio de fondo de inversión Fintech.
3. Determinar la viabilidad jurídica del proyecto.
4. Determinar la viabilidad financiera del proyecto.

## **1.5 Marco teórico**

El sistema financiero es un órgano complejo que se compone de instituciones, empresas e individuos que interactúan entre sí en los mercados, donde su principal propósito es mover capitales desde aquellos que poseen un superávit (ahorro) a aquellas personas naturales o empresas que poseen un déficit o simplemente necesitan disponer de estos recursos para proyectos, inversiones, fines operativos de su actividad comercial entre otros. Para desempeñar este rol las entidades financieras que componen este sistema captan recursos por medio de instrumentos financieros donde las personas pueden invertir su excedente de efectivo a cambio de un retorno sobre su inversión, este retorno mayoritariamente se encuentra en función de dos variables el tiempo y el riesgo.

Estas dos variables son las que logran que la tasa de interés esperada sobre una inversión crezca o disminuya, esta relación se da de la siguiente forma:

Tiempo. - A mayor sea el tiempo mayor será la tasa de retorno, y a menor tiempo menor será la tasa de retorno. (Gitman & Joehnk, 2009)

Riesgo. - A mayor riesgo mayor será la tasa de retorno, y a menor riesgo menor será la tasa de retorno. (Gitman & Joehnk, 2009)

Estas variables se van a ir ajustando a la aversión al riesgo de cada individuo es por ello por lo que al mismo plazo y al mismo riesgo la tasa exigida por el inversionista A puede ser distinta de la exigida por el inversionista B, por lo tanto, bajo este escenario podemos hacer la siguiente aseveración:

Si la tasa de retorno exigida por el inversionista A es mayor a la tasa de retorno exigida por el inversionista B, el inversionista A es más adverso al riesgo que el inversionista B

El riesgo puede ser influenciado por diversos factores, como la política, la economía y el riesgo asociado a una industria específica, así como la falta de confianza en la entidad financiera donde se deposita la inversión, entre otros. Estos riesgos pueden estar relacionados con una inversión en particular y, según la aversión al riesgo de cada individuo, el costo de invertir (tiempo y riesgo) puede resultar tan elevado que no le compense realizar dicha inversión, por lo tanto, decide abstenerse de invertir. (Brealey et al., 2010)

La investigación sobre patrones de preferencia de inversores aporta con claros indicios sobre preferencias de los inversionistas lo cual contribuye al desarrollo de productos y servicios que sean más atractivos para ellos.

Según el estudio realizado los inversores también pueden tener preferencias en función de sus datos demográficos, como su edad, género, nivel educativo y ubicación.

Por ejemplo, la investigación encontró que los inversores más jóvenes son más propensos a invertir en acciones y fondos mutuos de crecimiento, mientras que los inversores más mayores son más propensos a invertir en bonos y fondos mutuos de ingresos fijos. Lo cual habla de su aversión al riesgo en función de la edad.

También se encontró que los inversores hombres son más propensos a invertir en acciones y fondos mutuos de crecimiento, mientras que las mujeres son más propensas a invertir en fondos mutuos de inversión socialmente responsable (ISR). (Mirji & C, 2016a)

Como herramienta metodológica se usó el análisis FODA con los pasos propuestos en el libro de Francisco D'Alessio (D'Alessio, 2022) en el cual describe los siguientes lineamientos:

**Recolección de información.** El primer paso es recopilar información sobre las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la organización. La información se puede recopilar de fuentes internas, como la propia organización, o de fuentes externas, como clientes, proveedores, competidores y expertos del sector.

**Análisis de la información.** El análisis debe ser objetivo y crítico, y debe tener en cuenta el contexto actual y futuro de la organización.

**Formulación de estrategias.** El tercer paso es formular estrategias que permitan a la organización aprovechar sus fortalezas y oportunidades, y superar sus debilidades y amenazas. Las estrategias deben ser específicas, medibles, alcanzables, relevantes y oportunas.

**Implementación de las estrategias.** El último paso es implementar las estrategias formuladas.

## Capítulo 2

## 2.1 Metodología

El actual trabajo fue basado en 4 pilares claves que servirán de insumo para determinar con una visión holística la viabilidad del proyecto. Estos pilares son:

Viabilidad legal

Viabilidad de mercado

Viabilidad estratégica

Viabilidad financiera

Viabilidad legal, se determinó desde el plano legal usando como insumos: la ley Fintech ecuatoriana, nivel de encaje mínimo y lineamientos entregados por la superintendencia de compañías valores y seguros (SCVS)

Viabilidad de mercado, se usó como principal herramienta una encuesta transversal, que permitió a entender la conducta del consumidor frente a variables como, a versión al riesgo en función de variables demográficas, periodos de inversión de preferencia (Largo, mediano o corto plazo), cómo se comporta su ahorro durante el año, temores subyacentes de invertir en un fondo de inversión Fintech, entre otras variables de relevancia.

La encuesta transversal, busca estudiar a una muestra en un punto específico del tiempo, cualitativa además constara de preguntas abiertas y cerradas. Para su aplicación, se definió que la población objetivo del estudio son personas ecuatorianas mayores de 18 años que se encuentran en capacidad de trabajar, La técnica de muestreo usada fue la de “muestreo aleatorio simple”, para calcular el tamaño de la muestra se tomó como referencia el número de la población económicamente activa (PEA) estimada al cierre del primer trimestre 2023, que según el INEC este número fue de 8,5 millones. (INEC, 2023)

Estableciendo un intervalo de confianza del 95% y con un 5% de error la formula a usar es la siguiente:



$$\text{tamaño de la muestra} = \frac{N * Z^2 * P * Q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

Siendo:

N: tamaño de la población

Z: la cantidad de desviaciones estándar que una proporción determinada se aleja de la media (para un intervalo de confianza del 95%  $z=1,96$ )

e: margen de error

P: Probabilidad de éxito o fracaso

Q: 1-P

$$n = \frac{8500000 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{(0,05)^2 * (8500000 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$\text{tamaño de la muestra} = 385$$

Reemplazando los parámetros establecidos se obtuvo un tamaño de la muestra 385 personas con un intervalo de confianza del 95% al 5 % de error. (Luis, 2014).

La modalidad de la encuesta fue 80% en línea y 20% presencial, tanto para la encuesta en línea como para la encuesta presencial se garantizó la seguridad y privacidad de los datos y que las respuestas otorgadas solo serian usadas con fines académicos. Particularmente en las encuestas presenciales cabe mencionar que se las realizo con un dispositivo móvil (Exactamente la misma encuesta que se realizó a los participantes en línea) pero a diferencia de las encuestas en línea esta tuvo la guía de un encuestador que guio a los encuestados a lo largo del formulario.

Para Evaluar la viabilidad estratégica se usó la metodología de análisis FODA, para lo cual se siguieron los siguientes pasos:

Paso 1: Recolección de información

Para realizar el análisis FODA, se recopiló información de diversas fuentes, tanto internas como externas. Las fuentes internas incluyen la empresa misma, sus empleados, etc. Las fuentes externas incluyen de manera mayoritaria un estudio de sus competidores.

#### Paso 2: Análisis de la información

La información recopilada se analizó para identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas más importantes de la organización, el análisis se basó en los criterios de relevancia, objetividad y factibilidad.

#### Paso 3: Formulación de estrategias

Las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas se utilizaron para formular estrategias que permitieran a la empresa aprovechar sus fortalezas y oportunidades, y superar sus debilidades y amenazas. Las estrategias se formularon de acuerdo con los criterios de especificidad, relevancia y oportunidad.

#### Paso 4: Implementación de las estrategias

Para el caso particular del proyecto el paso 4 aún no se puede llevar a cabo.

Viabilidad financiera, para medir la viabilidad se usó un modelo financiero proyectado 5 años (2024 – 2029) en el que se definieron supuestos relacionados a la operación de la empresa en conjunto con el equipo de SAMMAS.

Para poder estudiar la viabilidad financiera del Fondo de inversión, primero se debe comprender como generan ingresos en particular este modelo de negocio. La operación de SAMMAS se compone de dos fases primero “fase de captación” y segundo “Fase de colocación”. A continuación, se definirá más afondo en qué consisten estas dos fases:

Fase de captación: En esta primera etapa SAMMAS captara el dinero de los inversores por medio de un fondo de inversión, los inversionistas depositaran su dinero con la expectativa de recibir a cambio una tasa de retorno previamente acordada con el fondo de inversión en función del producto que elijan.

Fase de Colocación: En esta segunda fase SAMMAS buscara colocar el dinero captado en forma de préstamos en concreto al segmento de microempresas que no tienen acceso al crédito formal en el Ecuador.

Entonces, entendiendo ambas fases de la operación podemos decir que el ingreso de SAMMAS proviene de la diferencia entre la tasa que capta el dinero (Inversionistas) y la tasa a la que coloca el dinero (Microempresas), por supuesto siempre la tasa a la que capta el dinero es menor a la tasa a la que presta. Entonces para lograr entender si el proyecto es viable la operación del proyecto debe ser positiva y alcanzar a cubrir egresos fijos y variables asociados al giro del negocio.

Para poder evaluar la rentabilidad en términos porcentuales se buscará medir la TIR del proyecto luego de descontar todos los flujos correspondientes. Para ello se trabajó de la mano con el equipo de SAMMAS para realizar supuestos conservadores basados en su experiencia en el mercado ecuatoriano que puedan modelar un futuro lo más aproximado a la realidad.

#### Fase de captación

En esta primera fase cabe recalcar que el Cliente de SAMMAS es el inversionista, la oferta en cuanto a productos financieros se basa en tres productos:

- Portafolio de largo plazo
- Portafolio de mediano plazo
- Portafolio de corto plazo

El portafolio de largo plazo tendrá una permanencia mínima de 365 días y la tasa que se espera pagar a los inversionistas es del 12% anual

El portafolio de mediano plazo tendrá una permanencia mínima de 90 días y la tasa que se espera pagar a los inversionistas es del 10% anual

El portafolio de corto plazo tendrá una permanencia mínima de 30 días y la tasa que se espera pagar a los inversionistas es del 8% anual.

Para lograr estimar el total captado por SAMMAS se usaron supuestos  $P*Q$ , donde:

P: monto mensual de aportación por parte de los inversores ( $P = \$200$ ) (Basado en la experiencia de SAMMAS)

Q: número de clientes mensuales que se encontraran aportando al fondo (El Q se encuentra en dependencia del tipo de cliente)

Se definió Dentro de Q, lo siguiente:

Si es un cliente que escoge el producto de 365 días será el cliente B1

Si es un cliente que escoge el producto de 90 días será el cliente B2

Si es un cliente que escoge el producto de 30 días será el cliente B3

¿Porque es importante definir clientes distintos en función del tipo de producto que elijan? Porque según datos del equipo de SAMMAS la participación del total de clientes de un fondo de inversión es mayor en los productos de largo plazo. Además, para establecer restricciones asociadas a cada tipo de producto que pueden afectar el número de clientes totales por año.

Tomando en cuenta estos antecedentes el número total de clientes anuales son:

### Tabla 1

Cientes totales del fondo de inversión segmentado por tipo de cliente

Cientes totales	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Cliente B1 (365 días)	87	268	531	857	1217	1593
Cliente B2 (90 días)	61	179	330	489	642	779
Cliente B3 (30 días)	38	106	182	249	307	363
Total	186	553	1043	1595	2166	2735

¿Porque es viable que al cabo de 5 años SAMMAS logre alcanzar el numero de 2735 inversionistas?, según datos del equipo de SAMMAS este número equivale alrededor del 10% de la participación actual en cuanto al número de clientes de fiducia (Datos a cierre de junio 2023).

Se debe tomar en cuenta que las personas que entran al fondo de inversión lo hacen con la expectativa de que, en el largo, mediano o corto plazo ellos puedan sacar sus ahorros sumado los intereses compuestos generados en el fondo de inversión, por ello es importante estimar el tiempo de salida de los inversionistas que eligieron cada uno de los productos financieros, para ello usaremos dos tasas de descuento para simplificar el modelo:

Tasa 1: Tasa de descuento para clientes que se retiran del fondo al cabo de un año

Tasa 2: Tasa de descuento para los clientes que se mantienen después del segundo año

Ejemplo:

Si en el mes 1 entran 14 inversionistas y se define la tasa 1 y la tasa 2 con los siguientes valores:

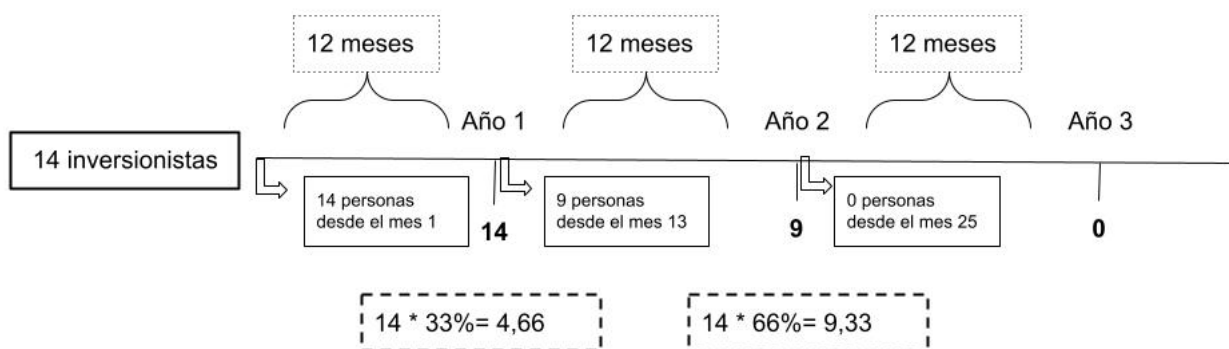
Tasa 1 = 33,33%

Tasa 2 = 66,66%

Significa que al cabo del primer año se aplicara la tasa 1 y al cabo del segundo año se aplicara la tasa 2:

### Figura 1

Ejemplificación general de permanencia de un inversionista en un portafolio



Portafolio de largo plazo

Para el portafolio de largo plazo el periodo de permanencia mínima es de 365 días y las tasas de descuento se definen de la siguiente forma:

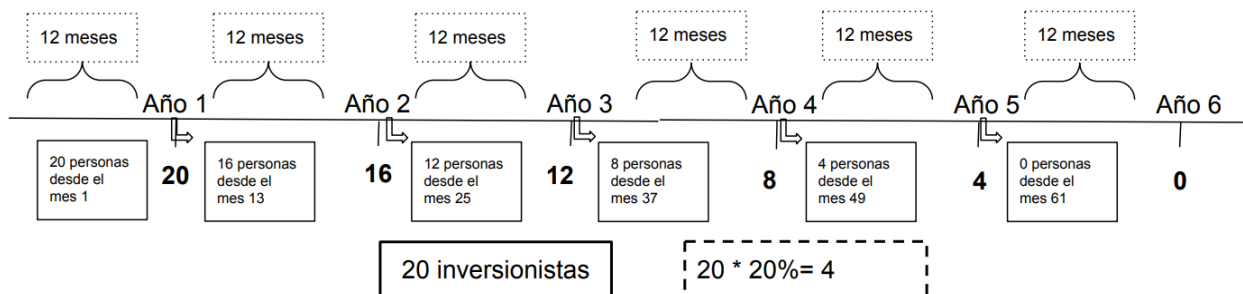
Tasa 1 = 20%

Tasa 2 = 20%

Ejemplo: si entraran 20 inversionistas en el mes 1 ocurriría lo siguiente:

**Figura 2**

Ejemplificación de permanencia de un inversionista en el portafolio de largo plazo



Para el caso del portafolio de largo plazo como la tasa 1 = tasa 2, todos los inversores que ingresen en un mes determinado se irán retirando año a año a una tasa del 20% en relación con el número original de inversores que entraron en el periodo 0, de este supuesto se puede concluir que en promedio el máximo tiempo que se estima que este un inversor en este producto es de 5 años y solo se espera que este suceso se cumpla para el 20% de los inversores

Comportamiento del cliente B1:

**Tabla 2**

Cientes B1 deciden retirarse del fondo de inversión

Cientes B1	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Cientes activos	87	253	483	758	1051	1345
Cientes que se van	0	15	48	99	166	248
Cientes Totales	87	268	531	857	1217	1593

Portafolio de mediano plazo

Para el portafolio de mediano plazo el periodo de permanencia mínima es de 90 días y las tasas de descuento se definen de la siguiente forma:

Tasa 1 = 40%

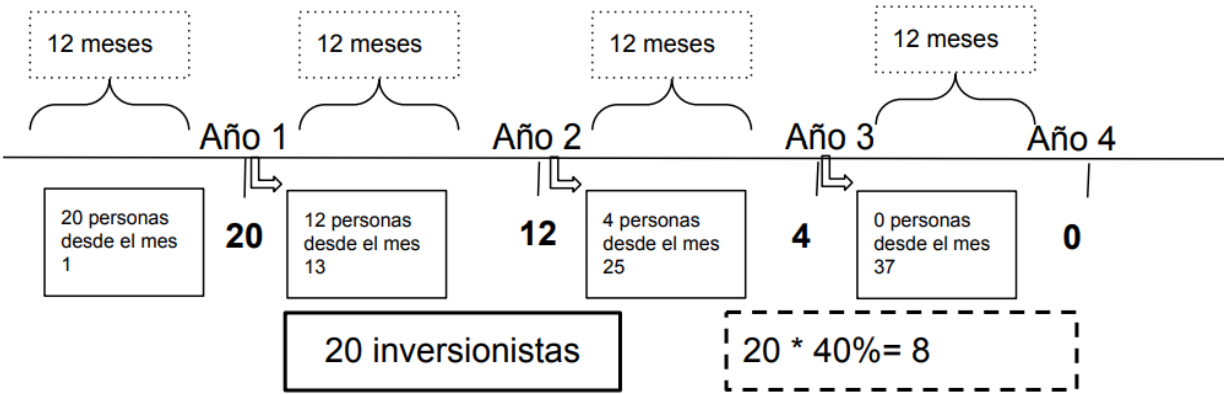
Tasa 2 = 40%

Ahora las tasas que modelan la salida de los inversores son más agresivas puesto que se considera que si un inversor elige un producto financiero de mediano plazo la permanencia en el mismo será menor (lo mismo se considera para el producto de corto plazo)

Ejemplo: si entraran 20 inversionistas en el mes 1 ocurriría lo siguiente:

**Figura 3**

Ejemplificación de permanencia de un inversionista en el portafolio de mediano plazo



En el caso del portafolio de mediano plazo como la tasa 1 = tasa 2, todos los inversores que ingresen en un mes determinado se irán retirando año a año a una tasa del 40% en relación con el numero original de inversores que entraron en el periodo 0, de este supuesto se puede concluir que en promedio el máximo tiempo que se estima que este un inversor en este producto es de 3 años y solo se espera que este suceso se cumpla para el 20% de los inversores

Comportamiento del cliente B2:

**Tabla 3**

Cientes B2 deciden retirarse del fondo de inversión

Cientes B2	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Cientes activos	61	158	267	370	466	556
Cientes que se van	0	21	63	119	176	223
Cientes Totales	61	179	330	489	642	779

### 1. Portafolio de corto plazo

Para el portafolio de corto plazo el periodo de permanencia mínima es de 30 días y las tasas de descuento se definen de la siguiente forma:

Tasa 1 = 60%

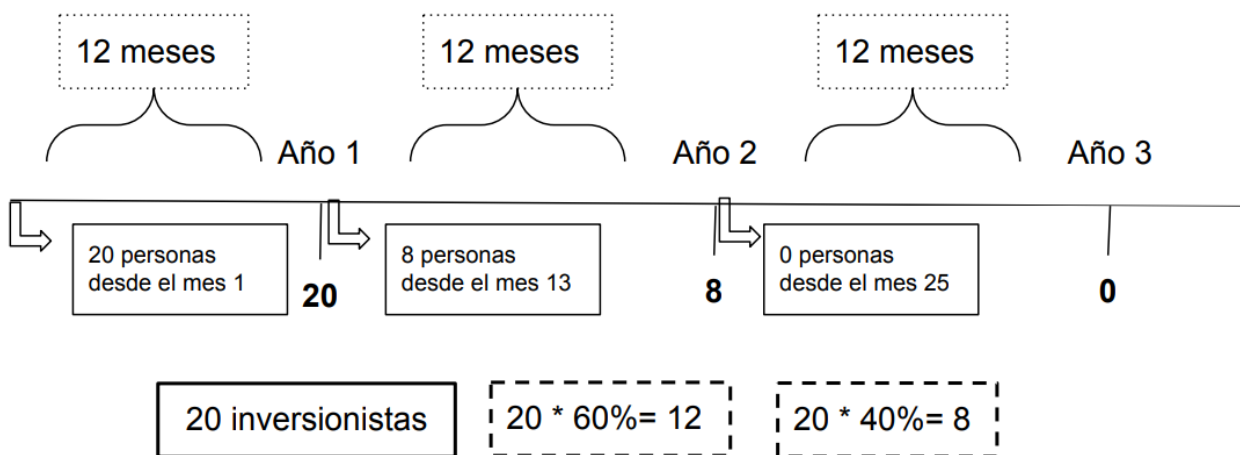
Tasa 2 = 40%

De igual forma que en el caso anterior vemos que la tasa 1 es más agresiva puesto que se considera que el inversor de corto plazo es más propenso a retirarse del fondo de inversión.

Ejemplo: si entraran 20 inversionistas en el mes 1 ocurriría lo siguiente:

**Figura 4**

Ejemplificación de permanencia de un inversionista en el portafolio de corto plazo



En el caso del portafolio de corto plazo como la “tasa 1” > 50% y en principio la “tasa 2” no puede ser menor a la tasa 1 se le asigna el restante a la “tasa 2” (40%) lo cual quiere decir que el inversor de corto plazo estará como máximo 2 años en el fondo de inversión y esto solo aplica para el 40% de los inversores.

Comportamiento del cliente B3:

**Tabla 4**

Cientes B3 deciden retirarse del fondo de inversión



Cientes B3	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Cientes activos	38	86	130	168	202	233
Cientes que se van	0	20	52	81	105	130
Cientes Totales	38	106	182	249	307	363

Tomando en cuenta esta salida de inversores del fondo de inversión el número de clientes totales quedaría de la siguiente forma:

### Tabla 5

Cientes deciden retirarse del fondo de inversión

Cientes Finales	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Cientes activos	186	497	880	1296	1719	2134
Cientes que se van	0	56	163	299	447	601
Cientes Totales	186	553	1,043	1,595	2,166	2,735

Por otro lado, el hecho de que existan inversores que están saliendo año a año del fondo de inversión implica que SAMMAS tiene que pagar a los inversores en función de la tasa de interés acordada y el tiempo de permanencia en el fondo, para modelar el pago se toman en cuenta las siguientes restricciones:

- Se asume que en ningún momento los inversores sacan su dinero del fondo de inversión
- Se asume que todos los meses los inversionistas depositan en el fondo el monto de \$200 (la cual es una cifra promedio que representa a la gran cantidad del mercado)
- Se asume que el inversionista aporta fielmente todos los periodos hasta el momento en que decide salir del fondo de inversión

- Se está trabajando con interés compuesto (todos los intereses ganados se componen de manera mensual)

Todo con el fin de poder estimar como se iba a comportar el flujo de captación y colocación, así de esta forma realizar el cálculo de la TIR que será nuestro indicador de referencia para concluir si el proyecto es viable desde el plano financiero con los supuestos planteados.

## Capítulo 3

### **3.1 Resultados y análisis**

#### **3.1.1 Viabilidad legal**

Uno de los factores claves en el cual se debe enmarcar un estudio de viabilidad es en el plano legal, ya que puede ser una actividad que no se encuentre regulada o normada en el país donde se la desea implementar, para ello se planteó aspectos claves de “La ley Fintech” aprobada por la Asamblea Nacional en diciembre del 2022.

Primero ¿Cuál es el objeto y finalidad de la ley Fintech?, tiene como principal objetivo regular las actividades financieras impulsadas en el marco tecnológico, lo que incluye compañías de seguros, mercados financieros y casas de valores, además tiene como finalidad impulsar la innovación y promover la inclusión financiera en el país. (Ecuador, 2022).

El presente proyecto está clasificado como “Servicios financieros tecnológicos”, es una actividad que se encuentra bajo la regulación de la actual ley Fintech.

El organismo de control y supervisión para que se dé el cumplimiento de la ley es la (SCVS). Pero previo a su inscripción como “sociedad de interés público” se debe dar la inscripción en el (RUC) para persona jurídica privada (Fidecomisos o fondos de inversión). Servicio de Rentas Internas (SRI). (2023, 15 de marzo).

Luego se debe realizar el registro en el CPMV siguiendo los lineamientos Inscripción de fondos de inversión. Gobierno del Ecuador. (2023, 8 de julio).

Además, uno de los requisitos más importantes que fija la (JPRMF) es el capital mínimo que debe tener un fondo de inversión para iniciar operaciones, el mismo viene dado por el objeto social, dependiendo de este el monto puede oscilar entre \$400,000 y \$800,000 dólares americanos. (financiera, 2016).

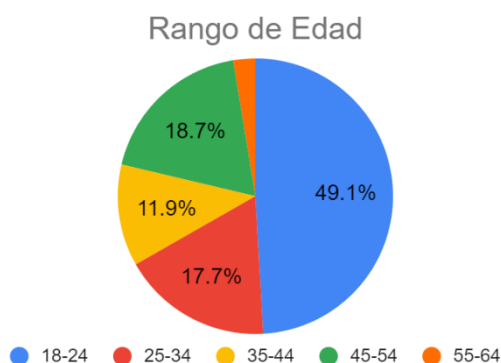
Con esto se concluye que el proyecto es viable legalmente, aunque está en dependencia de la obtención del fondo mínimo para iniciar operaciones.

### 3.1.2 Viabilidad de mercado

La población encuestada fue mayoritariamente de la provincia del Guayas (97%) y un 3% perteneciente a la provincia de Pichincha, Dentro de la provincia del Guayas la ciudad que más participantes tuvo fue Guayaquil con el 94% de participación, mientras que el 6% restante se distribuyó entre personas de Daule, Durán, General Villamil Playas, Naranjito, Salitre, Samborondón y Milagro. Por otro lado, cabe mencionar que de la provincia del Pichincha todos los participantes pertenecen a la ciudad de Quito. Respecto a la distribución del género el 54.5% de la muestra fueron hombres y, el 45% mujeres mientras que el 0.5% prefirió no definirse.

#### Figura 5

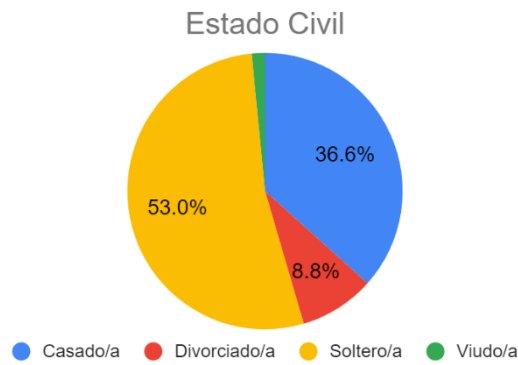
Rango de edad de la muestra



Como se puede visualizar en la figura 5 la encuesta se encuentra mayormente realizada por personas jóvenes, el 66,8%.

#### Figura 6

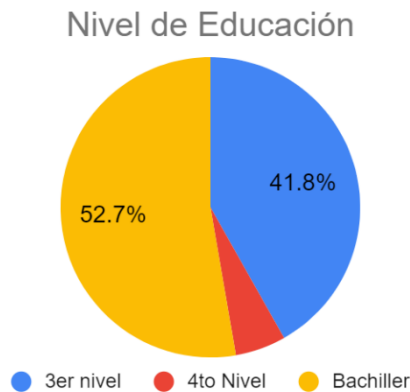
Estado civil de la muestra



Como se puede observar en la figura 6 el 53% de la muestra son personas solteras, seguido de personas casadas con el 37% y cerca del 9% divorciados.

**Figura 7**

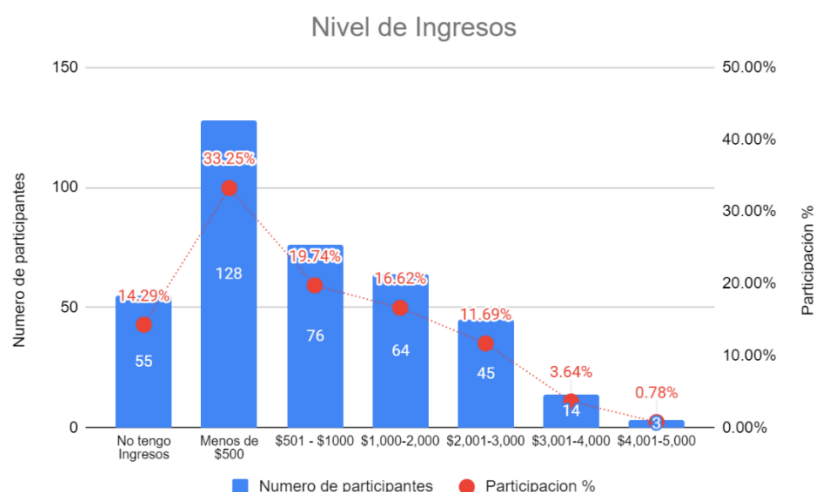
Nivel de educación de la muestra



En la figura 7 se nota una clara predominancia en los bachilleres, además existe un porcentaje importante de los encuestados (41.8%) que son profesionales de 3er nivel y una minoría alcanzo estudios de 4to nivel (5,5%).

**Figura 8**

Nivel de ingreso de la muestra



El nivel de ingreso de los encuestados es una variable muy interesante que más adelante determinara su ahorro, como se puede observar existe una clara predominancia por las personas que tienen un ingreso menor a los \$500 por mes (33,25% de la muestra). Es visible como existe una tendencia a la baja en la participación de los encuestados conforme se incrementa el nivel de ingreso, además, cabe señalar como un porcentaje importante de la muestra no genera ningún tipo de ingreso a pesar de encontrarse en edad y con disposición a trabajar.

**Tabla 6**

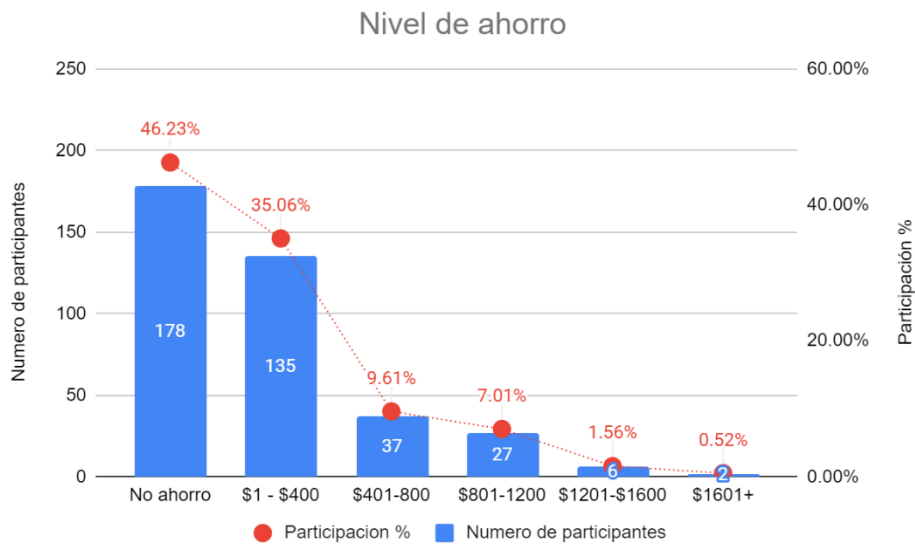
Numero de encuestados que no tienen ingresos

Oficio	Número de participantes	Part. %
Autónomo/Independiente	1	1.82%
Estudiante	45	81.82%
No trabajo	9	16.36%
<b>Total</b>	<b>55</b>	<b>100.00%</b>

Otra variable relevante para el estudio es el nivel de ahorro de los encuestados. Los resultados muestran que la mayoría de los encuestados (81%) se encuentran en dos grupos: los que no ahorran y los que ahorran entre \$1 y \$400.

## Figura 9

Nivel de ahorro de la muestra



Acorde a los resultados de la figura 9, el 46,2% de los encuestados no ahorran. Al segmentar a estas personas por su nivel de ingreso, se observa que la proporción de personas que no ahorran es mayor en los grupos de ingresos más bajos. La tabla 2 muestra estos datos:

**Tabla 7**

Proporción de personas que no ahorran segmentadas por nivel de ingresos

Ingreso	Numero de Encuestados	No ahorro	% No ahorra
Menos de \$500	128	59	46.09%
No tengo Ingresos	55	53	96.36%
\$501 - \$1000	76	24	31.58%
\$1,001-2,000	64	22	34.38%
\$2,001-3,000	45	16	35.56%
\$3,001-4,000	14	3	21.43%
\$4,001-5,000	3	1	33.33%
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>178</b>	<b>46.23%</b>



En la tabla 7 se puede evidenciar como las personas que tienen un bajo nivel de ingreso (menos de \$500) son las que menos ahorran. Este número va disminuyendo conforme aumenta el nivel de ingreso. En promedio el porcentaje de personas que no ahorran es mayor entre las que ganan más de \$501, con un 32%. Sin embargo, el porcentaje de personas que no ahorran es menor entre las que ganan entre \$3001 y \$4000, con un 21,4%

Por otro lado, del grupo que si ahorra podemos observar cómo se encuentra concentrado en el nivel de ahorro más bajo un ahorro de \$1 - \$400 (35% de la muestra), luego de ello se puede observar como la participación cae drásticamente conforme aumentan los niveles de ahorro.

Preguntas cerradas:

1. ¿Conoce la diferencia entre ahorro e inversión?
2. ha Invertido alguna vez?
3. ¿Estarías interesado en invertir tus ahorros?

De las preguntas cerradas se puede destacar lo siguiente:

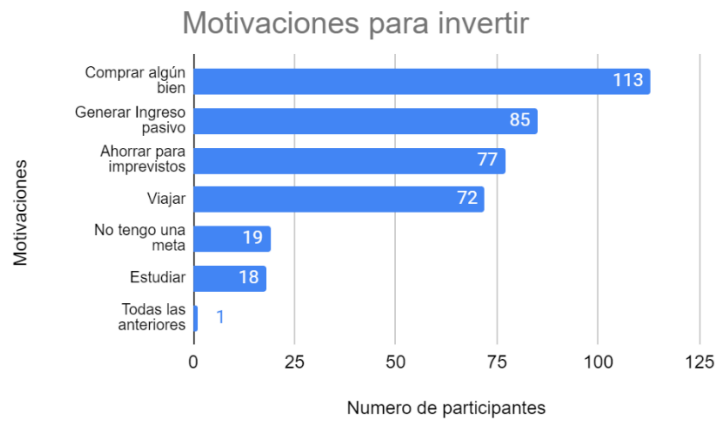
- Un importante porcentaje de los encuestados conocen la diferencia entre ahorro e inversión 78.6%
- La mitad de la muestra considera que si ha invertido alguna vez
- Un 78,8% está interesado en invertir sus ahorros

Preguntas Abiertas:

1. Pregunta: ¿Cuál es tu motivación para invertir tus ahorros y hacer crecer tu dinero?

## **Figura 10**

Principales motivaciones para invertir de la muestra



Evaluando las motivaciones de los encuestados para invertir sus ahorros se observó que el top 3 son:

Comprar algún bien (113 participantes eligieron esta opción)

Generar Ingresos Pasivos (85 participantes eligieron esta opción)

Ahorrar para imprevistos (77 participantes eligieron esta opción)

Pregunta / Instrucción: Siendo 1 el factor menos importante y 5 el más importante.

Ordena según el orden de importancia los siguientes factores que consideras más relevantes al momento de invertir tus ahorros.

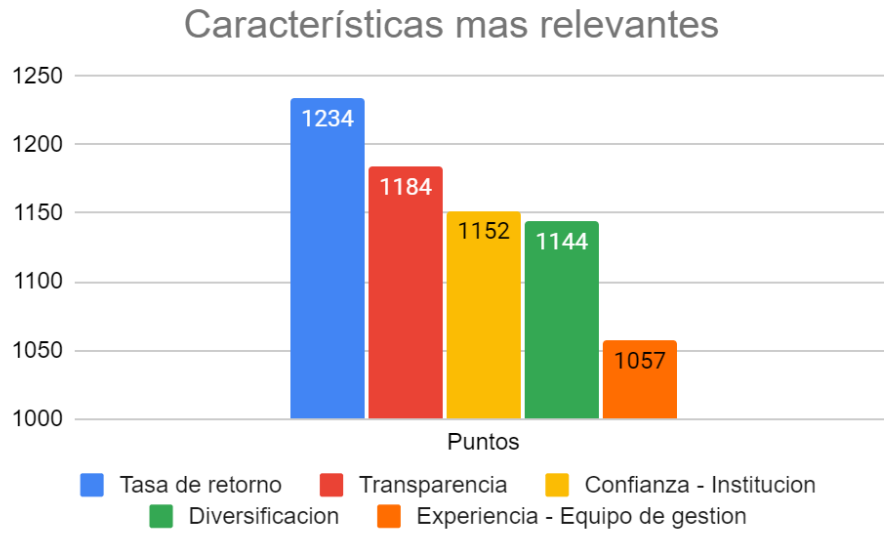
Para cuantificar esta pregunta todos los valores (del 1 al 5) se sumaron en cada una de las variables planteadas:

- Tasa de retorno
- Transparencia
- Confianza en la institución
- Diversificación
- Experiencia del equipo de gestión

En base a la siguiente premisa: Para cuantificar la relevancia de cada factor, sumamos el número de las posiciones asociadas al orden que le dio cada encuestado. Esta suma es menor para los factores que se consideran menos importantes, y mayor para los factores que se consideran más importantes.

## Figura 11

Características más relevantes para la muestra al momento de decidir invertir



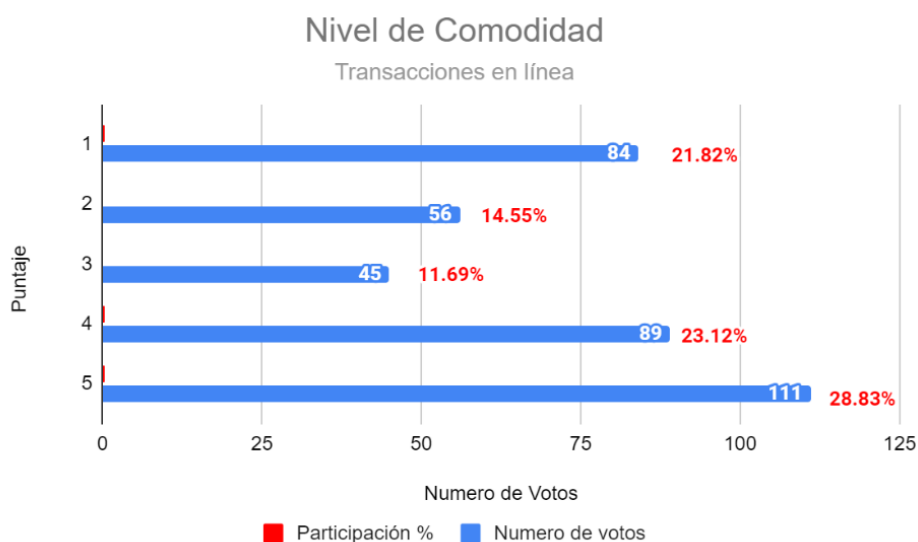
En base al método para analizar estos datos, tenemos como resultado que la principal variable de relevancia que consideran las personas al momento de invertir sus ahorros es la tasa de retorno, seguida por la transparencia y la confianza en la institución.

Pregunta: Siendo 1 muy incómodo y 5 muy cómodo

¿Qué nivel de comodidad y familiaridad tienes con la realización de transacciones financieras en línea?

## Figura 12

Nivel de comodidad al realizar una transacción en línea



Para medir el nivel de comodidad de las personas al realizar transacciones en línea, se realizó una encuesta a una muestra de individuos. Los resultados mostraron que el 28,8% de los encuestados se sienten cómodos realizando este tipo de transacciones, seguidos de un 23,1% que se sienten medianamente cómodos. Sin embargo, también se encontró que un porcentaje importante de individuos (28,1%) se sienten muy incómodos con las transacciones en línea.

Para obtener una respuesta más clara, se dividieron los datos entre personas jóvenes (18-24 y 25-35 años) y personas mayores (45-54 y 55-64 años).

Segmentando de esta forma los datos se pudo identificar que en efecto las personas más jóvenes tienen un mayor grado de afinidad o comodidad que las personas mayores ya que estos tienden a ubicar el número 5 en sus respuestas en comparación a las personas mayores que tienden a ubicar el número 1 y 2 en su respuesta.

Pregunta: Siendo 1 Muy Irrelevante y 5 Muy Relevante

¿Qué relevancia crees que tiene que un fondo de inversión tenga presencia física en oficinas?

### Figura 13

Nivel de relevancia que posee tener oficinas físicas



Evaluando el nivel de relevancia que le dan los encuestados a que el fondo de inversión tenga oficinas físicas se halló lo siguiente, el 47,2% considera que es muy relevante que el fondo de inversión cuente con oficinas físicas, y al contrario del caso anterior se puede evidenciar una clara tendencia así el número que representa el mayor grado de relevancia “5”.

En base a las encuestas podemos definir que el prototipo de cliente al cual puede apuntar SAMMAS son en su mayoría personas jóvenes (entre 18 -34), que se encuentran trabajando y poseen una cultura de ahorro he inversión, además se puede añadir que son personas con una baja aversión al riesgo ya que priorizan la tasa de retorno por encima de la confianza en la institución financiera. Para llegar a un segmento de personas con mayor edad (45 -64 años) aun falta impulsar el uso de transacciones en línea de tal forma que este grupo etario sienta mas seguridad al momento de invertir por medio de plataformas digitales.

### 3.1.3 Viabilidad estratégica

A continuación, se presenta un resumen de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas identificadas en el análisis FODA:

Fortalezas

- Modelo de negocio innovador: La empresa tendrá una presencia en línea exclusivamente, lo que le permitirá reducir sus costos operativos y ofrecer tarifas más competitivas a sus clientes.
- Propuesta de valor atractiva: Los productos de renta fija de la empresa tendrán tasas superiores a las del mercado, lo que los hará atractivos para los inversores.
- Enfoque en las microempresas: La empresa se enfocará en ofrecer préstamos a microempresas, un segmento de mercado con un gran potencial de crecimiento.
- Equipo de gestión experimentado: La empresa contará con un equipo de gestión que cuenta con cerca de más 10 años de experiencia en el sector financiero público y privado.

#### Debilidades

- Falta confianza del mercado ecuatoriano: La empresa es nueva en el mercado ecuatoriano, por lo que tendrá que ganarse la confianza de los inversores.
- Poca aceptación de transacciones en línea en el segmento de personas adultas y mayores: el consumidor ecuatoriano aún no se encuentra acoplado a realizar transacciones financieras en línea.

#### Oportunidades

- Aumento de la demanda de préstamos para microempresas: El acceso al crédito formal para microempresas es limitado, lo que representa una oportunidad para la empresa.
- Desarrollo de la tecnología financiera: El desarrollo de la tecnología financiera podría ayudar a la empresa a reducir sus costos operativos y mejorar su eficiencia.

#### Amenazas

- Riesgo de impagos en los préstamos: El riesgo de impagos en los préstamos de Sammas es una gran amenaza para la sostenibilidad del fondo a largo plazo, ya que los clientes de Sammas son perfiles de alto riesgo.

- Cambios regulatorios: Dado que apenas se está desarrollando el marco regulatorio un cambio en el mismo podría representar altos costos operativos de la empresa o limitar sus operaciones.
- Incremento de la competencia: El sector de fondos de inversión podría volverse más competitivo, lo que podría dificultar la diferenciación de la empresa.

### 3.1.4 Viabilidad financiera

A continuación, se presenta el flujo total de la operación de captación de fondos, considerando los supuestos planteados en la metodología, este flujo incluye todo lo aportado por todos los tipos de clientes que eligieron cualquiera de los 3 portafolios menos el monto que se debe desembolsar debido a las personas que desean ya no participar en el fondo.

**Tabla 8**

Flujo final por operación de captación

Flujo por Operación de captación	2024	2025	2026	2027	2028	2029
(+) Flujo por captación	\$205,600	\$830,800	\$1,683,200	\$2,651,400	\$3,660,600	\$4,667,400
(-) Flujo por pago a inversionista	\$0	-\$110,292	-\$483,261	-\$1,123,850	-\$1,967,425	-\$3,032,680
<b>Flujo Total</b>	<b>\$205,600</b>	<b>\$720,508</b>	<b>\$1,199,939</b>	<b>\$1,527,550</b>	<b>\$1,693,175</b>	<b>\$1,634,720</b>

Del total captado luego de asegurar un monto para el pago a inversionistas existen otras restricciones por conceptos de ley y de riesgo, en cuanto a la ley el banco central establece un porcentaje mínimo de encaje del 4% para este tipo de operaciones y en cuanto al riesgo, el fondo de inversión no puede pretender prestar todo el dinero que capta, sería una irresponsabilidad no tener fondos líquidos en caso de un corretaje de los inversores por ello el equipo de SAMMAS

establece dejar en fondos líquidos entorno al 20% de la cartera, por lo cual una vez descontados estos montos obtendremos los fondos disponibles para ser prestados a microempresarios:

**Tabla 9**

Estimación de monto disponible para préstamo anual

Dinero por prestar	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Flujo por captación	\$205,600	\$830,800	\$1,683,200	\$2,651,400	\$3,660,600	\$4,667,400
Nivel de encaje 4%	-\$8,224	-\$33,232	-\$67,328	-\$106,056	-\$146,424	-\$186,696
Flujo por pago a inversionistas	-\$83,513	-\$110,292	-\$483,261	-\$1,123,850	-\$1,967,425	-\$3,032,680
Fondos líquidos 20%	-\$22,773	-\$137,455	-\$226,522	-\$284,299	-\$309,350	-\$289,605
Flujo disponible para prestamos	\$91,091	\$549,821	\$906,089	\$1,137,195	\$1,237,401	\$1,158,419

### Fase de Colocación / Préstamo

En esta fase se buscará colocar el dinero disponible para préstamo en microempresas que no tienen acceso al crédito formal, por motivos del modelo se sumirá lo siguiente:

- Se empieza a otorgar créditos a partir del mes 6 una vez comenzada la operación
- Se asume que todos los meses se están realizando prestamos
- Se asumen un riesgo de impagos del 5% según histórico de SAMMAS
- Se considera un fee por desembolso del 5%
- Se asume que se logra colocar todo el dinero que se encuentra disponible para prestamos
- Tiempo promedio de préstamos (hasta 18 meses)
- Tasa a cobrar por préstamo 24%
- Periodicidad del pago mensual

**Tabla 10**

Flujo final por operación de prestamos



Flujo del préstamo	2024	2025	2026	2027	2028	2029
(-) Monto prestado anual	-\$91,091	-\$549,821	-\$906,089	-\$1,137,195	-\$1,237,401	-\$1,158,419
(+) Fee por desembolso (5%)	\$4,555	\$27,491	\$45,304	\$56,860	\$61,870	\$57,921
(+) Pago recibido	\$14,430	\$260,888	\$710,526	\$1,074,528	\$1,306,387	\$1,372,748
(-) Riesgo de Impago (5%)	-\$722	-\$13,044	-\$35,526	-\$53,726	-\$65,319	-\$68,637
<b>Flujo de Operación Préstamo</b>	<b>-\$72,827</b>	<b>-\$274,486</b>	<b>-\$185,784</b>	<b>-\$59,534</b>	<b>\$65,537</b>	<b>\$203,613</b>

Ahora se estiman costos y gastos aproximados para mantener la operación del fondo de inversión:

### Tabla 11

Costos y gastos estimados para operación

Costos y Gastos	Mensual
sueldos y salarios	\$19,649
Publicidad	\$200
Outsourcing legal	\$500
Outsourcing marketing	\$600
servicios básicos	\$300
Alquiler	\$1,200
licencias y permisos	\$500
<b>Total</b>	<b>\$22,949</b>

Se estima un crecimiento en los costos y gastos de SAMMAS de entorno al 35% para el primer año y luego cae hasta estabilizarse en 10% para el final de la proyección, se realizaron dos organigramas, el primero para los primeros dos años una vez comenzado el proyecto y el segundo para los siguientes 3 años que lo puede encontrar en la parte de anexos.

Una vez estimados los costos y gastos así se vería el flujo del fondo de inversión:

**Tabla 12**

## Flujo Final / La TIR

Flujo Final	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Flujo de Operación Captación		\$91,091	\$549,821	\$906,089	\$1,137,195	\$1,237,401	\$1,158,419
Flujo de Operación Préstamo		-\$72,827	\$274,486	\$185,784	-\$59,534	\$65,537	\$203,613
(=) FLUJO TOTAL DE LA OPERACION		\$18,263	\$275,335	\$720,304	\$1,077,661	\$1,302,938	\$1,362,032
(-) Costos y Gastos		\$275,392	\$371,779	\$485,247	-\$606,559	-\$727,871	-\$837,051
(=) FLUJO FINAL	\$245,369	\$257,128	-\$96,444	\$235,057	\$471,102	\$575,067	\$524,980
La TIR	32%						

El monto de \$245k se estima como inversión inicial, para costear egresos operativos al inicio de la operación, he inversión en el desarrollo tecnológico de una app y gastos de arranque. Como se puede observar en la tabla 12 la TIR del proyecto es del 32% lo cual significa que el proyecto es viable.

## Capítulo 4

## **4.1 Conclusiones y recomendaciones**

### **4.1.1 Conclusiones**

Desde el plano legal se puede afirmar que como la ley regula y norma este tipo de actividades está sujeta a organismos de control que amparan estos proyectos en el Ecuador, por lo cual se llega a la conclusión de que existe factibilidad desde el plano legal.

Por otro lado, en la viabilidad de mercado se encontraron resultados interesantes y en ellos reflejan las limitaciones de un fondo de inversión Fintech en el contexto ecuatoriano, por lo tanto se concluye que el proyecto desde el plano de mercado es viable pero se deben considerar las limitaciones por parte de los usuarios al no tener tanta afinidad con las transacciones financieras en línea, además de considerar una inversión en alquiler de oficinas físicas para crear confianza en el usuario.

Pasando a la viabilidad estratégica se puede decir que el modelo de negocio posee una serie de fortalezas interesantes, que lo pueden ayudar a establecerse en el mercado como un referente de innovación e impacto social además de ser un negocio escalable en el largo plazo por la oferta y el tipo de cliente que acude a SAMMAS tanto para invertir como para solicitar un préstamo, de lado de las debilidades no se enlistaron muchas pero las que se logró identificar son realmente factores importantes a tener en cuenta, como lo es la falta de confianza en el mercado ecuatoriano por parte de los inversores, existe un miedo real a que este tipo de plataformas se traten más de una estafa que de una oportunidad tal y como se ha evidenciado en las encuestas, esto no es decisivo para determinar la inviabilidad del proyecto sin embargo es importante ser creativo y estratégico para abordar esta problemática y dar con una solución que satisfaga al inversionista.

Dentro de las oportunidades encontramos que en específico el segmento de microempresas que se desea atacar, se encuentra en pleno crecimiento en el país, lo cual aumenta la probabilidad de que la operación sea estable y escalable en el largo plazo, por otro lado dentro de las amenazas encontramos que existe un claro riesgo de impago por parte de las

microempresas ya que al no tener acceso al crédito formal en el país, estas microempresas se convierten en un perfil de alto riesgo con una alta probabilidad de impago, lo cual se puede mitigar creando condiciones donde se brinde este beneficio bajo parámetros exhaustivos para las microempresas.

Por último, bajo los supuestos planteados y utilizando una metodología basada en la TIR, se concluyó que el proyecto es financieramente viable, ya que la TIR es del 32%.

En resumen, el presente estudio de viabilidad concluye que a pesar de que existen factores que comprometen la estabilidad del fondo de inversión en el largo plazo el proyecto es viable.

#### **4.1.2 Recomendaciones**

Con respecto a las recomendaciones estarán basadas en 2 aspectos la viabilidad de mercado y estratégica, primero con respecto a la viabilidad de mercado es importante fomentar la confianza dentro de los inversores incluyendo un espacio físico donde las personas pueden solicitar consultas, guías e inclusive reclamos que puedan tener con respecto al servicio, términos o a la plataforma.

Por otro lado en la viabilidad estratégica se recomienda que se exploten las oportunidades que tiene el fondo de inversión para crecer en el mercado local, además de mitigar los riesgos regulatorios o de mercado, estando atentos a cambios en la normativa vigente y al mercado financiero local para poder reaccionar rápido y de manera efectiva ante el cambio, por otro lado es importante priorizar dentro de la operación la creación de filtros sólidos que puedan garantizar a SAMMAS que la microempresa que se compromete a pagar cuotas de un préstamo lo pueda realizar sin ningún tipo de problema.

## Bibliografía

### 5.1 Referencias

Arner, D. W., Barberis, J., & Buckley, R. P. (2015a). The evolution of Fintech: a new Post-Crisis paradigm? *Social Science Research Network*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2676553>

Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2010a). *Principios de finanzas corporativas*. <https://apunteca.usal.edu.ar/id/eprint/2441/>

D'Alessio, F. (2022). *Metodología de la investigación para la administración, la economía, comercio, y la industria*. Pearson .

Ecuador, A. N. (Diciembre de 2022). *Ley orgánica para el desarrollo, Regulación control de los servicios financieros Tecnológicos*. Quito, Ecuador.

Gitman, L. J., & Joehnk, M. D. (2009a). *Fundamentos de inversiones*.

INEC. (2023). *Encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo - ENEMDU*.

Luis, R. O. (2014, 15 enero). *Probabilidad y estadística básica para ingenieros*. <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/25020>.

Mirji, A. B., & C, P. (2016a). "Preference Pattern of Investors in Stock Market-A Case Study of investors in North Karnataka Region". *IOSR Journal of Economics and Finance*. <https://doi.org/10.9790/5933-0705025052>

San-Jose, L., & Retolaza, J. L. (2016a). Crowdlending as a Socially Innovative Corporate Financial Instrument. En *Crowdsourcing and Crowdfunding: Concepts, Methodologies, Tools, and Applications*. <https://doi.org/10.1108/978-1-78560-315-020151008>

Suryono, R. R., Budi, I., & Purwandari, B. (2020a). Challenges and Trends of Financial Technology (Fintech): A Systematic Literature review. *Information*, 11(12), 590. <https://doi.org/10.3390/info11120590>

Ecuador, G. N. (s.f.). Gob.ec. *Obtenido de Inscripción del Registro Único de Contribuyente (RUC) para persona jurídica privada (fideicomisos y fondos de inversión):*  
<https://www.gob.ec/sri/tramites/inscripcion-registro-unico-contribuyente-ruc-persona-juridica-privada-fideicomisos-fondos-inversion>

Ecuador, G. N. (s.f.). Gob.ec. *Obtenido de <https://www.gob.ec/scvs/tramites/inscripcion-entes-mercado-valores-catastro-publico-mercado-valores>*

financiera, J. d. (abril de 2016). *Resolución No. 231-2016-V*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/images/junta/Resolucion231v-2016.pdf?dl=0>

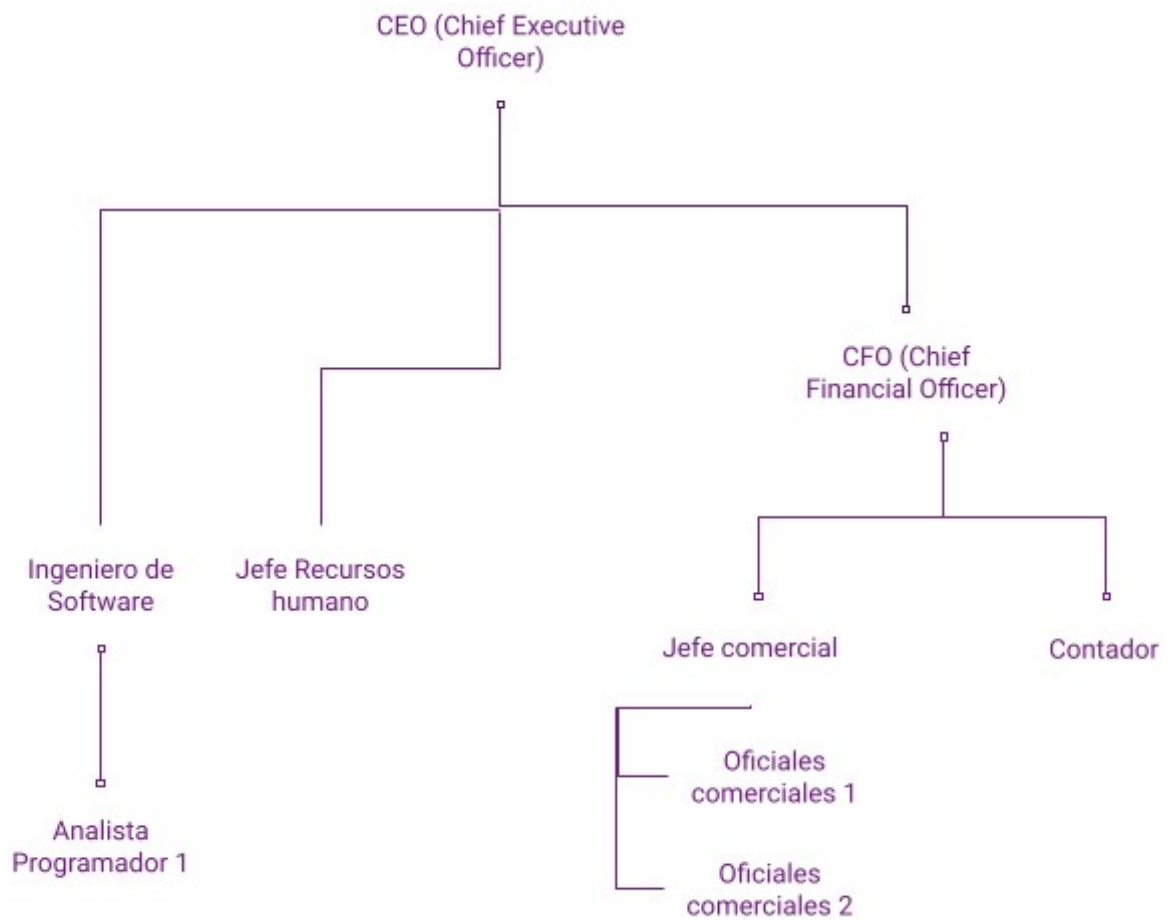
## **Apéndices**



## Apéndice A

**Figura 14**

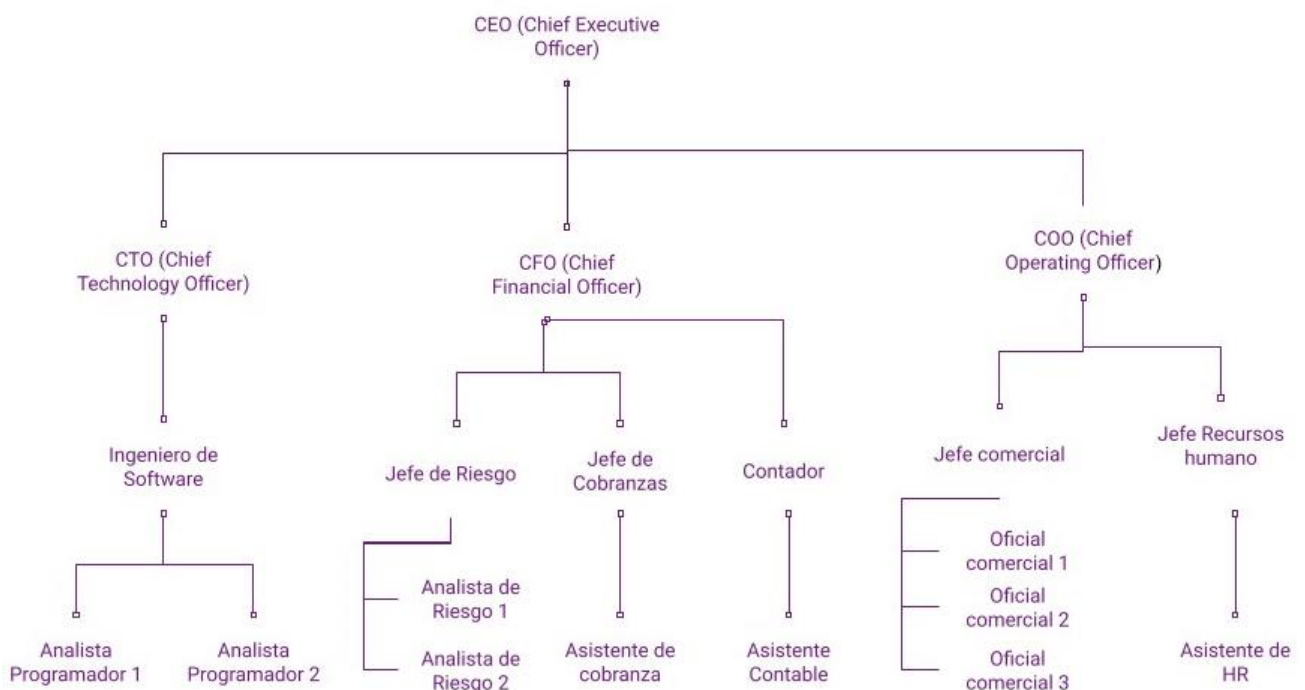
Organigrama para el año 1 y 2 de operaciones de la empresa



## Apéndice B

**Figura 15**

Organigrama para el año 3 en adelante de operaciones de la empresa



## Apéndice C

**Enlace del Google Sheet – Modelo financiero del flujo de SAMMAS:**

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1knCViwj2a2WexkKtXeG6EFTaSPe1okLR5I1wox8T5>

[pM/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1knCViwj2a2WexkKtXeG6EFTaSPe1okLR5I1wox8T5/edit?usp=sharing)

## Apéndice D

### Formulario de Encuesta:

[https://drive.google.com/file/d/14wGUQvp\\_zT6Vo003CRIN3PbLmXRO7NzD/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/14wGUQvp_zT6Vo003CRIN3PbLmXRO7NzD/view?usp=sharing)

g