



# **UTPL**

## **UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**

*La Universidad Católica de Loja*

### **UNIDAD ACADÉMICA ESCUELA DE DESARROLLO EMPRESARIAL Y SOCIAL**

#### **MAESTRÍA EN DIRECCIÓN FINANCIERA**

Modelo de negocio innovador para mejorar el proceso de  
inclusión financiera en la Fintech AVAL S.A.

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de:

### **MAGÍSTER EN DIRECCIÓN FINANCIERA CON MENCIÓN EN FINTECH**

**Autor:** Castro Salcedo, Christopher

**Directora:** Espinosa Velez, María Paula

QUITO

2024



*Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NC-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>*

2024

## Aprobación del director del Trabajo de Titulación

Loja, 11 de noviembre de 2024

Magíster

Angela Salazar Romero

**Director de la maestría en Dirección Financiera mención Fintech**

Ciudad. -

De mi consideración:

Me permito comunicar que, en calidad de director del presente Trabajo de Titulación denominado: Modelo de negocio innovador para mejorar el proceso de inclusión financiera en la Fintech AVAL S.A. realizado por Christopher Castro Salcedo, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, así mismo ha sido verificado a través de la herramienta de similitud académica institucional, y cuenta con un porcentaje de coincidencia aceptable. En virtud de ello, y por considerar que el mismo cumple con todos los parámetros establecidos por la Universidad, doy mi aprobación a fin de continuar con el proceso académico correspondiente.

Particular que comunico para los fines pertinentes.

Atentamente,

Directora: María Paula Espinosa Vélez, Magíster

C.I.: 1103588214

Correo electrónico: mpespinosa@utpl.edu.ec

### **Declaración de autoría y cesión de derechos**

Yo, Christopher Castro Salcedo, declaro y acepto en forma expresa lo siguiente:

Ser autora del Trabajo de Titulación denominado: Modelo de negocio innovador para mejorar el proceso de inclusión financiera en la Fintech AVAL S.A., de la maestría en Dirección Financiera con mención en Fintech, específicamente de los contenidos comprendidos en: capítulo uno Marco Teórico, capítulo dos Contexto institucional, capítulo tres Metodología y capítulo cuatro Análisis de resultados y propuesta de modelo, siendo María Paula Espinoza Vélez, directora del presente trabajo; también declaro que la presente investigación no vulnera derechos de terceros ni utiliza fraudulentamente obras preexistentes. Además, ratifico que las ideas, criterios, opiniones, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad. Eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones judiciales o administrativas, en relación a la propiedad intelectual de este trabajo.

Que la presente obra, producto de mis actividades académicas y de investigación, forma parte del patrimonio de la Universidad Técnica Particular de Loja, de conformidad con el artículo 20, literal j), de la Ley Orgánica de Educación Superior; y, artículo 91 del Estatuto Orgánico de la UTPL, que establece: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”, en tal virtud, cedo a favor de la Universidad Técnica Particular de Loja la titularidad de los derechos patrimoniales que me corresponden en calidad de autor/a, de forma incondicional, completa, exclusiva y por todo el tiempo de su vigencia.

La Universidad Técnica Particular de Loja queda facultada para ingresar el presente trabajo al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública, en cumplimiento del artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

.....  
Autor: Cristopher Castro Salcedo

C.I.: 1719810978

Correo electrónico: [ccastro10@utpl.edu.ec](mailto:ccastro10@utpl.edu.ec)

### **Dedicatoria**

A mis queridos padres, por su amor incondicional, su apoyo incansable y por enseñarme el valor de la perseverancia y el esfuerzo. Sin su guía y sus sacrificios, este logro no habría sido posible.

A mi hermano, por ser mi compañero de aventuras, mi confidente y mi inspiración constante. Gracias por estar siempre a mi lado y por creer en mí incluso en los momentos más difíciles.

## **Agradecimiento**

Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a mis padres, quienes han sido mi pilar fundamental durante todo este proceso. Gracias, mamá y papá, por su amor incondicional, su apoyo inquebrantable y por enseñarme el valor del esfuerzo y la perseverancia. Sin su constante ánimo y sabios consejos, este logro no habría sido posible.

A mi hermano, gracias por ser mi compañero de vida, por las risas compartidas y por siempre estar ahí para mí. Tu apoyo y comprensión han sido vitales en los momentos difíciles y tu fe en mí ha sido una fuente constante de motivación.

A todos ustedes, dedico con mucho amor este trabajo, con la esperanza de que se sientan tan orgullosos de mí como yo me siento afortunado de tenerlos en mi vida.

## Índice de contenido

Carátula .....	I
Aprobación del director del Trabajo de Titulación .....	II
Declaración de autoría y cesión de derechos.....	III
Dedicatoria .....	V
Agradecimiento.....	VI
Índice de contenido .....	VII
Resumen.....	1
Abstract .....	2
Introducción .....	3
Capítulo uno.....	5
Marco teórico .....	5
1.1 Inclusión Financiera .....	5
1.1.1 <i>Definición y características de la inclusión financiera</i> .....	5
1.1.2 <i>Importancia de la inclusión financiera en el contexto empresarial</i> .....	7
1.1.3 <i>Desafíos de la falta de inclusión financiera en el sector empresarial</i> .....	8
1.2 <i>Empresas de Tecnología - Financiera FINTECH</i> .....	9
1.2.1 <i>Definición y características de las fintech</i> .....	9
1.2.2 <i>Contribución de las fintech a la inclusión financiera y tecnológica</i> .....	9
1.2.3 <i>Factores determinantes de desempeño de las fintech</i> .....	10
1.3 Innovación .....	12

<b>1.3.1 Antecedentes de la innovación, conceptos, importancia.....</b>	<b>12</b>
<b>1.3.2 Metodología ágiles de innovación .....</b>	<b>13</b>
<b>1.3.3 Innovación financiera, especial enfoque en fintech .....</b>	<b>14</b>
<b>1.4 Modelo De Negocio Fintech Innovador .....</b>	<b>14</b>
<b>1.4.1 Definición del modelo de negocio.....</b>	<b>14</b>
<b>1.4.2 Componentes clave del modelo de negocio .....</b>	<b>15</b>
<b>1.4.3 Matriz de Lienzo Canva.....</b>	<b>16</b>
<b>Capítulo dos .....</b>	<b>18</b>
<b>Contexto institucional .....</b>	<b>18</b>
<b>2.1 Reseña histórica de la empresa.....</b>	<b>18</b>
<b>2.2 Macro y microlocalización.....</b>	<b>18</b>
<b>2.3 Misión, Visión y valores institucionales .....</b>	<b>19</b>
<b>2.4 Productos y Servicios que Ofrece .....</b>	<b>19</b>
<b>2.4. Análisis del macroentorno (PESTEL) .....</b>	<b>20</b>
<b>2.5 Análisis del microentorno (5 fuerzas de PORTER).....</b>	<b>25</b>
<b>2.5.1.Rivalidad entre Competidores Existentes .....</b>	<b>25</b>
<b>2.5.2. Amenaza de Nuevos Entrantes .....</b>	<b>27</b>
<b>2.5.3. Poder de Negociación de los Proveedores .....</b>	<b>27</b>
<b>2.5.4. Poder de Negociación de los Clientes .....</b>	<b>27</b>
<b>2.5.5. Amenaza de Productos Sustitutos.....</b>	<b>28</b>
<b>2.5.6. Conclusión del mercado.....</b>	<b>28</b>
<b>2.6 Análisis FODA .....</b>	<b>29</b>
<b>2.6.1. Fortalezas .....</b>	<b>29</b>

<b>2.6.2 Oportunidades</b> .....	<b>29</b>
<b>2.6.3 Debilidades</b> .....	<b>30</b>
<b>2.6.4 Amenazas</b> .....	<b>31</b>
<b>2.6.5 Conclusiones del Foda</b> .....	<b>31</b>
<b>Capítulo tres</b> .....	<b>33</b>
<b>Metodología</b> .....	<b>33</b>
<b>3.1 Metodología de la investigación</b> .....	<b>33</b>
<b>3.1.1 Enfoque de la investigación</b> .....	<b>33</b>
<b>3.1.2 Alcance de la investigación</b> .....	<b>33</b>
<b>3.1.3 Unidad de Análisis</b> .....	<b>33</b>
<b>3.1.4 Métodos de la investigación</b> .....	<b>33</b>
<b>3.1.5 Técnicas para de levantamiento y procesamiento de la información.</b> .....	<b>34</b>
<b>Capítulo cuatro</b> .....	<b>35</b>
<b>Análisis de resultados y propuesta de modelo</b> .....	<b>35</b>
<b>4.1 Análisis de la Información</b> .....	<b>35</b>
<b>4.1.1. Estudio de la demanda</b> .....	<b>35</b>
<b>4.2 Análisis Financiero</b> .....	<b>45</b>
<b>4.2.1 Criterios de evaluación financiera</b> .....	<b>45</b>
<b>4.2.2 Estructura del financiamiento</b> .....	<b>45</b>
<b>4.2.3 Costos producción</b> .....	<b>46</b>
<b>4.2.4 Gastos administrativos</b> .....	<b>46</b>
<b>4.2.5 Ingresos del proyecto</b> .....	<b>47</b>
<b>4.2.6 Valor actual neto y Tasa interna de retorno</b> .....	<b>48</b>

<b>4.3 Discusión de Resultados.....</b>	<b>49</b>
<b>4.3.1 Factores claves de éxito .....</b>	<b>49</b>
<b>4.3.2 Relaciones interinstitucionales.....</b>	<b>50</b>
<b>Conclusiones .....</b>	<b>51</b>
<b>Recomendaciones .....</b>	<b>52</b>
<b>Referencias .....</b>	<b>53</b>

### Índice de tablas

<b>Tabla 1 Competidores del CIUU N8291.02 .....</b>	<b>26</b>
<b>Tabla 2 Embudo de demanda .....</b>	<b>35</b>
<b>Tabla 3 Proyección de la demanda real.....</b>	<b>36</b>
<b>Tabla 4 Inversiones Iniciales .....</b>	<b>45</b>
<b>Tabla 5 WACC de la empresa.....</b>	<b>46</b>
<b>Tabla 6 Costos de producción .....</b>	<b>46</b>
<b>Tabla 7 Gastos Administrativos.....</b>	<b>47</b>
<b>Tabla 8 Ingresos del proyecto .....</b>	<b>47</b>
<b>Tabla 9 Análisis del proyecto.....</b>	<b>48</b>

## Resumen

Este trabajo investiga cómo el modelo de negocio de la fintech Dataexperto Aval puede incorporar nuevos proyectos para mejorar su solvencia. Específicamente, se busca introducir un nuevo producto, el cual ayuda a innovar el modelo de negocio de la empresa, incluyendo servicios a un nuevo público, que son las microempresas, e introduciendo un nuevo método de financiamiento, que ayuda tanto a la sostenibilidad de las microempresas en el país, como mejora la inclusión financiera de este sector, que ha sido apartada en el país. Utiliza un enfoque descriptivo, analítico y explicativo, apoyándose en estudios retrospectivos de estados financieros pasados. Se aplicará el método deductivo, combinando teorías y datos globales con el análisis específico de la empresa.

Las fuentes de información son secundarias, obtenidas de libros, registros internos y boletines financieros. Se utilizarán técnicas de procesamiento de datos en Excel para desarrollar un modelo de negocio.

El análisis financiero incluye un análisis financiero del proyecto, y una evaluación del costo de capital (WACC). La investigación resalta la importancia de alianzas estratégicas y propone recomendaciones para mejorar la inclusión financiera y la educación sobre plataformas Fintech

*Palabras clave:* Fintech, modelo de negocio, evaluación de proyectos.

### **Abstract**

This work investigates how the business model of the fintech Dataexperto Aval can incorporate new projects to improve its solvency. Specifically, it seeks to introduce a new product that helps innovate the company's business model by including services for a new audience, which are micro-enterprises, and introducing a new financing method that helps both the sustainability of micro-enterprises in the country and improves the financial inclusion of this sector, which has been neglected in the country.

The study uses a descriptive, analytical, and explanatory approach, supported by retrospective studies of past financial statements. The deductive method will be applied, combining theories and global data with the specific analysis of the company.

The sources of information are secondary, obtained from books, internal records, and financial bulletins. Data processing techniques in Excel will be used to develop a business model.

The financial analysis includes a financial analysis of the project and an evaluation of the cost of capital (WACC). The research highlights the importance of strategic alliances and proposes recommendations to improve financial inclusion and education about fintech platforms.

*Keywords:* Fintech, business model, project evaluation.

## Introducción

La presente investigación se centra en el análisis y desarrollo de nuevos proyectos para mejorar la solvencia de la fintech Dataexperto Aval, abordando el problema de identificar variables clave en su modelo de negocio. El estudio utiliza un enfoque descriptivo, analítico y explicativo, empleando estudios retrospectivos de estados financieros pasados para entender cómo se está utilizando el capital dentro del modelo de negocio actual de la empresa. El método deductivo se aplica al combinar teorías y datos globales con el análisis específico de la empresa, permitiendo así una evaluación detallada y precisa de su situación financiera y operativa.

Para responder al problema planteado, se plantearon objetivos específicos que guían el curso de la investigación. Entre estos objetivos, se destacan la identificación de variables críticas en el modelo de negocio, el análisis del uso del capital, y la propuesta de proyectos que puedan mejorar o mantener la solvencia de Dataexperto Aval. Estos objetivos se cumplieron a través de un análisis exhaustivo de datos históricos y la aplicación de teorías financieras y de negocios, garantizando una comprensión profunda de los factores que influyen en la solvencia de la empresa.

Durante el desarrollo del trabajo, se identificaron diversas oportunidades y limitaciones. Entre las oportunidades, se destaca el acceso a datos financieros históricos de la empresa, lo que permitió realizar un análisis retrospectivo robusto. Además, la creciente adopción de tecnologías financieras en el mercado ecuatoriano presenta un entorno favorable para la implementación de nuevos proyectos fintech. Sin embargo, también se enfrentaron inconvenientes, como la disponibilidad limitada de datos secundarios específicos para el contexto ecuatoriano y la necesidad de adaptar modelos teóricos a la realidad local de la empresa y el mercado.

La metodología utilizada en esta investigación es mixta, combinando enfoques cuantitativos y cualitativos. Para la recolección de datos, se emplearon fuentes secundarias, incluyendo libros, registros internos y boletines financieros de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. El procesamiento de la información se realizó mediante

técnicas avanzadas en Microsoft Excel, lo que permitió la elaboración de tablas y figuras que representaran de manera clara los datos obtenidos. Además, se revisaron textos especializados y artículos científicos para guiar la propuesta del modelo de negocio.

El contenido de la investigación se estructura en cuatro capítulos. En el primer capítulo, se presenta el contexto y la justificación del estudio, seguido por una revisión de la literatura relevante. El segundo capítulo detalla la situación interna y externa en la que se encuentra la empresa. El tercer capítulo se centra en la propuesta de modelo de negocio y el análisis financiero del proyecto. En el cuarto capítulo, se presentan y se analizan los resultados.

La importancia de esta investigación radica en su contribución tanto a la empresa como a la sociedad en general. Para Dataexperto Aval, los hallazgos y propuestas del estudio ofrecen un camino claro hacia la mejora de su solvencia y competitividad en el mercado fintech ecuatoriano. Al identificar y abordar variables críticas en su modelo de negocio, la empresa puede tomar decisiones informadas que optimicen el uso de su capital y potencien su crecimiento. Además, la investigación aporta valiosos conocimientos al sector fintech, destacando la relevancia de estrategias financieras innovadoras y la necesidad de un entorno regulatorio favorable.

Para la sociedad en general, esta investigación promueve la inclusión financiera al facilitar el acceso de las microempresas a herramientas tecnológicas que mejoran su gestión crediticia y reducen la morosidad. Al proponer soluciones prácticas y accesibles, se contribuye a la sostenibilidad y el crecimiento económico de las microempresas en Ecuador, fortaleciendo así el tejido empresarial del país.

En conclusión, esta investigación ofrece una respuesta integral al problema planteado, cumpliendo con los objetivos establecidos y proporcionando una base sólida para la toma de decisiones estratégicas en Dataexperto Aval. A través de un análisis detallado y una metodología rigurosa, se logra una comprensión profunda de los desafíos y oportunidades en el sector fintech, beneficiando tanto a la empresa como a la sociedad en su conjunto.

## Capítulo uno

### Marco teórico

#### 1.1 Inclusión Financiera

##### *1.1.1 Definición y características de la inclusión financiera*

Según María José Roa (2013), la inclusión financiera se refiere al proceso en donde todos los adultos en edad de trabajar, incluidos aquellos actualmente excluidos del sistema financiero, tienen acceso efectivo a los siguientes servicios financieros provistos por las instituciones formales: crédito, ahorro (incluyendo cuentas corrientes), pagos y seguros.

Por otro lado, Leonardo Rueda (2015), define a la inclusión financiera como el acceso y uso efectivo de los productos financieros activos y pasivos por parte de los hogares.

Según Omar Villacorta (2013), la inclusión financiera se define como la condición por la cual las personas tienen acceso y usan un conjunto de servicios financieros que incluyen servicios de crédito, ahorros, pagos y seguros.

El Banco Central (2020), define a la Inclusión Financiera como el acceso que tienen las personas y las empresas a diversos productos y servicios financieros útiles y asequibles que atienden sus necesidades y que se prestan de manera responsable y sostenible.

Es por esa razón, que, al momento de hablar de Inclusión Financiera, es importante definir que no se limita únicamente a las personas, sino también a las empresas y PYMES, que muchas veces se ven excluidas del sistema financiero ecuatoriano por el alto costo de sus fuentes de financiamiento, y por la falta de opciones para las mismas, lo que hace que la Inclusión Financiera siga siendo un tema pendiente en el país. Y es que, tal y como dice un reporte de Latin American Reports (2023), 7 de cada 10 personas, en Sudamérica, no están bancarizadas. Si lo llevamos a Ecuador, según Asobanca (2020), en el año 2024, únicamente un 20% de adultos hicieron pagos digitales, demostrando la falta de confianza y de oportunidades para acceder a estos servicios.

El Banco Central (s.f.) de igual manera nos dice que el primer paso hacia la Inclusión Financiera es el acceso a una cuenta, desde donde se derivan todos los servicios financieros, además, su informe dice que, agrandes rasgos, algunas barreras de la Inclusión Financiera

son: la frágil cultura Financiera, la cual centra su problema en la falta de acceso financiero en zonas urbanas del país, que hacen imposible que el lugar pueda tener una cultura Financiera o sepa aprovecharse de la misma, además de los recelos naturales que van de la mano por la poca educación Financiera de la población.

En este informe enfocado en la inclusión financiera, el Banco Central señala que algunas de las características de la Inclusión Financiera incluyen:

**Acceso a servicios financieros:**

Como se dijo anteriormente, parte de la Inclusión Financiera pasa por el acceso que existe, por parte de las empresas o personas, hacia servicios financieros, siendo la cuenta un primer paso desde el que se puede comenzar a usar diferentes derivados.

**Asequibilidad:**

Costos accesibles para los servicios financieros, asegurando que las personas de bajos ingresos puedan beneficiarse sin incurrir en cargos excesivos, o para emprendimientos y PYMES que requieran de estos servicios para su desarrollo.

**Disponibilidad de productos adaptados:**

Desarrollo de productos financieros que se ajusten a las necesidades y circunstancias de diversos grupos de población, como cuentas simplificadas, microcréditos y seguros asequibles.

**Educación Financiera:**

La creación de programas y campañas educativas que informen a las personas sobre la importancia de la gestión Financiera, el ahorro y el uso responsable de los servicios financieros.

**Acceso a servicios digitales:**

El uso de la tecnología, como la banca móvil y las transacciones electrónicas, para facilitar el acceso a servicios financieros, especialmente en áreas remotas o con escasa infraestructura bancaria.

**Inclusión de grupos marginados:**

Esfuerzos específicos para incluir a poblaciones que históricamente han estado marginadas o excluidas del sistema financiero, como mujeres, comunidades rurales y personas con bajos ingresos.

**Regulación adecuada:**

Un marco regulatorio que fomente la Inclusión Financiera al mismo tiempo que garantice la estabilidad y la integridad del sistema financiero.

**Participación del sector privado:**

Colaboración entre instituciones Financieras, empresas privadas y organizaciones gubernamentales para desarrollar soluciones innovadoras y sostenibles que promuevan la Inclusión Financiera.

**Infraestructura Financiera robusta:**

Desarrollo y mejora de la infraestructura Financiera, como cajeros automáticos, puntos de servicio y sistemas de pago, para garantizar un acceso más amplio a los servicios financieros.

**Monitoreo y evaluación:**

Establecimiento de indicadores y mecanismos de seguimiento para evaluar el progreso de la Inclusión Financiera y ajustar las estrategias según sea necesario.

Según Caldentey & Titekman (s.f.). la Inclusión Financiera no solo se trata de brindar acceso, sino de garantizar que este acceso sea efectivo, asequible y beneficioso para toda la población, contribuyendo así al desarrollo económico y la reducción de la pobreza.

***1.1.2 Importancia de la inclusión financiera en el contexto empresarial***

Según el Banco de Desarrollo de América Latina (2021), existen varios estímulos al sector empresarial por la Inclusión Financiera, entre la que se encuentra el estímulo a la actividad económica, ya que la Inclusión Financiera proporciona herramientas para las empresas pequeñas, las cuales les impulsa a poder entrar en la actividad económica, además de que ayuda a que la población tenga mayor capacidad de pago y por ende más facilidad de consumo. Por otro lado, la Inclusión Financiera brinda a las empresas pequeñas y

medianas la posibilidad de acceso a financiamiento, lo que ayuda a crear nuevos proyectos innovadores, que ayuden al crecimiento de la economía y a buscar nuevas necesidades.

Además, es importante decir que las fuentes de financiamiento ayudan a que se pueda diversificar el financiamiento de la empresa, ya que le permite tener una inyección de capital importante, y así evitar un quiebre o un costo excesivo.

Por último, en el contexto empresarial, según la Cámara de Comercio de Quito (2022), la Inclusión Financiera ayuda a la educación Financiera de las empresas, ya que las empresas deben informarse de todas las maneras que tienen para buscar capital.

### ***1.1.3 Desafíos de la falta de inclusión financiera en el sector empresarial***

De acuerdo con Pesante (2019), la falta de Inclusión Financiera, genera varios problemas en el sector empresarial del país, comenzando por el hecho de que frena el crecimiento que tienen varios emprendimientos, y que hacen que la vida promedio de los mismos en Ecuador sea de únicamente 3 años, muchas veces se ve que la muerte de estos negocios tienen como causante la falta de capital para proyectos innovadores o para mantener su operación actual y poder pasar momentos de necesidad en cuanto a una inversión para buscar el crecimiento de la empresa

Además, la falta de educación Financiera, en conjunto con las limitadas oportunidades de financiamiento para las empresas, las cuales recurren únicamente a fuentes tradicionales como préstamos bancarios, hacen que el sistema sea cauteloso con los posibles riesgos de mora.

Por último, según Latina (2014), la falta de Inclusión Financiera limita la colaboración entre sectores, y les convierte en competidores, lo que es perjudicial para la economía del país, ya que estas colaboraciones son las que generan mejoras para los clientes, además de que les quita poder de pago a los mismos, lo que hace que sea más complicado generar una venta para empresas pequeñas.

## **1.2 Empresas de Tecnología - Financiera FINTECH**

### **1.2.1 Definición y características de las fintech**

Las empresas Fintech, son un nuevo modelo de negocio que está en auge en Ecuador y América Latina, tal y como su nombre lo indica, las empresas Fintech mezclan las finanzas con la tecnología. El Fondo Monetario Internacional (FMI) (2020), define a Fintech como el proceso de innovación en el sector financiero por la tecnología, que impulsa el desarrollo de nuevos modelos de negocios, aplicaciones, procesos, productos y la prestación de servicios financieros a empresas y consumidores.

Por otro lado, Wesley-James et al. (2015), las Fintech engloban a toda la industria financiera, teniendo en cuenta que todos los servicios financieros hacen uso de las tecnologías para su funcionamiento.

Además, Daissy Rentería (2021), define Fintech como la entrega de servicios financieros y bancarios a través de la innovación tecnológica moderna, incremental o disruptiva inducida por desarrollos tecnológicos.

Es importante decir que en Ecuador los servicios de intermediación Financiera tienen que estar autorizados por el Banco Central de Ecuador y deben recibir su autorización para cualquier tipo de transacción que deseen realizar (Íñiguez, 2020). En el año 2022, en Ecuador se emitió el reglamento de la ley orgánica para el desarrollo, regulación y control de servicios financieros tecnológicos, por lo cual las empresas Fintech son reguladas por la Junta Monetaria, siendo un primer paso para reconocer la importancia de esta industria dentro del país (BDO, 2023)

### **1.2.2 Contribución de las fintech a la inclusión financiera y tecnológica**

Tal y como se ve en la definición descrita por el Fondo Monetario Internacional, las Fintech usan tecnología innovadora, para poder ayudar a desarrollar nuevos modelos de negocios y nuevos productos, que a largo plazo ayuda al desarrollo de la sociedad del país en donde se crean, lo cual hace que sean un tipo de industria base para la existencia de otros sectores de la sociedad, como pueden ser los servicios de venta en línea, servicios de

delivery, entre otros que han podido mejorar sus operaciones y abaratar costos gracias a este tipo de servicios.

Según Statista (2023) en América Latina, en el año 2021 se estimó que se fundaron 2 300 Fintechs, lo que representa un crecimiento del 87% en comparación a 2017. Los países en donde existe mayor concentración de Fintech en el continente son Brasil, México, Argentina y Colombia.

Este crecimiento a nivel latinoamericano se debe al inicio de la penetración del internet en zonas rurales del continente y el inicio de nuevos modelos de negocio como el de delivery, las apuestas en línea u otros servicios que requieren de un pago remoto.

Según un informe descrito por Statista (2023). el crecimiento de usuarios activos está en crecimiento continuo en toda la región, y se espera que para 2025, sean 380 millones los usuarios activos en Fintech.

En el caso de Ecuador, según las cifras que nos proporciona un informe del Banco Central, las Fintech pasaron de 32 en 2017 a 55 en 2021, con un crecimiento del 77%.

Según datos de Radar Tech Startup, para 2023 existieron 319 Fintech como startups en el país, demostrando el crecimiento exponencial que ha venido demostrando este segmento, desde su nacimiento. En este sentido, el servicio de gestión Financiera empresarial es el que más se ofrece en este segmento con un 38%, el servicio de pagos digitales le sigue con 15%.

Las Fintech son una forma de poder integrar a más personas al mercado financiero, siendo opción para países en vías de desarrollo, en donde la inseguridad es muy alta, las Fintech se muestran como opciones para poder encontrar soluciones y que se vuelva menos peligroso realizar una transacción comercial.

### **1.2.3 Factores determinantes de desempeño de las fintech**

Según Servicio (2023), hay varios factores que ayudan al desempeño de las Fintech, entre los que se encuentran los siguientes:

- a. Acceso a tecnología e Innovación:

La capacidad de una Fintech para adoptar y utilizar tecnologías emergentes, como inteligencia artificial y análisis de datos, puede ser crucial para su éxito. La innovación constante les permite ofrecer soluciones Financieras más eficientes y atractivas, lo cual es importante para poder atraer a más personas.

b. Modelo de Negocio Sostenible:

La viabilidad y sostenibilidad del modelo de negocio de una Fintech son fundamentales. Debe ser capaz de generar ingresos de manera consistente y mantenerse a largo plazo en un entorno competitivo, sabiendo que el acceso a información del sistema es abierto, las Fintech tienen que tener un modelo de negocio que favorezca los cambios constantes del sector.

c. Seguridad y Cumplimiento Normativo:

La seguridad de las transacciones y el cumplimiento de regulaciones Financieras son esenciales para ganar la confianza de los usuarios. Las Fintech deben implementar medidas sólidas de ciberseguridad y cumplir con las normativas locales e internacionales. La ley ecuatoriana ha sido creada desde 2022, la cual ayuda a que más personas puedan estar seguras con estas empresas, que deben seguir los lineamientos del banco central y obtener una licencia para poder operar.

d. Análisis de Datos y Personalización:

La capacidad de recopilar, analizar y utilizar datos de manera efectiva para personalizar los servicios financieros puede diferenciar a una Fintech. La personalización basada en datos puede mejorar la relevancia y la utilidad de los productos ofrecidos.

e. Acceso a Financiamiento:

Las Fintech suelen depender de inversiones para financiar su crecimiento. El acceso a financiamiento ya sea a través de inversionistas, capital de riesgo o préstamos, puede afectar significativamente su capacidad para expandirse y mejorar sus operaciones.

f. Resiliencia y Gestión de Riesgos:

Las Fintech deben ser capaces de gestionar eficientemente los riesgos financieros, operativos y de cumplimiento. La resiliencia frente a eventos adversos y una gestión sólida de riesgos contribuyen a la estabilidad a largo plazo.

### **1.3 Innovación**

#### ***1.3.1 Antecedentes de la innovación, conceptos, importancia***

Según Cecilio Valdés (2019), la innovación se define como la introducción en el mercado de un nuevo producto o proceso que aporta elementos diferenciadores respecto a los existentes.

Según, Manuel Garzón (2013), la innovación se entiende actualmente como un proceso social, donde el conocimiento científico y tecnológico es un factor importante, pero donde otros factores pueden ser todavía más determinantes, dependiendo de la naturaleza del cambio, del entorno en el que se intenta producir, del objetivo que se persigue y de las propias capacidades de los actores. Interviniendo factores, donde cada innovación es un caso único.

Cilleruelo (2007), define a la innovación como un proceso que involucra todos los sucesos que han significado un hito para la humanidad, eventos como la invención de la rueda, la revolución industrial, la electricidad, la creación de la computadora, entre otros han cambiado la forma en la que vivimos y han generado nuevas necesidades, ayudando de igual manera a fortalecer el crecimiento de la economía.

Es así que la innovación es un concepto que está atado al desarrollo humano, siendo el motor de avance tanto económico, como social y tecnológico. La innovación de igual manera en temas con la medicina ha ayudado a que las personas tengamos una expectativa de vida mayor.

De igual manera en el sector empresarial, la innovación es vital para la vida de las empresas, ya sea buscando modelos de negocio que ayuden a que la empresa siga siendo competitiva ante un mercado cambiante o ayudando a buscar proyectos de crecimiento

Según María & Formichella, (s.f), la innovación en el mundo empresarial se puede definir como el proceso por el cual una empresa introduce cambios significativos, ya sea en

productos, servicios, procesos internos o modelos de negocio, con el objetivo de mejorar su posición competitiva, generar valor adicional y adaptarse a las demandas cambiantes del mercado. La innovación empresarial no se limita simplemente a la introducción de nuevas ideas, sino que implica la implementación efectiva de esas ideas para lograr resultados tangibles.

Es importante tener esto en mente, ya que es de vital importancia para la salud y crecimiento de cualquier empresa, y es el factor diferencial y clave en segmentos de empresas pequeñas como las Fintech.

### ***1.3.2 Metodología ágiles de innovación***

Las metodologías ágiles de innovación son enfoques flexibles y colaborativos que buscan fomentar la creatividad, la adaptabilidad y la entrega rápida de soluciones innovadoras. Estas metodologías han ganado popularidad en el desarrollo de software, pero también se han aplicado con éxito en el contexto más amplio de la innovación empresarial.

Algunas de las metodologías ágiles de innovación más conocidas incluyen Scrum, Kanban y Design Thinking.

Estas metodologías ágiles de innovación comparten principios fundamentales, como la flexibilidad, la adaptabilidad, la colaboración y la entrega continua de valor al cliente. Se seleccionan y adaptan según las necesidades y el contexto específico de cada proyecto o equipo. La clave es la capacidad de aprendizaje continuo y la mejora constante en el proceso de innovación.

Según Garrido (2023), las tecnologías ágiles ofrecen una serie de ventajas significativas en el desarrollo de software y en la gestión de proyectos. La flexibilidad, que es un pilar fundamental, de las metodologías ágiles permite a los equipos adaptarse rápidamente a cambios en los requisitos del cliente, las prioridades del proyecto o el entorno empresarial.

Además, la colaboración activa entre los miembros del equipo, la comunicación transparente y la participación continua del cliente contribuyen a un proceso más eficiente y a la creación de soluciones que realmente satisfacen las necesidades del usuario.

Estas características, junto con la capacidad de gestionar de manera efectiva los riesgos, hacen que las tecnologías ágiles sean una opción valiosa para proyectos que requieren adaptabilidad, innovación y entrega rápida de resultados.

### ***1.3.3 Innovación financiera, especial enfoque en fintech***

En el esquema de la Inclusión Financiera, surgió una innovación llamada Fintech, que busca que procesos que anteriormente eran vistos como complicados se simplifiquen, o se creen nuevos negocios, como el de pago en línea o servicios de delivery.

La innovación Financiera en el ámbito Fintech ha transformado radicalmente la industria de servicios financieros al introducir soluciones tecnológicas ágiles. Las Fintech han llevado el acceso a servicios financieros, ofreciendo alternativas accesibles para pagos, préstamos, inversiones y gestión Financiera.

Plataformas de pagos móviles, criptomonedas, robo-advisors, y préstamos peer-to-peer son solo algunas de las innovaciones que han redefinido la experiencia del usuario y han desafiado los modelos de negocio tradicionales.

Por otro lado, Ruiz (2020), dice que las Fintech son la innovación Financiera por excelencia, ayudando al crecimiento de los negocios tanto en América Latina como en países en donde el acceso a instrumentos financieros es muy complicado, dándoles nuevas ideas de negocios y buscando que los modelos de negocios de las empresas estén proyectados hacia la salud empresarial.

En este sentido las Fintech son esa cooperación entre sectores de la cual se habló anteriormente que favorecen el auge de la economía.

## **1.4 Modelo De Negocio Fintech Innovador**

### ***1.4.1 Definición del modelo de negocio***

Barrios (2010), define el modelo de negocio como “un conjunto de rutinas interdependientes que se descubren ajusta y matizan mediante la acción”. En donde, se tiene a las rutinas interdependientes como el centro de acción. Es así que se puede partir de la cadena de valor, como la principal rutina que tiene un negocio, y es que con una buena

cadena de valor, cualquier negocio puede generar mayor valor para sus accionistas, según los objetivos que se planteen en la empresa.

Según Ricart (2009), el modelo de negocio se refiere a la forma en la que la empresa lleva a cabo su negocio.

Por otro lado, Delgado (2002), lo define como concepto que describe la lógica de cómo una organización crea, entrega y captura valor en contextos económicos, sociales y culturales.

Es importante poder analizar cuál es el tipo de producto o servicio que tiene la empresa, ya que según eso se podrá buscar una organización de las rutinas y de la estructura que puede llevar a que el cliente valore de mejor manera el producto que tenemos.

Un ejemplo de esto es el Circ du Solei, quienes encontraron un modelo novedoso de circo móvil, que puede ir visitando varias ciudades manteniendo su estructura sólida. Estas innovaciones requieren de una gran organización y conocimiento de la empresa y de las oportunidades de crecimiento de la misma, lo que radica en el modelo de negocio que la empresa está actualmente utilizando.

En este mismo sentido, el modelo de negocio está atado a los objetivos de la empresa, ya sea de sostenibilidad, de crecimiento y a la etapa de negocio que se encuentre la misma. Es por esa razón que antes de poder realizar la investigación, es importante analizar la industria y comparar los modelos usados en otros países, para entender cuáles son las oportunidades de mejora que tiene la empresa Fintech elegida

#### ***1.4.2 Componentes clave del modelo de negocio***

Los componentes clave de un modelo de negocios, son todos aquellos elementos que se hacen que los clientes puedan comprender cómo una empresa crea, entrega y captura valor. Para iniciar, la propuesta de valor, es el elemento central de un modelo de negocio, y define los beneficios que la empresa ofrece a sus clientes, tanto económica como individualmente.

El segundo punto importante es la identificación de segmentos de clientes, lo que permite a la empresa comprender y dirigirse a grupos específicos de manera efectiva.

El tercer punto importante son los canales de distribución, ya que los mismos nos enseñan cómo la propuesta de valor se entrega a esos clientes. Las fuentes de ingresos especifican las diversas vías a través de las cuales la empresa monetiza su propuesta de valor, ya sea mediante ventas directas o ingresos derivados a la operación de la empresa.

Gestión Digital (2015), dice que las actividades clave describen las operaciones fundamentales necesarias para ofrecer la propuesta de valor, desde la producción y distribución hasta la atención al cliente. Los socios clave, mejor conocidos como stakeholders, destacan las colaboraciones estratégicas que fortalecen el modelo de negocio, ya sea a través de alianzas de suministro, joint ventures o acuerdos estratégicos. Finalmente, la estructura de costos detalla todos los gastos asociados con la operación del modelo de negocio, brindando claridad sobre cómo la empresa asigna recursos para mantener y mejorar su propuesta de valor.

### **1.4.3 Matriz de Lienzo Canva**

Zendesk (2023), dice que la matriz de lienzo Canvas, es una herramienta visual utilizada para describir, diseñar y entender el modelo de negocio de una empresa de manera clara y concisa.

El lienzo se divide en bloques, en donde cada uno aborda un aspecto específico, como la propuesta de valor, los segmentos de clientes, los canales de distribución, las relaciones con los clientes, las fuentes de ingresos, los recursos clave, las actividades clave, los socios clave y la estructura de costos.

Al utilizar un formato visual y modular, la matriz de lienzo Canvas fomenta la colaboración y facilita la comprensión holística de cómo opera una empresa, permitiendo que los equipos estratégicos y los emprendedores identifiquen oportunidades, definan estrategias y tomen decisiones informadas.

Cada uno de los bloques de la matriz de lienzo Canvas se completa mediante la participación de los miembros del equipo en sesiones de lluvia de ideas y análisis, lo que fomenta la creatividad y la reflexión estratégica.

Prim (2020), dice que este enfoque colaborativo permite que la matriz evolucione y se adapte a medida que la empresa crece o se enfrenta a cambios en su entorno. Además, al presentar la información de manera visual y simplificada, la matriz de lienzo Canvas se convierte en una herramienta poderosa para comunicar el modelo de negocio a inversores, socios y otros stakeholders, proporcionando una visión completa y fácilmente comprensible de la estrategia y la estructura operativa de la empresa.

## Capítulo dos

### Contexto institucional

#### 2.1 Reseña histórica de la empresa

Dataexperto Aval nació en 2015 en Ecuador, como una respuesta a la creciente necesidad de soluciones innovadoras en el sector financiero. La empresa fue fundada por un grupo de emprendedores visionarios con amplia experiencia en tecnología y finanzas, quienes vieron la oportunidad de transformar la manera en que las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) accedían a financiamiento. Desde sus inicios, la misión de Dataexperto Aval ha sido democratizar el acceso a servicios financieros, ofreciendo soluciones que combinan tecnología de punta con una profunda comprensión de las necesidades del mercado local.

El mercado objetivo de la empresa con empresas nacionales medianas y grandes que tienen varios puntos de venta a lo largo del país, y que estén interesadas con historiales crediticios y datos sectoriales. (Dataexperto AVal, 2024)

Dataexperto Aval, actualmente basa su giro de negocio en la condensación y presentación de información macroeconómica del país y análisis sectoriales, como se explica en los productos disponibles, además su mercado objetivo se ha enfocado en empresas del sector financiero, buscando proveer información importante que pueda ayudarlos con su toma de decisiones.

#### 2.2 Macro y microlocalización

##### Macro-localización:

Dataexperto Aval - Buró de Información Crediticia S.A. está ubicado en Quito, la capital de Ecuador. Quito es el centro político y administrativo del país, además de ser un importante núcleo económico y cultural. La ciudad se sitúa en la región de los Andes, a una altitud de aproximadamente 2,850 metros sobre el nivel del mar, y es conocida por su clima templado y su patrimonio histórico, declarado Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO. Quito alberga a las principales instituciones gubernamentales y a una diversidad de empresas nacionales e internacionales, lo que la convierte en un entorno propicio para el desarrollo

empresarial. La ciudad cuenta con una infraestructura sólida y una creciente red de transporte que incluye el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre, facilitando la conectividad nacional e internacional. Este entorno diverso y dinámico proporciona a Dataexperto Aval acceso a una amplia gama de recursos y oportunidades de colaboración.

### **Micro-localización:**

Dentro de Quito, Dataexperto Aval - Buró de Información Crediticia S.A. está situado en el sector de La Carolina, una de las zonas más modernas y de mayor desarrollo empresarial de la ciudad. La Carolina es conocida por su parque del mismo nombre, un amplio espacio verde que es un importante pulmón de la ciudad y un punto de encuentro para actividades recreativas y culturales. La ubicación de Dataexperto Aval en La Carolina le permite estar cerca de importantes arterias viales como la Avenida de los Shyris y la Avenida 6 de diciembre, lo que facilita el acceso y la movilidad tanto para empleados como para clientes. Además, la zona alberga numerosos centros comerciales, bancos, restaurantes y otros servicios esenciales, creando un ambiente laboral conveniente y atractivo. La seguridad, la modernidad de la infraestructura y la proximidad a otras empresas y oficinas corporativas hacen de La Carolina un entorno ideal para el funcionamiento eficiente y seguro de Dataexperto Aval - Buró de Información Crediticia S.A. En cuanto al sector económico, se encuentra enrolado en el CIUU N8291.02. (Supercias, 2024)

### **2.3 Misión, Visión y valores institucionales**

Actualmente Dataexperto Aval, no cuenta con valores institucionales ni con una misión, es por esa razón que dentro de la propuesta de valor que se propone, se buscará definir estos aspectos fundamentales.

La visión de la empresa es: “Ser líderes en información de empresas en el Ecuador y ayudar a que nuestros clientes tomen mejores decisiones”.

### **2.4 Productos y Servicios que Ofrece**

#### **a. EVALUACIÓN DE RIESGO CREDITICIO**

Utilizando tecnologías de big data y machine learning, Dataexperto Aval ofrece servicios de evaluación de riesgo crediticio para microempresas. Estas evaluaciones son más precisas y permiten una mejor comprensión del perfil financiero de las empresas.

#### b. PROSPECCIÓN DE CLIENTES

Plataforma en línea que te permite encontrar los mejores prospectos y oportunidades comerciales en el mercado ecuatoriano. Realiza filtros por las variables de tu interés y encuentra automáticamente las empresas que cumplen con los criterios de tu mercado objetivo. Genera listados de potenciales clientes para las diferentes campañas comerciales de tu empresa y facilita la gestión comercial de tus vendedores

#### c. BENCHMARK EMPRESAS

Análisis financiero personalizado que te permite realizar una comparación detallada de la situación Financiera de las empresas de tu interés. Incluye información general de la empresa, calificación empresarial, cuentas e indicadores financieros.

Analiza a tu competencia, clientes o proveedores y presenta información relevante a los directivos de tu empresa para definir un plan de acción

#### d. ANÁLISIS FINANCIERO SECTORIAL

Análisis financiero exhaustivo que te permite conocer la situación del sector económico de tu interés.

Selecciona la actividad económica dentro de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CIIU), con hasta 6 dígitos de desagregación, y recibe un análisis financiero detallado, único en el mercado ecuatoriano

### 2.4. Análisis del macroentorno (PESTEL)

- **Factores Políticos**

Ecuador ha experimentado poca estabilidad política en los últimos años. El país ha transitado entre modelos de desarrollo más intervencionistas y otros más orientados al mercado. La administración anterior, bajo el presidente Guillermo Lasso, ha buscado equilibrar las necesidades de la inversión extranjera con el bienestar social, promoviendo políticas de liberalización económica y reducción del déficit fiscal. Sin embargo, la gestión de

la pandemia de COVID-19 y la implementación de reformas estructurales han sido puntos críticos. Ecuador mantiene relaciones diplomáticas sólidas, siendo miembro de organismos internacionales como la ONU y la OEA, y tiene una relación compleja con organismos financieros internacionales como el FMI, de los cuales ha recibido asistencia Financiera. La corrupción es un problema persistente, con esfuerzos recientes para mejorar la transparencia y la rendición de cuentas, aunque con resultados mixtos. La percepción de corrupción en Ecuador es alta, y la falta de confianza en las instituciones públicas afecta negativamente el clima de negocios y la inversión extranjera. Con el cambio de gobierno y el alza en los asesinatos en el país, actualmente el país se enfoca en buscar erradicar a los grupos llamados “terroristas” por el presidente actual Daniel Noboa, dejando de un lado otras políticas relacionadas con aspectos económicos y sociales.

En este sentido, el presidente ha logrado generar una popularidad suficiente para poder estabilizar la situación actual, pero el país está próximo a unas nuevas elecciones y la elección de quien se quedará a cargo de la presidencia en el período electoral, produce una cierta inestabilidad política.

#### Factores Económicos

Ecuador es una economía en desarrollo que ha experimentado fluctuaciones significativas en su crecimiento económico, en gran medida debido a su dependencia de los precios del petróleo, que representan una de sus principales fuentes de ingresos.

Según Asobanca (2024), la inflación tiene una tendencia decreciente en el país en el 2024, a pesar de recuperación en febrero, marzo y abril tuvieron inflaciones inferiores a lo que veníamos viendo en 2023.

En 2020, la economía se contrajo en un 7.8% debido a la pandemia, pero se espera una recuperación gradual con un crecimiento proyectado del 3.5% en 2023. Según Lexis (2024), el Banco Mundial prevee que el Pib tenga un crecimiento del 0.7% en 2024, bajando de la proyección inicial que fue de 2.8%. La dolarización desde el año 2000 ha proporcionado estabilidad monetaria y control de la inflación, que se ha mantenido baja en comparación con otros países de la región. Sin embargo, la dolarización también limita la capacidad del país

para ajustar su política monetaria en respuesta a choques económicos. La inversión extranjera directa ha sido variable, afectada por la incertidumbre política y económica, aunque el gobierno ha implementado incentivos en sectores estratégicos como la minería, el turismo y la energía renovable. La deuda pública es alta, representando más del 60% del PIB, lo que impone restricciones fiscales significativas. La gestión de esta deuda y la necesidad de financiamiento externo son cuestiones críticas para la política económica del país.

Según el presidente de la Cámara de Comercio de Guayaquil, Miguel Ángel González (2024), el alza del IVA en el mes de abril, el anuncio de la revisión de política de subsidios de la gasolina, la política conservadora de gasto público del gobierno a ocasionado una caída en las ventas en 2024 a comparación a 2023 en abril y mayo.

- **Factores Sociales**

Según datos del INEC (2024), Ecuador tiene una población joven, con una mediana de edad de alrededor de 28 años y una tasa de crecimiento anual de aproximadamente el 1.5%. La urbanización es alta, con más del 60% de la población viviendo en áreas urbanas, lo que plantea tanto oportunidades como desafíos en términos de empleo, educación y servicios sociales. El sistema educativo ha mejorado en las últimas décadas, con un aumento en la tasa de alfabetización y la matrícula escolar, pero persisten problemas de calidad y acceso, especialmente en las áreas rurales. La educación superior y la formación técnica son áreas prioritarias para mejorar la competitividad laboral. La desigualdad y la pobreza han disminuido, pero siguen siendo problemas significativos; en 2021, el índice de pobreza fue del 27.7%, y el índice de pobreza extrema fue del 10.5%. Los programas de Inclusión social y las políticas de bienestar son esenciales para abordar estas disparidades. En cuanto a la salud, el sistema sanitario ha mejorado, pero la cobertura y la calidad de los servicios aún enfrentan desafíos, como se evidenció durante la pandemia de COVID-19, que resaltó las deficiencias en el sector.

- **Factores Tecnológicos**

Según EY (2023), La infraestructura tecnológica en Ecuador ha avanzado significativamente, con una penetración de Internet que alcanza aproximadamente al 60% de

la población y una alta tasa de uso de teléfonos móviles. Sin embargo, persisten brechas digitales, especialmente en las áreas rurales, donde el acceso a Internet y a tecnologías modernas es limitado. El nivel de innovación en Ecuador es relativamente bajo en comparación con países desarrollados, y aunque el gobierno ha promovido iniciativas para fomentar la investigación y el desarrollo, se requiere una mayor inversión en ciencia y tecnología. La adopción de tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial y el blockchain, está en sus etapas iniciales, y las empresas están comenzando a implementar estas tecnologías para mejorar la eficiencia y la competitividad. El ecosistema de startups en Ecuador está en desarrollo, con un creciente número de incubadoras y aceleradoras que apoyan a emprendedores. Sin embargo, el acceso al financiamiento sigue siendo un desafío, y se necesita una cultura emprendedora más sólida para fomentar la innovación y el crecimiento empresarial.

- ***Factores Ecológicos***

Ecuador es uno de los países más biodiversos del mundo, con ecosistemas únicos como las Islas Galápagos, que son un patrimonio natural de la humanidad. La conservación de la biodiversidad es una prioridad, pero enfrenta amenazas constantes debido a la deforestación, la expansión agrícola y la minería ilegal. El cambio climático tiene un impacto significativo en Ecuador, afectando sectores clave como la agricultura, el turismo y la infraestructura. El país ha desarrollado políticas y estrategias para mitigar y adaptarse al cambio climático, como el Plan Nacional de Adaptación al Cambio Climático, pero la implementación efectiva y la financiación adecuada son cruciales. La gestión sostenible de los recursos naturales, como el agua y los minerales, es un desafío importante, y las actividades extractivas deben equilibrarse con la protección ambiental y las necesidades de las comunidades locales. Ecuador ha invertido en energías renovables, especialmente en energía hidroeléctrica, que representa una gran parte de su matriz energética. El desarrollo de otras fuentes renovables, como la energía solar y eólica, es una prioridad para diversificar la matriz energética y reducir la dependencia de los combustibles fósiles.

- **Factores Legales**

Según Asobanca en su boletín mensual de derecho (2024), el marco regulatorio en Ecuador ha experimentado cambios significativos en los últimos años, con reformas en áreas clave como la fiscalidad, el comercio y la inversión. La estabilidad y claridad en las regulaciones son esenciales para atraer inversiones, y aunque se han hecho esfuerzos para simplificar los trámites burocráticos y mejorar el ambiente de negocios, aún existen desafíos. Los derechos laborales en Ecuador están bien establecidos, con leyes que protegen a los trabajadores, pero la implementación y el cumplimiento de estas leyes pueden ser inconsistentes. La informalidad laboral sigue siendo un problema relevante, afectando a una gran parte de la población trabajadora. La protección de la propiedad intelectual ha mejorado, pero aún enfrenta desafíos en la aplicación de las leyes y en la concienciación sobre su importancia. En el ámbito del comercio internacional, Ecuador ha firmado varios acuerdos comerciales para facilitar el comercio y atraer inversión extranjera. La integración en bloques comerciales, como la Comunidad Andina, y la negociación de nuevos acuerdos son aspectos clave de la política comercial para mejorar la competitividad del país en el mercado global.

Según Crowdfunding Ecuador (2023), Para operar legalmente, una plataforma de crowdfunding en Ecuador debe cumplir con las siguientes regulaciones:

Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (LOEI):

Promulgada en 2020, esta ley establece un marco regulatorio para fomentar el emprendimiento y la innovación en el país. La LOEI contempla aspectos clave como la simplificación de procesos para la creación de empresas, la reducción de barreras administrativas y el acceso a financiamiento. En el contexto del crowdfunding, la LOEI proporciona una base legal para la operación de plataformas que facilitan el acceso a capital para emprendedores.

Regulación de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS):

La SCVS es el organismo encargado de supervisar y regular las actividades de las compañías, incluyendo las plataformas de crowdfunding. Las empresas de crowdfunding deben registrarse ante la SCVS y cumplir con los requisitos de transparencia, protección al

inversionista y reporte financiero. Además, deben asegurar que sus operaciones no contravengan las disposiciones de la Ley de Mercado de Valores y otras normativas relevantes.

Ley de Prevención de Lavado de Activos:

Las plataformas de crowdfunding deben implementar medidas para prevenir el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo. Esto incluye la identificación y verificación de la identidad de los usuarios, la monitorización de transacciones sospechosas y la cooperación con las autoridades en caso de investigaciones.

## **2.5 Análisis del microentorno (5 fuerzas de PORTER)**

Dataexperto Aval es una Fintech que inició sus operaciones en 2019, y que ofrece servicios de información, tanto Financiera de varios sectores del país, como macroeconómica. Actualmente se encuentra enrolado en el CIUU N8291.02, que involucra actividades de recopilación de información, como historiales de crédito y de empleo de personas e historiales de crédito de empresas, y suministro de esa información a instituciones Financieras, empresas de venta al por menor y otras entidades que necesitan poder evaluar la solvencia de esas personas y empresas.

### ***2.5.1. Rivalidad entre Competidores Existentes***

**Tabla 1***Competidores del CIUU N8291.02*

Num	País	Compañía	Total Ingreso Operativo	
1	Ecuador	Uninova - Compañía de Servicios Auxiliares S.A.	\$ 8.003,00	32%
2	Ecuador	Protramites Tramites Profesionales S.A.	\$ 4.996,00	20%
3	Ecuador	Servicios Integrales de Cobranzas y Correspondencia Ecuador Siccec CIA Ltda	\$ 4.371,00	18%
4	Ecuador	Dataexperto - Buró de Información Crediticia S.A.	\$ 3.177,00	13%
5	Ecuador	Equiecu Analytics Services Of Risk S.A.	\$ 2.719,00	11%
6	Ecuador	Asesoría Ideas Continental Asesocontinental S.A.	\$ 405,00	2%
7	Ecuador	Orion - Ec S.A.S.	\$ 299,00	1%
8	Ecuador	Turnkey Resources S.A.	\$ 252,00	1%
9	Ecuador	Data Science Management Dsc S.A.S.	\$ 180,00	1%
10	Ecuador	Servicios de Recuperacion Crediticia Creditscore Ecuador Creditscore S.A.	\$ 134,00	1%
11	Ecuador	Consultingj & G Cia. Ltda	\$ 59,00	0%
12	Ecuador	Yapu Services Ecuador Yapuserv S.A.	\$ 52,00	0%
13	Ecuador	Lidersolutions Soluciones Empresariales Cia.Ltda	\$ 26,00	0%
14	Ecuador	Kullki Fintech Kss S.A.	\$ 23,00	0%
15	Ecuador	Stefranz S.A.	\$ 6,00	0%
16	Ecuador	Administradora Sistemas de Riesgo y Cobranzas Covinoc Cia.Ltda	\$ 5,00	0%
17	Ecuador	Buró de Información Crediticia Redclia S.A.	\$ 5,00	0%
			\$ 24.712,00	100%

*Nota.* Distribución del market share en donde compete Dataexperto Aval. Intensidad de la Rivalidad: Alta

En Ecuador, la industria Fintech ha visto un crecimiento significativo en el número de startups y empresas tecnológicas Financieras en los últimos años. Esto aumenta la competencia directa.

Además, el mercado Fintech en Ecuador está en expansión, pero todavía se encuentra en una etapa temprana de desarrollo. Esto significa que, aunque hay oportunidades de crecimiento, las empresas compiten agresivamente por captar cuota de mercado. Según la Tabla 1 que sintetiza los datos de EMIS, en el CIUU N8291.02, existen 17 empresas principales en el año 2022, con 5 empresas que componen el 94% del mercado, siendo Uninova la que compone más cuota de mercado, pero que al tener menos del 50%, demuestra la fuerte rivalidad que existe en el sector.

Por otro lado, muchas Fintech ofrecen productos similares, como soluciones de pago, préstamos y servicios financieros digitales. La diferenciación puede ser difícil de lograr, lo que intensifica la competencia.

### **2.5.2. Amenaza de Nuevos Entrantes**

Amenaza: Moderada a Alta

Las barreras de entrada tecnológicas para las Fintech son relativamente bajas en comparación con las instituciones Financieras tradicionales. La innovación tecnológica y la disponibilidad de capital de riesgo facilitan la entrada de nuevos startups.

Adicionalmente, la regulación en el sector Fintech en Ecuador está evolucionando, y el cumplimiento puede representar una barrera para algunos nuevos entrantes.

El entorno Fintech y regulación Fintech, ayudan a que sea fácil poder entrar dentro de este sector, lo cual se evidencia con el crecimiento exponencial de empresas Fintech, que según Radar Tech Staruo Buen Trip, pasó de 16 en 2018 a 64 en 2022.

### **2.5.3. Poder de Negociación de los Proveedores**

Poder de Negociación: Bajo a Moderado

Las Fintech dependen de proveedores de tecnología, infraestructura en la nube y datos. Sin embargo, hay múltiples proveedores en el mercado, lo que reduce su poder de negociación.

Además, algunos proveedores, como bancos tradicionales que colaboran con Fintechs, pueden tener un mayor poder de negociación debido a su tamaño y recursos.

### **2.5.4. Poder de Negociación de los Clientes**

Poder de Negociación: Alto

Los clientes tienen múltiples opciones en el mercado Fintech y pueden cambiar fácilmente entre proveedores, especialmente cuando buscan mejores tarifas o servicios más innovadores, como se observa en puntos anteriores, el sector está en constante crecimiento y la oferta crece exponencialmente, además de que al no haber una empresa dominadora del mercado, es el cliente quien tiene el mayor poder dentro del sector.

Por otro lado, la industria Fintech depende directamente de los datos que se recopilan del cliente directamente, ya sea facilitado por un tercero o por el mismo cliente, esto hace que su poder de negociación aumente.

Por último, los consumidores están cada vez más informados y exigentes respecto a los servicios financieros, lo que les otorga un mayor poder de negociación, tanto por el fácil acceso a información y cursos financieros, hacen que los clientes entiendan de mejor manera el producto y por ello exijan un mejor servicio.

#### **2.5.5. Amenaza de Productos Sustitutos**

Amenaza: Moderada

Los productos y servicios financieros tradicionales (bancos y cooperativas de crédito) aún representan una amenaza significativa. Muchos consumidores todavía confían en las instituciones Financieras tradicionales, a pesar de que son servicios que en muchas ocasiones se complementan, la banca tradicional, en Ecuador, continúa siendo la principal fuerza Financiera del país.

Se ha visto en países como Estados Unidos, que es la misma banca quien intenta sacar productos similares a las Fintech, lo que sería perjudicial para este sector, ya que al estar en crecimiento no cuenta con la competitividad suficiente.

Por otro lado, las innovaciones constantes dentro de la propia industria Fintech pueden generar nuevos sustitutos y alternativas, como nuevas formas de pago, blockchain y criptomonedas.

#### **2.5.6. Conclusión del mercado**

La industria Fintech en Ecuador es dinámica y está en una fase de rápido crecimiento y desarrollo. La rivalidad entre competidores es alta debido a la proliferación de startups y la oferta de productos similares. La amenaza de nuevos entrantes es moderada a alta, facilitada por la baja barrera tecnológica pero condicionada por el entorno regulatorio. Los proveedores tienen un poder de negociación limitado, mientras que los clientes tienen un poder significativo debido a la abundancia de opciones. La amenaza de productos sustitutos proviene tanto de las instituciones Financieras tradicionales como de las innovaciones tecnológicas dentro del propio sector Fintech.

## **2.6 Análisis FODA**

### **2.6.1. Fortalezas**

- Reputación y Confianza:

Dataexperto Aval ha establecido una sólida reputación en el mercado ecuatoriano como un proveedor confiable de información crediticia. La confianza en sus datos es crucial para sus clientes.

- Base de Datos Amplia y Actualizada:

La empresa cuenta con una base de datos extensa y bien mantenida que proporciona información precisa y actualizada sobre el historial crediticio de los consumidores.

- Relaciones con Instituciones Financieras:

Dataexperto Aval tiene relaciones bien establecidas con bancos, cooperativas de crédito y otras instituciones Financieras que son Banco Guayaquil, Cooprogreso y Produbanco, lo que facilita el intercambio de información y fortalece su posición en el mercado.

- Capacidades Tecnológicas:

La empresa utiliza tecnologías avanzadas para la recopilación, análisis y presentación de datos crediticios, lo que mejora la eficiencia y la precisión de sus informes, siendo pionera en el sector Fintech.

- Cumplimiento Regulatorio:

Dataexperto Aval cumple estrictamente con las regulaciones locales e internacionales sobre protección de datos y privacidad, lo que asegura la confianza y el cumplimiento legal, considerando que la empresa comenzó antes de la ley Fintech, tuvo la oportunidad de poder moldear su operación a los requerimientos del Banco Central de Ecuador.

### **2.6.2 Oportunidades**

- Crecimiento del Mercado Fintech:

La expansión de la industria Fintech en Ecuador ofrece oportunidades para que Dataexperto Aval colabore con nuevas empresas en el sector, proporcionando datos y análisis crediticios cruciales.

- **Desarrollo de Nuevos Servicios:**

Hay oportunidades para diversificar la oferta de servicios, como la provisión de análisis de riesgo más sofisticados, servicios de consultoría y monitoreo continuo del crédito, gracias a la gran cantidad de datos que se recopilan actualmente, y como se está moviendo el mercado Fintech, la innovación será vital.

- **Expansión Geográfica:**

La empresa puede considerar expandirse a otros mercados en la región andina o en América Latina, aprovechando su experiencia y capacidades tecnológicas.

- **Aumento de la Digitalización:**

El creciente enfoque en la digitalización de los servicios financieros ofrece una oportunidad para mejorar la entrega y accesibilidad de los informes crediticios a través de plataformas digitales.

- **Educación Financiera:**

Dataexperto Aval puede desarrollar programas de educación Financiera para consumidores y pequeñas empresas, ayudándoles a comprender mejor la importancia de mantener un buen historial crediticio.

### **2.6.3 Debilidades**

- **Dependencia de Clientes Grandes:**

La empresa podría estar excesivamente dependiente de un pequeño número de grandes clientes, lo que representa un riesgo si alguno de ellos decide cambiar de proveedor.

- **Falta de Diversificación:**

La concentración en servicios de información crediticia puede limitar el crecimiento si no se exploran otras áreas relacionadas, como la inteligencia de negocio o servicios de análisis de datos.

#### **2.6.4 Amenazas**

- Competencia:

La competencia de otras agencias de crédito, tanto locales como internacionales, puede intensificarse, afectando la cuota de mercado y los márgenes de beneficio de Dataexperto Aval.

- Cambios Regulatorios:

Nuevas regulaciones más estrictas sobre la privacidad y el uso de datos personales pueden aumentar los costos operativos y restringir algunas actividades comerciales.

- Fraude y Seguridad de Datos:

Las amenazas cibernéticas y el fraude representan un riesgo constante. Una brecha de seguridad podría dañar gravemente la reputación de Dataexperto Aval.

- Evolución Tecnológica:

El ritmo rápido de la evolución tecnológica puede hacer que las soluciones actuales de Dataexperto Aval queden obsoletas rápidamente si no se invierte continuamente en innovación.

- Condiciones Económicas:

Las fluctuaciones en la economía ecuatoriana pueden afectar el número de solicitudes de crédito y, por ende, la demanda de informes crediticios.

#### **2.6.5 Conclusiones del Foda**

Dataexperto Aval - Buró de Información Crediticia S.A. tiene una posición sólida en el mercado ecuatoriano de información crediticia, apoyada por su reputación, base de datos robusta y relaciones estratégicas con instituciones Financieras. No obstante, para mantener y mejorar su posición, la empresa debe abordar sus debilidades y amenazas, como la dependencia de grandes clientes, la competencia creciente y los riesgos de seguridad de datos.

La empresa tiene importantes oportunidades de crecimiento, especialmente en colaboración con el sector Fintech y mediante la diversificación de sus servicios. La expansión

geográfica y el aumento de la digitalización también presentan caminos prometedores. Dataexperto Aval debe continuar invirtiendo en tecnología y mantenerse al día con las regulaciones para aprovechar estas oportunidades y mitigar posibles amenazas.

## Capítulo tres

### Metodología

#### 3.1 Metodología de la investigación

La presente investigación se fortalece con la contribución del apartado de la metodología, proceso que desempeña un papel importante para la planificación y ejecución del estudio, en ese sentido, en la metodología se presentan los elementos fundamentales que son esenciales para resaltar el diseño metodológico de la presente investigación.

##### 3.1.1 Enfoque de la investigación

El presente estudio tiene un enfoque cuantitativo porque se centra en la medición numérica y el análisis financiero de los boletines de la empresa descargados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, los análisis se realizan con los datos de esos informes con la finalidad de extraer la información relevante que permita realizar el proceso de evaluación financiera y viabilidad de la propuesta.

##### 3.1.2 Alcance de la investigación

El alcance de la investigación es descriptivo, analítico y explicativo, para la parte descriptiva se busca conocer se busca como el modelo de negocio de la empresa, puede añadir nuevos proyectos para mejorar o mantener su solvencia identificando las variables dentro del modelo de negocio que hacen que esto sea posible, en este sentido, se usa estudios retrospectivos, ya que se usarán los estados financieros de años pasados para poder entender de igual manera, como se está usando el capital en el modelo de negocio actual de la empresa elegida.

Este tipo de estudio será de medición de variables independientes, buscando observar y cuantificar los cambios de una o más características de un grupo.

##### 3.1.3 Unidad de Análisis

La unidad de análisis para la presente investigación es la Fintech Dataexperto Aval.

##### 3.1.4 Métodos de la investigación

El método de investigación del trabajo será el método deductivo, ya que se busca que a través de teorías y la información que existe a nivel mundial de forma general, se pueda llegar a un

caso específico para un modelo de negocio para la empresa que evaluaremos. Para lo cual es importante, teniendo en cuenta los objetivos que tenemos en la investigación, que se pueda ver casos de industrias similares, especialmente en el ámbito tecnológico

Las fuentes de información que se alimentará la presente investigación son secundarias, a través de libros, e información que se puede encontrar directamente en los libros de la empresa.

### ***3.1.5 Técnicas para de levantamiento y procesamiento de la información.***

En el presente estudio, se aplicará la técnica de descarga de boletines financieros de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, para poder realizar el proceso de evaluación financiera. Bajo esos mismos términos, se obtiene la información para elaborar el modelo Canva, datos importantes que alimentarán el modelo de negocio que se quiere proponer.

El procesamiento de información se realizará a través de Microsoft Excel, que es una herramienta útil para el procesamiento de datos y la obtención de tablas y figuras que permitan una mejor representación de la información obtenida.

Para las fuentes secundarias, se va a buscar en textos especializados, artículos científicos y base de datos científicas, las cuales nos den un lineamiento que nos ayude a entender de mejor manera como plantear el modelo de negocio.

Para el proceso de tratamiento de la información, se evaluará el cronograma para el tiempo, el presupuesto, pero además se validará que la información recopilada sea de utilidad para la investigación. Esto con la técnica de tabulación que nos ayuda a poder organizar la información y además con la ayuda del experto. Con esto es mente se podrá verificar cual es la mejor manera de presentar la información.

## Capítulo cuatro

### Análisis de resultados y propuesta de modelo

#### 4.1 Análisis de la Información

##### 4.1.1. Estudio de la demanda

Para poder estimar la demanda potencial que puede tener este nuevo producto, se utiliza la información presente en el INEC (2022), acerca de la composición de las empresas en el país y más específicamente en las provincias de Pichincha, Guayas y Azuay, que son el mercado objetivo que existe en la investigación.

Con esta información, se puede definir cuál es la población a la cual se pretende poder captar por medio de las estrategias que se presentan más adelante, teniendo en cuenta que actualmente, las mismas tienen que tener menos de 3 años de vida, ya que estas son las microempresas que más requieren de financiamiento externo para su sostenibilidad.

Con la información encontrada anteriormente, se tiene la siguiente proyección de Mercado.

**Tabla 2**

*Embudo de demanda*

ESTUDIO DE MERCADO	
PYMES CON PROBLEMAS DE CONTABILIDAD	
Mercado objetivo:	Microempresas
<b>ESQUEMA DE EMBUDO</b>	
EMPRESAS	1.985.625,00
%MICROEMPRESAS	97,90%
MICROEMPRESAS	1.943.926,88
% PICHINCHA, GUAYAS Y AZUAY	51%
MICROEMPRESAS DE LA ZONA	991.986
Empresas sin conocimiento (%)	20%
Microempresas con menos de 3 años	199.928
Mercado Objetivo %	25%
Mercado Objetivo	49.982

*Nota.* Se presenta la información de microempresas en Ecuador según los datos del Inec (2022).

Con esta información, el mercado objetivo de la empresa es de 49.982 microempresas anualmente, que se considerará como la población máxima que puede tener este producto, el cual es un mercado que actualmente no está dentro de la cuota de mercado de la empresa, dándole la apertura a competir en un nuevo mercado con un nuevo producto, y elevando la cuota de mercado de la empresa.

En este sentido, considerando la cuota de mercado de la empresa, como se muestra en la tabla 3, la cuota de mercado irá variando del 1% como escenario inicial hasta llegar al 7% en el año 5, considerando un crecimiento de 2% promedio hasta el año 4, en la etapa de crecimiento de la empresa, y una estabilización cercana al 7% en la etapa de maduración de la empresa.

**Tabla 3**

*Proyección de la demanda real*

Proyección de demanda	1	2	3	4	5
% del mercado objetivo	1%	3%	5%	7%	7%
Clientes	500	1.499	2.499	3.499	3.499
Suscripciones mensuales por empresa	12	12	12	12	12
Suscripciones anuales total	6.000	17.988	29.988	41.988	41.988

*Nota.* Se presenta la composición de la demanda en los 5 años que se está proyectando el proyecto.

Dada la cuota de mercado de la empresa, siendo la cuarta más importante, se puede inferir que la empresa tendrá un crecimiento sostenido del 1% se mantiene hasta llegar al 5%, siendo este número la mitad de la cuota que tiene la empresa en el año 2022, teniendo en cuenta que la operación es similar.

#### **4.1.2 Comercialización del producto (4Ps del marketing)**

- **Producto**

La aplicación es una herramienta digital diseñada para enseñar y gestionar el historial crediticio de los individuos. Está enfocada en microempresas en Ecuador, proporcionando información crucial para la toma de decisiones financieras.

La aplicación es una herramienta digital diseñada para enseñar y gestionar el historial crediticio de los individuos, enfocándose en las microempresas en Ecuador. Los usuarios, principalmente dueños de microempresas, se registran proporcionando sus datos básicos y

financieros, creando un perfil único que incluye su historial de crédito, ingresos y otros datos relevantes. La plataforma ofrece módulos educativos interactivos que abarcan temas como presupuestos, ahorro, inversión y manejo de deudas, utilizando videos, tutoriales y quizzes para asegurar la comprensión.

La aplicación analiza y gestiona el historial crediticio de los usuarios, presentando un informe detallado del historial crediticio, puntuación de crédito y recomendaciones para mejorarla. Emplea algoritmos para evaluar la solvencia y riesgos crediticios. Basado en el historial crediticio y las necesidades del usuario, la aplicación genera recomendaciones específicas, tales como estrategias para mejorar la puntuación crediticia, opciones de financiamiento y planes de acción para alcanzar objetivos financieros. También conecta a los usuarios con asesores financieros para consultas más detalladas.

Proporciona herramientas para que los usuarios monitoreen su progreso financiero y gestionen su crédito de manera continua. Pueden ver actualizaciones regulares de su historial crediticio, recibir alertas sobre cambios importantes y consejos continuos para mantener o mejorar su situación financiera. Además, la aplicación facilita el acceso a productos financieros diseñados para microempresas, como préstamos y líneas de crédito, proporcionando información detallada sobre términos y condiciones y asistiendo en el proceso de solicitud y aprobación.

Finalmente, la aplicación recoge feedback de los usuarios para mejorar continuamente sus servicios y funcionalidades. Los usuarios pueden enviar comentarios y sugerencias sobre su experiencia, y se realizan encuestas y se monitorean las métricas de uso para identificar áreas de mejora y actualizar las funcionalidades según las necesidades del usuario. Todo esto está diseñado para empoderar a los dueños de microempresas en Ecuador, ayudándoles a tomar decisiones financieras informadas y mejorar su historial crediticio de manera efectiva.

**KYC**

[Inicio del Proceso KYC] |

V

[Recopilación de Información Personal]

| |-- Nombre Completo

|-- Fecha de Nacimiento

|-- Nacionalidad

|-- Número de Identificación

|-- Dirección

|-- Número de Teléfono

|-- Correo Electrónico

V

[Recopilación de Información Financiera]

|-- Nombre de la Microempresa

|-- Tipo de Empresa

|-- Registro Fiscal

|-- Ingresos Anuales

|-- Gastos Anuales

|-- Historial de Crédito

V

[Identificación de Propietarios y Beneficiarios]

|-- Propietarios (Nombre y porcentaje de propiedad)

|-- Beneficiarios Finales (Nombres y detalles)

V

[Documentación Requerida]

|-- Identificación Oficial (Copia de cédula de identidad o pasaporte)

|-- Comprobante de Domicilio (Factura de servicios públicos reciente o contrato de arrendamiento)

|-- Registro de la Empresa (Certificado de registro fiscal o RUC)

|-- Estados Financieros (Últimos estados financieros de la microempresa)

|-- Historial de Crédito (Reporte de crédito reciente)

V

[Procedimiento de Verificación]

|-- Verificación de Identidad (Comprobación de la autenticidad de la identificación oficial y del comprobante de domicilio)

|-- Verificación Financiera (Validación de los estados financieros y del historial crediticio)

V

[Fin del Proceso KYC]

- **Características Clave:**

Educación Crediticia: Ofrece módulos interactivos y educativos sobre cómo funciona el historial crediticio, cómo mejorarlo y su importancia.

Informe de Crédito: Proporciona informes detallados y personalizados del historial crediticio.

Asesoramiento Financiero: Ofrece recomendaciones personalizadas para las microempresas, para reducir su tasa de morosidad.

Seguridad y Privacidad: Garantiza la protección de los datos personales y financieros de los usuarios.

- **Precio**

Estrategia de Precios: La estructura de precios debe ser accesible para las microempresas y puede incluir varios niveles para adaptarse a diferentes necesidades y presupuestos.

- **Modelo de Precios:**

Suscripción Mensual/Anual: Tarifas accesibles para acceso continuo a todas las funcionalidades de la aplicación.

Pago por Uso: Opción de pagar por reportes específicos o asesorías detalladas según necesidad.

- **Plaza**

Canales de Distribución:

Tienda de Aplicaciones: Disponible para descarga en Google Play Store y Apple App Store.

Sitio Web Oficial: Descarga directa y acceso a la versión web de la aplicación.

Alianzas con Instituciones Financieras: Distribución a través de bancos, cooperativas de ahorro y crédito, y otras entidades financieras que pueden ofrecer la aplicación como un valor agregado a sus clientes.

Redes Sociales y Plataformas Digitales: Promoción y distribución a través de redes sociales y otras plataformas en línea.

- **Promoción**

Estrategias de Promoción:

Marketing Digital: Uso intensivo de SEO, SEM, y publicidad en redes sociales (Facebook, Instagram, LinkedIn) para aumentar la visibilidad de la aplicación.

Contenido Educativo: Blogs, webinars y videos tutoriales sobre la importancia del historial crediticio y cómo utilizar la aplicación.

Email Marketing: Campañas de correo electrónico dirigidas a microempresas, emprendedores y asociaciones comerciales.

Eventos y Ferias: Participación en eventos y ferias empresariales en Ecuador para demostrar la aplicación y captar nuevos usuarios.

Testimonios y Casos de Estudio: Compartir historias de éxito de microempresas que han mejorado su situación crediticia utilizando la aplicación.

## **Modelo CANVA**

- **Propuesta de Valor**

La propuesta de valor de esta aplicación se centra en proporcionar una solución integral y personalizada para la gestión y mejora del historial crediticio de microempresas en Ecuador, especialmente aquellas que han sido históricamente desatendidas por las instituciones financieras tradicionales. A través de una plataforma intuitiva y fácil de usar, la aplicación ofrece a los propietarios de microempresas las herramientas necesarias para entender y optimizar su salud financiera, fomentando la educación financiera y mejorando la inclusión financiera en el país.

La aplicación comienza con un proceso de registro sencillo donde los usuarios crean un perfil detallado que incluye información personal y financiera. Este perfil sirve como base para todas las interacciones futuras con la plataforma, garantizando una experiencia personalizada. La educación financiera es uno de los pilares fundamentales de la aplicación, ofreciendo módulos educativos interactivos que abarcan una amplia gama de temas, desde la elaboración de presupuestos hasta la gestión de deudas y la planificación de inversiones. Estos recursos están diseñados para ser accesibles y comprensibles, independientemente del nivel de conocimiento financiero del usuario, asegurando que todos puedan beneficiarse de ellos.

Una vez que los usuarios están registrados y educados sobre conceptos financieros básicos, la aplicación realiza un análisis exhaustivo de su historial crediticio, utilizando algoritmos avanzados para evaluar su solvencia y riesgos asociados. Los resultados de este análisis se presentan de manera clara y comprensible, proporcionando no solo una puntuación crediticia, sino también un informe detallado con recomendaciones específicas para mejorar su situación financiera. Este análisis detallado y las recomendaciones personalizadas permiten a los usuarios tomar decisiones informadas y estratégicas para mejorar su historial crediticio y, en consecuencia, su acceso a productos financieros.

Además, la aplicación ofrece asesoramiento financiero personalizado, adaptado a las necesidades y circunstancias individuales de cada usuario. Este servicio incluye estrategias específicas para mejorar la puntuación crediticia, opciones de financiamiento adecuadas y planes de acción para alcanzar objetivos financieros a corto y largo plazo. Para aquellos

usuarios que requieren un enfoque más personalizado, la aplicación también facilita el contacto con asesores financieros, proporcionando un nivel adicional de soporte y orientación.

La gestión y el monitoreo continuo del historial crediticio son otra característica clave de la aplicación. Los usuarios reciben actualizaciones regulares y alertas sobre cambios importantes en su historial crediticio, junto con consejos continuos para mantener o mejorar su situación financiera. Esta función de monitoreo proactivo asegura que los usuarios estén siempre al tanto de su situación financiera y puedan tomar medidas correctivas de manera oportuna.

Además de la gestión del historial crediticio, la aplicación facilita el acceso a productos financieros diseñados específicamente para microempresas. Los usuarios pueden explorar y solicitar préstamos, líneas de crédito y otros productos financieros directamente desde la plataforma, con información detallada sobre términos y condiciones. Este acceso simplificado y directo a productos financieros es crucial para apoyar el crecimiento y la sostenibilidad de las microempresas.

Finalmente, la aplicación incorpora un mecanismo de retroalimentación continuo, recogiendo comentarios y sugerencias de los usuarios para mejorar sus servicios y funcionalidades. A través de encuestas y monitoreo de métricas de uso, la plataforma se actualiza continuamente para adaptarse a las necesidades cambiantes de los usuarios.

- **Beneficios:**

**Información Precisa:** Acceso a datos actualizados y detallados del historial crediticio de los clientes.

**Mejora en la Toma de Decisiones:** Información clave para evaluar la capacidad de pago de los clientes.

**Asesoramiento Personalizado:** Recomendaciones y estrategias para mejorar la salud financiera de las microempresas.

- **Segmentos de Clientes**

**Microempresas en Ecuador:** Pequeñas empresas que necesitan mejorar su tasa de morosidad y gestión crediticia.

**Emprendedores:** Individuos que buscan lanzar o mejorar su negocio y necesitan gestionar eficientemente el crédito de sus clientes.

- **Canales**

**Aplicación Móvil:** Disponible en Google Play Store y Apple App Store.

**Sitio Web Oficial:** Plataforma web accesible para suscribirse y utilizar la aplicación.

**Redes Sociales:** Promoción y captación de usuarios a través de plataformas como Facebook, Instagram y LinkedIn.

**Alianzas con Instituciones Financieras:** Distribución y promoción a través de bancos y cooperativas de ahorro y crédito.

- **Relación con los Clientes**

**Soporte y Asesoría:** Atención al cliente a través de chat en vivo, correo electrónico y teléfono.

**Contenido Educativo:** Blogs, webinars y tutoriales sobre gestión crediticia y reducción de morosidad.

**Feedback Continuo:** Encuestas y herramientas de feedback para mejorar la aplicación según las necesidades de los usuarios.

- **Fuentes de Ingresos**

**Suscripción Mensual:** Acceso a todas las funcionalidades de la aplicación mediante una tarifa mensual.

**Planes Premium:** Ofrecimiento de características adicionales y asesoramiento avanzado por un costo mayor.

- **Recursos Clave**

**Desarrollo de Software:** Equipo técnico para mantener y mejorar la aplicación.

**Base de Datos Crediticia:** Acceso y gestión de datos precisos y actualizados del historial crediticio.

**Marketing y Ventas:** Equipo para promocionar la aplicación y captar nuevos usuarios.

**Soporte al Cliente:** Personal capacitado para brindar asistencia y asesoría a los usuarios.

- **Actividades Clave**

**Desarrollo y Mantenimiento de la Aplicación:** Continuo desarrollo, pruebas y mejoras de la aplicación.

**Actualización de Datos:** Mantenimiento de una base de datos precisa y actualizada sobre historiales crediticios.

**Marketing y Promoción:** Campañas de marketing digital y alianzas estratégicas.

**Asesoría y Soporte:** Provisión de soporte técnico y asesoramiento financiero a los usuarios.

- **Socios Clave**

**Instituciones Financieras:** Bancos y cooperativas que colaboran en la promoción y distribución de la aplicación.

**Proveedores de Datos Crediticios:** Empresas que proporcionan datos sobre historiales crediticios.

**Agencias de Marketing:** Socios en la creación y ejecución de campañas de marketing.

**Asesores Financieros:** Expertos que proporcionan contenido educativo y asesoramiento a los usuarios.

- **Estructura de Costos**

**Desarrollo y Mantenimiento de Software:** Costos asociados al desarrollo, pruebas y actualizaciones de la aplicación.

**Marketing y Publicidad:** Inversiones en campañas publicitarias y promoción en redes sociales.

**Soporte al Cliente:** Gastos en personal y herramientas de soporte.

**Adquisición de Datos:** Costos de obtener y mantener la base de datos de historiales crediticios.

**Alianzas Estratégicas:** Inversiones en colaboraciones con instituciones financieras y proveedores de datos.

## 4.2 Análisis Financiero

### 4.2.1 Criterios de evaluación financiera

Las inversiones iniciales son:

**Tabla 4**

*Inversiones Iniciales*

	Detalle	Cantidad	Valor	Total
Software	Horas programador	100	\$ 100,00	\$ 10.000,00
Marketing	Visitas in situ y RRSS	50	\$ 600,00	\$ 30.000,00
Constitución	Gastos constitución	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Hardware	Varios equipos	2	\$ 10.000,00	\$ 20.000,00
Capacitación	Horas capacitación	5	\$ 600,00	\$ 3.000,00
Integraciones	Licencias	12	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
Sueldos equipo técnico	Implementación			\$ 83.928,00
Sueldos Vendedores	Equipo de ventas			\$ 77.472,00
<b>Inversión total</b>				<b>\$ 241.400,00</b>

*Nota.* Se explican cada una de las inversiones iniciales necesarias para el proyecto

La inversión inicial del proyecto, considero los rubros de software, como la inversión más importante, considerando que se debe crear la aplicación, marketing para poder socializar el producto y llegar al público objetivo, los gastos de constitución y demás inversiones básicas para comenzar con la operación de la empresa.

### 4.2.2 Estructura del financiamiento

El financiamiento será un 75% por medio de apalancamiento, siendo un total de \$ 317 662.5 y un 25% con capital propio siendo \$ 105 887.5, ya que la empresa actualmente cuenta con un gran espacio de apalancamiento al no tener deuda. En este sentido, se usará la tasa de crédito corporativo promedio de 10% para el cálculo de los intereses. El préstamo durará por los del año 1 al año 5.

Para el cálculo del costo de financiamiento, se utilizó los datos del mercado de análisis de datos de USA y se le sumó el riesgo país, siendo el mismo lo siguiente:

**Tabla 5**

*WACC de la empresa*

BETA	1,14
Risk free	3,88
Market rate	8,18
CAPM	8,782
Riesgo país promedio	10,333

*Nota.* Se describe cada una de los componentes del Wacc de la empresa.

Tras el uso de estos datos, y usando la fórmula de WACC, el costo de la empresa es de 19.12%

#### **4.2.3 Costos producción**

Los costos de producción se muestran de la tabla 6:

**Tabla 6**

*Costos de venta*

Costo de mantenimiento del sistema por caso	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
Costo operativo por cada cliente	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
Costo de alianzas estrategicas	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
Total costos	36.000	107.928	179.928	251.928	251.928

*Nota.* Se describen los costos de producción del producto

Estos son los costos que servirán como base para cada una de las ventas que tiene el producto y que son directamente relacionados a la venta.

#### **4.2.4 Gastos administrativos**

Para el correcto funcionamiento, se requieren los siguientes gastos administrativos, expuestos en la tabla 7, en donde se presentan los gastos administrativos que tiene la empresa, siendo indirectos a la venta,

**Tabla 7***Gastos administrativos*

Detalle	Cantidad	Valor mes	Valor año	Beneficios	Total
Asesores	6	\$1.000,00	\$72.000,00	\$24.840,00	\$ 96.840,00
Equipo técnico	4	\$1.300,00	\$62.400,00	\$21.528,00	\$ 83.928,00
Vendedores	6	\$ 800,00	\$57.600,00	\$19.872,00	\$ 77.472,00
Atención cliente	4	\$ 500,00	\$24.000,00	\$ 8.280,00	\$ 32.280,00
<b>TOTAL</b>					<b>\$290.520,00</b>

*Nota.* Se describen los gastos no directos a venta.

Estos gastos son parte de la actividad vital del proyecto, los mismos que serán aparte de la operación actual del proyecto.

**4.2.5 Ingresos del proyecto**

Los ingresos del proyecto se efectuarán de la siguiente manera:

**Tabla 8***Ingresos del proyecto*

Suscripciones mensuales por empresa		12	12	12	12	12
Suscripciones anuales total		6.000	17.988	29.988	41.988	41.988
Precio mensual	\$	30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
<b>Ingreso total</b>	<b>\$</b>	<b>180.000</b>	<b>\$ 539.640</b>	<b>\$ 899.640</b>	<b>\$ 1.259.640</b>	<b>\$ 1.259.640</b>

*Nota.* Se describe el pago de los servicios de forma anual.

Tras el análisis del embudo de demanda y la cuota de mercado, se puede identificar los ingresos que se generarán por el proyecto, que como se verá en la tabla 9 genera el siguiente flujo:

**Tabla 9***Ingresos del proyecto*

	0	1	2	3	4	5
Inversión	\$ -241.400,00					
Ingresos		\$ 180.000	\$ 539.640	\$ 899.640	\$ 1.259.640	\$ 1.259.640
- Costo de ventas		\$ 36.000	\$ 107.928	\$ 179.928	\$ 251.928	\$ 251.928
= Utilidad Bruta		\$ 144.000	\$ 431.712	\$ 719.712	\$ 1.007.712	\$ 1.007.712
- Gasto Administrativo		\$ 290.520	\$ 290.520	\$ 290.520	\$ 290.520	\$ 290.520
= Utilidad Operativa		\$ -146.520	\$ 141.192	\$ 429.192	\$ 717.192	\$ 717.192
. Gasto Depreciación y amortización						
= Utilidad antes de intereses e impuestos		\$ -146.520	\$ 141.192	\$ 429.192	\$ 717.192	\$ 717.192
Gasto Intereses		\$ 17.355	\$ 17.355	\$ 17.355	\$ 17.355	\$ 17.355
- Gasto Intereses		\$ -	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 25.000
= Utilidad antes de impuestos		\$ -163.875	\$ 98.837	\$ 386.837	\$ 674.837	\$ 674.837
- Impuestos		\$ -	\$ 33.605	\$ 131.525	\$ 229.445	\$ 229.445
= Utilidad Neta	\$ -241.400,00	\$ -163.875	\$ 65.232	\$ 255.312	\$ 445.392	\$ 445.392
+ Gasto Depreciación y amortización						
+ Préstamo recibido	\$ 173.550,00	\$ 250.000,00				\$ -
- Pago préstamo						\$ 423.550,00
<b>= Flujo neto</b>	<b>\$ -241.400</b>	<b>\$ 18.275</b>	<b>\$ 83.507</b>	<b>\$ 338.820</b>	<b>\$ 784.212</b>	<b>\$ 806.055</b>

*Nota.* Flujo de efectivo de 5 años del proyecto.

**4.2.6 Valor actual neto y Tasa interna de retorno**

Con los datos que se vieron en los capítulos anteriores, el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno del proyecto se proyectan de la siguiente manera para los 5 años de duración del proyecto:

**Tabla 10***Análisis del proyecto*

<b>Costo oportunidad</b>	<b>19,12%</b>
<b>Valor presente</b>	<b>\$758.981,21</b>
<b>Valor actual neto (VAN)</b>	<b>\$ 517.581,21</b>
<b>Tasa Interna de Retorno</b>	<b>73%</b>
<b>Indice de desabilidad</b>	<b>3,14408125</b>

*Nota.* Se describen los principales indicadores del proyecto.

Tras proyectar los costos, gastos e ingresos, se presenta el flujo de efectivo de la empresa, en donde es importante recalcar la necesidad de apalancamiento que tiene la

empresa para poder desarrollar el proyecto, algo que es posible dado su poco endeudamiento en la actualidad.

Por otro lado, se puede ver que los indicadores nos dicen que se debe aceptar el proyecto financieramente, ya que genera valor financiero para la empresa en más de 500k.

### **4.3 Discusión de Resultados**

#### **4.3.1 Factores claves de éxito**

Los factores claves del éxito van de la mano con las alianzas estratégicas y proveedores que se explicaron anteriormente, ya que son ellas quienes nos ayudarán a poder encontrar opciones de financiamiento que atraigan a más microempresas y de esa manera seguir con la cuota de mercado que se espera.

En este sentido, la correcta capacitación y elección de los creadores de la plataforma, también es un pilar que hará de este producto algo importante.

Por otro lado, desde el punto de vista financiero, es importante tener en cuenta el período de préstamo que existe para poder lograr flujo positivos dentro del proyecto, considerando que el mismo tiene la capacidad de repago de préstamos de inversión en 5 años, por otro lado desde el período 3, el crecimiento en las ventas es vital para poder mantener el negocio rentable a lo largo de su existencia, ya que es en este punto en donde le negocio comienza a entrar dentro de maduración y comienza a generar flujos lo suficientemente fuertes para poder soportar en el año 5 el repago de deuda.

Además, dentro del modelo de negocio y de las oportunidades que tienen actualmente las microempresas, es importante lograr atraer a esos inversionistas extranjeros hacia la plataforma, demostrando que existen productos interesantes y que hay una buena oportunidad de generar rendimiento, es por esa razón que la inversión tanto en marketing como en ventas es fuerte, considerando que es un producto nuevo y que necesita una introducción tanto dentro del país como en el exterior.

### **4.3.2 Relaciones interinstitucionales**

Universidades y Centros de Investigación: Colaborar con instituciones académicas y centros de investigación puede ayudar a Dataexperto a estar a la vanguardia en términos de innovación y desarrollo de nuevas metodologías de análisis de datos y gestión de riesgos.

Plataformas de Gestión Empresarial (ERP): Integrar sus servicios en plataformas de ERP (Enterprise Resource Planning) como SAP, Oracle, o Microsoft Dynamics puede ayudar a Dataexperto a ofrecer sus soluciones a empresas que utilizan estos sistemas para gestionar sus operaciones.

Firmas de Auditoría y Consultoría: Asociarse con grandes firmas de auditoría y consultoría como Deloitte, PwC, KPMG o EY puede ayudar a Dataexperto a ofrecer servicios integrales a empresas que buscan mejorar su gestión de riesgos y cumplimiento normativo.

## Conclusiones

El mercado Fintech ha emergido como un motor clave de innovación en Ecuador, particularmente en un entorno donde la economía está en declive y la demanda de financiamiento sigue creciendo. Este sector ha mejorado la accesibilidad a diversas fuentes de financiamiento, aunque persisten desafíos significativos en términos de inclusión financiera y burocracia.

Por otro lado, la competencia entre bancos tradicionales y nuevas empresas tecnológicas ha forzado una mejora en los servicios y tasas ofrecidas. Además, el entorno regulatorio está en constante evolución para adaptarse a las necesidades del mercado, lo que sugiere un camino continuo de adaptación y crecimiento. Dentro de los objetivos de investigación, considerando la unidad de análisis, podemos ver que este proyecto promueve la inclusión financiera empresarial, entendida como el acceso hacia productos financieros modernos, especialmente hacia nuevos métodos de financiamiento que no habían sido explorados en el país, generando además retorno para la empresa Dataexperto Aval Buró, por medio de la creación de un modelo de negocio, que potencia las relaciones y que basa su operación en el correcto manejo de la información financiera de las microempresas.

En este sentido, el servicio de presentación financiera y la educación financiera que se propone como parte del modelo de negocio, ayudará a mejorar el nivel de cultura financiera de una gran parte del 51% de las empresas en Ecuador, considerando que ese es el número de microempresas en Guayas, Pichincha y Azuay que tienen menos de 3 años de vida, lo cual cumple con el objetivo de investigación, en donde se concluye que este modelo de negocio genera rentabilidad para la empresa y mejora la inclusión financiera dentro del país.

En este sentido, el estudio demuestra la viabilidad de implementar un servicio de financiamiento online para microempresas, identificando una demanda potencial significativa y estableciendo un precio competitivo para el servicio, siendo importante entender que los factores de éxito son vitales para poder mantener un comportamiento de mercado necesario para ser solvente.

### **Recomendaciones**

Se recomienda que la Fintech Avala desarrolle estrategias para mejorar la inclusión financiera de las PYMEs, simplificando los procesos burocráticos y ofreciendo tasas de interés más competitivas para atraer a más usuarios.

Además, es crucial implementar campañas de educación y concienciación sobre los beneficios y la seguridad de las plataformas fintech. Esto ayudará a construir confianza y aumentar la adopción entre las microempresas.

Por último, fortalecer las relaciones con instituciones financieras, universidades, centros de investigación, y firmas de auditoría y consultoría. Estas alianzas pueden proporcionar apoyo en la gestión de riesgos, el desarrollo tecnológico y la oferta de servicios integrales a las microempresas.

## Referencias

- Anahuac. (2022). Innovación, ¿dónde y cuándo se origina?.Anahuac.mx.  
<https://www.anahuac.mx/mexico/noticias/Innovacion-Donde-y-cuando-se-origina>.
- Asobanca. (s.f.). *FEB LAW JOURNAL*. <https://asobanca.org.ec/wp-content/uploads/2024/03/Asobanca-Law-Journal-Edicion-Febrero-2024.pdf>.
- Admin. (2015). *Los 9 Módulos o Componentes de un Modelo de Negocio - De Marketing Digital En México*. Agencia de Marketing Digital En México.  
<https://gestiondigital.mx/2015/07/27/los-9-modulos-o-componentes-de-un-modelo-de-negocio/#:~:text=A%20trav%C3%A9s%20de%20los%20elementos,%2C%20finanzas%2C%20producci%C3%B3n%20y%20mercadotecnia>.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (s.f.). *Inclusión Financiera Aproximaciones teóricas y prácticas Alliance for Financial Inclusion*  
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Cuestiones/Inclusion%20Financiera.pdf>.
- Banco Central Ecuador. (2020). *ESTRATEGIA NACIONAL DE INCLUSIÓN FINANCIERA*.  
<https://rfd.org.ec/docs/comunicacion/DocumentoENIF/ENIF-BCE-2021.pdf>.
- Barrios, M. (2010). *MODELO DE NEGOCIO*. Ciudad del este : Universidad Americana.  
<https://asobanca.org.ec/wp-content/uploads/2024/03/Boletin-macroeconomico-Marzo-2024.pdf>.
- Castro, D. A. (2022). *UN PANORAMA DE LAS FINTECH*. Quito: Banco Central del Ecuador.  
 Caldentey, E., & Titelman, D. (s.f.). *Desarrollo Económico La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo*.  
<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/48c62b04-7611-4a61-bd9f-f6dcc5c27c7d/content>.
- Cámara de Comercio de Quito. (2022). *Inclusión financiera y su importancia en las empresas*. Ccq.ec. <https://ccq.ec/inclusion-financiera-y-su-importancia-en-las-empresas/>.
- Cámara, N., Peña, X., & Tuesta, D. (2013). *Determinantes de la inclusión financiera en Perú. Documento de trabajo*, 13, 31.

- Carchi, C. (2024). *Ventas a la baja en 2024, solo los últimos días de marzo hubo repunte, empresas irán midiendo efecto del alza del IVA*. El Universo. <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/iva-ventas-ecuador-crisis-mexico-efectos-empresas-2024-nota/>.
- Castrillón, M. A. G., & Mares, A. I. (2013). Innovación empresarial, difusión, definiciones y tipología: Una revisión de literatura. *Dimensión empresarial*, 11(1), 45-60.
- Castro, D. A. (2022). *UN PANORAMA DE LAS FINTECH*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- CAF. (2021). *La importancia de la educación financiera para las mipyme*. Caf.com. <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2021/06/la-importancia-de-la-educacion-financiera-para-las-mipyme/>.
- Cilleruelo, E. (2007). Compendio de definiciones del concepto «Innovación» realizadas por autores relevantes: diseño híbrido actualizado del concepto. *Dirección y organización*, (34), 91-98.
- Crowdfunding Ecuador*. (2023, July 19). *Crowdfunding Ecuador*. <https://crowdfunding.ec/normativa-legal/>.
- Dapena, M. D. D. (2002). Definición del modelo del negocio y del dominio utilizando Razonamiento Basado en Casos. *Ingeniería informática*, (8), 1.
- Dentons (2022). *Puntos Clave de la Ley Fintech en Ecuador*. Dentons.com. <https://www.dentons.com/es/insights/alerts/2022/december/28/puntos-clave-de-la-ley-fintech-en-ecuador>.
- De, C., De Empresas, A., De, A., Fintech, L., El, E., & ecuatoriano, M.(n.d.). Universidad Técnica Guayaquil. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/25992/1/UPSGT004>.
- Ecuadorencifras. (2024). *INEC ESTIMA QUE, SEGÚN PROYECCIONES EN EL MEDIANO PLAZO, ECUADOR TENDRÁ MÁS ADULTOS MAYORES, MENOS NIÑOS Y ADOLESCENTES EN 2050 – Instituto Nacional de Estadística y Censos*. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/ecuador-tendra-mas-adultos-mayores-menos-ninos-y-adolescentes-en>



- LinkedIn. (2024). *Metodologías ágiles para la innovación y el aprendizaje*. LinkedIn.com. <https://www.linkedin.com/pulse/metodolog%C3%ADas-%C3%A1giles-para-la-innovaci%C3%B3n-y-el-borja-garz%C3%B3n-casado/?originalSubdomain=es>.
- Lexis. (2024). Ecuador proyecta crecimiento mínimo de PIB para 2024, según Banco Mundial. Lexis S.A.; Lexis. <https://www.lexis.com.ec/noticias/ecuador-proyecta-crecimiento-minimo-del-pib-para-2024-segun-banco-mundial>
- María, L., & Formichella, M. (s.f.) *LA EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE INNOVACIÓN Y SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO*. <https://core.ac.uk/download/pdf/48031881.pdf>.
- Ministerio de Educación. (2016). *Ecuador mejoró su sistema educativo en los últimos 7 años*. Educacion.gob.ec.<https://educacion.gob.ec/ecuador-mejoro-su-sistema-educativo-en-los-ultimos-7-anos/>.
- Rentería, D., Vélez, I., Giraldo, M. L. M., & Villa, L. F. (2021). Las fintech, una revolución para la banca tradicional. *Revista Ibérica De Sistemas e Tecnologias De Informação*, (E41), 17-29.
- Ricart, J. E. (2009). Modelo de Negocio: El eslabón perdido en la dirección estratégica. *Universia business review*, (23), 12-25.
- Roa, M. J. (2013). Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: acceso, uso y calidad. *Boletín del CEMLA*, 59(3), 121-148.
- Rueda, L., García-Bohórquez, N., Esguerra-Umaña, M. D. P., Cano-Sánchez, C. G., & Velasco-Martínez, A. M. (2015). Inclusión financiera en Colombia. *Capítulo 6. Inclusión financiera en Colombia*. Pág.: 143-211.
- Ruiz, F. (2020, April 28). *Fintech e instituciones financieras: cómo innovar en tiempos de crisis*. Finerio Connect. <https://blog.finerioconnect.com/fintech-e-instituciones-financieras-como-innovar-en-tiempos-de-crisis/>.
- Sandra Garrido Sotomayor. (2023, November 14). *Las metodologías ágiles más utilizadas y sus ventajas dentro de la empresa*. Thinking for Innovation. <https://www.iebschool.com/blog/que-son-metodologias-agiles-agile-scrum>.

- STATISTA. (2023). STATISTA. *Obtenido de Fintech en América Latina -Datos estadísticos: Fintech en América Latina - Datos estadísticos.*
- Servicio. (2023, September 26). *¿Qué es el modelo Canvas? [LOS 9 CUADRANTES DESCIFRADOS]*. Zendesk MX. <https://www.zendesk.com.mx/blog/modelo-canvas-que-es/#:~:text=el%20modelo%20Canvas%3F-,El%20modelo%20Canvas%20es%20una%20herramienta%20de%20gesti%C3%B3n%20estrat%C3%A9gica%20que,y%20simplificado%20de%20la%20empresa..>
- Prim, A. (14). *Modelo Canvas Explicado Paso a Paso + 2 Ejemplos* | Innokabi. Innokabi. <https://innokabi.com/canvas-de-modelo-de-negocio/>.
- Primicias. (2023, September 20). *Ecuador, una nación de emprendedores que crean negocios de corta vida.* <https://www.primicias.ec/noticias/economia/negocios/ecuador-pais-emprendedores-negocios-corta-vida/>.
- Teresa. (2023). *Desempeño de las Fintech: determinantes económicos y organizacionales.* Roderic.uv.es. <https://roderic.uv.es/items/03b781de-9dee-441a-aa56-86f643686ebc>.
- World Bank. (2020). *Inclusión financiera.* <https://www.bancomundial.org/es/topic/financiamiento/overview>.
- Wesley-James, N. Ingram, C. Källstrand, C. y Teigland, R. (2015): *Stockholm Fintech: An Overview of the Fintech sector in the greater Stockholm region.* Stockholm School of Economics. Stockholm.