

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**

**Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas**

Propuesta de Implementación del Crowdfunding como nueva  
alternativa de financiamiento para las PYMES

**PROYECTO INTEGRADOR**

Previo la obtención del Título de:

**Economista**

Presentado por:

Nicolas Preiss

Samira Paulette Velastegui López

GUAYAQUIL - ECUADOR

Año: 2022

## DEDICATORIA

A mi madre, por siempre guiar mi camino, por enseñarme a perseverar y nunca decaer, todos mis logros te los debo a ti.

Nicolas Preiss.

El presente trabajo de investigación se lo dedico a mis padres y a mi hermano.

Samira Velastegui L.

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a Dios por todas sus bendiciones, a cada uno de los miembros de mi familia por su apoyo incondicional y a todos mis amigos que me han motivado a seguir adelante. Agradezco especialmente a todos quienes conformamos la familia de Ecuinvestments S.A. por creer en este gran proyecto.

Nicolas Preiss

Agradezco a Dios, a mis padres y a mi hermano.

Samira Velastegui L.

## DECLARACIÓN EXPRESA

“Los derechos de titularidad y explotación, nos corresponde conforme al reglamento de propiedad intelectual de la institución; *Nicolas Preiss y Samira Paulette Velastegui López* y damos nuestro consentimiento para que la ESPOL realice la comunicación pública de la obra por cualquier medio con el fin de promover la consulta, difusión y uso público de la producción intelectual”



---

Nicolas Preiss



---

Samira Paulette  
Velastegui López

# EVALUADORES

Nombre de reconocimiento C=EC  
O=SECURITY DATA S.A. S  
OF=ENTIDAD REGISTRO DE  
INFORMACION  
SERIALNUMBER=220822110090  
CN=ANDREA ISABEL MOLINA VERA  
R=ec  
Localización:  
Fecha: 2023/09/22T14:32:23.488-05:00

.....  
**Andrea Molina, PhD.**

PROFESOR DE LA MATERIA

## RESUMEN

Las PYMES en Ecuador dinamizan la economía, representan el 44% total de las empresas y el 24% total del empleo en el Ecuador sin embargo no están ajenas de inconvenientes, pues se enfrentan a problemas de liquidez y dificultades para acceder al financiamiento formal. Mediante el presente proyecto se evalúa la viabilidad de una nueva alternativa de financiamiento llamada crowdfunding, el cual es un financiamiento colectivo a través de una fintech que busca unir a las empresas y a personas que tienen un excedente de capital y quieren invertir. Se ha realizado el estudio de viabilidad a través del flujo de caja, VAN, TIR de la empresa de fondos colaborativos Ecuinvestments S.A, en la cual se plantea implementar esta opción y encuestas para conocer la aceptación de esta nueva alternativa. Los resultados obtenidos son positivos por parte de los posibles inversionistas y las PYMES ya que se evidencia un nivel de aceptación alto por parte del mercado objetivo. La sociedad reconoce al crowdfunding como una nueva vía de financiamiento por lo que su implementación permitirá solucionar problemas de liquidez de las PYMES.

**Palabras Clave:** Pymes, Alternativa, Fintech, Financiamiento, Viabilidad,

## **ABSTRACT**

*SMEs in Ecuador are a driving force in the economy, representing 44% of the total number of companies and 24% of total employment in Ecuador; however, they are not exempt from problems, as they face liquidity problems and difficulties in accessing formal financing. This project evaluates the feasibility of a new financing alternative called crowdfactoring, which is a collective financing through a fintech that seeks to unite companies and individuals who have surplus capital and want to invest. A feasibility study has been conducted through cash flow, NPV, IRR of the crowdlending company Ecuinvestments S.A, in which it is proposed to implement this option and surveys to know the acceptance of SMEs to this new alternative. The results obtained are positive on the part of potential investors and SMEs, since there is evidence of a high level of acceptance by the target market. Society recognizes crowdfactoring as a new means of financing, and its implementation will help solve SMEs' liquidity problems.*

**Keywords:** *SMEs, Alternative, Fintech, Financing, Feasibility*

## Contenido

<b>EVALUADORES</b> .....	5
RESUMEN .....	I
ABSTRACT.....	II
ÍNDICE DE FIGURAS .....	V
ÍNDICE DE TABLAS .....	VI
Capítulo 1: Entorno de las pequeñas y medianas empresas en Ecuador.....	1
1.1 Introducción (Problema a resolver) .....	1
1.2 Descripción del problema .....	3
1.3 Justificación del Problema .....	4
1.4 Objetivo general .....	4
1.5 Objetivos específicos .....	4
1.6 ¿A qué se dedica Ecuinvestments S.A.?.....	5
1.7 Misión .....	5
1.8 Visión .....	6
Capítulo 2: Análisis situacional .....	7
2.1 ¿Qué es el Crowdfunding? .....	7
2.2.1. Antecedentes .....	7
2.2.2 Contexto global .....	13
2.2.3 Marco legal .....	15
Capítulo 3: Investigación del mercado.....	18
3.1 Análisis de la oferta.....	18
3.1.1. Empresas Fintech en Ecuador.....	18
3.1.2. Competidores directos .....	19
Análisis de Mercado de las pequeñas y medianas empresas .....	19
Análisis de la estructura de Mercado de empresas que brinda microcrédito.....	20
3.2 Análisis de la Demanda .....	21
3.2.1. Perfil de clientes de ECUINVESTMENTS S.A.....	21
Capítulo 4: Modelo de Negocio (Business model canvas) .....	30
4.1 Identificación de mercado objetivo: Segmentación de los inversionistas .....	30
4.2 Estrategias de Marketing y Comunicación .....	31
4.3. Propuesta de valor.....	32
4.4. Canales .....	33
4.1.1. Portal web .....	33

4.1.2. Aplicación móvil .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
5.2 Análisis de costos y gastos .....	39
5.3 Capital de trabajo.....	40
5.4 Flujo de caja proyectado .....	40
5.4.1 VAN y TIR.....	41
5.5 Análisis de sensibilidad.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Capítulo 6 .....	41
Conclusiones y Recomendaciones .....	42
Bibliografía .....	44

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1. Objetivos de Desarrollo Sostenible .....</b>	<b>6</b>
<b>Figura 2. Logo de Facturedo .....</b>	<b>13</b>
<b>Figura 3. Logo de Finsmart .....</b>	<b>14</b>
<b>Figura 4. Logo de Mesfix .....</b>	<b>14</b>
<b>Figura 3.5. Número de Fintech por segmento en Ecuador, “Un panorama de las empresas Fintech en América Latina y el Caribe 2021” .....</b>	<b>18</b>
<b>Figura 3.6. Radar Tech Startup (Radar Tech Startup, 2021) .....</b>	<b>19</b>
<b>Figura 3.7. Sexo de clientes.....</b>	<b>22</b>
<b>Figura 3.8. Nivel de estudios de clientes.....</b>	<b>22</b>
<b>Figura 3.9. Estado Civil de clientes.....</b>	<b>23</b>
<b>Figura 3.10. Clientes por provincia .....</b>	<b>23</b>
<b>Figura 3.11 Sexo de encuestados.....</b>	<b>25</b>
<b>Figura 3.12 Rango de edad de encuestado.....</b>	<b>25</b>
<b>Figura 3.13 Nivel de educación de encuestados .....</b>	<b>26</b>
<b>Figura 3.14. Proporción de encuestados que han y no han invertido en los últimos seis meses .....</b>	<b>26</b>
<b>Figura 3.15xx.....</b>	<b>27</b>
<b>Figura 3.16.Preferencias en características clave de una institución para invertir .....</b>	<b>27</b>
<b>Figura 17. Medio preferido para realizar una inversión .....</b>	<b>28</b>
<b>Figura 18.Disposición de invertir en Crowdfunding .....</b>	<b>29</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.1. Ranking de las Fintech en América Latina y el Caribe (Un panorama de las Fintech en América Latina y el Caribe (2022) .....</b>	<b>8</b>
<b>Tabla 2.2. Fintech de Crowdfunding en la región .....</b>	<b>15</b>
<b>Tabla 3.3. Estructuras de empresas de acuerdo al tamaño en el 2022 (Superintendencia de Compañías de Bancos, 2022).....</b>	<b>21</b>
<b>Tabla 3.4. Tabla de Margen de error y Nivel de Confianza.....</b>	<b>24</b>
<b>Tabla 4.5. Segmento de mercados objetivo-inversionistas .....</b>	<b>30</b>
<b>Tabla 4.6. Tabla de segmento de mercado objetivo- empresas .....</b>	<b>30</b>
<b>Tabla 5.7 Tabla de descripción de recursos .....</b>	<b>38</b>
<b>Tabla 5.8 Tabla de descripción de recursos .....</b>	<b>39</b>
<b>Tabla 5.9. descripción de recursos.....</b>	<b>40</b>
<b>Tabla 5.10Tabla de descripción de recursos .....</b>	<b>40</b>

# Capítulo 1: Entorno de las pequeñas y medianas empresas en Ecuador

## 1.1 Introducción

La liquidez es una parte fundamental en cualquier negocio, pues permite hacer frente al pago de diferentes obligaciones y es un elemento fundamental para mantener el proceso productivo en marcha, la falta de liquidez muchas veces imposibilita realizar inversiones clave para el crecimiento y continuidad del negocio, esto afecta principalmente a las pymes ya que debido a su naturaleza tienen que invertir e innovar constantemente para asegurar la continuidad del negocio.

Lamentablemente para muchas empresas, especialmente en nuestra región, contar con la liquidez necesaria del negocio suele ser muy complejo, limitando de esta forma el proceso productivo del negocio, debido a esto muchas pymes tienden a fracasar debido a la insolvencia y las escasas alternativas de financiamiento a las que pueden acceder tal como postulan Chávez & Delgado (2018).

La fuente de financiamientos de las PYMES ha sido primordialmente a través de créditos bancarios o medios propios. Muchas veces las empresas pymes no logran mantenerse en el mercado y superar más de 10 años en el mercado, de acuerdo con los estudios realizado esto se debe a que generalmente muchas pequeñas y medianas empresas no pueden cumplir con los todos los requerimientos que exigen las instituciones bancarias para acceder a los créditos bancarios tales como evaluaciones de riesgo restrictivas, y altas tasas de interés por parte de las instituciones bancarias, la incapacidad que tienen las pymes para poder cubrir todos los requerimientos y garantías solicitadas a las instituciones bancarias ha impedido el crecimiento de este sector.

Debido a este motivo la mayoría de las pymes requieren una fuerte inversión de capital para poder financiar todas sus actividades, sin embargo, hay que considerar que un gran porcentaje de las pymes están conformadas por emprendedores, los cuales en sociedad ponen en marcha sus proyectos, muchas veces con poco capital y sin considerar los diversos problemas a los que pueden enfrentarse, para hacer frente a esto muchas empresas recurren al sistema bancario como se lo mencionó anteriormente, sin embargo, debido a la dificultad que representa obtener un crédito muchas pymes deciden desistir de seguir el proceso de financiamiento y tienden a optar por medios de financiamiento informales los cuales les ofrecen una solución inmediata y sin muchos requisitos, pero que a lo larga resulta ser extremadamente perjudicial para el negocio.

Las grandes empresas pueden elegir cualquier servicio otorgado por la banca para acceder a financiamiento mientras que las pymes no tienen tantas opciones para poder acceder a créditos, son varios los estudios que mencionan que la existencia de requerimientos restrictivos, altas tasas, evaluación de riesgo entre otras cosas dificultan que el medio bancario conste como la principal opción de financiamiento para las pymes, a pesar de tener áreas dedicadas al financiamiento. (Neyra, 2021)

Según el estudio 'Impacto del mercado de financiamiento informal en Ecuador' realizado por Equifax en agosto de 2021, las tasas de interés en medios informales pueden oscilar alrededor del 3% diario y llegar a ser tan altas como el 1.238% al año, en contraste la tasa máxima aprobada por el Banco Central del Ecuador en junio de 2022 correspondía al 28,23% efectivo anual, una tasa de interés hasta 44 veces menor que las tasas en los mercados informales, además de esto, los retrasos en los pagos suelen ser altamente penalizados cobrando valores adicionales por cada día de atraso y en muchos casos usando técnicas de intimidación al momento de realizar los cobros. Esto sumado a que en este segmento de empresas "No se encuentra una separación clara entre las actividades de consumo y producción, usualmente la demanda de crédito informal cruza estos dos aspectos, el crédito informal se usa para financiar simultáneamente varias actividades como los gastos en alimentación, educación, salud, y también gastos productivos, básicamente capital de trabajo."

(Alvarado, et. Al, 2001, p. 33). Todos estos factores son responsables de crear un escenario desfavorable del cual la empresa podría no recuperarse, causando finalmente el fracaso de la pyme.

Esta situación resulta preocupante especialmente en nuestro país, dado que: “De acuerdo con el estudio de la CEPAL, la región que tiene mayor proporción de pymes en América Latina es Ecuador con el 44%, genera 24% de empleo y más de 15% en ventas.” (Yance, Solís, & Hermida, 2017). Como se puede evidenciar, las pymes aportan aproximadamente con un cuarto de la población empleada en Ecuador, son generadoras de nuevas plazas de empleo y dinamizadoras de la economía. “Existen muchas razones por las que las pymes ayudan al desarrollo de la economía nacional, esto es debido a que sus costos de inversión no son altos, lo que les ayuda a adaptarse a los constantes cambios del mercado además de que tienen un uso intensivo de mano de obra.” (Yance, Solís, & Hermida, 2017).

Es por esta razón que se debe proponer y promover ideas que coadyuven al bienestar de las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas y por ende al bienestar del país. Evaluando diversas estrategias que permitan un acceso sencillo, oportuno y formal de financiamiento al segmento de empresas que no pueden acceder a los servicios del sistema financiero tradicional. Como mecanismo para resolver esta problemática se propone la implementación de un servicio en el que las pymes puedan realizar operaciones de factoring a través de una plataforma digital donde las facturas puedan ser subastadas y financiadas por inversionistas que busquen rentabilidad en sus excedentes de liquidez, a este proceso se lo ha denominado crowdfactoring. Este mecanismo de financiamiento alternativo permite, aparte de acceder a liquidez inmediata, obtener una tasa justa fijada por el mercado y tarifas considerablemente más bajas que las opciones de factoring tradicionales. Este servicio sería prestado mediante la fintech ecuatoriana Ecuinvestments S.A. y su plataforma digital SAMMAS.

## **1.2 Descripción del problema**

Generalmente las opciones de financiamiento de las PYMES son restringidas, muchas optan por acudir al sistema financiero regulado, el cual, a pesar de contar con productos específicos para este segmento de empresas, no atiende las necesidades de los negocios, lo cual dificulta el acceso a crédito, afectando la liquidez de las

empresas, impidiendo el desarrollo y constante innovación que caracteriza a este segmento.

### **1.3 Justificación del Problema**

Acorde a la información del Estudio de Gestión Competitiva de las PYMES en Ecuador, estas conforman el 95% de todas las unidades productivas, sin duda un porcentaje relevante, sin embargo, se ha podido comprobar que su desarrollo en el mercado no ha tenido un crecimiento significativo, pues muchas de ellas dejan de innovar a las nuevas tendencias para poder mantenerse en el mercado debido a que no cuenta con el capital suficiente por lo que acuden a créditos bancarios sin embargo estos suelen presentar requisitos estandarizados que son difíciles de alcanzar para las pymes

La presente investigación radica en investigar una nueva propuesta alternativa de financiamiento llamada crowdfactoring la cual es una estrategia que permitirá a las pequeñas y medianas empresas obtener acceso a financiamiento de una manera sencilla, cómoda y rápida. Si bien no existe todavía este mecanismo aplicado por alguna empresa ecuatoriana se pueden evaluar los resultados que ha obtenido esta estrategia de financiamiento en los países vecinos como el caso de Perú y Colombia.

### **1.4 Objetivo general**

Analizar una alternativa de financiamiento para las pymes en Ecuador mediante un servicio de crowdfactoring implementado por la empresa Ecuinvestments S.A.

### **1.5 Objetivos específicos**

- Analizar las principales fuentes de financiamiento de las mipymes en Ecuador.
- Establecer las estrategias para el desarrollo del modelo de negocio.
- Evaluar la viabilidad técnica y económica de la implementación del servicio de crowdfactoring.
- Evaluar el nivel de aceptación de los agentes relacionados (inversionistas y solicitantes)

## **1.6 ¿A qué se dedica Ecuinvestments S.A.?**

Ecuinvestments S.A. es una empresa fundada en la ciudad de Guayaquil en septiembre de 2021 con el objetivo de democratizar la cultura financiera. La principal motivación de la empresa nace al ver que en el país no existen alternativas de financiamiento responsable para pequeños empresarios y emprendedores. El crédito otorgado de forma responsable es el compromiso del equipo, resolviendo esta problemática, Ecuinvestments S.A. logra aportar con el desarrollo socio económico del país y la región mediante su plataforma SAMMAS.

SAMMAS es una plataforma de crowdlending o también denominada de financiamiento colaborativo reembolsable, la cual se encuentra regulada por la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación y bajo el control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Por un lado, los Solicitantes de crédito, presentan sus proyectos con necesidades de financiamiento, los cuales son evaluados, calificados y aprobados por SAMMAS para ser publicados en su plataforma. Por otro lado, los Inversionistas eligen los proyectos en los que desean aportar su capital, con el objetivo de recuperar la inversión en un futuro, incluido el pago de intereses. (Página web sammas)

## **1.7 Misión**

- Aprovechar la tecnología para conectar a emprendedores con inversionistas.
- Brindar a nuestros clientes la forma más sencilla de invertir y conseguir dinero para sus proyectos.
- Cumplir los sueños de los que confían, devolviéndoles con creces esta confianza.
- Democratizar la cultura financiera, enseñando que invertir y/o emprender está al alcance de todos.

## 1.8 Visión

Convertirnos en la principal plataforma Fintech de financiamiento colaborativo del Ecuador, con presencia activa en todas las regiones del país.

### Actividad de Ecuinvestments S.A.

A julio de 2022, Ecuinvestments S.A. mediante su plataforma SAMMAS ha gestionado más de noventa mil dólares en crédito destinado a actividades productivas a 8 negocios diferentes.

La rentabilidad promedio de los proyectos ha sido de 16,78% con un promedio de 6 inversionistas por proyecto un monto promedio de \$4.333,00 y un plazo promedio de 10 meses. La morosidad ha sido del 0%.

SAMMAS busca promover el desarrollo financiando proyectos que cumplan con al menos uno de los objetivos del desarrollo sostenible, a julio de 2022 se han promovido los siguientes ODS.



**Figura 1. Objetivos de Desarrollo Sostenible**

Con la finalidad de asegurar el pago del crédito, Sammas realiza un informe de riesgos y fija las condiciones del crédito, tales como tasa de interés, plazo y garantías de acuerdo con el nivel de riesgo. En el caso que un proyecto no cumpla con los requisitos mínimos, este no será publicado en la plataforma.

Los proyectos que hayan aprobado la evaluación crediticia serán publicados en el portal web, donde inversionistas podrán transferir sus fondos a los proyectos que sean de su interés

# Capítulo 2: Análisis situacional

## 2.1 ¿Qué es el Crowdfunding?

### 2.2.1. Antecedentes

#### 2.2.1.1. Empresas Fintech

De acuerdo con el Informe del Banco Central “Un panorama de las Fintech en América Latina y el Ecuador” *Fintech* es una palabra que se compone de los términos anglosajones Finance y Technology lo cual quiere decir tecnología financiera, y hace referencia a empresas financieras que incorporan en sus actividades diarias un alto factor tecnológico, esto contribuye al desarrollo de nuevos modelos de negocios, procesos y nuevas formas de prestación de servicios financieros a empresas y consumidores. (Banco Central del Ecuador , 2022)

Las Fintech desempeñan un papel importante en el escenario del desarrollo de la evolución de los sistemas financieros pues al no contar con varios establecimientos físicos emplean menos recursos humanos, esto conlleva a simplificar procesos y reducir costos, por ende, los servicios ofertados son más económicos. Las Fintech contribuyen al acceso a servicios financieros para el sector no bancarizado. Este tipo de empresas son la solución para poder superar la exclusión financiera, pues ayudan al desarrollo del país y reduce las brechas de desigualdad.

Según el informe realizado en el 2017 por el BID y Finnovista, en Latinoamérica se identificó 703 emprendimientos Fintech en 15 diferentes países, el año siguiente se identificaron 1,166 emprendimientos Fintech en 18 países de la región. Esta cifra representa un crecimiento del 66% en un año, lo que deja en evidencia el acelerado crecimiento del ecosistema Fintech. (BID & Finnovista, 2018)

Las 1,166 empresas Fintech identificadas se han distribuido en 11 segmentos de negocio Fintech, principalmente en tres segmentos como: pagos y remesas (24.4%), préstamos (17.8%) y gestión de finanzas empresariales (15.5%)

Los países más representativos de la Industria Fintech en América Latina son Brasil, Uruguay, Colombia y México, actualmente Ecuador se ubica en el puesto 9, después de países vecino como Perú y Argentina. La metodología de la elaboración del ranking se basa en la cantidad, la calidad y el entorno empresarial en el cual se

desenvuelves este tipo de empresas, el entorno empresarial hace referencia a la eficiencia para hacer negocios a través de medio tecnológicos.

**Tabla 1.1. Ranking de las Fintech en América Latina y el Caribe** (Un panorama de las Fintech en América Latina y el Caribe (2022))

Ranking de ALC	País
1	Brasil
2	Uruguay
3	México
4	Colombia
5	Chile
6	Argentina
7	Perú
8	Belice
9	Ecuador
10	Venezuela

#### **2.2.1.1.2. Fintech y su aporte en la inclusión financiera**

De acuerdo con el Informe de las Fintech impulsan el desarrollo de los sistemas financieros, la inclusión financiera y ayudan a la eficiencia de este mercado. Cuando se habla de inclusión financiera nos referimos al acceso y uso de servicios financieros, cuando las fintech operan dentro de una economía emergente incorporan al sistema a personas no bancarizadas, esto promueve el acceso a crédito y por ende estimula el ahorro y consumo, los emprendimientos mejoran su productividad y competitividad pues al tener liquidez pueden realizar sus actividades con facilidad ya que cuentan con liquidez suficiente para seguir expandiéndose y a la vez también generar plazas de trabajo.

Global Findex sostiene que alrededor del 45% de Latinoamérica no posee una cuenta bancaria es decir no se encuentra “bancarizada”. La exclusión financiera se debe a varios factores entre ellos los procesos engorrosos y muchas veces restrictivos que se presentan al momento de abrir una cuenta bancaria y los elevados costos de realizar construcciones. El 49% de la población ecuatoriana no se encuentra bancarizada, sin duda las empresas Fintech se presentan como una alternativa de solución para promover la inclusión ya que el uso de herramientas tecnológicas

permite el acceso a sectores comúnmente excluidos como las empresas incipientes y sectores rurales.

El informe llamado ¿Is Digital Financial Inclusion Unlocking Growth? ha descubierto varios hallazgos del rol de las Fintech en un país. Uno de estos hallazgos es que estas empresas impulsan el desarrollo económico en un 2.2% anual, los factores que se deben tomar en cuenta para lograr la inclusión financiera es garantizar el acceso a la infraestructura digital es decir el acceso a internet, teléfonos móviles y calidad institucional.

Así mismo este estudio resalta que aquellos países en donde existe la utilización de un sistema financiero tradicional frecuente y una baja infraestructura tecnológica el impulsar empresas Fintech en el sistema de pagos ayuda a incluir aquellos sectores que no abarca el sistema bancario tradicional

De acuerdo con el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) son estas empresas las que aportan la inclusión financiera, el desarrollo económico y al cierre de las brechas de desigualdad existentes con especial énfasis a los consumidores que no se encuentran bancarizados como lo son las micro, pequeñas y medianas empresas.

Las principales motivaciones del surgimiento de este tipo de empresas fueron debido a las altas tasas existentes en el mercado pues el principal objetivo de las Fintech es involucrar en su red a todos aquellos agentes que realizan sus actividades en efectivo a través de internet. “En 52 economías de mercados emergentes y en desarrollo...la inclusión financiera de las Fintech impulsó el crecimiento económico anual hasta 2,2 porcentuales” (Suárez, 2022)

#### **2.2.1.2. Finanzas P2P (Peer-to-peer).**

En palabras sencillas las finanzas P2P o finanzas de igual a igual, se definen en como las operaciones financieras que se efectúan directamente entre personas sin la intervención de un tercero de confianza tal como los bancos. Esta alternativa financiera se ha popularizado en los últimos años, debido principalmente a las facilidades y beneficios que brinda a ambas partes. Por el lado de los solicitantes existen menos requisitos y menos burocracia y por el lado de los inversionistas tasas de interés más ventajosas en comparación al sistema financiero tradicional. No

obstante, estos sistemas no están exentos de riesgos, dado a la falta de regulación de estos. Es preciso aclarar que muchos estados han emitido leyes para regular este tipo de empresas, en Ecuador, por ejemplo, los sistemas P2P están amparados y regulados por la Ley de Emprendimiento e Innovación (2020).

Si bien el control estricto a estas empresas resulta complicado, la legislación indica que cualquier operación realizada tendrá que efectuarse mediante el sistema financiero regulado. “Los bancos aún tienen un rol ya que debido a las regulaciones actúan como instituciones para realizar los depósitos de este tipo de operaciones.” (Omarini) Por lo que las empresas de finanzas P2P más que competencia del sistema financiero, son un complemento que permite el acceso tanto a empresas como a personas a servicios que les hubieran sido negados en las instituciones financieras.

### **Agentes del ecosistema P2P**

En este ecosistema conviven diversos agentes: los prestatarios, los inversores o prestamistas, el capital financiero y la plataforma digital. (BBVA)

**El prestatario:** Generalmente pequeños negocios en busca de su primer financiamiento

**El prestamista:** Personas naturales o jurídicas que desean obtener rendimientos sobre sus excedentes de liquidez.

**El capital financiero:** El capital pactado en la operación financiera que tendrá que ser devuelto.

**La plataforma digital:** Si bien no es indispensable las plataformas digitales facilitan en acceso a las solicitudes de financiamiento, compromisos de inversión y mitigan problemas como la asimetría de la información.

#### **2.2.1.3. Crowdfunding**

En términos simples, el crowdfunding es la financiación de un proyecto o una empresa por un grupo de individuos en lugar de por profesionales (como, por ejemplo, bancos, inversores de capital riesgo o business angels). En teoría, los individuos ya financian inversiones indirectamente a través de sus ahorros, ya que los bancos actúan como intermediarios entre los que tienen y los que necesitan dinero. Por el contrario, el crowdfunding se produce sin ningún

intermediario: los empresarios “aprovechan la multitud”, fondeando el dinero directamente de los individuos. El modo típico de comunicación es a través de Internet. (Schwienbacher & Larralde, 2010)

En la última década el crowdfunding se ha popularizado entre el ecosistema de las ‘start-ups’ y las pymes debido a que representa una opción de financiamiento con menor burocracia y con un acceso más fácil en comparación a los bancos. De acuerdo con British Business Bank report (2016). “El 50% de las aplicaciones de crédito de ‘start-ups’ en Gran Bretaña son negadas, los negocios, en búsqueda de soluciones alternativas, están recurriendo cada vez más al crowdfunding.” (Dziuba) (traducido) Sin embargo, la gran aceptación y adopción del crowdfunding, no se da solamente por las mayores oportunidades de acceder a financiamiento, sino también a que “los bajos costes de comunicación actuales favorecen el proceso de recopilar información, de monitorizar a los inversores y de informarlos con regularidad. Así mismo, la idea del crowd, o de la multitud, con la implicación de la bondad colectiva, está en el fondo de su desarrollo.” (de Torres, 2014).

#### **2.2.1.3.1. Tipos de crowdfunding**

La Dirección Nacional de Programación y Regulación Monetaria categoriza los tipos de crowdfunding o fondos colaborativos. Se tiene la siguiente clasificación:

**Donación:** Los proyectos hacen referencia a proyectos vinculados a aspectos de cultura, medioambientales, servicios públicos, entre otros, en este tipo de crowdfunding el contribuyente es considerado un consumidor o usuario.

**Recompensa:** Hace referencia a proyectos que no tienen fines de lucro, y obtiene un servicio o bien como retribución a la inversión realizada.

**Pre-compra:** En este caso se ofrece un anticipo de un servicio o algún bien, el cual será otorgado cuando se cumple las condiciones expuestas por un determinado promotor, aquí se busca poder medir la aceptación de un producto.

**Inversión en acciones:** Esta categoría hace referencia al aporte que se hace a una compañía anónima y el contribuyente por el aporte realizado recibirá beneficios que se generen del aporte a la sociedad y de la misma manera asumirá las pérdidas.

**Financiamiento reembolsable:** En este caso se financian tanto proyectos con fines de lucro como sin fines, el promotor determina las condiciones para el reembolso las cuales pueden estar asociadas o no al éxito del proyecto.

### **Categorización de Crowdfunding**

Con la finalidad de acercarnos a la definición de crowdfunding es preciso explorar las diferentes derivaciones que tiene el crowdfunding financiero reembolsable, se establecen 3 tipos diferentes de operaciones de las cuales todas están relacionadas con una recompensa monetaria. Omarini (fecha) define:

**Crowdequity o crowdfunding de inversión:** Financiamiento colectivo dirigido exclusivamente a financiar empresas, con el objetivo de obtener acciones o participaciones de esta.

**Crowdlending o crowdfunding de préstamo:** Financiamiento colectivo reembolsable en el que inversionistas financian personas o empresas durante un periodo establecido esperando recuperar su dinero junto con intereses.

**Crowdfunding o crowdfunding de factoring:** Financiamiento colectivo dirigido principalmente a empresas donde inversionistas financian el anticipo de una factura con una tasa de descuento con el fin de brindar liquidez inmediata a la empresa.

### **El contrato de factoring**

El factoring es uno de los métodos de financiamiento más importantes, es una transacción financiera donde una empresa especializada compra los derechos de cobro al emisor de una factura. El objetivo del factoring es poder obtener efectivo antes de la fecha de pago de la factura.

- **El factor:** La empresa especializada en ofrecer los servicios de factoring.
- **El proveedor:** La empresa que ha emitido una factura a crédito y desea anticipar el efectivo.
- **El deudor:** La empresa que ha comprado a crédito los productos/servicios del proveedor.

El contrato de factoring se define como un acuerdo en el que el cliente otorga sus créditos comerciales a la empresa Fintech y recibe por esto una retribución que

equivale a un porcentaje de las ventas realizadas y el factor o empresa Fintech presta a cambio servicios de control de cobro de los créditos cedidos.

Según (Castellares, 1993) define el contrato de Factoring como un convenio en el que el factor o empresa Fintech la parte comercial hara entrega de todas sus facturas al Factor, a cambio recibirá del factor el monto total de sus facturas sin importar que el responsable del pago de esas facturas cumpla con lo acordado o no ya que desde ahora el riesgo del pago de estas facturas caerá sobre el Factor.

De acuerdo con Gilberto Villegas el factoring es un compromiso que permite la prestación de varios servicios provenientes de una empresa Factor (Fintech) la cual otorga financiamiento y servicios complementarios contables a través de la adquisición de los créditos provenientes de sus ventas.

Basados en el concepto expuesto podemos inferir que el factoring es un acuerdo en el que una persona natural o jurídica traslada sus documentos por cobrar (ya sean estos cheques, facturas o letras de cambios a una empresa Fintech) y de esta manera obtiene recursos o liquidez a cambio de otorgar un porcentaje a favor de la Fintech.

## **2.2.2 Contexto global**

### **2.2.2.1. Casos de éxito en la región.**

#### **Facturedo**



**Figura 2. Logo de Facturedo**

Facturedo es una Fintech presente en Chile, Mexico y Perú que implementa desarrollos tecnológicos a un negocio tradicional (factoring), proveyendo de soluciones 100% digitales buscando agilizar el crecimiento de las pymes conectándolas con inversionistas que buscan un mejor rendimiento en sus ahorros. (Adaptado, linkedin facturedo)

## Finsmart



**Figura 3. Logo de Finsmart**

Finsmart es una Fintech peruana dedicada al adelanto del cobro de facturas (factoring) de las mipymes que requieran liquidez financiado por inversionistas que buscan una alternativa atractiva de rentabilidad. (Linkedin)

## Mesfix



**Figura 4. Logo de Mesfix**

Según se detalla en su página web: “Mesfix es un emprendimiento fintech, el primer crowdfactoring y mercado en línea de facturas por cobrar en Colombia. Conectamos empresas que desean vender sus facturas por cobrar, con una comunidad de personas interesadas en comprarlas y rentabilizar su dinero.”

En Mesfix existe un mercado donde la empresa vende su factura a plazo a inversionistas que pueden comprar una parte o la totalidad del valor de la factura a cambio de una rentabilidad.

**Tabla 2.2. Fintech de Crowdfunding en la región**

<b>Aspecto</b>	<b>FACTURED</b>	<b>FINSMART</b>	<b>MESFIX</b>
País	Perú	Perú	Colombia
Canales	Página Web	Página Web	Página Web
Servicio ofrecido	1. Anticipo de facturas	1. Anticipo de facturas 2. Confirming	1. Crowdfunding 2. Confirming
Procedimiento	1. Registro y carga de facturas 2. Subasta de facturas 3. Selección de ofertas ganadoras 4. Desembolso por medio de la Fintech	1. Registro y carga de facturas 2. Cotización online 3. Confirmación de datos de deudores 4. Contrato 5. Envío de facturas a los inversores 6. Desembolso por medio de la Fintech	1. Registro y carga de facturas 2. Subasta facturas 3. Aceptación del pago de inversores 4. Desembolso por medio de la Fintech
Rentabilidad:	Rentabilidad anual: del 8% al 23%	Rentabilidad anual: del 12% al 16%	Rentabilidad anual: Nivel máximo de 17%
Anticipo máximo:	80%-90% de la factura	85% de la factura	85% de la factura
Tasa de descuento	1%-2.25% mensual	1.8%-3.5% mensual	1%-3% mensual

### **2.2.3 Marco legal**

De acuerdo con el Informe del Banco Central del Ecuador mencionado con anterioridad las empresas Fintech al igual que otras empresas necesitan regulación por parte del Estado, pues si no existe la supervisión necesaria pueden ocurrir problemas de liquidez, o cibernéticos entre otros problemas que involucren los datos del consumidor. Si no se cuenta con un ente de control para regular las actividades de las Fintech éstas podrían tener un fuerte impacto en la estabilidad financiera y políticas monetarias.

Actualmente Mexico es el único país que regula a las empresas Fintech, Brasil por otro lado ha aprobado varias resoluciones para supervisar y regular a estas empresas. En nuestro país no se cuenta con una ley dirigida específicamente a las Fintech, pero existen iniciativas como la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, en la que se describe la normativa del marco que regula a las empresas financieras tecnológicas que ofertan servicios de fondos colaborativos.

De acuerdo con el Informe realizado por el Banco Central acerca de las Fintech actualmente en Ecuador no hay una ley que regule a las Fintech sin embargo existen iniciativa para la supervisión de estas. El Código Orgánico Monetario y Financiero, específicamente en los artículos (Art. 433-439) describe las operaciones y controles para las CSA (Compañías de Servicios Auxiliares, en este grupo), las CSA según el COMYF son sociedades anónimas o compañías limitadas, las cuales ofrecen servicios de software financieros, transacciones, cobranzas, cajeros automáticos y otros.

Las resoluciones No. SB-2019-39 y No. SEPS-IGT-ISF-IGJ-2018-0105 emitidas por la Superintendencia de Bancos y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria están enfocadas en la supervisión de las CSA que oferten servicios a instituciones tanto públicas como privadas, o también en sectores financieros vinculados a los sectores financieros populares y buros de información crediticia.

Las normativas de los países en los cuales se desenvuelven las Fintech, deben ser capaces de prevenir los riesgos relacionados de las empresas Fintech, estos son el riesgo de usar a las Fintech como proxy para el lavado de dinero, financiamiento de grupos subversivos, y obviamente los problemas liquidez. Las políticas enfocadas a este nuevo mercado no deben dirigirse a acciones excesivamente regulatorias pues esto podría reprimir la innovación por lo que los hacedores de políticas públicas se enfrentan a varios desafíos tales como proteger la estabilidad financiera, resguardar la seguridad del consumidor y promover la inclusión financiera.

Por otro lado, también existe una iniciativa para regular las empresas Fintech que ofertan servicios de crowdfunding o lo también llamados Fondos Colaborativos, esta es la “Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación” la cual fue publicada el 28 de Febrero del 2020.

Respecto al tema de Crowdfunding o fondos colaborativos la ley considera tanto el funcionamiento como las prohibiciones de las plataformas de fondos colaborativos. De acuerdo con la ley todas estas plataformas serán reguladas por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Se menciona también que un proyecto no podrá ser financiado por dos o más plataformas de fondos colaborativos y que esta podrá tener un periodo de 6 meses máximo desde su fecha de publicación para recaudar fondos. Todo esto es con el fin de que las plataformas trabajen en el mercado de una manera armónica.; los proyectos pueden ser financiados por otras fuentes externas tales como créditos, entre otros, pero lo que se busca con esta negativa es que las plataformas cooperen y no compitan entre ellas.

### **Ley de Mercado de Valores**

En el capítulo 2 de la Ley de Mercado de Valores se encuentran artículos relacionados al marco normativo y legal de los fondos colaborativos. En el artículo 75 se define como fondos de inversión aquellos aportes realizados por varias entidades ya sean estas personas naturales o jurídicas y pueden ser gestionados por una compañía administradora de Fondos e Inversiones.

El artículo 78 abarca el aspecto de la constitución de fondos y autorización de estos aquí se menciona que los fondos deberán constituirse mediante escritura pública que a su vez deberá ser establecido por la administradora y deberá ser inscrita en el Mercado de Valores. Así mismo el artículo 81 toca otro aspecto importante, el cual hace referencia a la colocación y transferencia de las cuotas de fondos, en este apartado se establece que la venta de unidades de participación deberá ser realizada por la administradora de fondos habiéndose inscrito previamente en el Registro de Mercado de Valores.

Por otro lado en el artículo 88 establece el límite a la inversión de fondos, en el cual se menciona que la inversión en varios instrumentos emitidos o aceptados por la misma entidad tienen prohibido exceder el 20% del total del activo, y en el caso que la inversión en instrumentos emitido o aceptado por empresas vinculadas no se les será permitido exceder el 30% del patrimonio de cada fondo.

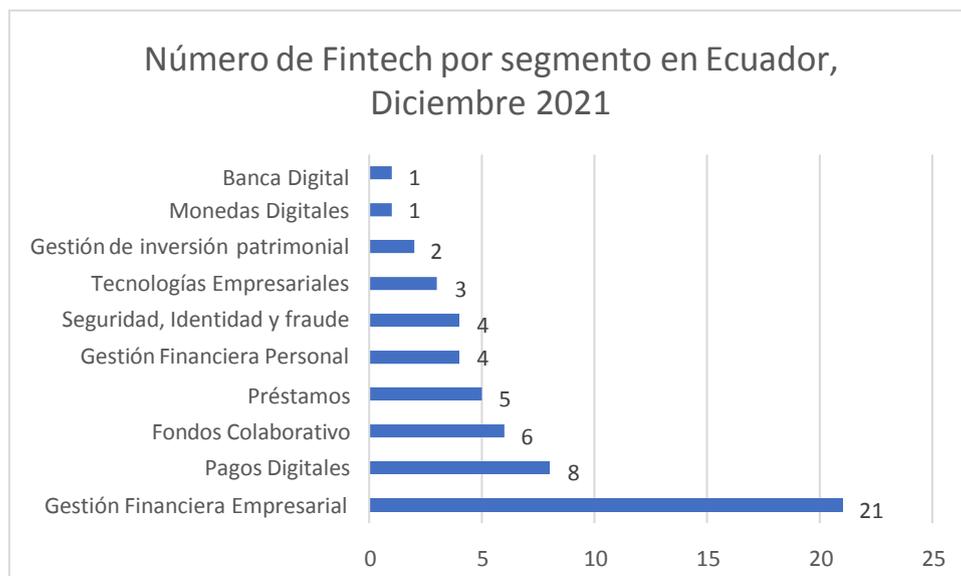
# Capítulo 3: Investigación del mercado

## 3.1 Análisis de la oferta

### 3.1.1. Empresas Fintech en Ecuador

En el Ecuador existen 55 Fintech, éstas tienen una clasificación dependiendo a la naturaleza de su negocio, entre las más destacadas tenemos aquellas que se dedican a gestiones financieras empresariales (38%) estas actividades involucran a pagos digitales como es el caso de tarjeta recargables; la segunda categoría se dedica a los préstamos tanto a empresas o personas (15%) y la tercera actividad más relevante pertenece a los fondos colaborativos (11%).

En el siguiente gráfico, tomado de “Un panorama de las empresas Fintech” se puede observar la cantidad de Fintech que existen por segmento, como se evidencia existe mayor cantidad en el segmento de Gestión Financiera Empresarial.



**Figura 3.5. Número de Fintech por segmento en Ecuador,**  
“Un panorama de las empresas Fintech en América Latina y el Caribe 2021”

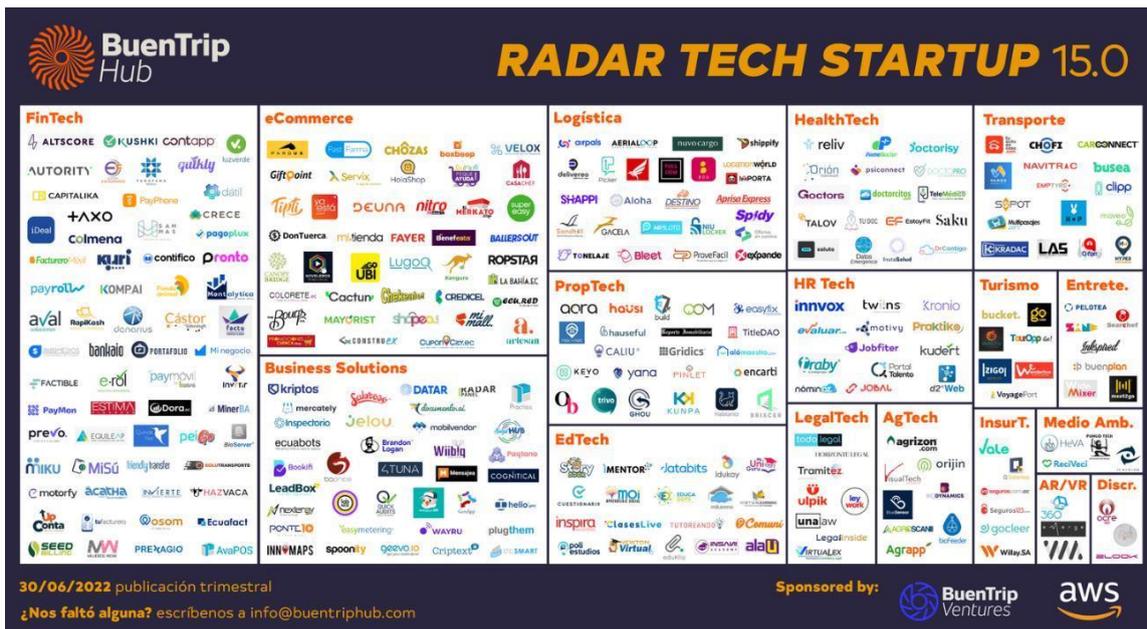


Figura 3.6. Radar Tech Startup (Radar Tech Startup, 2021)

### 3.1.2. Competidores directos

Las empresas de factoring en el Ecuador que son competidores de SAMMAS son las siguientes:

- Solufactoring S.A
- Alpla Factoring del Ecuador Allfactor S.A
- Procash S.A
- Gestión de Cobro Cashofactoring S.A
- Factorplus S.A
- Microfactoring S.A
- Procash S.A

### *Análisis de Mercado de las pequeñas y medianas empresas*

Las PYMES juegan un papel importante en la producción de bienes y servicios, de acuerdo con el diario El universo (El Universo, 2019) las mipymes representan el 99% de negocios en Ecuador. Es un agente importante para la generación de riqueza

y empleo, sin embargo estás muchas veces se enfrentan a problemas de liquidez, muchas veces debido a esto las pymes pueden tomar medidas apremiantes como parar sus actividades comerciales no obstante esto trae consecuencias perjudiciales a largo plazo pues retrasa la evaluación y desarrollo de la pyme en el mercado por lo que muchas pymes buscan medidas de financiamiento para cubrir sus necesidades, una de estas medidas de financiamiento es el factoring.

La herramienta de financiamiento denominada factoring es una de las utilizadas por las pymes luego de las instituciones bancarias, las pymes recurren a estos medios para obtener liquidez inmediata. De acuerdo con la Asociación de Bancos Privados del Ecuador, el factoring ha sido una herramienta financiera que ha ayudado a mejorar las condiciones de las pymes del Ecuador. El factoring permite tener una liquidez inmediata, pues les ayuda a las empresas a tener los recursos necesarios eliminando el tiempo de espera para cobrar en la fecha establecida de las facturas de sus compradores. De esta manera las pequeñas y medianas empresas continúan sus actividades.

### ***Análisis de la estructura de Mercado de empresas que brinda microcrédito***

De acuerdo con la Superintendencia de Control del Poder del Mercado los medios para microcréditos se encuentran segmentados de la siguiente manera (Peñafield Tapia & Romero Sares, 2022):

- ❖ Instituciones Bancarias
- ❖ Instituciones Financieras
- ❖ Mutualistas
- ❖ Sociedad Financieras
- ❖ Cooperativas

Las empresas de factoring se encuentran en el segmento de Instituciones Financieras ya que son reguladas por la Superintendencia de Compañías.

El producto que se está ofertando está enfocado en brindarle liquidez a las empresas, por lo que es necesario conocer la cantidad de pymes que existen en el Ecuador, pues es el mercado objetivo al cual nos estamos dirigiendo

De acuerdo con el informe “Las PYMES en Ecuador. Un análisis necesario” la cantidad de empresas de acuerdo con su tamaño se clasifica de la siguiente manera (Rodriguez Mendoza & Aviles Sotomayor, 2020)

**Tabla 3.3. Estructuras de empresas de acuerdo al tamaño en el 2022  
(Superintendencia de Compañías de Bancos, 2022)**

No	Denominación	Cantidad de empresas	%
1	Microempresa	52183	63,60%
2	Pequeña empresa	20125	24,50%
3	Mediana Empresa	6678	8,10%
5	Grande Empresa	3089	3,80%
<b>Total</b>		81175	100

La clasificación de las empresas según la Superintendencia de Compañías Según su tamaño es la siguiente:

**Microempresa:** Empresas con una cantidad de trabajadores entre 1 y 9 s e ingresos menores a \$100.000,00

**Pequeña empresa:** Empresas con una cantidad de trabajadores entre 10 y 49 e ingresos entre \$100.001,00 y \$1'000.000,00.

**Mediana empresa:** Empresas con una cantidad de trabajadores entre 50 y 199 e ingresos entre \$1'000.001,00 y \$5'000.000,00.

**Grande:** Más de 200 trabajadores e ingresos superiores a \$5'000.001,00

## 3.2 Análisis de la Demanda

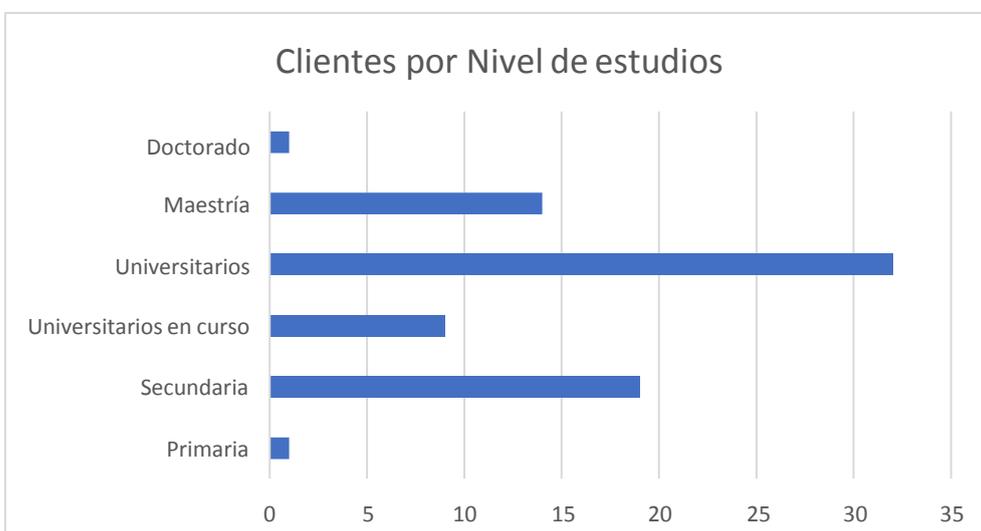
### 3.2.1. Perfil de clientes de ECUINVESTMENTS S.A.

Se elaboró un análisis descriptivo de los clientes actuales de Sammas, los datos fueron obtenidos de las bases de datos de inversionistas y solicitantes. Las características demográficas de los inversionistas se distribuyen de la siguiente forma:



**Figura 3.7. Sexo de clientes**

El 72,37% de los inversionistas son de sexo masculino, el 27,63% de sexo femenino.



**Figura 3.8. Nivel de estudios de clientes**

La mayoría de los inversionistas (42,11%) cuenta con estudios universitarios completos, seguido por secundaria completa con un 25%, los inversionistas con maestría ocupan el tercer puesto representando el 18,42%. El 11,84% se encuentra con sus estudios universitarios en curso. En menor proporción con un 1,32% en cada categoría se encuentra primaria completa y doctorado.



**Figura 3.9. Estado Civil de clientes**

La mayoría de los inversionistas (53,95%) son solteros, el 34,21% casados, mientras que el 7,89% se encuentra en unión libre y el 3,95% divorciado.



**Figura 3.10. Clientes por provincia**

La gran mayoría de los inversionistas se encuentran en la provincia del Guayas, con un 81,58% la provincia del Pichincha representa un 6,58%, el resto de las provincias de la costa: 7,89%. El resto de las provincias de la sierra: 2,63% y la Amazonía: 1,32%.

## Encuestas

Se realizó una encuesta la cual fue completada por 54 personas de una población de 77 inversionistas registrados en las bases de datos de ECUINVESTMENTS S.A. a Julio de 2022 a los cuales se les envió la encuesta por correo masivo.

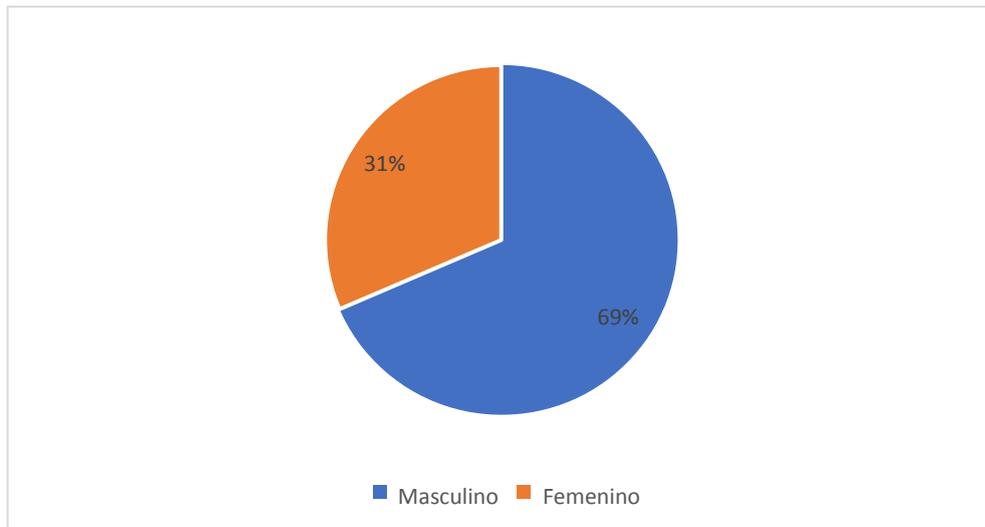
En la siguiente tabla se especifica la muestra necesaria para conseguir un determinado margen de error y nivel de confianza para una población de 77.

**Tabla 3.4. Tabla de Margen de error y Nivel de Confianza**

Margen de error Nivel confianza	8%	7%	6%	5%
80	35	41	46	53
90	45	50	55	60
95	51	55	60	64
99	59	63	66	69

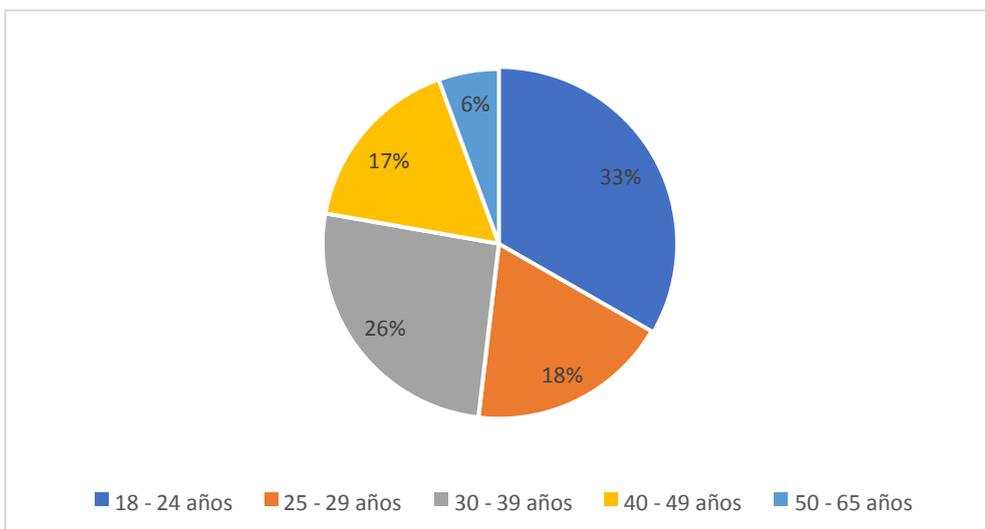
**Elaborado por:** Los autores

Según el número de encuestas recopiladas se puede realizar inferencia con un nivel de confianza del 80% y un margen de error del 5%. De la muestra de 54 inversionistas encuestados se obtuvieron los siguientes resultados:



**Figura 3.11 Sexo de encuestados**

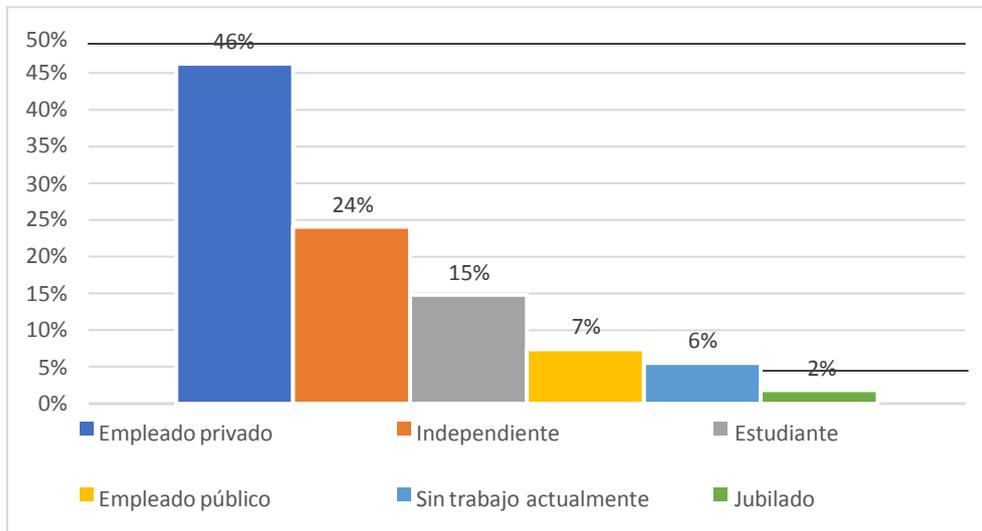
El 69% de los encuestados es de sexo masculino, el 31% restante de sexo femenino.



**Figura 3.12 Rango de edad de encuestado**

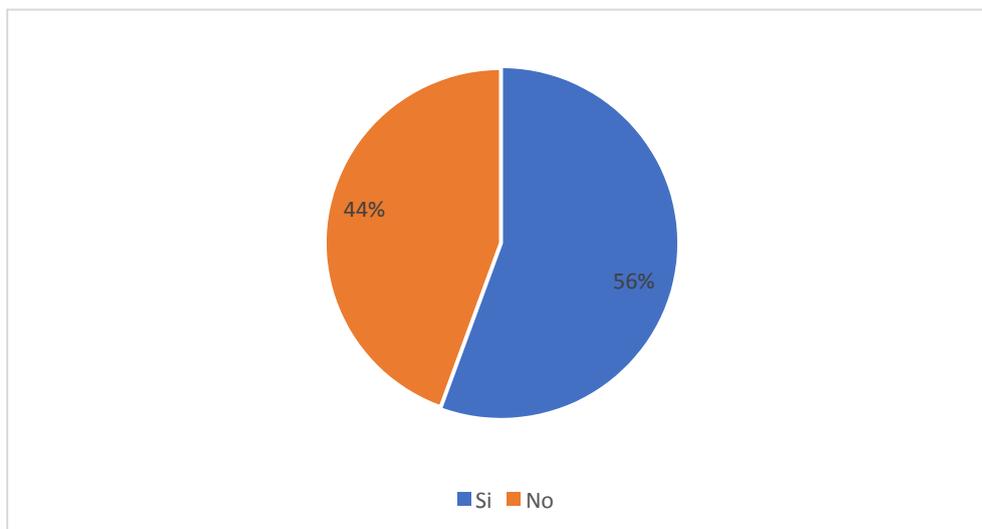
La mayor proporción de los encuestados con una participación del 33% corresponde a jóvenes de entre 18 y 24 años, lo que deja en evidencia el gran interés y aceptación de los jóvenes por las nuevas alternativas de inversión, el siguiente grupo

corresponde a personas de entre 30 y 39 años, seguidos por las personas de entre 25 y 29 años.



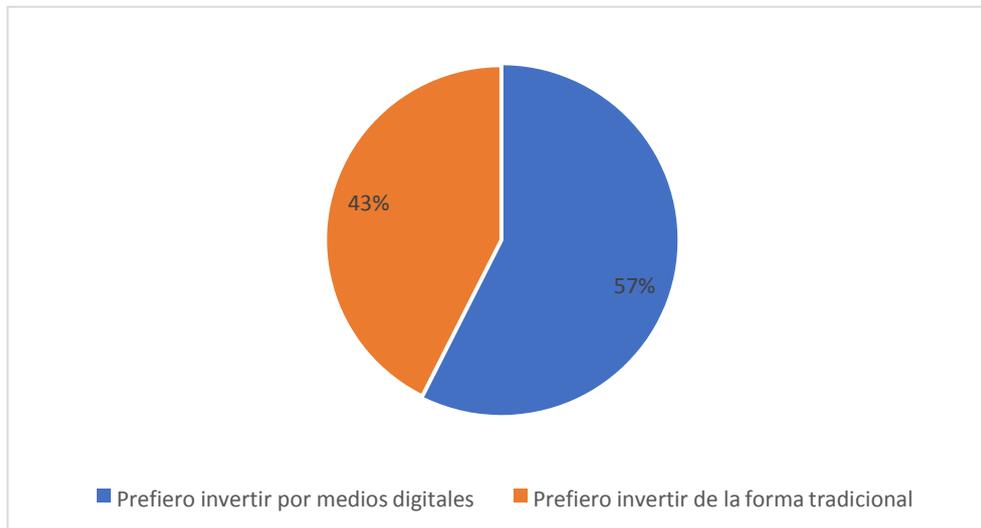
**Figura 3.13 Nivel de educación de encuestados**

El 46% de los encuestados es empleado privado. Destaca el 24% de encuestados que son independientes.



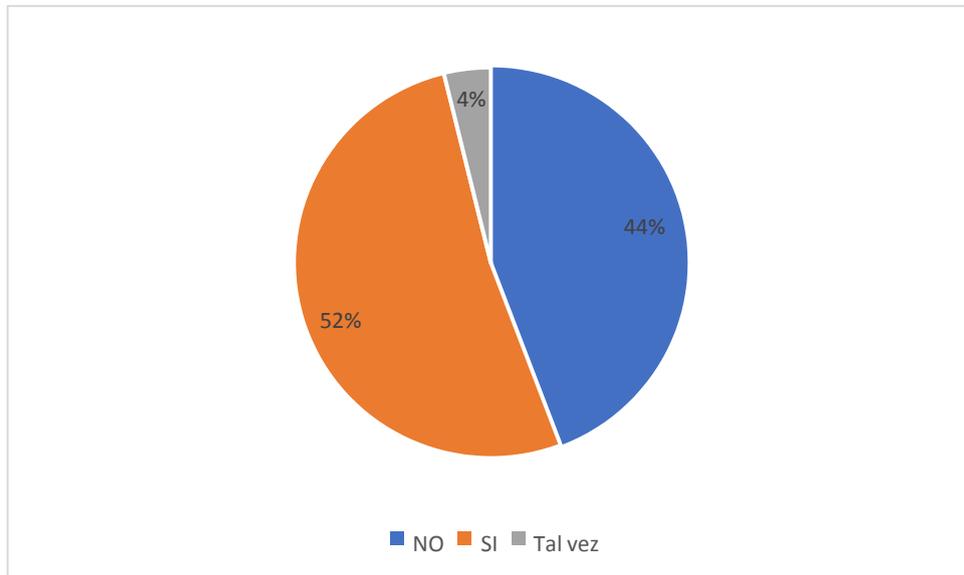
**Figura 3.14. Proporción de encuestados que han y no han invertido en los últimos seis meses**





**Figura 17. Medio preferido para realizar una inversión**

El 57% de los encuestados prefiere invertir mediante medios digitales, el 43% prefiere invertir de la forma tradicional.



**Figura 18. Disposición de invertir en Crowdfunding**

El 52% de los encuestados manifestó estar dispuesto a invertir en crowdfunding, el 44% manifestó no estar dispuesto, mientras que existió un 4% indeciso.

Adicionalmente, el promedio en dólares que los encuestados estarían dispuestos a invertir en el corto plazo es de \$2352,04 mientras que en el largo plazo asciende a \$5904,81. La tasa de interés promedio que esperarían las personas que han invertido en los últimos 6 meses es del 8.77% mientras que quienes no han invertido en los últimos 6 meses promedian una tasa de 8,56%

# Capítulo 4: Modelo de Negocio (Business model canvas)

## 4.1 Identificación de mercado objetivo: Segmentación de los inversionistas

El mercado objetivo de Sammas se divide en dos diferentes segmentos, los inversionistas y los solicitantes. Por parte de los inversionistas, el mercado objetivo está compuesto por aquellas personas, naturales o jurídicas que tengan excedentes de liquidez y deseen invertirlos en la financiación de facturas negociables (crowdfunding).

**Tabla 4.5. Segmento de mercados objetivo-inversionistas.**

Tipo de segmentación	Detalle
Geográfica	Todo el territorio nacional
Edad	De 18 años en adelante
Nivel de ingresos	\$800 mensuales
Nivel de educación	Estudios secundarios o superior
Situación laboral	Dependientes, independientes, rentistas

**Elaborado por:** Los autores

## Segmentación de las empresas

En cuanto a los solicitantes el servicio de crowdfunding apunta a aquellas empresas que tengan un nivel de ventas superior a los cien mil dólares anuales y efectúen ventas a crédito.

**Tabla 4.6. Tabla de segmento de mercado objetivo- empresas**

Tipo de segmentación	Detalle
Geográfica	Area metropolitana de Guayaquil
Tipo de empresa	Pequeñas y medianas empresas
Nivel de ingresos	Desde \$100.000 hasta \$1.000.000 anuales

## 4.2 Estrategias de Marketing y Comunicación

La estrategia de publicidad debe ser enfocada en proyectar una imagen de confianza antes los posibles inversionistas y las pequeñas y medianas empresas. Se plantea proponer una alianza a la Cámara de Comercio de Guayaquil, pues mediante una alianza con la institución IDEPRO se puede ejecutar varias asesorías y capacitaciones enfocadas a pequeñas y medianas empresas de esta manera se genera un vínculo de aproximación hacia los potenciales clientes, esta estrategia nos permitirá a la vez conocer más sobre las necesidades e inquietudes de los posibles clientes. Así mismo, se plantea buscar a gremios empresariales de pequeñas y medianas empresas para poder ofertar el servicio directamente.

El material que se utilizará para realizar la publicidad deberá contar con un enfoque bastante pedagógico pues su objetivo es dar a conocer cuál es el proceso de funcionamiento del crowdfactoring y mostrar los beneficios que tiene esta alternativa de financiamiento. Así mismo se planifica la elaboración de arte publicitario tales como folletos y trípticos tanto digitales como físicos para enviarlos de forma masiva por correo y entregar los físicos durante capacitaciones. Por otra parte, se plantea trabajar junto a otras instituciones que presenten artículos de interés empresarial, en estos artículos se publicarán historias de pequeñas y medianas empresas que han empleado el crowdfactoring como medio de financiamiento y sobre cómo ha ayudado a la empresa esta alternativa.

Otra estrategia que se aplicará será la utilización de cuentas en redes sociales como Instagram o LinkedIn en las cuales se promocionará con un elevado componente visual como infografías y videos, los cuales presentarán contenidos de interés empresarial haciendo referencia a temas actuales vinculados a las finanzas y economía.

El 82,3% de las Mipymes utiliza internet ya sea como un medio para vender sus bienes/servicios o para realizar contactos e interacciones a través de sus redes sociales. (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, s.f.)

De acuerdo a datos del Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, a través de la publicación de un estudio acerca del acceso a las TIC (Tecnologías de la Información y Comunicación) la proporción de empresas que utiliza internet es:

- Las microempresas un 48,6%

- Las medianas un 56,9%
- Pequeñas empresas un 52,9%

Como se puede observar en los porcentajes presentados más de la mitad de las pequeñas y medianas empresas utiliza internet para poder realizar sus actividades lo que indica que están familiarizadas a componentes tecnológicos y se encuentran actualizados en las tendencias de ahora por lo que utilizar el internet como principal medio para publicitar los servicios es una excelente opción.

### **4.3. Propuesta de valor**

La propuesta de valor se encuentra segmentada tanto para los inversionistas como para los solicitantes.

#### **Inversionistas**

Abordando la necesidad de obtener una rentabilidad superior a la ofrecida por el sistema financiero tradicional con un bajo nivel de riesgo se presentan los siguientes beneficios para los inversionistas.

**Bajas comisiones por intermediación:** A diferencia de los bancos SAMMAS gestiona el capital financiero directamente de una parte a la otra, no administra fondos, por lo que las comisiones son únicamente por gestión, lo que permite destinar casi la totalidad de los intereses a los inversionistas.

**Diversificación del portafolio:** El inversionista escoge el monto y las facturas en las que desea invertir, de esta forma minimizando el riesgo.

**Elección de la tasa óptima:** El proceso de inversión consiste en una subasta de la tasa de descuento, el inversionista puja por su tasa de retorno óptima.

#### **Solicitantes**

Considerando las dificultades de liquidez de las pymes se ofrece una opción rápida, económica de financiamiento.

**Solicitud en línea:** El proceso de apertura de línea de factoring y la solicitud de financiamiento de facturas se realizan 100% en línea mediante la página web [www.sammas.com.ec](http://www.sammas.com.ec).

**Liquidez inmediata:** Se financia a la empresa en un periodo máximo de 72 horas después de ingresada la solicitud de adelanto, se realiza el desembolso directamente a la cuenta bancaria del negocio.

**Tasa de descuento justa:** La tasa de interés es determinada por el mercado, el solicitante puede fijar la máxima tasa que desea pagar, por lo que se maximiza la utilidad de ambas partes.

#### 4.4. Canales

##### De comunicación

La comunicación con los inversionistas se dará mediante correo electrónico, redes sociales y aplicación, notificando la existencia de una nueva oportunidad de inversión, asimismo la comunicación

La comunicación con las empresas solicitantes se hará directamente mediante correo electrónico o vía telefónica con su oficial de cuenta asignado.

##### De solicitud e inversión

###### 4.1.1. Portal web

El portal web será el canal mediante el cual las empresas solicitantes podrán solicitar su línea de factoring, así como solicitar el anticipo de una factura.

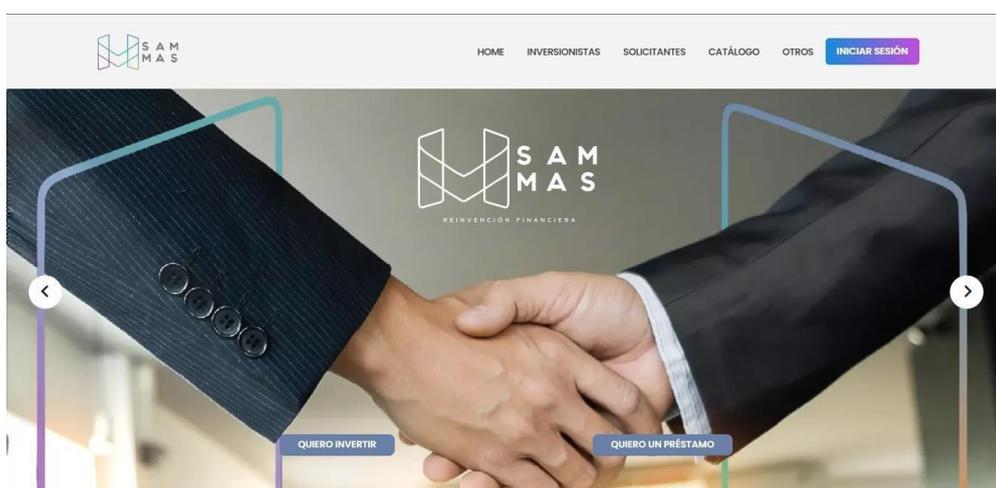
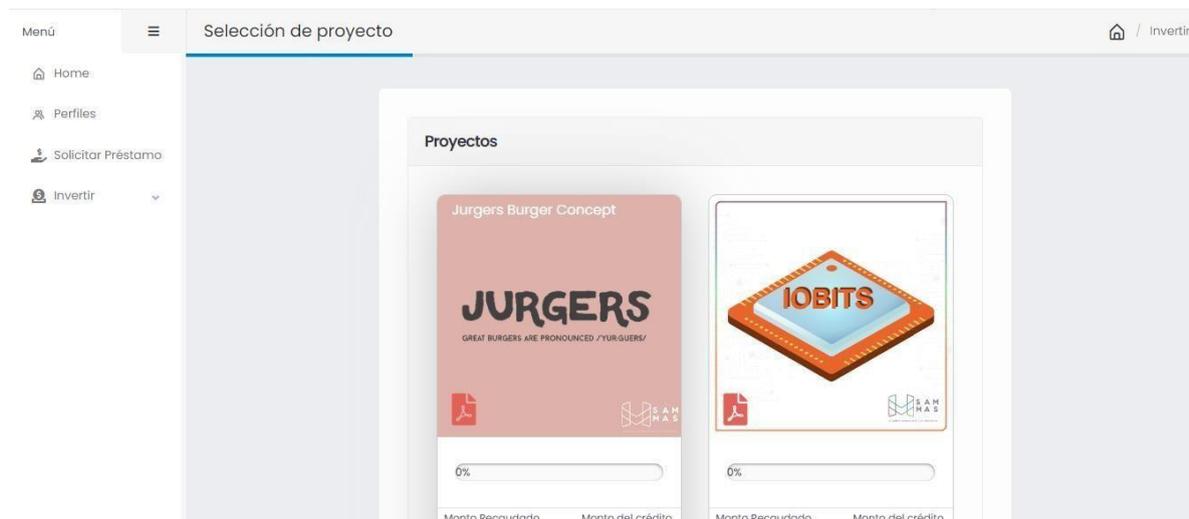


Figura 19. Página web de SAMMAS

Los solicitantes tendrán que crear un usuario y contraseña en el portal web para posteriormente solicitar el servicio de factoring para su empresa.



**Figura 20. Portal web de SAMMAS**



**Figura 21. Alternativas de inversión**

#### 4.5 Relación con clientes

Se busca que la relación con los clientes sea de manera personalizada para que de esta manera se genere confianza y seguridad entre los clientes potenciales y la marca. Se pretende crear también una comunidad de pymes en la que se

intercambie conocimiento para la creación de soluciones a posibles problemas. Adicionalmente la página oficial de la empresa se enfocará en publicar consejos enfocados a la mejora de productividad continua de las Pymes así como noticias de interés relacionados a políticas tomadas por el Gobierno que repercutan en las actividades de las empresas, todo esto con el fin de que las pequeñas y medianas empresas se informen del contextual actual económico donde se desenvuelven y puedan tomar las mejores decisiones.

La organización de Webinar gratuitos se plantea como una estrategia para relacionarse de forma más directa con los clientes y conocer sus inquietudes. Así mismo dentro de estos eventos se planea explicar la manera en la que opera el crowdfunding y los beneficios de usar esta medida de financiamiento.

#### **4.6 Fuentes de ingreso**

Las fuentes de ingresos provienen de las comisiones a solicitantes e inversionistas correspondientes al servicio prestado por la plataforma para gestionar el anticipo de las facturas negociables. Las tarifas a los solicitantes se cobran en dos partes y únicamente en operaciones exitosas. Las comisiones contemplan una tarifa fija cobrada a la empresa poseedora de la factura por concepto de tasa administrativa y oscila entre el 2,5% y 4,5% del valor negociado de la factura dependiendo del nivel de riesgo, el plazo y las condiciones del mercado. Asimismo, se desembolsará como máximo el 80% del monto de la factura como medida preventiva ante posibles cambios en el pago de la factura. La segunda tarifa corresponde a la tasa de descuento determinada por los inversionistas, esta tarifa es pagada al vencimiento del plazo de la factura al momento de efectuar el reembolso del 20% restante.

#### **Inversionistas**

Los inversionistas enfrentan una tasa única cobrada al vencimiento de la operación correspondiente al 15% sobre el rendimiento obtenido.

#### **4.7 Recursos clave**

Al ser una Fintech, los principales recursos son:

- Recursos tecnológicos: La página Web de la empresa y la aplicación móvil

- Recursos humanos: Personal cualificado en el área financiera y legal

## **4.8 Actividades clave**

### **Gestión de la plataforma**

Al tratarse de un servicio en línea, es indispensable contar con una atención simple y ágil, por lo que es de suma importancia el correcto funcionamiento y gestión de la plataforma.

### **Atención personalizada**

Un punto diferenciador del servicio se centra en brindar atención y asesoría personalizada a los clientes, sean estos inversionistas o solicitantes. Se plantea realizar asesorías de inversión uno a uno mediante videoconferencia a los inversionistas recomendando un portafolio óptimo de inversión según su nivel de aversión al riesgo.

### **Evaluación de riesgos**

Cada solicitud de anticipo de facturas será rigurosamente evaluada por un oficial de factoring con la finalidad de determinar el nivel de riesgo que representa la factura, de determinarse un riesgo elevado, el anticipo será negado y no será publicado en la plataforma web.

### **Captación de clientes**

El proceso de captación se centrará en realizar campañas, charlas y talleres en los cuales se pueda presentar esta nueva opción de inversión a personas naturales y jurídicas.

### **Flujo de Procesos**

1. Verificación de la Factura Negociable: SAMMAS verifica que la factura que entrega la PYME sea negociable.
2. Verificación la Autenticidad de la Factura: SAMMAS procede a verificar la autenticidad de la factura en el SRI.

3. Validación de la Información de la Factura: Se valida la documentación entregada por la PYME.
4. Evaluación de Riesgo: Se procede a evaluar el riesgo de la factura.
5. Publicación de Factura: La factura se publica para que pueda financiarse colectivamente con una determinada tasa fija hasta que pueda completarse el monto determinado.
6. Selección de facturas por parte de los inversionistas: Los inversionistas a través de la plataforma digital selecciona la factura en la cual desea invertir.
7. Efectuar el pago de Anticipo: Los inversionistas efectúan el pago de la inversión.
8. Retención de Comisión: Se retiene la comisión de SAMMAS.
9. PYME recibe el pago: SAMMAS entrega a la PYME el financiamiento y ésta da la conformidad del anticipo.
10. Se realiza el pago de la factura: La empresa efectúa el pago de la factura a SAMMAS cuando se cumple se vence el plazo.
11. Inversión y Comisión: El inversionista recibe el valor que invirtió y la comisión.

### **Actores estratégicos**

- Superintendencia de compañías: ente regulador de ECUINVESTMENTS
- Sistema de rentas internas
- Sistemas de facturación electrónica

### **4.10 Estructura de costos**

Se pretende minimizar los costos incurridos mediante el uso de los recursos físicos y humanos de Ecuinvestments S.A. siendo costos adicionales únicamente aquellos que surjan exclusivamente por actividades propias del proyecto, tal y como se lo detalla en el plan financiero.

## CAPITULO 5: Plan financiero

El propósito del presente capítulo es evaluar la viabilidad financiera de la implementación del servicio de crowdfunding en la plataforma SAMMAS, con la finalidad de realizar un análisis preciso, se elaborará un flujo de efectivo proyectado a un horizonte de 5 años, considerando las inversiones necesarias para llevar a cabo la implementación del servicio considerando diferentes fuentes de financiamiento. Se emplearán herramientas como el VAN y TIR para determinar la viabilidad y retorno del proyecto.

### 5.1 Inversiones necesarias

La implementación del producto de crowdfunding no requerirá grandes inversiones puesto que se utilizarán los mismos recursos físicos y tecnológicos de ECUINVESTMENTS S.A.

Detalle	Inversiones
Mejoras a plataforma tecnológica	\$ 1.500,00
Desarrollo de aplicación móvil	\$ 1.000,00
Costos por servicios legales	\$ 500,00
2 Celulares	\$ 800,00
2 Laptops	\$ 1.600,00

**Tabla 5.7 Tabla de descripción de recursos**

- Para poder brindar eficientemente el servicio de crowdfunding, es necesario adaptar y mejorar la plataforma web.
- Se pretende desplegar una aplicación móvil para uso exclusivo de los inversionistas.
- Los costos por servicios legales responden a la elaboración de nuevos contratos para el servicio.
- Los celulares y laptops serán entregados a los oficiales de factoring como parte de los equipos necesarios para desempeñar sus actividades.

## 5.2 Análisis de costos y gastos

Estimación costos y gastos	Costo mensual	Valor anual
Sueldo oficial de factoring	\$ 525,00	\$ 8.015,45
Marketing y publicidad (1 año)	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Plan mensual celular	\$ 25,00	\$ 300,00
Seguridad informática y mantenimiento	\$ 350,00	\$ 4.200,00

**Tabla 5.8 Tabla de descripción de recursos**

La estimación de costos y gastos incluye únicamente aquellos gastos adicionales en los que se tenga que incurrir para las operaciones de crowdfunding.

- Se ha establecido el sueldo mensual iniciar sin contar comisiones del oficial de factoring en \$525 dólares brutos, el valor anual contando afiliación a la seguridad social y beneficios asciende a \$8.015,45.
- Se espera realizar inversiones en marketing y publicidad por un monto mensual de \$400 dólares el primer año, pues la estrategia a llevar a cabo es obtener un crecimiento orgánico.
- El plan mensual de celular se ha establecido en un costo fijo máximo mensual de \$25.
- Al ser un servicio digital, la seguridad informática es de suma importancia por lo que se ha establecido un costo mensual de seguridad informática y servicios en la nube de \$350.

### 5.3 Estimación de los ingresos

Clientes	5	15	25	40	60
Estimación de ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Monto negociado facturas	\$ 150.000,00	\$ 450.000,00	\$ 750.000,00	\$ 1.200.000,00	\$ 1.800.000,00
Comisiones solicitantes 3,5%	\$ 5.250,00	\$ 15.750,00	\$ 26.250,00	\$ 42.000,00	\$ 63.000,00
Comisiones inversionistas 15%	\$ 540,00	\$ 1.620,00	\$ 2.700,00	\$ 4.320,00	\$ 6.480,00
<b>Total ingresos</b>	<b>\$ 5.790,00</b>	<b>\$ 17.370,00</b>	<b>\$ 28.950,00</b>	<b>\$ 46.320,00</b>	<b>\$ 69.480,00</b>

**Tabla 5.9. descripción de recursos**

Los ingresos han sido estimados en base a los supuestos de operar el primer año con 5 clientes, los cuales anticipan una factura promedio de \$2000 con un plazo de 60 días. La comisión al solicitante corresponde al 3,5% del monto total negociado, mientras la comisión para el inversionista corresponde al 15% del rendimiento.

### 5.4 Flujo de caja proyectado

Flujo proyectado	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos</b>	\$ -	\$ 5.790,00	\$ 17.370,00	\$ 28.950,00	\$ 46.320,00	\$ 69.480,00
Ingresos por comisiones solicitantes	\$ -	\$ 5.250,00	\$ 15.750,00	\$ 26.250,00	\$ 42.000,00	\$ 63.000,00
Ingresos por comisiones inversionistas	\$ -	\$ 540,00	\$ 1.620,00	\$ 2.700,00	\$ 4.320,00	\$ 6.480,00
<b>Egresos</b>	\$ -	\$ 17.700,00	\$ 17.200,00	\$ 17.110,00	\$ 25.520,00	\$ 26.381,00
Sueldos y beneficios	\$ -	\$ 8.200,00	\$ 8.200,00	\$ 8.610,00	\$ 17.220,00	\$ 18.081,00
Publicidad y marketing	\$ -	\$ 5.000,00	\$ 4.500,00	\$ 4.000,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00
Plan celular	\$ -	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Seguridad informática y mantenimiento	\$ -	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00
<b>Utilidad operativa</b>	\$ -	\$ -11.910,00	\$ 170,00	\$ 11.840,00	\$ 20.800,00	\$ 43.099,00
<b>Utilidad operativa</b>	\$ -	\$ -11.910,00	\$ 170,00	\$ 11.840,00	\$ 20.800,00	\$ 43.099,00
Depreciación	\$ -	\$ -400,00	\$ -400,00	\$ -400,00	\$ -400,00	\$ -400,00
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	\$ -	\$ -12.310,00	\$ -230,00	\$ 11.440,00	\$ 20.400,00	\$ 42.699,00
Participación trabajadores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.716,00	\$ 3.060,00	\$ 6.404,85
IR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.431,00	\$ 4.335,00	\$ 9.073,54
Depreciación +	\$ -	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
<b>Flujo operativo</b>	\$ -	\$ -11.910,00	\$ 170,00	\$ 7.693,00	\$ 13.405,00	\$ 27.620,61
Inversiones	\$ -4.200,00			\$ -1.200,00		
Capital de trabajo	\$ -11.910,00	\$ 11.910,00				
<b>Flujo de caja</b>	\$ -16.110,00	\$ -	\$ 170,00	\$ 6.493,00	\$ 13.405,00	\$ 27.620,61
<b>Flujo acumulado</b>	\$ -16.110,00	\$ -16.110,00	\$ -15.940,00	\$ -9.447,00	\$ 3.958,00	\$ 31.578,61

**. Tabla 5.10 Tabla de descripción de recursos**

Dada la estimación de los ingresos y egresos se proyecta una utilidad operativa negativa el primer año, el segundo año de operaciones se proyecta obtener beneficios operativos. El flujo de caja resulta positivo a partir del segundo año. Para obtener el capital de trabajo necesario se utilizó el método del déficit acumulado, obteniendo un valor de capital de trabajo de \$11.910 dólares. El flujo de efectivo acumulado muestra que se empiezan a obtener beneficios reales a partir del cuarto año.

#### **5.4.1 VAN y TIR**

Con una tasa mínima atractiva de retorno del 20% el valor actual neto del proyecto se sitúa en \$4.441,91 dólares, mientras que la tasa interna de retorno se sitúa en 28,23%. Se concluye que el proyecto es viable.

# Capítulo 6

## Conclusiones y Recomendaciones

### Conclusiones

En la elaboración del presente trabajo se pudo conocer la disposición del público en participar como inversionistas del producto de crowdfactoring y el gran potencial que la implementación de este servicio significaría para las pequeñas y medianas empresas que difícilmente logran obtener acceso a crédito. El crecimiento de las empresas Fintech en América Latina y Ecuador avanza a pasos acelerados, la tecnología ha permitido que sectores antes excluidos puedan encontrar una alternativa que funcione como complemento para su desarrollo.

La propuesta de crowdfactoring es una forma más de seguir democratizando el acceso a financiamiento para las pequeñas y medianas empresas, sin embargo, existen muchas empresas y personas que aún desconocen de esta alternativa por lo que es necesaria la implementación de mecanismos que permitan dar a conocer el producto mediante la educación financiera.

La implementación de la propuesta no necesitará de muchos recursos pues el proyecto se apalancará en los recursos físicos y humanos de la empresa Ecuinvestments S.A. La implementación requerirá una inversión inicial de \$4200 dólares junto a un capital de trabajo de \$11.910 dólares, estos montos representan lo suficiente para cubrir las inversiones en activos fijos y otros costos de operación tales como sueldos y otros costos fijos en el primer año de operación. La inversión se recuperaría a partir del cuarto año y el proyecto tendría una TIR de 28,23%.

Mediante las encuestas, se logró evidenciar el interés existente en esta propuesta, a pesar del temor existente por el desconocimiento de esta alternativa, mediante la difusión y expansión del servicio se espera un mayor nivel usuarios, lo

que permitirá un mayor nivel de conocimiento del funcionamiento del crowdfunding y la mejora de los beneficios para inversionistas y solicitantes.

## **Recomendaciones**

Es recomendable que la empresa que vaya a implementar esta nueva alternativa de negocio realice un análisis de su cartera para que de esta manera pueda seleccionar de la mejor forma posible al deudor y tener así menores costos.

Es indispensable invertir en un sistema de evaluación de riesgos que ayude a mitigar el riesgo de impago, sistemas de seguridad informática que permitan mantener estándares de seguridad con los datos de los clientes y en personal altamente calificado que pueda solucionar las dudas e inquietudes de los clientes con eficacia.

Se recomienda que el plan de expansión del servicio se realice mediante sesiones de educación financiera que permitan el entendimiento del servicio a los usuarios además de brindar un crecimiento orgánico.

Es importante que las pymes que optan por el crowdfunding cumplan con las fechas de pago acordadas. Así mismo, es relevante conocer que la Fintech tiene el derecho de acudir a la ley correspondiente en caso de que exista el impago por parte de las empresas.

## Bibliografía

- Banco Central del Ecuador . (2022). *Un panorama de las Fintech en América Latina y el Ecuador*.
- BID & Finnovista. (2018). *Fintech en America Latina 2018: crecimiento y consolidación*.
- El Universo. (27 de Junio de 2019). Las mipymes representan el 99% de negocios en Ecuador. *El Universo*.
- Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. (s.f.). *El 82,3% de Mipymes en el Ecuador utilizan Internet*. Obtenido de <https://www.telecomunicaciones.gob.ec/el-823-de-mipymes-en-el-ecuador-utilizan-internet/>
- Neyra, F. G. (2021). *El Crowdfunding como mecanismo alternativo de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas como nueva posibilidad de inversión*. Lima.
- Peñañiel Tapia, F., & Romero Sares, X. (2022). *Plan de negocio de una empresa de Factoring electrónico para el sector de la microempresa en la ciudad de Guayaquil*.
- Rodriguez Mendoza, R., & Aviles Sotomayor, V. (2020). *Las PYMES en Ecuador. Un análisis necesario*.
- Suárez, M. (29 de Abril de 2022). *Gestion Digital*. Obtenido de <https://revistagestion.ec/analisis-economia-y-finanzas/las-fintech-crecen-en-el-ecuador-y-empujan-la-inclusion-financiera#:~:text=En%20Ecuador%2C%20una%20de%20las,Per%C3%BA%2C%20Estados%20Unidos%20y%20Canad%C3%A1>.
- Yance, C., Solís, L., & Hermida, L. (Junio de 2017). <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/pymes-ecuador.html>. Obtenido de Eumed: <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/pymes-ecuador.html>