



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
SOCIALES**

PROYECTO DE GRADUACIÓN

**FINTECH: MODELO DE NEGOCIO PARA
PLATAFORMA DIGITAL DE FINANCIAMIENTO
COLABORATIVO EN HONDURAS**

SUSTENTADO POR:

**HERNAN REYNALDO LEMUS GUEVARA
JOSSELINE NICOLLE COELLO DOMINGUEZ**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
LICENCIATURA EN FINANZAS**

TEGUCIGALPA, FRANCISCO MORAZÁN, HONDURAS, C.A.

OCTUBRE 2020

DERECHOS DE AUTOR

© Copyright 2020

Hernán Reynaldo Lemus Guevara

Josseline Nicolle Coello Domínguez

Todos los derechos son reservados.

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial a Dios por acompañarnos durante toda nuestra etapa universitaria y en este proyecto. A nuestras familias por apoyarnos desde el primer día que emprendimos este viaje, sus consejos y sacrificios son el resultado de este logro. A nuestras amistades por su compañía y ayuda en todo momento.

A nuestros docentes a lo largo de toda la carrera y especialmente a Lic. Lila Rivera por su tiempo, paciencia y apoyo durante el proyecto de graduación.

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1 Antecedentes del Problema	3
1.2 Definición del Problema	6
1.3 Preguntas de Investigación	6
1.4 Objetivos de Investigación	6
1.4.1 Objetivo General.....	6
1.4.2 Objetivos Específicos	7
1.5 Justificación del Problema.....	7
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	8
2.1 Historia de las Fintech y Análisis de la Situación Actual.....	8
2.1.1. Macroentorno.....	8
2.1.2 Microentorno – Prestamos.....	20
2.2 Teorías que Sustentan la Investigación	21
2.2.1 Innovación Disruptiva	21
2.2.2 Plataformas Tecnológicas – Digitalización de la banca	23
2.2.3 Antecedentes de Metodologías Previas	25
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA.....	27
3.1 Tipo y Nivel de Investigación	27
3.2 Descripción del Ámbito de la Investigación	28
3.3 Población y Muestra	28
3.4 Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos	29
3.4.1 Técnicas	29
3.4.2 Instrumentos	29
3.5 Plan de Recolección y Procesamiento de Datos	30
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	32
4.1 Método de Medición Aplicado	32

4.1.1 Justificación	32
4.1.2 Aplicación	32
4.1.3 Resultados	33
4.2 Análisis de Resultados	42
4.3 Aplicabilidad - Modelo De Negocios.....	43
4.3.1 Concepto de Negocio, Antecedentes	43
4.3.2 Descripción del Producto	44
4.3.3 Misión	46
4.3.4 Visión.....	47
4.3.5 CANVAS	48
4.3.6 Análisis Externo (PESTEL Y Benchmarking)	49
4.3.7 Perfil del Cliente y Mercado Potencial	52
4.3.8 Plan de Mercadotecnia y Ventas	53
4.3.9 Sistema de Negocio y Organización	56
4.3.10 Plan de Recursos Humanos	66
4.3.11 Plan Financiero	70
4.3.12 Aspectos Legales	74
CONCLUSIONES	76
RECOMENDACIONES.....	78
BIBLIOGRAFÍA	79
GLOSARIO	84
ANEXOS.....	86

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 - La Evolución Fintech	10
Ilustración 2 - Total de inversiones en Fintech 2014-2019	18
Ilustración 3 - Teoría Innovación Disruptiva	22
Ilustración 4 - Uso de plataformas digitales para servicios bancarios	35
Ilustración 5 - Servicios bancarios en plataformas digitales más utilizados	36
Ilustración 6 - Frecuencia de uso de plataformas digitales para servicios bancarios	36
Ilustración 7 - Plataforma digital más utilizada para servicios bancarios	37
Ilustración 8 - Aceptación a la Fintech con servicios de préstamos entre particulares ...	38
Ilustración 9 - Preferencia con relación al uso del préstamo	39
Ilustración 10 - Preferencia de tipo de perfil del usuario	40
Ilustración 11 - Disponibilidad de cuenta bancaria	40
Ilustración 12 - Genero de los usuarios potenciales	41
Ilustración 13 - Edad de los usuarios potenciales	42
Ilustración 14 - Logo de "Credi"	45
Ilustración 15 - Elementos de la declaración de la misión	46
Ilustración 16 - Elementos de la declaración de la visión	47
Ilustración 17 - CANVAS de "Credi"	48
Ilustración 18 - Canal de Distribución de "Credi"	55
Ilustración 19 - Proceso de Aplicación y Colocación de Créditos	56
Ilustración 20 - Proceso del Prestatario para solicitar un Préstamo	61
Ilustración 21 - Proceso del Inversionista para fondeo de Prestamos	64
Ilustración 22 - Organigrama de "Credi"	66

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 - Tabla de emprendimientos Fintech en América Latina.....	19
Tabla 2 - Cronograma de Actividades	31
Tabla 3 - Misión de "CREDI"	46
Tabla 4 - Visión de "CREDI"	47
Tabla 5 - PESTEL	49
Tabla 6 - Segmentación del Mercado Potencial	52
Tabla 7 - Clasificación y Tasas de Interés	59
Tabla 8 - ejemplo de la distribución de los rendimientos de un préstamo	60
Tabla 9 - Funciones, perfil y actitudes definidos para puestos de trabajo en CREDI.....	67
Tabla 10 - Inversión Inicial Proyectada	72
Tabla 11 - Proyección de Recursos Humanos	73

LISTA DE SIGLAS

ATM	Cajero Automático
CNBS	La Comision Nacional de Bancos y Seguros
CFIT	Comité FinTech e Innovaciones Tecnológicas
BBVA	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria
VC	Capital de Riesgo
PE	Capital Privado
M&A	Fusiones y Adquisiciones
BID	Banco Interamericano de Desarrollo

RESUMEN EJECUTIVO

En la historia de la industria financiera el 2008 representa uno de los momentos más oscuros del sector, pero a la vez ha sido propicio para la llegada de las Fintech. Nuevos modelos de negocio que han venido en auge combinado con el desarrollo tecnológico han creado una revolución donde los bancos tradicionales ya no son los únicos en brindar servicios financieros. En Honduras, el mercado Fintech aun es limitado con pocos participantes, esto genera oportunidades para la creación de empresas en este rubro. Por ende, el objetivo principal del proyecto es proponer un modelo de negocios que permita fondear y obtener préstamos de persona a persona (P2P) en Honduras a través de plataformas digitales.

Fintech es un acrónimo derivado de las palabras en inglés: finance (finanzas) technology (tecnología). De acuerdo con Igual (2018) son empresas innovadoras que ofrecen nuevas soluciones financieras con el apoyo de nuevas tecnologías. Dentro de Fintech se han creado múltiples vectores (rubros o segmentos) que incluyen: medios de pago, insurtech (seguros), criptomonedas, gestión del patrimonio, inversiones, crowdfunding, crowdlending entre muchos más. En modelo de negocio propuesto está dentro del Crowdlending (financiamiento colectivo) que se refiere a los préstamos.

Comprender el contexto histórico de las Fintech globalmente muestra que con la llegada del telégrafo (1833) y cable transatlántico (1866) se generó la infraestructura necesaria para las comunicaciones. Los primeros desarrollos Fintech arriban en la década de 1950 con la tarjeta de crédito de Dinners Club y luego el cajero automático (ATM en inglés). En 1973 se crea la Sociedad para las Comunicaciones Interbancarias y Financieras Mundiales (SWIFT en inglés) que permite estandarizar los procesos para las transferencias interbancarias. El arribo de las computadoras e internet permitieron los

primeros servicios bancarios en línea, Wells Fargo fue el primer banco en ofrecer verificar los estados de cuenta de manera virtual en 1995.

La Crisis Financiera Global (CFG) del 2008 es considerado un punto de inflexión que propicio el desarrollo Fintech. Las nuevas regulaciones para las instituciones financieras (Basel III y Ley Dodd Frank), pérdida de confianza generalizada en el sector, la generación “millennial” y sus patrones de adquirir productos/servicios por medio de plataformas digitales. Estos elementos combinados con el desarrollo tecnológico son las principales razones para la revolución Fintech.

Según Boston Consulting Group (BCG) (2020) existen un total de 20,925 de empresas Fintech en el mundo. La mayoría están concentradas en América con 8,775, sigue con 7,385 Europa, Medio Oriente y África, mientras que Asia Pacífico cuenta con 4,765. Específicamente en el vector de Prestamos a nivel de América Latina se han identificado 208 emprendimientos según BID (2018). El primer modelo de negocio de Crowdfunding entre personas (P2P) surgió en Inglaterra por medio de la plataforma Zopa en 2005.

Las técnicas de recolección de información que se utilizan: entrevista con expertos y encuesta. Realizan tres (3) entrevistas: Miembros del Comité Fintech e Innovaciones Tecnológicas (CFIT) de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS); la segunda entrevista con docente experto en el sector Fintech de Honduras y la tercera con docente experto en estructuración de créditos. La encuesta se realiza por medio de Formularios de Google aplicada a 288 personas en el Distrito Central. Entre los hallazgos destacan que un 88.9% ha utilizado plataformas electrónicas para realizar servicios bancarios con una frecuencia de uso de 1 a 5 días a la semana del 76.6%; 232 personas (82.3%) expresaron que les interesaría el modelo de negocios propuesto. El destino que se le daría a los fondos según los encuestados varía entre consumo e inversión.

Se ha desarrollado un modelo de negocio para la plataforma de financiamiento entre personas (P2P) y se determinó el nombre de la empresa como: CREDI. En el modelo se incluye la descripción del producto, propiamente es un servicio de intermediación para que prestatarios puedan adquirir préstamos con fondos provenientes de inversionistas individuales. La misión y visión para brindar descripciones concretas de la funcionalidad y el horizonte que se esperaría de la empresa. Se incluye una representación gráfica por medio del Modelo de Negocios Canvas y un análisis externo a través de Pestel y Benchmarking. Se han identificado dos (2) tipos de clientes: prestatario e inversionistas, segmentos similares, pero con requisitos diferentes.

En el apartado Sistema de Negocio y Operaciones se expone el funcionamiento operativo de la plataforma que incluye el proceso que del prestatario hasta que obtiene un préstamo y las amortizaciones de este, asimismo, el de un inversionista para fondear préstamos y reciba los rendimientos. Se describe herramientas necesarias como un algoritmo para calificaciones crediticias, las comisiones y la forma de ingresos de la plataforma. En el Plan de Recursos Humanos se detallan la cantidad y descripciones del recurso necesario. El Plan Financiero está concentrado en la inversión inicial que se destina en un 89.68% hacia tecnología en el año 0 y disminuye los siguientes 2 años. Igualmente, se incluye los gastos en salarios proyectados para los primeros dos años. Se estima que una inversión total de L3,579,223.45 en año 0, 1 y 2.

Actualmente en Honduras no existe un marco regulatorio propio para las Fintech. En la entrevista por los miembros de CFIT expresaron que la constitución debe ser como cualquier otra empresa y se realizan reuniones con la CNBS para determinar posibles medidas de control aplicables, pero no es obligatorio. Existe una única normativa aplicable a las Fintech que brindan servicios de pago utilizando dinero electrónico aprobado en 2016 por el Banco Central de Honduras.

INTRODUCCIÓN

Con la propagación de los sistemas financieros a través del internet, han nacido distintos modelos de negocio Fintech para agilizar las operaciones de las empresas a través de plataformas basadas en tecnología financiera. *Fintech* o tecnología financiera son aquellas compañías que encuentran métodos para hacer que los servicios financieros sean más eficientes, inteligentes y atractivos a los ojos de los usuarios, mediante la adopción e incorporación de tecnologías y aplicaciones innovadoras (Glucki, 2016).

Una de las áreas en las que se centran las Fintech son los servicios de financiación, es decir los préstamos, en la cuales permiten la financiación entre personas y particulares a través de crowdlending. Este es un mecanismo de financiación colectiva por el que inversionistas prestan su dinero (normalmente mediante una plataforma digital) a un beneficiario con el objetivo de recuperar la inversión en un futuro sumada al pago de unos intereses (Cuellar, s.f.). Con este nuevo método de financiación alternativa nos alejamos así de la banca tradicional, logrando la financiación a través de particulares creando una desintermediación bancaria.

La investigación tendrá como objetivo identificar el proceso para proponer un modelo de negocios de intermediación que permita la financiación entre particulares (P2P) en Honduras. Para lograr el objetivo es necesario comprender el contexto histórico y la situación actual de las Fintech globalmente e identificar la existencia de marcos regulatorios que podrían aplicar a esta y así poder plantear un modelo de negocio para el inicio de operaciones de la empresa.

En este documento de investigación, el capítulo I, se expondrá el planteamiento del problema en donde se podrán encontrar los antecedentes, definición, objetivos y justificación de este, relatándose la historia de las Fintech y su evolución. Asimismo, en los siguientes capítulos se muestra el marco teórico que está dividido en el análisis de la situación actual, es decir el micro y macroentorno de la empresa y las teorías de investigación, todo con el fin de respaldar la metodología a utilizar, En el último capítulo se abordarán los resultados obtenidos en el estudio y la propuesta de un modelo de negocios seguido de las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Antecedentes del Problema

Una de las consecuencias que se sufre en la actualidad derivada de la crisis financiera del 2008 es la pérdida de confianza al Sistema de Intermediación Financiera, especialmente a la banca, siendo esta uno de los principales activos de los bancos. La Crisis Financiera Global (CFG) del 2008 tuvo sus inicios a mediados del año 2007 con la caída de distintos bancos en Estados Unidos y esta se extendió rápidamente a otros países desarrollados de todo el mundo lo cual llevó a la Gran Recesión, una crisis económica mundial. Los efectos de estos eventos se han trasladado a la actualidad creando un descontento general hacia el Sistema Financiero y el sector de la banca.

Las pérdidas ocasionadas y la poca transparencia por parte del Sistema Financiero en los países desarrollados y la falta de confianza en ellos fueron algunas de las principales causas del surgimiento de competidores alternos al sistema financiero aprovechando los avances tecnológicos y las innovaciones en el manejo de la información a través de aplicaciones y programas desarrollados para poder crear productos financieros que están más de acuerdo a las necesidades de los usuarios y brindan una mejor experiencia facilitando el uso, mejorando el acceso y disminuyendo los costos.

Debido al crecimiento del uso de tecnologías aplicadas a las finanzas nacen las Fintech orientadas a proveer intermediación financiera por medio de plataformas digitales. Las Fintech nacen con la vocación de mejorar la experiencia del cliente a través de la implantación de tecnologías disruptivas que las grandes corporaciones no estaban desarrollando (Cruz, 2019).

La historia de las Fintech empieza muchos años atrás, siendo la primera es que se hacen disponibles al público en 1950 con la aparición de las tarjetas de crédito, en el cual el titular de esta cuenta con el poder de pagar con deuda en lugar de efectivo. Seguido de la tarjeta de crédito, en 1967, fue inaugurado el primer cajero automático (ATM) y en 1995 se utilizó la primera cuenta de cheques en línea. Otro desarrollo importante en el mundo de las Fintech fue el año 1998, cuando fue fundada Pay-Pal, la plataforma de procesamiento de pagos más importante. Mas recientemente, en el 2009, se lanzó la primera criptomoneda conocida como el Bitcoin. Estos grandes eventos en la historia nos dan a conocer como las Fintech han recorrido un largo camino y este solo es el principio en su evolución.

Hoy en día, las Fintech se centran en varias áreas de negocios, siendo algunas de estas: Las transacciones financieras en donde permiten transferir fondos con costos menores a otras alternativas de financiación, Los servicios de financiación y nuevos planteamientos financieros que han permitido la financiación entre empresas y particulares, las plataformas de consultoría y comercialización de inversiones que se encargan de la optimización dela cartera de sus clientes, y por último, la gestión de las finanzas personales.

Con la finalidad de mejorar los servicios de financiación, en los años 90 nace el crowdfunding como una fórmula para financiar a pequeños proyectos. Crowdlending, tiene su origen en el crowdfunding, y es la parte dedicada a los préstamos a empresas generalmente, fondeados por particulares y surge de la confluencia de tres hitos en el tiempo: La falta de préstamos bancarios, el auge de internet, el auge de la economía colaborativa (MyTripleA, s.f.).

El uso de las plataformas tecnológicas ha crecido rápidamente durante los últimos años y presenta un mayor volumen en algunas economías. El mundo de las Fintech ha causado interés en Honduras, en los últimos años y por ende se han realizado eventos para promover este tipo de empresas como lo es el Fintech Day, en el cual algunos asistentes del sector financiero conocieron las propuestas tecnológicas de empresas del sector enfocadas en el área de banca y finanzas.

La Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), al hablar acerca de las Fintech, considera:

“El uso de tecnologías móviles es un impulsor importante para la inclusión y profundización de los servicios financieros en el país y esto corresponde a uno de sus objetivos estratégicos, ya que, mediante estas iniciativas, se fomenta la inserción para todas las personas, especialmente para que las de menores ingresos, tengan acceso a productos y servicios financieros formales que mejoren su calidad de vida.” (CNBS, s.f.)

Por ello, la CNBS en febrero del 2019 creó mediante resolución el Comité FinTech e Innovaciones Tecnológicas (CFIT) inclinándose en mejores prácticas internacionales y considerando el surgimiento de nuevos productos financieros tanto a lo interno del Sistema Supervisado, así como al surgimiento de Empresas Tecnológicas en el desarrollo de innovaciones financieras. El CFIT tiene como objetivo:

“Promover la innovación regulatoria y supervisora con enfoque proactivo para estas iniciativas tecnológicas orientadas a la profundización financiera y protección del usuario financiero” (CNBS, s.f.).

1.2 Definición del Problema

En Honduras existen pocos métodos de financiación, siendo el prestamista tradicional los bancos. Sin embargo, no todos pueden obtener estos servicios en la banca tradicional y muchas personas han perdido la confianza en este sector del Sistema Financiero. La contracción de los préstamos bancarios y la desconfianza de muchos particulares hacia estas entidades crea la oportunidad y necesidad de atender a clientes excluidos del sistema financiero, enfocándose en proporcionar todos aquellos servicios de financiación y nuevos planteamientos financieros que se adecuen a las necesidades.

La investigación se centró en obtener información sobre los marcos regulatorios necesarios para la constitución de una empresa Fintech enfocada en la financiación colaborativa a través de una plataforma digital y la creación del modelo de negocio de esta empresa.

1.3 Preguntas de Investigación

1. ¿Cuál es el contexto histórico y la situación actual de las Fintech globalmente?
2. ¿Cuál sería el modelo de negocio a utilizar para la creación de la Fintech?
3. ¿Existen marcos regulatorios que permitan la constitución de una empresa Fintech con el rubro de la financiación colaborativa a través de una plataforma digital?

1.4 Objetivos de Investigación

1.4.1 Objetivo General

Investigar el proceso para proponer un modelo de negocio de intermediación que permita la financiación entre particulares (P2P) en Honduras a través de una plataforma digital.

1.4.2 Objetivos Específicos

1. Comprender el contexto histórico y situación actual de las Fintech globalmente.
2. Plantear un modelo de negocio para el inicio de operaciones de una empresa de préstamos entre personas (P2P) en Honduras.
3. Identificar la existencia de marcos regulatorios aplicables a las Fintech en Honduras.

1.5 Justificación del Problema

El presente trabajo servirá como propuesta a un método alternativo de financiación en Honduras a aquel del prestamista tradicional, los bancos, por el cual no se pretende que la Fintech se vuelva una amenaza para los bancos tradicionales. Por lo contrario, se pretende que la empresa sea un complemento al sistema financiero, ofreciendo un apoyo a las actividades y prácticas cotidianas de los bancos, en este caso los servicios de financiamiento, y proporcionar más opciones a los clientes aprovechando las nuevas tecnologías para mejorar sus procesos y que puedan ser más eficientes y personalizados hacia sus clientes.

Al desarrollar un plan de comercialización se presenta de forma general una oportunidad de negocio ofreciendo un servicio innovador en Honduras como lo es el financiamiento entre particulares a través de una página web. El plan de negocios sintetiza la manera en que la empresa debe organizarse y algunas estrategias que se implementarían para alcanzar su éxito. En este sentido, el modelo de negocios presenta un análisis del mercado y establece las condiciones para su funcionamiento.

Respecto a los beneficios de tipo cualitativo involucrados se encuentran: la introducción de un nuevo servicio al mercado, la obtención de información de los usuarios potenciales, sus características y tendencias.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 Historia de las Fintech y Análisis de la Situación Actual

2.1.1. Macroentorno

Fintech es un acrónimo que se deriva de las palabras en inglés finance (finanzas) technology (tecnología). Según (Igual, 2018) las Fintech son empresas innovadoras que ofrecen nuevas soluciones financieras con el apoyo de nuevas tecnologías. Pudiendo ser especialistas en áreas concentradas de los servicios financieros y parten de un formato start-up. La especialización ha permitido que las Fintech se concentren en una de muchas áreas de servicios financieros, a diferencia de una institución financiera tradicional que puede llegar a ofrecer todas.

Arner, Barberis, & Buckley (2016) mencionan que los primeros esfuerzos para el desarrollo Fintech provienen desde la introducción del telegrafo de uso comercial en 1833 y el tendido del primer cable transatlántico en 1866 permitiendo crear la primera infraestructura fundamental para una rápida transmisión de información entre fronteras que luego beneficiaría los avances surgidos a mediados del siglo veinte.

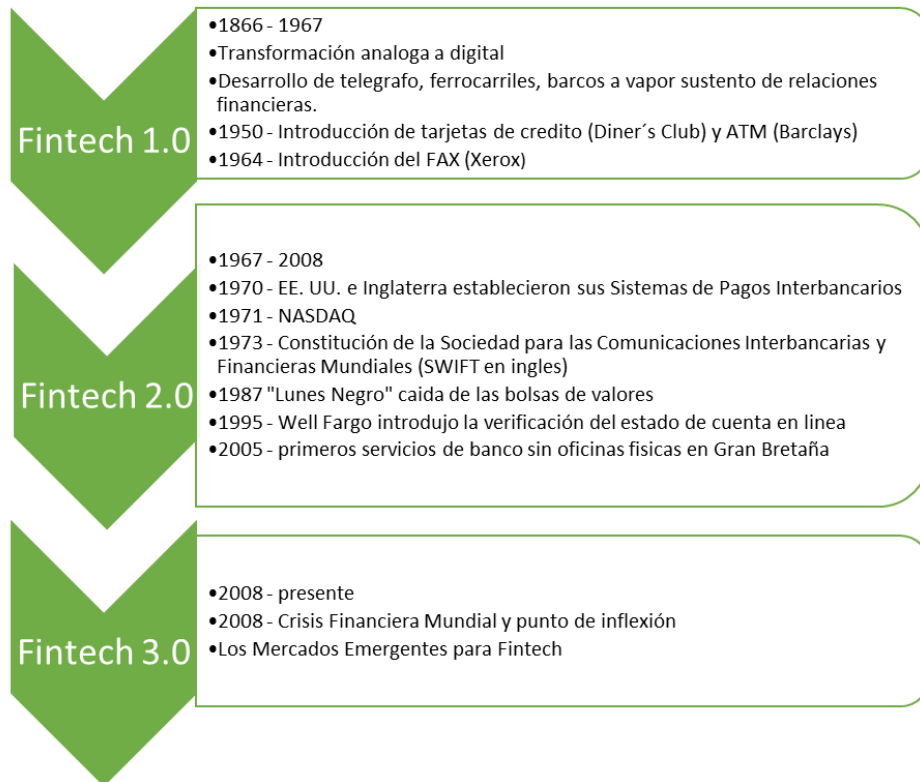
En los años 1950 se introdujeron al mercado las primeras tarjetas de crédito provenientes de Dinners Club, BankAmericard (ahora VISA) e Interbank Card Association (ahora MasterCard) y luego American Express, todos en la misma década. En sus inicios fueron de papel para luego ser de plástico. En la actualidad han entrado en desuso las de banda magnéticas para introducir las de chip y el futuro se espera el crecimiento de las tarjetas de pago sin contacto.

En los años 1967 arribo el Cajero Automático (ATM por sus siglas en inglés) creado por el británico John Sheperd-Barron instalando el primero en una sucursal del banco Barclays. La evolución de los ATM ha permitido que en la actualidad realizar múltiples funciones agilizando los servicios bancarios. Tanto la tarjeta de crédito como los ATM son el resultado de innovaciones derivadas de necesidades para facilitar el acceso a servicios financieros.

De acuerdo con Desai (2015) entre las décadas de 1980 y 1990 surgieron las computadoras centrales bancarias lo que propicio para un mejor registro de datos y el surgimiento del internet y comercio electrónico genero la introducción de sitios web de corretaje de valores en sustitución de un modelo de corretaje por medio de telefonía fija. El desarrollo tecnológico a la vez ha permitido optimizar los servicios internos de la industria financiera tales como procesos más sofisticados para medir riesgos, gestión de tesorería y análisis de datos. El crecimiento tecnológico y el desarrollo del sistema financiero muestran una relación paralela.

Arner, Barberis, & Buckley (2016) han segmentado la evolución Fintech en tres eras. A continuación se especifica elementos puntuales de cada etapa identificada:

Ilustración 1 - La Evolución Fintech



Fuente: Elaboración propia con base de *“The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm?”*

La Fintech 1.0 abarca los avances en las comunicaciones que permitía interconectar los países para generar negocios y las grandes inversiones realizadas en ferrocarriles o barcos a vapor que permitió el traslado de mercadería y valores. En esta época se desarrolló la contabilidad de partida doble, aun utilizada en la actualidad. Entre los avances más destacados de la época destacan la llegada de las tarjetas de crédito, cajero automático, calculadora financiera por Texas Instruments en 1967 y el telefax para reemplazar al telégrafo fue introducido por Xerox Corporation en 1964.

La etapa de Fintech 2.0 el mundo avanza y se iniciaba a la globalización e interconexión de los servicios financieros. Gran Bretaña y EE. UU. establecieron las primeras cámaras de compensación para facilitar las transferencias interbancarias. La creación en 1973 de la Sociedad para las Comunicaciones Interbancarias y Financieras Mundiales (SWIFT en inglés) fue el resultado del aumento de transacciones financieras desde diferentes partes de mundo. SWIFT introdujo un lenguaje universal para la realización de pagos interbancarios, inversiones, transferencias, comercio exterior y remesas. Las finanzas internacionales están respaldadas por las operaciones de SWIFT. De acuerdo con su sitio web al 2019, son más de 11,000 instituciones en más de 200 países que utilizan SWIFT.

En 1971 se establecería NASDAQ en EE. UU. convirtiéndose en la primera bolsa de valores electrónica. Este sería el primer paso para la transformación de negociación de valores en oficinas físicas a electrónicas y automatizadas. De igual desarrollo tecnológico se implementó en las operaciones a lo interno de los bancos tradicionales. Las inversiones en Tecnologías de Información (IT) se concentraron en reemplazar la información en papel a computadoras y el manejo interno del riesgo.

El “Lunes Negro” que se refiere a la caída de la bolsa de valores originada en Wall Street y que impactó al resto de los principales mercados de valores en el mundo. Este fue uno de los primeros eventos que demostró que los mercados estaban interconectados a diferencia de la caída de la bolsa de 1929 (Jueves Negro) que impactó solamente en el mercado de EE. UU. A partir de ese catastrófico incidente se implementaron regulaciones para controlar las compras programadas de valores y los entes reguladores a nivel mundial iniciarían en la creación de mecanismo de cooperación para crear marcos regulatorios universales.

El arribo del internet supuso una nueva modalidad para la banca, especialmente la de comercio. En 1995 Wells Fargo se convirtió en el primer banco en facilitar a sus clientes la revisión de sus estados de cuenta por medio de la “www” y para 2001 se estimaba que ochos bancos en EE. UU. contaban con un millón de usuarios registrados en línea. En 2005 en Gran Bretaña se establecieron ING Direct como el primer banco sin ventanillas físicas. La llegada del internet ha sido un punto de masificación para la industria Fintech. La era Fintech 3.0 inicia con la Crisis Financiera Global (CFG) del 2008, siendo este un punto de inflexión o quiebre para comprender la disrupción financiera actual generada por las Fintech. Esta era a mostrado que la oferta de servicios financieros no exclusiva para las instituciones financieras reguladas. Y esa nueva oferta está relacionada la pérdida de confianza generalizada sobre la banca tradicional. Según el (Foro Económico Mundial , 2017) en su Encuesta Anual de Global Shapers un 45.3% de casi 25,000 jóvenes entre 18 a 35 años provenientes de 186 países y territorios consideraron No justos y honestos a los bancos.

La CFG alineo las condiciones para el surgimiento de la innovación en los servicios financieros. Heaton (2018) afirma que despues del colapso de la economia mundial dejo al publico en general con falta de confianza en los bancos, una percepción publica debil. Las revelaciones del mercado subprime de prestamos generaron cuestionamientos en los sistemas, infraestructura y competencia de los bancos. Otras condiciones incluyen: nuevas regulaciones, presión politica y condiciones economicas. La era post GFG ha traido consigo nuevas regulaciones, como Basilea III y Ley Dodd Frank, que ha incrementado capitales minimos requeridos y obligaciones mas estrictas disminuyen la capacidad de los bancos para ofrecer prestamos mas accesibles.

Finalmente es evidente una razón generacional para la revolución Fintech. A partir de la primera década del nuevo siglo los “millennials” o Generación Y se encontraban en el inicio de sus carreras profesionales al inicio de la CFG y se hallaron con un mercado laboral en decadencia propiciando la creación de sus propias empresas. Los millennials son la generación que nació con la revolución tecnológica e interés por el uso cotidiano de la misma no distingue producto o servicios. De acuerdo con (BBVA, 2019) los millennials son la generación nacida entre 1981 a 1994 y entre sus características define: la hiperconectividad a los dispositivos, la preparación en estudios y emprendimiento o incluso mayor compromiso con el medioambiente y tolerancia con las minorías.

El Índice Global de Adopción Fintech elaborado por la consultora EY se afirmaba que Fintech ya no solo está compuesto por empresas emergentes sino hoy en día son muchas las empresas experimentadas que ofrecen una amplia gama de servicios financieros y operan globalmente. Según la firma, la adopción de consumidores de Fintech a pasado de un 16% en 2015 a 69% en 2019. El conocimiento sobre Fintech, incluso de los no usuarios, es alto y se estima que a nivel mundial el 96% de las personas conocen al menos un servicio Fintech disponible para realizar pagos y transferencias de dinero (EY, 2019).

McKinsey & Company (McKinsey & Company, 2018) la identificó Diez tendencias globales de Fintech. Primero un alto nivel de disrupción regional es común entre las Fintech, debido a las incipientes regulaciones por ende estas inician un proceso por consolidar sus operaciones en mercados regionales antes de moverse globalmente. Segundo, el uso de Inteligencia Artificial (IA) es una evolución significativa pero no avanza para las Fintech. De acuerdo con la firma se han creado algoritmos de aprendizaje automático (machine learning) para analizar fuentes de datos alternativas como actividades en redes sociales para calificaciones de riesgo pero aún no han entrado en desuso los métodos tradicionales para acceder al crédito.

Tercero, la buena ejecución y modelos de negocios sólidos permite entregar rápidamente productos innovadores que están respaldados por pruebas de usuarios tempranas y campañas dinámicas de marketing digital, esto significa estar orientados al cliente y no al producto. Cuarto, una verificación exhaustiva de las fintech ha incrementado con la selectividad de los inversionistas, debido al crecimiento del mercado los fondos de riesgos están orientados a inversiones a Fintech que están logrando demostrar modelos escalables y rentables. Cinco, un gran servicio al cliente ya no es suficiente. Atrás quedaron los bancos resagados en la adaptabilidad de una experiencia de usuarios en canales móviles, en la actualidad brindan toda una experiencia móvil. Los clientes necesitan más razones para cambiarse a una plataforma Fintech.

Sexto, bancos tradicionales pueden y lo hacen, contraatacar. Las firmas han sobrepasado el miedo de enfrentar a las fintech que pudiera significar la pérdida de una franquicia histórica. Su participación es tanto mejorando internamente como participando en adquisición de Fintechs. Séptimo, más asociaciones Fintech y bancos tradicionales. Ambos participantes se han dado cuenta en los beneficios de combinar esfuerzos y recursos. La probabilidad de un mercado saturado y un estado de madurez en los canales digitales estaría generando asociaciones para hacer crecer los negocios. Octavo, las Fintech de infraestructura, un potencial alto. Estas empresas creadas para proveer de IT a los bancos tradicionales para ayudarles a construir un negocio rentable mediante una actualización de sus capacidades tecnológicas.

Noveno, una tentativa por los mercados publicos. La madurez de las Fintechs ha permitido considerar realizar ofertas publicas (IPO en ingles). Esta decisión implica inyecciones fuertes de liquidez pero a la vez significa una perdida de control de los fundadores. Decimo, el ecosistema Fintech de China ha escalado e innovado mas rapido que Occidente. En Europa y EE. UU. las Fintech se han concentrado en un vertical (segmento) Paypal y Stripe, concentrado en pagos en linea; Lending Club y Affirm ofrecen financiación alternativa. En China, en cambio, las Fintech se han concentrado en multiples vectores a la vez. Ant Financiamiento, el brazo fintech de Alibaba, ofrece soluciones en pagos con Alipay, gestión de patrimonios con Yu'e Bao, prestamos con Ant Check Later, seguros con Zhong An Insurance, banco con MYbank y calificación crediticia con Zhima Credit.

La Asociación FinTech de Mexico identifica los siguientes verticales (rubros):

- Medios de pago y transferencias
- Infraestructura para servicios financieros: evaluación de clientes, prevención de fraudes, ciberseguridad, inteligencia de negocios, etc.
- Originación digital de créditos o Crowdlending: empresas que ofrecen productos de crédito a través de plataformas electrónicas.
- Soluciones financieras para empresas: software para contabilidad e infraestructura de facturación y gestión financiera.
- Finanzas personales y asesoría financiera
- Mercados financieros: servicios digitales de intermediación de valores y divisas
- Crowdfunding
- InsurTech: prestación de servicios en el sector asegurador
- Criptomonedas y blockchain
- Entidades financieras disruptivas: bancos 100% digitales

Silva (2018) menciona que las primeras Fintech aparecieron hacia la segunda mitad de los 90 con la masificación del uso del internet y fortalecimiento del comercio electrónico debido al lanzamiento de la World Wide Web (www). Para 1998 nace Paypal una de las plataformas de pagos más representativas del sector. Un segundo momento importante para el sector llega entre 2008 y 2009 cuando el sector financiero tradicional enfrenta una crisis por la burbuja inmobiliaria. Las Fintech se fortalecen al captar fondos provenientes de inversores que habían perdido confianza en el sector tradicional. En el 2009 es lanzado el Bitcoin la mayor criptomoneda desregularizada que aún se desconoce su creador (es).

PwC (2020) estableció a la Fintech como la primera tecnología entre diez que más influencia tendrán durante este año en los servicios financieros por delante de la economía compartida o blockchain. Una encuesta de la firma a la industria financiera mostró que una cuarta parte del negocio o más estaría en riesgo de perderse ante una empresa Fintech. La banca tradicional por años ha mantenido una posición privilegiada e única como proveedora de servicios. Según (Scasserra, 2020) de Portal FinDev, los bancos vieron amenazado un mercado que suponían cautivo desde hace siglos y ha sido el motivo para trabajar en procesos de transformación digital.

Las microfinanzas han sido un sector que no compite directamente con la banca tradicional por el enfoque hacia segmentos con menores ingresos. Las microfinanzas han tenido auge debido a su componente de inclusión pero normalmente carecen del uso de tecnologías por el mismo nicho al que están dirigidos. Las Fintech, en cambio, son una amenaza real para la banca al promover inclusión financiera y su disrupción tecnológica. La inclusión promueve la entrada de usuarios desatendidos por la banca y la tecnología atrae usuarios de la banca tradicional quienes se interesan por la comodidad y rapidez.

Desde el Centro de Innovación BBVA (2016) se analiza la revolución de la Fintech y convergencia con la banca tradicional. Concluye que las alianzas entre bancos y fintech puede tener mas posibilidades de hacerse realidad. Sin que esto implique la compra de uno u otro, sino ser socios con sillas en los consejos de administración. Desde BBVA se han creado iniciativas como incubadoras internas, capital de riesgo, alianzas estrategicas, entre otras. Esto para posicionar al banco como actor parte de la innovación y no mostrar una posición solo de observador y competencia para el sector Fintech.

A nivel mundial el crecimiento de las Fintechs continua, (KPMG; H2 Ventures, 2019) en su indice 2019 Fintech100 identifica las principales 50 fintechs y 50 start-ups emergentes.

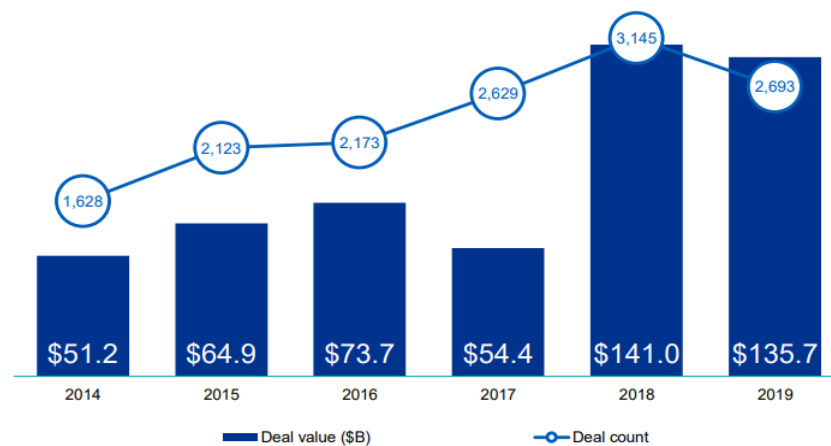
Las principales 10 son:

1. Ant Financial (China)
2. Grab (Singapur)
3. JD Digits (China)
4. GoJek (Indonesia)
5. Paytm (India)
6. Du Xiaoman Financial (China)
7. Compass (EE.UU.)
8. Ola (India)
9. Opendoor (EE.UU.)
10. OakNorth (Reino Unido)

La categorización se realiza con base en cinco factores centrales: Capital anual recaudado en promedio, tasa de captación reciente de capital, diversidad geografica, diversidad sectorial y factor X (aplicado unicamente a las 50 fintechs emergentes).

La inversiones (Ilustración 2) muestran un crecimiento exponencial tanto en la cantidad de acuerdos identificados como Capital de Riesgo (VC), Capital Privado (PE) y Fusiones y Adquisiciones (M&A). Entre 2019 y 2018 se han duplicado el valor de los acuerdos mientras que la cantidad de acuerdos muestra mas asimetrías, esto podría indicar el enorme valor individual de ciertos acuerdos. La adquisición de Worldpay por Fidelity valorado en USD\$ 42.5 mil millones y First Data adquirida por Fiserv por USD\$ 22 mil millones. Ambas representan el 47.53% del total de acuerdos realizados en el 2019.

Ilustración 2 - Total de inversiones en Fintech 2014-2019
Total investment activity (VC, PE and M&A) in fintech
2014–2019



Source: Pulse of Fintech 2019, Global Analysis of Investment in Fintech, KPMG International (data provided by PitchBook), as of 31 December, 2019.
 Note: refer to the Methodology section at the end of the document to understand any possible data discrepancies between this edition and previous editions of The Pulse of Fintech.

Fuente: KPMG *Pulse of Fintech 2019*

En América Latina países como Brasil, México y Colombia son los más destacados por el número de Fintech que en conjunto aglutinan 801 emprendimientos. En 18 países de América Latina se han identificado 1,166 emprendimientos Fintech, un aumento de 463 con respecto al 2017 según (BID; BID Invest; Finnovista, 2018).

A continuación, se muestra la cantidad de emprendimientos y verticales en América Latina:

Tabla 1 - Tabla de emprendimientos Fintech en América Latina

Verticales	N° de emprendimientos	Porción (%)
Pagos y remesas	285	24.4
Prestamos	208	17.8
Gestión de finanzas empresariales	181	15.5
Gestión de finanzas personales	90	7.7
Financiamiento colectivo	89	7.6
Tecnologías empresariales para instituciones financieras	71	6.1
Negociación de activos financieros y mercados de capitales	61	5.2
Gestión patrimonial	55	4.7
Seguros	53	4.5
Puntaje crediticio, identidad y fraude	47	4
Banca digital	26	2.2
Total	1,166	100

Fuente: Elaboración propia con datos de (BID; BID Invest; Finnovista, 2018)

Hasta la fecha Honduras no cuenta con un mercado desarrollado de Fintech. La falta de condiciones que incentiven la creación, limitantes a redes fijas y móviles de internet y confianza por las nuevas tecnologías han propiciado las bajas innovaciones. La Fintech más destacada es Tengo, plataforma de pagos y billetera electrónica que ha logrado escalar al ser adquirida por el Grupo Financiero Ficohsa, mismo que cuenta con uno de los mayores bancos del país. Tigo Money es una billetera electrónica desde donde se pueden adquirir recargas móviles o envíos de dinero y realizar pagos de servicios públicos, televisión por cable, internet fijo y pagos a terceros.

Pixel Pay, Sube Latinoamérica, NonCash, Smartaxis son emprendimientos que trabajan como plataformas de pago y servicios empresariales. Aún se encuentran en etapas tempranas y sus retos para escalar sus modelos de negocios

2.1.2 Microentorno – Prestamos

La investigación pretende introducir un modelo de negocios en vector de préstamos persona a persona (P2P) en Honduras. Definido como un intercambio financiero que ocurre directamente entre individuos sin la participación directa de una institución financiera tradicional, sin embargo, normalmente los bancos actúan como instituciones de depósito para las plataformas de P2P (Omarini, 2018).

Everett (2014) afirma que los orígenes de este modelo de negocio podrían estar relacionados al cooperativismo. En términos sencillos las plataformas P2P funcionan al conectar prestatarios con prestamistas por medio de medios electrónicos. Se generan préstamos fondeados por múltiples prestamistas que reciben sus rendimientos cuando los prestatarios hacen los pagos de cuota periódicos.

Actualmente se observa en la América Latina un alto índice de personas y empresas que no pueden acceder a un crédito a través del sistema financiero tradicional. Las razones varían desde una falta de historial crediticio que avale al prestatario, lo que genera mayores costos de transacción a los intermediarios financieros, hasta problemas de información asimétrica, exigencias burocráticas, costos de escala, entre otros (BID; BID Invest; Finnovista, 2018).

Los préstamos son entre los múltiples servicios financieros, uno de los más antiguos y las carteras de préstamos de los bancos tradicionales son el rubro que provee gran parte de ingresos. Los préstamos son servicios esenciales para el desarrollo de las empresas y los gobiernos. La financiación de las empresas a través de préstamos permite mantener mayor

control de esta, en cambio, la financiación a través de mercados de capitales puede ser más invasivas y limitadas.

En el sector Fintech los préstamos han diversificado su oferta. Los préstamos directos ofrecidos entre personas (P2P) o empresas (B2P). De igual forma préstamos sindicados donde múltiples individuos le prestan a una sola persona. La financiación colectiva (crowdfunding) donde los inversionistas financian actividades a cambio de participación accionaria o donaciones. El factoraje o financiamiento de facturas para proveer liquidez a cambio de interés al inversionista.

Una característica distintiva de las Fintech es su adaptabilidad según a las necesidades del cliente. Los servicios no están limitados solamente a las ofertas de los emprendimientos, sino que los mismos clientes pueden crear o negociar sus soluciones.

2.2 Teorías que Sustentan la Investigación

La presente investigación tiene como objetivo proponer un modelo de negocios para la creación de una Fintech en el segmento de préstamos de persona a persona (P2P) y ha sido sustentado en las teorías de Innovación y Disrupción y Plataformas Tecnológicas: Digitalización de la banca.

+2.2.1 Innovación Disruptiva

Christensen (2003) define tres teorías para analizar la innovación en las industrias: la teoría de la innovación disruptiva, la teoría de evolución de la cadena de valor y la teoría de los recursos, procesos y valores. En esta investigación se utiliza solamente la primera, la innovación disruptiva.

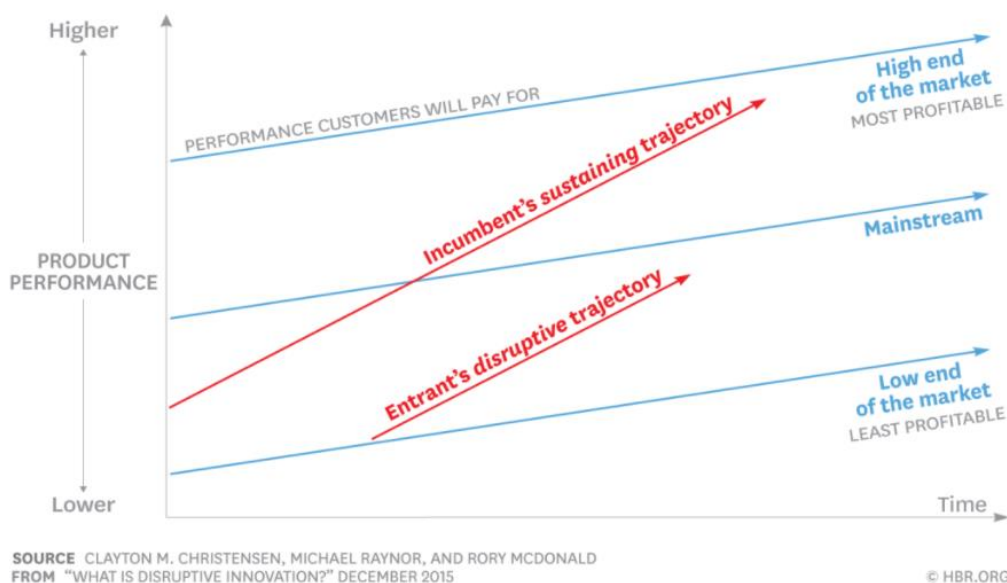
La innovación disruptiva es una teoría desarrollada por Clayton Christensen en su primer libro en “The Innovator’s Dilema” en 1997 y es definida como “un medio poderoso para

ampliar y desarrollar nuevos mercados y proporcionar una nueva funcionalidad que, a su vez, puede interrumpir los vínculos de mercado existentes” Christensen (1997).

Christensen (2003) en la Ilustración 3 contrasta las trayectorias de rendimiento del producto (las líneas rojas muestran como los productos o servicios mejoran con el tiempo) con las trayectorias de demanda de los consumidores (líneas azules muestran la voluntad del consumidor de pagar por rendimiento). En la medida que las Compañías Líderes introducen productos o servicios de mayor calidad (línea superior roja) para satisfacer a los clientes premium, donde el rendimiento es alto, pero se exceden en las necesidades de los consumidores con menos poder de compra. Esto genera una brecha para la entrada de nuevas empresas que se apoyan en los segmentos menos rentables a quien las compañías líderes han olvidado.

Los entrantes en una trayectoria disruptiva (línea inferior roja) mejoran el rendimiento de su oferta e inician a dirigirse cada vez más arriba en el mercado (en busca de rendimientos altos) y esto enfrenta a las compañías líderes, que deben innovar o morir.

Ilustración 3 - Teoría Innovación Disruptiva



Fuente: (Christensen, Raynor, & McDonald, What is Disruptive Innovation , 2015)

2.2.2 Plataformas Tecnológicas – Digitalización de la banca

Los hábitos versátiles del consumidor y un nuevo entorno competitivo obligan a la banca tradicional a afrontar con rapidez su digitalización para no quedarse rezagados en un mercado en plena transformación. Se han identificado tres etapas secuenciales en proceso de digitalización de un banco: 1. Desarrollo de nuevos canales y productos; 2. Adaptación de la infraestructura tecnológica; 3. Cambios profundos en la organización para posicionarse estratégicamente en el entorno digital. (Cuesta, Ruesta, Tuesta, & Urbiola, 2015).

Ginovsky (2015) señala que gran parte de los usuarios de la industria bancaria concuerdan que la digitalización bancaria es el futuro, y muchos afirman que ya se encuentran en gran desarrollo en la banca tradicional. De igual forma el autor señala que no existe un consenso sobre el significado de digitalización de la banca y en ocasiones se confunde con “banca móvil” y “banca en línea” pero ambos últimos dos términos son parte del primero.

La digitalización de la banca es el resultado de los avances tecnológicos y la presión por adaptarse generada por las Fintech y solicitada por clientes que buscan servicios omnicanal. Los beneficios de su implementación son beneficios para los bancos y clientes. Epstein (2015) ha identificado los beneficios para ambas partes.

Beneficios para los bancos al disminuir costos operativos por medio:

- La eliminación de costosas tareas de back-office.
- Pocos (idealmente no) errores
- Menores gastos administrativos y de recursos humanos en sucursales.
- Concentrar al recurso humano que brinda asistencia por medios virtuales desde oficinas.

Beneficios para el consumidor un mejoramiento de los servicios y productos ofrecidos:

- Acceso 24/7 a servicios bancarios por medio teléfono móvil o computadora.
- Acceder a la totalidad de productos bancarios y que puedan ser completadas desde el dispositivo de preferencia, contando con información adecuada y de respaldo en caso de falla.
- Nuevos servicios como alertas, notificaciones, análisis, entre otros.
- Menores cargos y mayores rendimientos disminuyendo el spread bancario.

2.2.3 Análisis De Herramienta Metodológica

Para el desarrollo de esta investigación se utilizará las herramientas metodológicas de Modelo de Negocio Canvas y el Estudio de Casos. El objetivo al utilizar ambas herramientas es analizar casos de estudios de emprendimientos que ya se encuentran en etapas maduras y a partir de ello construir un modelo de negocios propio como aplicabilidad del proyecto.

De acuerdo con Castorena & Toro (2015) el Modelo de Negocio Canvas es una representación grafica definida en nueve bloques. Esta metodología es de las mas utilizadas en la actualidad por su facilidad transmitir cualquier oportunidad de negocio ante cualquier publico, sin importar su nivel de conocimiento o expertis en el tema. Definido por los creadores es la forma racional de como una organización genera, entrega y captura valor (Osterwalder & Yves, 2010).

La representación gráfica del CANVAS está compuesta por nueve lienzos:

1. **Socios Clave:** describe los proveedores y socios para suplir los recursos necesarios.
2. **Actividades Clave:** estas son las actividades más importantes para que el modelo de negocios funcione.
3. **Recursos Clave:** los activos necesarios para entregar la propuesta de valor. Estos pueden ser físicos, financieros, intelectuales o humano.

4. **Propuesta de Valor:** busca identificar como la empresa resuelve los problemas o necesidades de los potenciales consumidores y especifica su valor agregado que puede ser características, precio o experiencia al cliente.
5. **Relación con Clientes:** se mantiene relación con cada segmento de cliente y el tipo de relación depende de las características de cada segmento.
6. **Canales:** describe la forma de comunicación entre empresa – cliente.
7. **Segmento de Clientes:** se identifica el o los grupos de personas que comparten necesidades, comportamientos o atributos homogéneos para satisfacerlos.
8. **Estructura de Costos:** describe los costos fijos y variables que se involucran en el modelo. Se pueden identificar fácilmente después de definir recursos clave, actividades clave y socios clave.
9. **Fuentes de Ingresos:** se describe la forma que la empresa espera generar rentabilidad.

El estudio de casos o método Harvard es una metodología comúnmente utilizada para aproximar la teoría y práctica. Es una herramienta útil obtener una primera noción sobre temas específicos. En esta investigación se estudiaron casos de las siguientes empresas:

- Zopa
- Yotepresto.com
- Afluenta

Los criterios para definir la selección del estudio de casos de estas empresas fueron: modelo de negocios sea financiamiento entre particulares, operaciones en mercados diferentes y la información disponible.

2.2.3 Antecedentes de Metodologías Previas

Para la elaboración de este proyecto se ha utilizado como referencia las siguientes tesis:

“Las finanzas colaborativas como agente disruptivo de la industria de servicios financieros: Analizando el caso de los prestamos persona-a-persona (P2P Lending).

(Emiliozzi, 2016)

La investigación de la tesis se desarrolló en una doble estrategia metodológica. Inicio con una etapa exploratoria para luego desarrollar un estudio descriptivo. La etapa exploratoria incluyo una revisión extensa, primarias y secundarias, donde se buscaba establecer una magnitud tanto conceptual como numérica de la industria financiera y los prestamos P2P. La parte descriptiva se concentró en el análisis y estudio de casos.

El objetivo principal de la investigación era el análisis de modelos de negocios de LendingClub y Afluenta para comprender el proceso disruptivo por el que atravesó la industria de servicios financieros. De igual forma buscaba analizar el rol de la tecnología y estado actual relacionado a los servicios financieros. Finalmente, la investigación indagaba en identificar las variables de la industria que dieron lugar a la creación de estas nuevas empresas de financiamiento producto de demanda insatisfechas.

Entre las conclusiones de la investigación se describe que la disrupción en los financieros parte de: primero se observa una pérdida de confianza con relación a los bancos y entidades financieras, siendo la crisis financiera del 2008 un hecho disparador para esta situación. Un segundo elemento es un aumento de las expectativas por parte de los consumidores, específicamente por los individuos realizan un consumo informado, se realiza una búsqueda web o consultas a personas que ya han utilizado los servicios/productos con el fin de realizar una compra más satisfactoria. Un tercer punto son los factores demográficos, específicamente menciona la disrupción generada por los millennials.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y Nivel de Investigación

Se determino que un tipo de investigación mixta, compuesta por un nivel exploratorio y descriptivo. Hernández Sampieri (2014) describe los estudios de alcance exploratorios cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Según Bernal (2010) los estudios de alcance descriptivo son aquellos que reseña las características o los rasgos de la situación o del fenómeno objeto de estudio.

La tesis comprende un análisis para obtener referencias situacionales del contexto internacional y nacional sobre las Fintech. A nivel internacional existe amplia literatura y estudio de casos que han permitido comprender el espacio del tema de investigación en un contexto global. A nivel nacional existe una escasa información secundaria.

El alcance exploratorio se justifica debido a la insuficiente información sobre el tema de estudio en Honduras. Esta debilidad de fuentes de información a nivel local pudo ocasionar limitantes en el desarrollo de las conclusiones de la investigación. Sin embargo, se utiliza este estudio para familiarizar e indagar en la situación Fintech en Honduras y específicamente en el sector de préstamos.

El alcance descriptivo se desarrolló para obtener las características y distintivos del tema de investigación. La necesidad descriptiva se fundamenta por el tema de estudio, donde es necesario profundizar en los conceptos técnicos y obtener información necesaria para su interpretación.

3.2 Descripción del Ámbito de la Investigación

Se determinó que la población objeto de estudio es a nivel regional. Se delimito al área metropolitana del Distrito Central, Honduras. A la vez, otras regiones del país serán consideradas si los instrumentos logran receptibilidad. Por los objetivos de la investigación se espera obtener insumos de usuarios de la banca tradicional.

3.3 Población y Muestra

El tipo de muestreo utilizado es probabilístico con una técnica aleatorio simple. (Malhotra, 2010) afirma que el muestro probabilístico es un procedimiento donde cada elemento de la población tiene una oportunidad probabilística fija para ser elegido en la muestra.

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{d^2(N - 1) + Z^2 \times p \times q}$$

Ecuación 1- Cálculo del Tamaño de la Muestra conociendo el Tamaño Poblacional

(PSYMA, 2015)

Donde:

- n = tamaño de la muestra
- N = población o universo
- Z = intervalo de confianza
- p =probabilidad a favor
- q =probabilidad en contra
- d = error muestral

La población del Distrito Central suma 1,259,600 personas (Banco Central de Honduras, 2019). Al desconocer las probabilidades esperadas se utiliza un criterio conservador ($p=q=0.5$) (Ramos, 2012). El intervalo de confianza seleccionado es de 0.90 ($z=1.645$) y margen de error de 5%.

La ecuación determino que la muestra a utilizar es de 271 personas.

3.4 Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos

3.4.1 Técnicas

Para el proyecto de investigación se utilizaron dos técnicas distintas las cuales son la encuesta y la entrevista. Malhotra (2016) define las encuestas como: “un cuestionario estructurado que se aplica a la muestra de una población, y está diseñado para obtener información específica de los participantes”. El instrumento de esta primera técnica sería el cuestionario, el cual se realizaría de forma estructurada, es decir de forma formal con un orden predeterminado, y compuesto principalmente de preguntas de alternativa fija. Con la técnica de la encuesta se pretende la obtención de información de los participantes en relación con su comportamiento, intenciones, motivaciones, actitudes y características demográficas. La segunda técnica utilizada es la entrevista en el cual se utilizó como instrumento principal una guía de preguntas estructuradas mayormente con preguntas abiertas o mixtas y se realizaron las mismas a través de plataformas digitales con los expertos del tema de investigación.

3.4.2 Instrumentos

Los instrumentos para utilizar son los siguientes:

- Encuestas: para el análisis de factibilidad de la Fintech de financiamiento colaborativa y para determinar las necesidades a satisfacer con la plataforma digital.

- Guía de preguntas para entrevista: para obtener retroalimentación de los expertos al tema de investigación.

Algunos programas y herramientas para utilizar para la realización de los instrumentos son:

- Microsoft Word: en este se elaboraron las guías y pautas del documento para el plan de negocios.
- Microsoft Excel: elaboración de tablas.
- Formularios de Google: elaboración de encuestas.
- Plataformas digitales (Zoom): realización de las entrevistas con los expertos.

Para la búsqueda de la literatura relacionada a los temas estudiados para la elaboración del proyecto se utilizaron programas de búsqueda como ProQuest, E-Libro y Pearson.

3.5 Plan de Recolección y Procesamiento de Datos

A continuación, se presenta la Tabla 1, el cronograma de las actividades para la recopilación de datos. Es importante mencionar que el cuestionario fue realizado de forma electrónico a la muestra de la población seleccionada mediante la herramienta Formularios de Google y con la misma se realizó la recopilación de datos y las entrevistas fueron dirigidas a expertos del tema y se realizaron mediante plataforma digitales y herramientas como Zoom.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

4.1 Método de Medición Aplicado

El método de medición aplicado es una investigación mixta, que comprende nivel exploratorio y descriptivo. Las técnicas utilizadas son la encuesta y la entrevista a expertos. Se pretende analizar y describir las características y proponer un plan operativo según los objetivos de estudio.

4.1.1 Justificación

La utilización del método se basa en la necesidad de obtener insumos e información tanto de una muestra como de particulares seleccionados. El uso de encuestas o cuestionarios permite obtener estadísticas y recopilación de información múltiples y en cantidades que pueden mostrar tendencias o patrones de comportamiento. La entrevista a expertos permite indagar en los problemas y se obtiene información de campo.

4.1.2 Aplicación

La encuesta fue aplicada a través de los formularios de Google, herramienta electrónica que permite administrar encuestas. Entre el 7 y 17 de junio del 2020 un total de 288 personas respondieron la encuesta en el Distrito Central.

4.1.3 Resultados

Entrevistas

Se realizaron tres entrevistas con expertos en diferentes temas. Se realizó una primera entrevista a través de videoconferencia a Ing. Carlos Artica quien es experto en el tema y emprendedor en Fintech a estar desarrollando un Insurtech (Seguros) en Honduras. La segunda reunión se realizó por videoconferencia con miembros del Comité Fintech e Innovaciones Tecnológicas (CFIT) de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) en la cual estuvieron Lic. Dustin Santos, Gerente de Estudios; Ing. Fernando Hernández, Auditor de Riesgo Tecnológico y Ing. Luis Cáceres, Jefe de Sistemas de Información. La tercera videoconferencia se realizó con Lic. Cid Canales, docente con experiencia en el sector de créditos.

Durante la reunión sostenida con Ing. Artica se estructuró un cuestionario (Anexo 1) para abordar temáticas de interés del proyecto y según la experiencia del invitado. Expuso el panorama actual en el país donde han surgido avances como la Mesa de Innovación Financiera del Banco Central de Honduras (BCH) y el CFIT de igual forma la reciente creación de la Asociación Fintech de Honduras un esfuerzo por crear mayores sinergias entre las partes interesadas del sector. Se identificó que el mayor vector Fintech en el país está concentrado en medios de pagos con dos empresas como principales actores: TENGO y Tigo Money.

Sobre la legislación se mencionó que no existe ningún marco regulatorio propio para las Fintech y que a criterio personal no se desarrolla por la diversidad y la constante innovación que implica. Las siguientes preguntas se enfocaron en el desarrollo de la plataforma de persona a persona (P2P) donde se nos recomendó iniciar con micro préstamos para

desarrollar una cultura de préstamos en línea. Asimismo, analizar casos de éxito de estas plataformas en países de la región.

La segunda videoconferencia con los miembros de la CNBS se realizó para conocer el marco legal aplicable a este tipo de emprendimientos. Se desarrollo un cuestionario (Anexo 2) para obtener información según los objetivos de la investigación. Los reguladores mencionaron que no existe un marco regulatorio aplicable y que la constitución legal se puede realizar como cualquier otra empresa. Se menciona que se podrían circulars y reglamentos relacionados al uso de dinero electrónico (Circular CNBS No.024/2016) y Ley contra el Lavado de Activos. Finalmente se agendo una segunda reunión para analizar el modelo de negocios cuando este se encuentre listo.

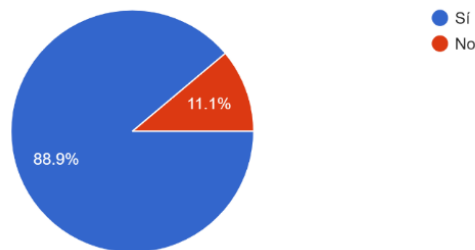
Durante la tercera reunión virtual con el Lic. Cid Canales se realizó para comprender el funcionamiento y como se estructura un préstamo en la banca tradicional. Se desarrollo un cuestionario (Anexo 3) con las preguntas para ahondar en el tema. Entre la información obtenida se debe resaltar que los préstamos que ofrecen los prestamos se cobra por papeleo, timbres, por pago anticipado del préstamo algo que desde la aplicabilidad de este proyecto tiene objetivo eliminar. El entrevistado recomendó tres formas para amortizar los prestamos: cuota nivelada, saldos insolutos e intereses cobrado por anticipado. Finalmente, para reducir posibles moras acordar que las cuotas sean descontadas por planillas del prestatario.

4.1.3.1 Uso de plataformas digitales para servicios bancarios

La mayoría de los residentes de Tegucigalpa, según la muestra de la población, son usuarios de plataformas digitales utilizadas para realizar servicios bancarios. Se puede observar en la Ilustración 2 que el 85.9% (256 personas) de los encuestados son usuarios de estas plataformas. Por otro lado, el 11.1% (32 personas) de los encuestados no son usuarios de ninguna plataforma que ofrece servicios bancarios. Esto demuestra que la mayor parte de la población utiliza plataformas digitales para realizar servicios bancarios. Esta fue la primera pregunta utilizada como base, las personas que contestaron “No” se dirigían a la segunda parte de la encuesta y los que contestaron “Si” continuaron a contestar el resto del cuestionario.

Ilustración 4 - Uso de plataformas digitales para servicios bancarios

¿Ha utilizado plataformas digitales (pagina web o aplicaciones móviles) para realizar servicios bancarios?
288 respuestas

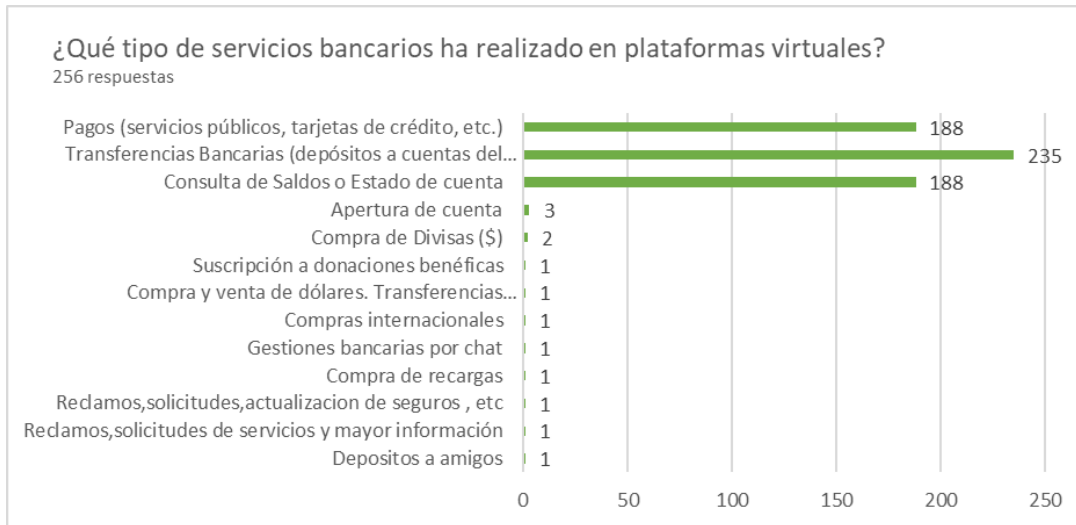


Fuente: Elaboración Propia

4.1.3.2 Servicios bancarios en plataformas digitales más utilizados

Como se observa en la Ilustración 3, los servicios más utilizados en estas plataformas virtuales son las transacciones bancarias, depósitos a cuentas del mismo banco u otros bancos (ACH), seleccionada por 235 encuestados de 256 que contestaron esta pregunta. En segundo lugar, hay un empate entre los pagos de servicios públicos, tarjetas de crédito, entre otros y las consultas de saldos o Estados de Cuenta, ambos seleccionadas 188 veces.

Ilustración 5 - Servicios bancarios en plataformas digitales más utilizados

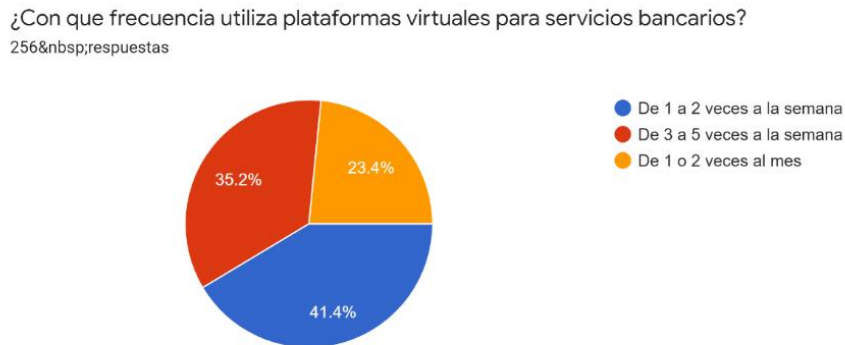


Fuente: Elaboración propia

4.1.3.3 Frecuencia de uso de plataformas digitales para servicios bancarios

La mayor frecuencia de uso de las plataformas digitales que ofrecen servicios bancarios es de 1 a 2 veces a la semana con 41.1% de las respuestas. En la Ilustración 4 también se observa que la segunda frecuencia más común de 3 a 5 veces a la semana con un 35.2% de las respuestas. Esto da a entender que el uso de estas plataformas virtuales es alto y bastante frecuente.

Ilustración 6 - Frecuencia de uso de plataformas digitales para servicios bancarios



Fuente: Elaboración propia

4.1.3.4 Plataforma digital más utilizada para Servicios Bancarios

En la Ilustración 5 se observa que la plataforma virtual para servicios bancarios más utilizada es la de BAC Credomatic, tanto la página web como la aplicación móvil, ya que fue seleccionada por 185 personas de 256 que contestaron esta pregunta. En segundo lugar, está la página web y la aplicación móvil de FICOHSA con 102 encuestados que seleccionaron esta respuesta. En los resultados se puede observar que las personas en Tegucigalpa, según la muestra seleccionada, utilizan muchas diversas páginas web y aplicaciones móviles que ofrecen servicios bancarios además de las respuestas dadas.

Ilustración 7 - Plataforma digital más utilizada para servicios bancarios



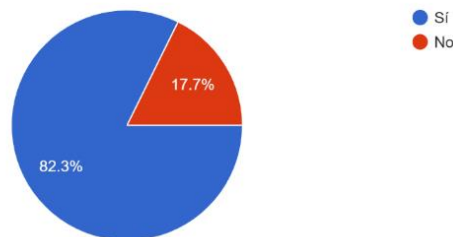
Fuente: Elaboración propia

4.1.3.5 Aceptación a la Fintech con servicios de préstamos entre particulares

Los resultados demuestran un alto porcentaje en la aceptación por parte de los encuestados de que existiera una empresa que ofrezca servicios de financiamiento entre particulares. Se puede observar en la Ilustración 6 que el 82.3% (237 personas) de los encuestados si les gustaría la existencia de este tipo de empresa y al 17.7% (51 personas) de las personas encuestadas no les gustaría. Esta fue la segunda pregunta utilizada como base, las personas que contestaron “No” se llevaban directamente a datos demográficos y los que contestaron “Si” continuaron a contestar el resto del cuestionario.

Ilustración 8 - Aceptación a la Fintech con servicios de préstamos entre particulares

¿Le gustaría que existiera una empresa que permitiera intermediar entre personas para ofrecer y adquirir préstamos a través de plataformas electrónicas?
288 respuestas



Fuente: Elaboración propia

4.1.3.6 Preferencia con relación al uso del préstamo

En los resultados se puede observar que una gran parte de los encuestados, 146 personas para ser exactos, les interesaría obtener préstamos para comprar la Lista del Supermercado, siendo esta la respuesta más seleccionada seguida de Gasolina para uso vehicular, la cual fue seleccionada 133 veces. Esta pregunta se dejó abierta con la opción “Otro” y como se puede observar en la Ilustración 7, algunos de los encuestados no están interesados en préstamos para gastos y se encuentran más interesados en préstamos para inversión, emprender, negocio propio, educación, entre otros.

Ilustración 9 - Preferencia con relación al uso del préstamo



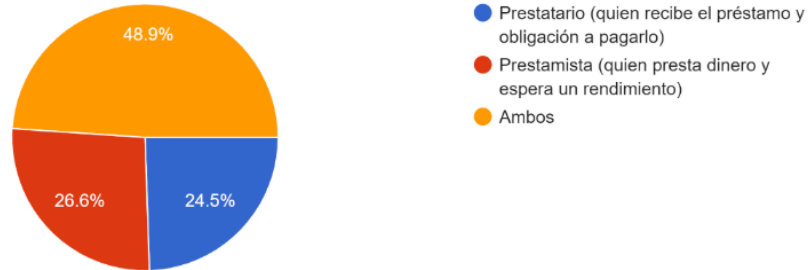
Fuente: Elaboración propia

4.1.3.7 Preferencia de tipo de perfil del Usuario

En la Ilustración 8 se observa que existe mayormente neutralidad en cuanto a la preferencia de perfil de usuarios ya que el 48.9% (116 personas) de los encuestados contestaron que se registrarían tanto con el perfil de prestatario (quien recibe el préstamo) y con el perfil de prestamista (quien presta dinero). Por otro lado, se puede observar que los resultados de los que se registrarían solo como prestatario o prestamista están bastantes parejos siendo estos 26.6% (63 personas) y 24.5% (58 personas) respectivamente.

Ilustración 10 - Preferencia de tipo de perfil del usuario

En caso de registrarse en la aplicación ¿Bajo que perfil se registraría?
237 respuestas



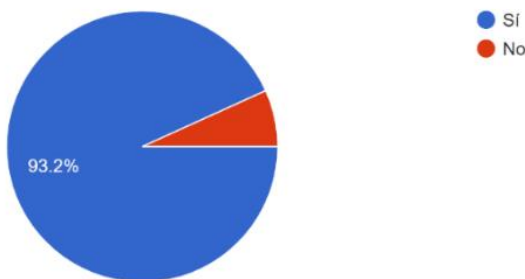
Fuente: Elaboración propia

4.1.3.8 Disponibilidad de cuenta bancaria

Los resultados demuestran un alto porcentaje en la disposición de cuentas bancarias por parte de los encuestados. Se puede observar en la Ilustración 9 que el 93.2% (220 personas) de los encuestados dispone de una cuenta bancaria. Por otro lado, solo el 6.7% (16 personas) de las personas encuestadas no tienen una cuenta bancaria. Con esto nos damos cuenta de que una gran parte de la población de Tegucigalpa tiene por lo menos una cuenta bancaria.

Ilustración 11 - Disponibilidad de cuenta bancaria

¿Dispone de una cuenta bancaria?
236 respuestas

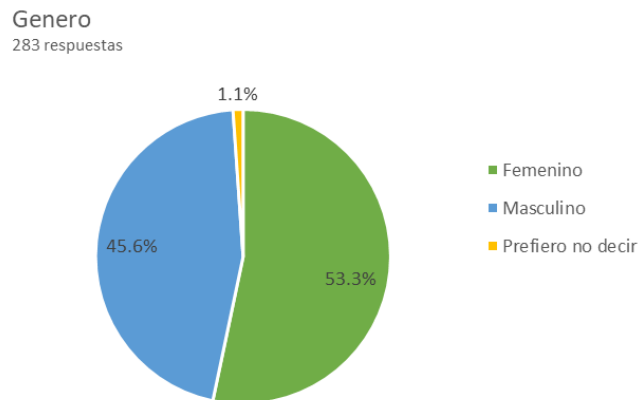


Fuente: Elaboración propia

4.1.3.9 Genero de los usuarios potenciales

Se puede observar en la Ilustración 10 que los resultados de genero estuvieron parejos y aunque la mayor parte de los encuestados son mujeres, 151 mujeres (53.1%), 129 (45.6%) de los encuestados son hombres. Esta es una observación importante ya que se puede ver que tanto mujeres como hombres utilizan plataformas virtuales y servicios bancarios.

Ilustración 12 - Genero de los usuarios potenciales

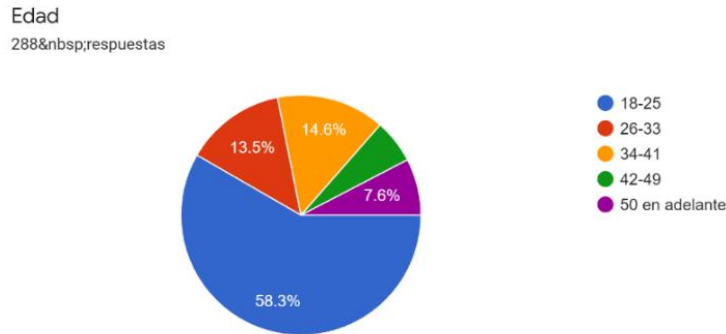


Fuente: Elaboración propia

4.1.3.5 Edad de los usuarios potenciales

La encuesta fue aplicada principalmente a personas entre 18-25 años, siendo estas las principales personas que prefieren los servicios bancarios en línea. Los datos representados demuestran que la edad de los usuarios potenciales se encuentra en un rango amplio, ya que se tratan de servicios bancarios que pueden ser adquiridos por personas mayores de 18 años.

Ilustración 13 - Edad de los usuarios potenciales



Fuente: Elaboración propia

4.2 Análisis de Resultados

Dentro de los datos más relevantes obtenidos a través de la encuesta, se destacan los siguientes: El uso frecuente de los servicios bancarios a través de plataformas digitales, alta disponibilidad de cuentas bancarias y la alta aceptación de que existiese una Fintech con una plataforma digital para el financiamiento colaborativo. Por lo tanto, es posible concluir en que existe una alta probabilidad de aceptación por parte de las personas residentes en la ciudad de Tegucigalpa hacia los servicios de financiamiento en medios digitales.

En cuanto a las tres entrevistas realizadas se obtuvo información adecuada para la elaboración del plan de negocios. Los segmentos de mercado y las funcionalidades que deberían facilitarse en la plataforma fue insumos provistos en la primera entrevista. En la segunda hay que destacar la apertura de la CNBS como reguladores y su apoyo en la continua revisión del plan de negocios y regulaciones aplicables. En la tercera reunión se obtuvo información para estructurar los préstamos desde una plataforma de préstamos P2P.

4.3 Aplicabilidad - Modelo De Negocios

4.3.1 Concepto de Negocio, Antecedentes

La industria financiera es un sector que ofrece una amplia oferta de servicios/productos que con el paso de los años ha expandido operaciones de acuerdo con nuevas necesidades. En esa transformación nacen las Fintech como resultado de un mundo globalizado y altamente tecnológico. La combinación de la banca y tecnología han creado un binomio exitoso y revolucionario que está destinado a crear una banca más accesible y una tecnología más inclusiva.

CREDI pretende convertirse en una Fintech dentro del vector de financiamiento teniendo como objetivo intermediar entre personas para que puedan concertar créditos. Este tipo de créditos son conocidos como de persona a persona (P2P) donde se reinventa la forma tradicional de ofrecer préstamos y se elimina la participación de un banco tradicional. Todas las actividades de CREDI se desarrollan a través de plataformas virtuales. El prestamista y prestatario podrán acceder desde dispositivos móviles y sin la necesidad de visitar un establecimiento físico.

Entre 2012 a 2019 ha existido un aumento del 185.77% de personas con acceso a internet, pasando de 1,145,020 a 3,272,146 de hondureños en el último año y representando un 39.4% de la población total según el Instituto Nacional de Estadística (2019). Este aumento constante muestra una tendencia creciente en el uso de internet y este crecimiento puede estar asociado a un aumento en la adquisición de servicios y productos por internet. Sin embargo, es evidente que la mayor parte de la población no cuenta con acceso a internet.

La mayor innovación de CREDI reside en dos razones a) alternativa de financiamiento e inversión y b) innovación en origen de fondos, brindar las condiciones para que personas naturales sean prestamista redefine el estatus quo y el papel de la banca tradicional. Evidentemente CREDI no iniciaría buscando colocar préstamos similares a los que ofrece un banco en la actualidad sino microcréditos destinados a cubrir operaciones más rutinarias.

Un 82.3% de las personas encuestadas mostraron su interés por la creación de una empresa que permitiera intermediar entre personas para lograr créditos por medio de plataformas virtuales. De igual forma son prometedores los resultados sobre la frecuencia en el uso de plataformas bancarias existentes, donde la mayoría afirmó utilizarla entre 1 a 5 veces por semana, reflejando que existe conocimiento suficiente sobre el uso de medios virtuales para realizar transacciones bancarias.

4.3.2 Descripción del Producto

La oferta de CREDI es intermediar y brindar los medios electrónicos para la colocación y amortización de préstamos o microcréditos entre personas. Es un servicio donde se han identificado dos tipos de clientes: prestatarios e inversionistas. Ambos se registrarán en la plataforma de la misma forma. Luego el prestatario hace su solicitud de préstamo; si es aprobada, se muestra a los inversionistas quienes entre uno o más personas independientes deciden invertir o no. Al realizarse la inversión, el prestatario recibe los fondos y al final de mes los inversionistas esperan sus rendimientos. CREDI propone innovación tanto el producto como modelo de negocios para Honduras.

Es un servicio que se podrá adquirir únicamente por plataformas electrónicas, hasta la fecha ninguna institución en Honduras ofrece todo el proceso de acceso a crédito desde sus aplicaciones o páginas web. El modelo de negocios propuesto es innovador al ofrecer un servicio totalmente nuevo para el país e incluye características diferenciadoras como un algoritmo para calificar el riesgo crediticio, nuevas formas de inversión y financiamiento.

Nombre de la empresa

Para esta empresa se ha pensado que el nombre ideal sería “CREDI”, siendo este un diminutivo de Crédito, debido a que es un nombre sencillo, fácil de recordar y que da a entender el servicio que pretende ofrecer la empresa.

Logo de la empresa

El logo de CREDI llevara el nombre de la empresa y el slogan “Finanzas Colaborativas” ambos con la tipografía “Quicksand”. CREDI es una plataforma colaborativa por lo cual, en el logo, como se observa en la Ilustración 12, se pretende usar la ilustración de dos personas dándose la mano representando el enlace que pretende hacer la plataforma entre inversionistas y prestatarios. Para el logo se utilizarán los colores Verde Primavera Oscura #008037 Código Hex de Combinaciones de colores y Punta Dorada #E6A629 Código Hex. Se escogieron estos colores ya que se pueden relacionar con los colores del dinero y del oro y representa el principal activo de las finanzas.

Ilustración 14 - Logo de "CREDI"



Fuente: Elaboración Propia

4.3.3 Misión

Para la elaboración de la Misión se utilizó la metodología propuesta por Prieto Sierra (2017) en la cual se desglosa la declaración en cinco elementos para una mejor definición de ideas.

A continuación, se muestran estos:

Ilustración 15 - Elementos de la declaración de la misión

Elemento de la declaración de la misión	Descripción
1. Bien o servicio a comercializar	Declaración concisa y breve que defina explícitamente lo que la empresa produce y vende.
2. Mercado a quien se dirige	Definición de clientes y razón por la cual adquieren el bien o servicio.
3. Deseos o preferencias de los accionistas	Manifestación de los accionistas sobre sus aspiraciones económicas o intereses personales en relación con la organización.
4. Prioridades de la organización	Expresión de valores, creencias o aspiraciones que guiarán la actividad u operación de la empresa.
5. Compromiso social	La misión debe comunicar la dimensión ética y manifestar el compromiso de la organización con la comunidad.

Fuente: Emprendimiento, Conceptos y Plan de Negocios (Prieto, 2017)

A continuación, se propone una misión de acuerdo con los autores de la investigación:

Tabla 3 - Misión de "CREDI"

CREDI	
Elemento de la declaración de la misión	Descripción
1. Bien o servicio a comercializar	Intermediación de préstamos.
2. Mercado a quien se dirige	Individuos de un nivel socioeconómico medio-alto con buen historial crediticio e inversionistas.
3. Deseos o preferencias de los accionistas	Desarrollar el mercado de préstamos entre personas (P2P) y contribuir al desarrollo de nuestros clientes.
4. Prioridades de la organización	Innovación y servicio al cliente
5. Compromiso	Mejor las condiciones de acceso al crédito y oportunidades de inversión
Desarrollar el mercado de préstamos entre personas y contribuir al desarrollo de nuestros clientes mediante la intermediación de préstamos entre individuos con buen historial crediticio e inversionistas. Mejorando las condiciones de acceso al crédito y oportunidades de inversión.	

Fuente: Elaboración propia

4.3.4 Visión

Para la elaboración de la Visión se utilizó la metodología propuesta por Prieto Sierra (2017) donde se establecen tres elementos. A continuación, se muestran estos:

Ilustración 16 - Elementos de la declaración de la visión

Elemento de la declaración de la visión	Descripción
1. Futuro deseado (usuarios)	Situación futura o mejor escenario para nuestros clientes o consumidores en relación con el producto.
2. Futuro deseado (empresa)	Descripción de los cambios fundamentales de la empresa en función de su misión y su evolución durante un lapso mayor a 5 años.
3. Acción social	Valores que definirán la cultura organizacional y reflejan su compromiso socialmente responsable.

Fuente: Emprendimiento, Conceptos y Plan de Negocios (Prieto, 2017)

Tabla 4 - Visión de "CREDI"

CREDI	
Elemento de la declaración de la visión	Descripción
1. Futuro deseado (usuarios)	Preferencia de los clientes por acceder e invertir en préstamos en línea.
2. Futuro deseado (empresa)	Mercado de préstamos entre personas consolidado y en crecimiento al 2025.
3. Acción social	Líder en plataformas de financiamiento entre personas (P2P) en Honduras.
Ser líderes en plataformas de financiamiento entre personas y crear una cultura de acceso e inversión a préstamos en línea al 2025 en Honduras.	

Fuente: Elaboración propia

4.3.5 CANVAS

Ilustración 17 - CANVAS de "CREDI"



Fuente: Elaboración Propia

4.3.6 Análisis Externo (PESTEL Y Benchmarking)

4.3.6.1 PESTEL

Tabla 5 - PESTEL

<p>P – Político</p> <ul style="list-style-type: none"> Honduras se posiciona en el puesto 133/190 del ranking Doing Business del Banco Mundial, este indicador demuestra las facilidades que ofrece un país para la apertura de nuevas empresas. Según el (WJP Índice de Estado de Derecho , 2020) Honduras se encuentra en posición 116/128, lo que representa una mala gestión gubernamental en todos los niveles. La inestabilidad política persistente en el país podría mejorar si las elecciones próximas generan confianza social. La estructura del gobierno debe reducirse para consumir menos recursos de la economía y enfocarse en desarrollar un gobierno digital. 	<p>E – Económicos</p> <ul style="list-style-type: none"> El Banco Central de Honduras (BCH) ha determinado en la última revisión al Programa Monetario que la economía se podría contraer hasta en -8.0% debido a la COVID-19, una caída sin precedentes en la historia del país. En el caso de la inflación no se proyectan variaciones y permanece en 4.0+-1.0 pp. El BCH determino una reducción de la tasa de política monetaria (TPM) colocándola en 3.75% con el objetivo mejorar las tasas de crédito para la economía nacional. Honduras posee calificaciones de riesgo país de B1 con perspectiva estable según Moody's. 	<p>S – Social</p> <ul style="list-style-type: none"> Entre las medidas para limitar la propagación de la COVID-19 se recomienda disminuir el uso de efectivo favoreciendo a la proliferación de plataformas de pago. La reciente creación de la Asociación Fintech de Honduras permitiría la creación de sinergia y trabajo en conjunto por mejoras para el sector. Según (INE, 2019) la pobreza en Honduras ronda el 60% de la población, pero la actual crisis sanitaria podría ocasionar un incremento junto con las desigualdades sociales. La educación en modalidad virtual no está disponible para todos los sectores sociales. Esto afecta la capacitación del talento humano.
<p>T – Tecnológico</p> <ul style="list-style-type: none"> El acceso a internet móvil o fijo en Honduras se acerca a 40 de cada 100 personas o 3.6 millones de personas, según La Prensa Honduras. Un limitante para el desarrollo tecnológico sigue siendo el acceso al crédito, no hay garantías o regulaciones que incentiven la financiación para el sector. La creación de programas como Honduras Digital Challenge y HUB's locales promueven el desarrollo e incubación de nuevas Fintech. 	<p>E – Ecológicos</p> <ul style="list-style-type: none"> El desarrollo de plataformas de servicios financieros promueve beneficios colaterales como la reducción de la huella ambiental al utilizar menores cantidades de recursos naturales. 	<p>L – Legal</p> <ul style="list-style-type: none"> La no existencia de un marco regulatorio de acuerdo con las nuevas condiciones que establecen las Fintech afecta su funcionamiento al estar limitadas por leyes creadas para la banca tradicional. La creación del Comité Fintech e Innovaciones Tecnológicas (CFIT) por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) representa un avance y significa la notoriedad lograda por el sector en Honduras.

Fuente: Elaboración propia

4.3.6.2 Benchmarking de América

De acuerdo con (BID; Finnovista, 2018) un total de cinco países de América Latina concentran casi el 90% de las Fintech. En orden de acuerdo con la cantidad de empresas son: Brasil, México, Colombia, Argentina y Chile.

Se han identificado Fintech en el continente Americano y brevemente se mencionan su fundación y datos importantes encontrados en fuentes secundarias (páginas web y prensa local).

Lending Club – Estados Unidos de América

Fue fundada en 2007 en San Francisco, Estados Unidos y su centro de negocios es conectar a prestamistas con prestatarios que desean financiar actividades personales o negocios. Su objetivo se basa en otorgarles a las personas dominio sobre el control de sus créditos y a la vez inversiones. Ha sido la primera Fintech del sector P2P en cotizar en la Bolsa de Valor de Nueva York.

Nexoos – Brasil

Fundada en 2015 en Sao Pablo, Brasil, los cofundadores desarrollaron la idea mientras estudian en Londres. Está orientada a intermediar para colocar préstamos a empresas provenientes de inversionistas individuales. Mencionan su posición adversa a la tradición del país conocido por sus altas tasas de interés. Actualmente opera en Brasil y Paraguay.

YotePresto – México

Fundada en 2015 en Guadalajara México. Su mercado es la colocación de préstamos persona a persona, independientemente si son utilizados para gastos personales o negocios. Asimismo, ofrece consolidación de deudas, convertir deudas de la banca tradicional a tasas de interés más bajas. Al 2020 han intermediado para la colocación de 800 millones de pesos mexicanos y más de 1 millón de usuarios entre prestamistas y prestatarios, según su página web.

Afluenta – Argentina

Fue fundada en el 2012 en Buenos Aires, Argentina. Está se orienta a la intermediación entre personas para la colocación de créditos. A diferencia de otros modelos esta empresa utiliza un modelo de subasta para la colocación de préstamos. Cuenta con operaciones en Perú y México y se encuentra en desarrollo para países como Brasil, Colombia y Chile. Es considerada la mayor empresa P2P de América Latina.

RedCapital – Chile

Creada en 2015 en Santiago de Chile y con el objetivo intermediar entre personas para la colocación de préstamos y factoraje. A diferencia de las Fintech mencionadas previamente, esta empresa chilena cuenta con 2 productos financieros. Según la empresa en 2019 en promedio fueron financiados cerca de 3,000 millones de pesos chilenos en préstamos.

Conclusión de Benchmarking

Las plataformas de préstamos persona a persona (P2P) se desarrollando a mediados de la década pasada y las primeras surgieron en Londres y a partir de ahí han crecido a todas partes del mundo. En América es Estados Unidos el país con mayor adopción del modelo al ser un mercado de personas más grande. En América Latina el crecimiento del sector de Prestamos continua en crecimiento y según (BID; Finnovista, 2018) el segmento de préstamos es el según mas grande, después de pagos y remesas, con 208 emprendimientos identificados en el informe.

Todas las empresas apelan a brindar créditos sin la participación de la banca tradicional complementado con rapidez y menos burocracia. De igual forma cada empresa posee su propio scoring crediticio que a su vez lo clasifican entre A, B, C, D, E y F. Las plataformas buscan su consolidación en el mercado de nacimiento para pasar a una estrategia de expansión de acuerdo con las características del mercado y no por cercanía.

4.3.7 Perfil del Cliente y Mercado Potencial

En CREDI se han identificado dos tipos de clientes el prestatario e inversionista. Son grupos mutuamente incluyentes para que el funcionamiento. El crecimiento acelerado de un sector puede afectar la demanda y oferta. Un mayor nivel de prestatarios en comparación a uno más bajo de inversionista beneficia a los inversionistas que pueden escoger a entre más solicitudes, pero limita su oferta. Se espera un crecimiento homogéneo que permita ciertos equilibrios.

Según Prieto Sierra (2017) la segmentación tiene la característica de dividir el mercado con base en cuatro criterios generales:

1. Geografía
2. Demografía
3. Psicográfica
4. Mercados de consumo

Tabla 6 - Segmentación del Mercado Potencial

	Prestatario	Inversionista
1. Geografía	Honduras. No existe una limitación por zona geográfica al ser una plataforma electrónica.	
2. Demografía	Hombres y mujeres mayores de 18 y menores de 70 años hondureños o residentes. Con buen historial crediticio e ingresos verificables de últimos 2 años.	Hombres y mujeres mayores de 18 años hondureños o residentes. Con excedentes de ingresos.
3. Psicográfica	Interés por adquirir servicios o productos por medio de plataformas electrónicas. Fácil de adaptar al cambio y con objetivos personales definidos.	Interés en las inversiones y buscadores de rentabilidad con tolerancia al riesgo y experiencia en adquirir servicios o productos por plataformas electrónicas.
4. Mercados de consumo	Grupos en búsqueda de alternativas de financiamiento y a mejores tasas de interés. El uso del servicio dependerá del éxito de la primera experiencia.	Grupos con posibilidades amplias de invertir desde montos mínimos y obtener rendimientos superiores a una cuenta de ahorro. Un servicio nuevo y alternativa de inversión en la geografía.

Fuente: Elaboración Propia

4.3.8 Plan de Mercadotecnia y Ventas

4.3.8.1 Análisis de la Oferta

Determinar la oferta es de mucha importancia en un proyecto ya que muestra los posibles competidores existentes en el mercado local, por ello considerando que el servicio que se desea ofrecer es nuevo en el mercado de Tegucigalpa con características distintas a las que comúnmente se encuentran, no se puede considerar competidores directos sin embargo hay que tener en cuenta productos similares como son los servicios de financiamiento que ofrecen algunas Instituciones del Sistema Financiero como los bancos, las cooperativas y las casas de empeño que son considerados competidores indirectos.

Cabe mencionar que 82.3% de las personas encuestadas manifestaron que les gustaría que existiera una empresa para obtener servicios de financiamiento a través de una plataforma digital, lo que significa que es un porcentaje bastante amplio de mercado potencial donde podría introducirse la empresa.

Entre los principales ofertantes de los servicios de financiamiento tenemos a BAC Credomatic, una empresa muy reconocida a nivel nacional y en otros países de Centroamérica, Banco FICOHSA, un banco hondureño que se extendió a nivel regional y actualmente opera con licencia internacional, además existen muchos más bancos, cooperativas y casas de empeño en el sector de Tegucigalpa cuyo nivel de aceptación de algunos se puede apreciar en la Ilustración 4.

4.3.8.2 Precios

Si se tiene en cuenta que en este tipo de empresa el servicio es la intermediación para préstamos entre particulares, no existe en si una fijación de precios ya que afectan factores como la cantidad de dinero prestado o a prestar y se manejan con diversas tasas en función a la calificación del usuario en historial crediticio (determinado por el sistema financiero) y en caso de los usuarios sin historial crediticio, por medio de un algoritmo de scoring o calificación de riesgo que analiza el comportamiento del usuario y capacidad de pago. Un precio que tanto los prestamistas y prestatarios deben pagar es la comisión por el uso de la plataforma en el cual CREDI cobrara una comisión del 2% a los inversionistas al momento de recibir el pago de los préstamos que hayan realizado. A los prestatarios se aplicará una comisión del 4% del total de los fondos obtenidos.

4.3.8.3 Publicidad y promoción

CREDI en la fase inicial de introducción del servicio al mercado objetivo, enfocara su promoción y publicidad al objetivo de ser reconocido y aceptado rápidamente por los usuarios. Los servicios de financiamiento de la empresa “CREDI”, se darán a conocer a sus usuarios potenciales a través de:

- Redes Sociales
- Tarjetas de presentación del Producto
- Participación en Expo-Ferias de Tegucigalpa
- Participación en concursos de emprendimiento
- Publicidad Radial

Todas estas estrategias de difusión incluirán un slogan publicitario como: “Finanzas Colaborativas” con el que se identificará a “CREDI” y diferenciará de las demás empresas.

La publicidad de redes sociales será a través de anuncios en Facebook e Instagram, con preferencia a aparecer en usuarios de banca por internet, instituciones educativas, e-commerce, a través de un corto video animado menor a 30 segundos sobre los beneficios del servicio con hipervínculo que lo llevará a la página.

La publicidad radial se realizará a través 2 o 3 emisoras reconocidas por el mercado objetivo en los días y horarios de mayor audiencia.

4.3.8.4 Canal de distribución

“CREDI” contará con un único canal de distribución que será directo, como se observa en la Ilustración 16, ya que se tendrá contacto directo con los usuarios finales a través de la plataforma virtual (página web) desde donde los usuarios podrán acceder a los servicios de la empresa, ya sea para invertir o pedir prestado.

Ilustración 18 - Canal de Distribución de "CREDI"

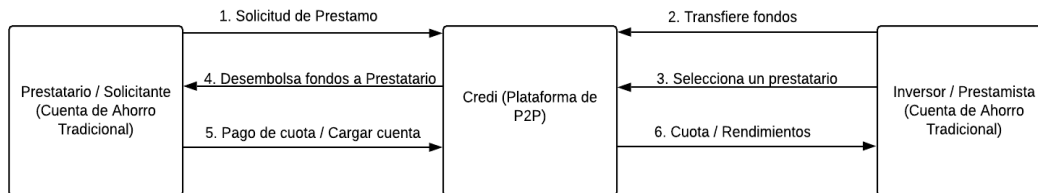


Fuente: Elaboración propia

4.3.9 Sistema de Negocio y Organización

4.3.9.1 Proceso de Aplicación y Colocación de Créditos

Ilustración 19 - Proceso de Aplicación y Colocación de Créditos



Fuente: Elaboración propia

4.3.9.2 Requisitos para ser Prestatario (Solicitante)

- Ser hondureño o residente naturalizado
- Mayor de 18 años y menor de 75 años
- Tener cuenta bancaria, correo electrónico y teléfono móvil a su nombre
- Antigüedad laboral mínima 12 meses
- Buen historial crediticio de los últimos 3 años

Generalidades de los requisitos de prestatario

1. Tener buen historial crediticio

- La puntualidad en los pagos de préstamos anteriores, tarjetas de créditos o instrumentos de deuda.
- Verificación de al menos 3 años de experiencia en préstamos en el sistema financiero tradicional.
- Verificación en Central de Información Crediticia.

2. Comprobantes de Ingresos

- En caso de ser empleado es necesario presentar los últimos 12 meses de ingresos debidamente autenticados por la empresa.
- En caso de tener negocio propio estados de cuenta bancarios.

3. Tener cuenta de banco a nombre del Prestatario (Solicitante)

- Indispensable para cargar los fondos y descontar las cuotas de préstamos.

Además, brinda mayor confianza para tu solicitud de crédito.

4.3.9.3 Requisitos para ser Inversor (Prestatario)

- Ser hondureño o residente naturalizado
- Mayor de 18 años
- Tener cuenta bancaria, correo electrónico y teléfono móvil a su nombre
- Describir el origen de los fondos

En caso de ser inversor, además:

- Todos los inversores con una antigüedad menor a 6 meses solamente podrán invertir un máximo del 15% por préstamo. De esta forma diversifican su portafolio mientras se familiarizan con la plataforma.

Atractivos para inversionistas

La financiación entre particulares representa un cambio de paradigma a una actividad que normalmente ha sido exclusiva de los bancos tradicionales. Ese cambio puede generar nuevas preocupaciones concernientes a la seguridad de las inversiones. Se debe mencionar que toda inversión conlleva riesgos, en este caso, la probabilidad de impago o morosidad de los prestatarios. Es por lo que ese riesgo se busca minimizar al máximo utilizando tecnología que permite analizar adecuadamente el riesgo que implica prestarle a un individuo. Seleccionando a los prestatarios con los mejores historiales de crédito para evitar el impago.

La diversificación de las inversiones es una constante en los portafolios actuales. Los riesgos son múltiples especialmente por la interconectividad que han generado los

mercados globalizados. El modelo de negocios de CREDI es una diversificación de ingresos para los inversionistas, es una oportunidad sin precedentes en Honduras. En la Tabla 8 se ejemplifica que los rendimientos esperados de un préstamo, al dividir los rendimientos entre los aportes al prestamos esto nos da un 28.69% de beneficio que supera ampliamente la tasa de interés pasiva de los bancos tradicionales siendo de un 5.74% al finalizar agosto 2020 según la CNBS.

Entre los beneficios de invertir en préstamos en plataformas de P2P, se encuentran:

- Diversificación de inversiones
- Interés superior a la tasa pasiva de banca tradicional
- Información sobre riesgos a adquirir por prestamos fondeados.
- Primera plataforma de inversión entre particulares en Honduras.
- Selectividad de prestatarios con excelentes historiales crediticios.

4.3.9.4 Clasificación y Tasas de Interés

La tecnología será parte indispensable de CREDI por ende para la gestión del riesgo se deberá subcontratar especialistas en programación computacional que puedan desarrollar un algoritmo de scoring o calificación de riesgo que implica un prestatario a partir de análisis de macrodatos (big data) y aprendizaje automático (machine learning). Los macrodatos permiten analizar grandes cantidades de información y correlacionarla para obtener una calificación y se complementa con el aprendizaje automático al conocer al prestatario y mejorar su calificación a medida hace uso de la plataforma. Este algoritmo definirá la preaprobación o rechazo del cliente.

A continuación, se muestra las calificaciones y tasas de interés propuestas. Según CNBS (2020) al 31 de julio del 2020 la tasa de interés activa máxima sobre prestamos fue de 45.1657% y la mínima de 5.0036% de los Bancos Comerciales. Por ende, se ha decidido establecer la tasa de interés mínima en 8.50%, un 69.87% arriba del mínimo de la banca tradicional. La tasa de interés máxima de 37.50%, un 16.97% menor a la tasa de interés máxima de la banca tradicional.

Tabla 7 - Clasificación y Tasas de Interés

Calificación	Tasa Anual	Calificación	Tasa Anual	Calificación	Tasa Anual
A1	8.50%	B1	14.50%	C1	25.50%
A2	9.50%	B2	16.50%	C2	28.50%
A3	10.50%	B3	18.50%	C3	31.50%
A4	11.50%	B4	20.50%	C4	34.50%
A5	12.50%	B5	22.50%	C5	37.50%

Fuente: Elaboración propia

El algoritmo y conjunto a validación de información personal determinara las mejores tasas que minimiza el riesgo crediticio. Los prestamistas podrán mejorar su calificación a medida soliciten prestamos en CREDI o Instituciones Financieras supervisadas donde se pueda verificar historial crediticio.

4.3.1.9.5 Intereses moratorios

Se ha establecido el un interés moratorio proporcional de acuerdo con la calificación. Los intereses moratorios se calculan al multiplicar la tasa anual moratorio por el monto vencido y esto es dividido entre 360 días ese resultado se multiplica por el número de días atrasados. Al momento de que el préstamo entre las etapas de atrasado la plataforma se encargara de dar seguimiento al prestatario y lograr retomar los pagos. En caso de 90 días de vencido se procede legalmente.

4.3.1.9.6 Rendimientos para Inversionistas

Cada inversionista recibirá beneficios de acuerdo con la ponderación de su inversión comparada con las inversiones realizadas por el resto de los inversionistas en un mismo préstamo. Es decir, la tasa de interés cobrada a los prestatarios es exclusiva para los prestatarios y se reparte entre los estos. La plataforma no obtiene ningún beneficio relacionado a la tasa de interés aplicada a los solicitantes.

A continuación, se muestra un ejemplo de la distribución de los rendimientos de un préstamo propuesto:

Tabla 8 - ejemplo de la distribución de los rendimientos de un préstamo

Préstamo	L35,000.00
Plazo (meses)	24
Calificación	C1
Interés anual	25.50%
Interés mensual	0.0213
Cuota nivelada	L1,876.80
Total	L45,043.08
Fondeado por:	6

	Aporte al Préstamo	% del Préstamo	Devolución	Rendimiento
Inversionista 1	L10,000.00	28.57%	L12,869.45	L2,869.45
Inversionista 2	L5,000.00	14.29%	L6,434.73	L1,434.73
Inversionista 3	L15,000.00	42.86%	L19,304.18	L4,304.18
Inversionista 4	L500.00	1.43%	L643.47	L143.47
Inversionista 5	L1,000.00	2.86%	L1,286.95	L286.95
Inversionista 6	L3,500.00	10.00%	L4,504.31	L1,004.31
Total	L35,000.00	100.00%	L45,043.08	L10,043.08

Fuente: Elaboración propia

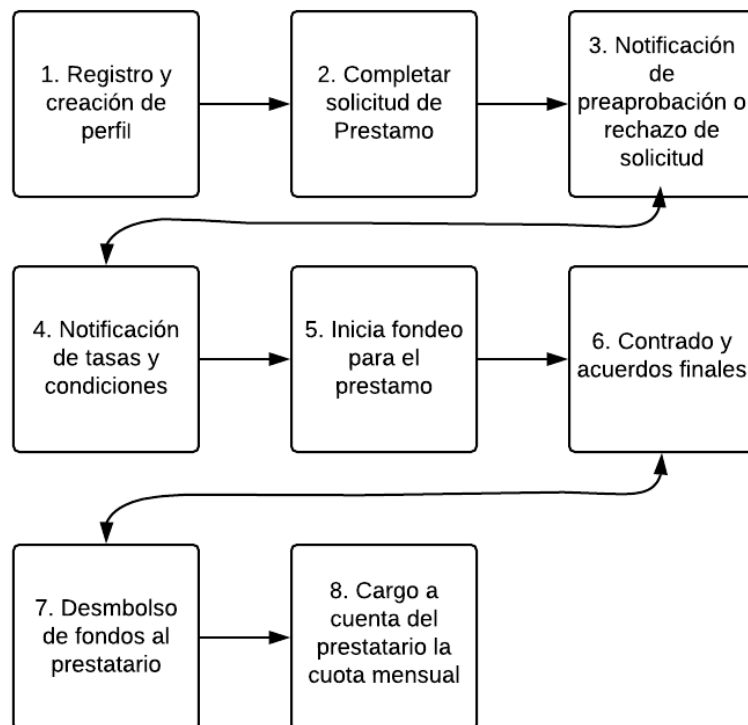
En el ejemplo se muestra que un total de seis inversionistas invirtieron en un préstamo de L 35,000.00 con una calificación C1 pagando una tasa de 25.50% por ende al finalizar la amortización de las 24 cuotas cada inversionista habrá recuperado su capital más rendimientos. Según la columna de Aporte al Préstamo el Inversionista 3 fue quien más capital fondeo y su porcentaje (ponderación) fue de 42.86% al préstamo. Este porcentaje se multiplica por los intereses que pagara el prestatario y se obtiene el rendimiento total.

4.3.1.9.7 Ingresos de la Plataforma

CREDI cobrara una comisión del 2% a los inversionistas al momento de recibir el pago de los préstamos que hayan realizado. A los prestatarios se aplicará una comisión del 4% del total de los fondos obtenidos, esta comisión se descontará al momento de transferir los fondos.

4.3.1.9.8 Proceso del Prestatario para solicitar un Préstamo

Ilustración 20 - Proceso del Prestatario para solicitar un Préstamo



Fuente: Elaboración propia

1. Registro y Creación de Perfil

Es la primera etapa del proceso e implica completar la información inicial para registrarse en la plataforma CREDI. Esto incluye preguntas generales para conocer mejor al Prestatario, entre las cuales:

- Nombre e información del domicilio actual
- Cuenta bancaria
- Lugar de trabajo o empresa propia

2. Completar solicitud de Préstamo

El Prestatario debe detallar y proporcionar información específica sobre el destino que se les dará a los fondos. Esto incluye:

- Historial crediticio del prestatario
- Monto a solicitar
- Descripción del proyecto o motivo de solicitud
- Análisis de Factibilidad (si aplica)
- Información cualitativa

Es importante detallar el historial crediticio e ingresos para que la plataforma pueda brindar una calificación (scoring). Esta calificación se crea con la información proporcionada por el prestatario. Los antecedentes crediticios son la mejor forma de conocer al solicitante y brindarles confianza a los inversores.

Luego de enviada la solicitud pasa a la siguiente etapa donde se

3. Notificación de preaprobación o rechazo de solicitud

La preaprobación es un resultado positivo de un análisis realizado al prestatario. Este análisis se realizará por medio de un algoritmo examinando la información ingresada como la puntualidad en el pago de deudas anteriores, experiencia en años de gestión de prestaciones, empleo o negocio actual, préstamos actuales, buros de créditos. Este análisis asignará una tasa de interés de acuerdo con la calificación.

En caso de ser rechazo se notificará las razones al prestatario y las formas en que podría mejorar su historial crediticio y poder acceder a fondos a través de CREDI.

4. Notificación de tasas y condiciones

Los prestatarios aprobados para fondear sus préstamos se les comunicará el resultado de la evaluación realizada por el algoritmo de calificación. En caso de aceptar la tasa de interés y los pagos a realizar se acuerda pasar a la siguiente etapa.

5. Inicia fondeo para el préstamo

Durante veinte días se mostrará a los inversionistas la solicitud del prestatario. En la cual el inversionista podrá analizar información sobre el destino de los fondos, calificación y tasa de interés, información personal (nombre y contacto no incluidos) plazo, gastos personales, historial del prestatario y preguntas al prestatario. Nunca se revelará información personal del prestatario para evitar perder intermediación.

El prestatario establecerá un monto mínimo aceptable que, en caso de no lograr ser fondeado para la totalidad del préstamo, pueda aceptar esa cantidad.

6. Contrato y acuerdos finales

El prestatario y CREDI firman un contrato y pagare donde se establece las obligaciones que contrae el solicitante con los inversionistas.

7. Desembolso de fondos al prestatario

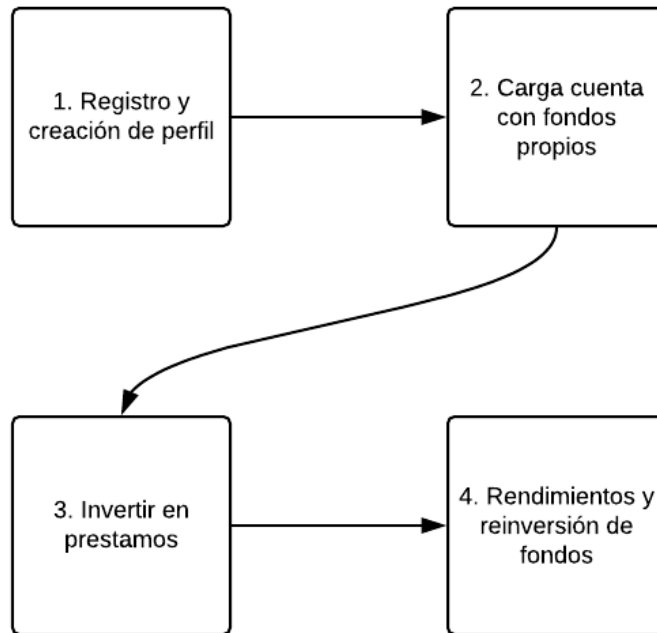
CREDI transferirá los fondos a la cuenta de ahorro del prestatario.

8. Cargo a cuenta del Prestatario la cuota mensual

CREDI realizara los cargos según la fecha acordada mensualmente a la cuenta de ahorro del solicitante.

4.3.9.9 Proceso del Inversionista para fondeo de Prestamos

Ilustración 21 - - Proceso del Inversionista para fondeo de Prestamos



Fuente: Elaboración propia

1. Registro y creación de perfil

Los interesados en invertir deberán completar su perfil con información como:

- Nombre e información personal
- Lugar de domicilio
- Cuenta de ahorro bancaria
- Descripción del origen de los fondos

2. Cargar cuenta con fondos propios

El proceso para cargar fondos se esperarí podría realizar de dos maneras:

- Acuerdo con CEPROBAN que es el intermediario encargado de las transferencias ACH (Automated Clearing House, por sus siglas en ingles) en Honduras que permita mover los flujos de dinero de la plataforma.
- Acuerdo con único Banco Comercial, para que tanto los inversionistas como prestamista posean una cuenta de ahorro del mismo banco.

3. Invertir en prestamos

La plataforma será similar como un mercado en línea, como realizar una compra en Amazon. El inversionista obtendrá toda la información del prestatario y los riesgos asociados que conlleva invertir en un préstamo. Luego de un análisis a las solicitudes de préstamos el inversionista podrá decidir si invertir o no de acuerdo con el saldo disponible para invertir en su cuenta de CREDI. Las inversiones mínimas podrán ser realizadas desde L 500.00 y un máximo de acuerdo con la tolerancia al riesgo del prestamista.

El prestatario definirá el monto en el carrito de Préstamo autorizando a CREDI a transferir los fondos al prestatario en caso de llegar al mínimo o totalidad de los fondos acordados.

4. Rendimientos y Reinversión de fondos

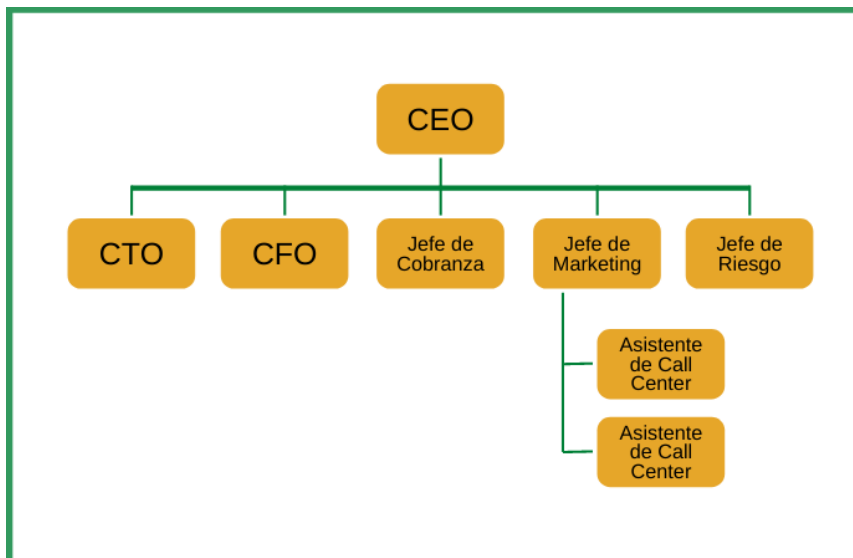
Mensualmente los inversionistas con prestamos activos recibirán los rendimientos pactados al momento de autorizado los fondos. Estos fondos serán cargados a la cuenta de ahorro del inversionista.

4.3.10 Plan de Recursos Humanos

4.3.10.1 Estructura Organizacional

En CREDI se promoverá la comunicación fluida y la innovación permanente, y gracias al reducido número de empleados existente, se gestionará a través de una organización horizontal (empleados con mayor libertad y autonomía y funciones transversales) lo que demandará un mayor compromiso organizacional. En la Ilustración 18 se muestra la estructura de la organización.

Ilustración 22 - Organigrama de "CREDI"



Fuente: Elaboración propia

4.3.10. Requerimientos de personal

Los requerimientos de personal de "CREDI" corresponde a 8 empleados. Mediante los puestos de trabajo la empresa organiza sus funciones y asigna las competencias y responsabilidades para el logro de los objetivos y metas, para ello se definen las funciones y los perfiles de los puestos de trabajo. En la Tabla 7, se muestran las funciones, perfil y actitudes definidos para los puestos de trabajo en CREDI.

Tabla 9 - Funciones, perfil y actitudes definidos para los puestos de trabajo en CREDI

CEO (Chief Executive Officer)		
Funciones	Conocimientos	Habilidades y actitudes
<ul style="list-style-type: none"> - Ejecutar la misión de la empresa - Actuar como representante legal de la empresa - Dirigir la empresa, definir y desarrollar el plan estratégico - Liderar los proyectos - Revisar y autorizar el plan financiero anual - Planificar y ejecutar el reclutamiento de personal 	<ul style="list-style-type: none"> - Planeamiento estratégico y finanzas - Manejo de recursos humanos - Manejo de proyectos - Sistema financiero regulado y no regulado 	<ul style="list-style-type: none"> - Planeamiento estratégico - Liderazgo, claridad y enfoque - Buen negociador, comunicación asertiva - Resiliente, delegación Ético
CTO (Chief Technology Officer)		
Funciones	Conocimientos	Habilidades y actitudes
<ul style="list-style-type: none"> - Ejecutar la misión de la empresa - Diseñar la estrategia tecnológica de la empresa - Proponer y administrar las inversiones en tecnología - Mantener y gestionar las innovaciones tecnológicas - Responsable de la operatividad y calidad de los sistemas 	<ul style="list-style-type: none"> - Profesional en Tecnologías de información - Habilidades de gestión - Gerencia de proyectos informáticos - Conocimiento amplio de sistemas y tecnología 	<ul style="list-style-type: none"> - Habilidades de gestión - Innovación y promoción tecnológica - Liderazgo y buena comunicación - Negociación y delegación, actualización en tendencias tecnológicas, ético
CFO (Chief Financial Officer)		
Funciones	Conocimientos	Habilidades y actitudes
<ul style="list-style-type: none"> - Ejecutar la misión de la empresa - Definir normas y políticas para gestión de la administración financiera y contable de la empresa - Elaborar y ejecutar el presupuesto anual - Controlar el flujo de efectivo - Analizar los estados financieros de la empresa - Manejar la gestión de recursos humanos de la empresa 	<ul style="list-style-type: none"> - Profesional en administración y finanzas - Conocimiento en gestión de recursos humanos - Interpretación de estados financieros Análisis de flujos - Conocimientos de procesos de compras - Conocimientos jurídico-mercantiles y fiscales 	<ul style="list-style-type: none"> - Habilidades de gestión - Liderazgo y buena comunicación - Organización - Orientación al sistema financiero - Generalista involucrado en toda la empresa - Ético

Jefe de Riesgo		
Funciones	Conocimientos	Habilidades y actitudes
<ul style="list-style-type: none"> - Análisis y diseño de modelos de evaluación crediticia para usuarios - Validar la implementación de las políticas de riesgo - Gestionar el riesgo crediticio de en la admisión de clientes. - Gestionar el seguimiento del riesgo de la cartera. - Proponer modelos innovadores de evaluación y gestión de riesgo 	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión de riesgos - Modelos analíticos de evaluación de riesgos - Estadística, habilidad numérica - Conocimiento de diferentes modelos de evaluación de riesgo crediticio. -Experiencia en banca de consumo y microfinanzas 	<ul style="list-style-type: none"> - Iniciativa y Trabajo en equipo - Análisis, lealtad Enfocado y buen juicio - Creador de soluciones innovadoras - Buena comunicación, liderazgo - Ético
Jefe de Cobranza		
Funciones	Conocimientos	Habilidades y actitudes
<ul style="list-style-type: none"> - Gestionar las labores de cobranza - Analizar y definir modelos de cobranza preventiva y reactiva. - Participar en la definición de contenido de los módulos de educación financiera 	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión de cobranza - Administración - Manejo de herramientas analíticas y estadísticas - Técnicas de negociación 	<ul style="list-style-type: none"> - Buena comunicación - Perseverante - Analítico, creatividad - Ético
Jefe de Marketing		
Funciones	Conocimientos	Habilidades y actitudes
<ul style="list-style-type: none"> - Elaborar y planificar la gestión y control de la estrategia de marketing. - Definir y optimizar el presupuesto de marketing - Participar y encargar la elaboración de contenidos y su gestión. - Desarrollar las estrategias de lanzamiento y posicionamiento. - Establecer y realizar el control de métricas de seguimiento. - Desarrollo de campañas y promoción. 	<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento del mercado de créditos de consumo y microempresa. - Capacidad de análisis del mercado - Conocimiento de herramientas de investigación de mercado - Despliegue de campañas de marketing. 	<ul style="list-style-type: none"> - Creatividad e iniciativa - Orientación al mercado, empático - Accesible y comunicativo - Apasionado y ético.

Asistente Call center		
Funciones	Conocimientos	Habilidades y actitudes
- Se encargará de atender las llamadas de los clientes para responder consultas y asesorar en el uso de la plataforma. -Realizar llamadas de cobranza. -Community manager / Responder consultas vía chat	- Gestionar bases de datos - Comprender textos en forma escrita y auditiva - Dotes comunicativas - Capacidad de persuasión - Corrección en el lenguaje	- Facilidad de comunicación - Amabilidad, paciencia, empatía - Trabajo en equipo - Manejo de la presión - Tolerancia, ética

Fuente: Elaboración propia

Outsourcing

- Contabilidad:** Se contratará los servicios de un contador externo a la empresa, es decir, cada que se lo requiera a fin de obtener asesoramiento en cuanto a las obligaciones tributarias que se generen y la elaboración de los Estados Financieros mensuales y anuales.
- Base de Datos:** Se contratará un administrador de base de datos externo a la empresa para la definición de la estructura, seguridad y respaldo de los datos necesarios para la elaboración de los algoritmos de riesgo crediticio y el mantenimiento de estos.
- Software (empresa de tecnología para desarrollo de software):** Se contratarán los servicios de un ingeniero de software y analistas programadores externos a la empresa para la creación, el análisis, diseño y programación del software necesario para operar la plataforma virtual de la empresa, la plataforma de cobranza y el desarrollo de la página web y de su mantenimiento.

4.3.11 Plan Financiero

Los recursos necesarios para la constitución de CREDI se muestran en la Tabla 10. En la elaboración del Plan de Inversión se identificaron todos los desembolsos necesarios para la puesta en marcha del proyecto los primeros dos (2) años. La mayor cantidad de recursos son destinados para la adquisición y el desarrollo de tecnología especialmente en el Año 0 cuando representa el 89.68% de la inversión y disminuye los dos primeros años para representar cerca del 67.75% del total proyectado. Se ha determinado que las inversiones en tecnología deben continuar mediante mantenimientos expuestos en la Inversión Variable, además se prevé que al Año 2 la empresa ser arrendatario para la instalación de oficinas, no de atención al cliente. Se ha estimado que el Año 0 comprendería los primeros tres (3) meses de operación.

A partir del Plan de Recursos Humanos se estimaron los costos a incurrir en los primeros 2 años de operaciones. En la elaboración se utilizó la información aplicable al año en curso para el salario mínimo y aportaciones al Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS) y el Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP). Durante Año 0 y 1 se pagan salarios mínimos y a partir del Año 2 un aumento del 50% para los directores, 25% para jefes y 10% para asistentes. En el Año 0 se estiman solamente 3 meses de salarios ya que este año son los primeros 3 meses de operación, a diferencia del Año 1 y Año 2 en los cuales se estimaron salarios por los 12 meses del año. En el Año 0 se contratará solamente 1 Asistente de Call Center y hasta en el Año 2 se contrataría el segundo. Se ha decidido estimar todos los sueldos desde Año 0 pero la empresa puede iniciar operaciones con los tres directores y un asistente.

CREDI necesita un capital inicial de L 366,655.96 para cubrir el Año 0 que puede ser obtenido por medio de capital semilla, aportación de los fundadores y financiación FFF (Family, Friends and Fools por sus siglas en inglés) que va dirigida a familia y amigos. Para el año 1 se estiman fondos necesarios por L 1,129,043.84 y L 1,705,858.30 para el año 2, esperando que la empresa pueda ser sostenible y además en el Año 2 poder obtener fondos de inversionistas ángeles o capital de riesgo. Las necesidades de capital provienen de las estimaciones realizadas en las tablas de Inversión Inicial Proyectada y Proyección de Recursos Humanos.

Tabla 10 - Inversión Inicial Proyectada

Concepto de Inversión	Unidad	Precio Unitario	Cantidad	Año 0	Año 1	Año 2
Inversión Fija						
Diseño y desarrollo de página web	Global	L17,800.00	1	L17,800.00		
Diseño y desarrollo de plataforma de cobranza	Global	L29,000.00	1	L29,000.00		
Diseño y desarrollo de algoritmo riesgo crediticio	Global	L30,000.00	1	L30,000.00		
Servicio en la nube de base datos	Global	L8,500.00	1	L8,500.00	L8,500.00	L8,500.00
Computadora	Unitario	L20,000.00	3		L20,000.00	L40,000.00
Impresora	Unitario	L1,595.00	1	L1,595.00		
Subtotal				L86,895.00	L28,500.00	L48,500.00
Inversión Variable y Capital de Trabajo						
Publicidad	Mensual		12	L5,000.00	L10,000.00	L15,000.00
Mantenimiento de plataforma	Semestral		2		L3,500.00	L3,500.00
Mantenimiento de algoritmo de riesgo crediticio	Semestral		2		L6,000.00	L6,000.00
Pago de dominio y alojamiento web	Mensual		12		L2,000.00	L2,000.00
Arrendamiento de oficina	Mensual		12			L20,000.00
Subtotal				L5,000.00	L21,500.00	L46,500.00
Inversión Diferida						
Gastos legales y de constitución	Mensual		1	L5,000.00		
Subtotal				L5,000.00		
Total				L96,895.00	L50,000.00	L95,000.00

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 11 - Proyección de Recursos Humanos

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2
CEO	L38,537.28	L154,149.12	L231,223.68
Sueldo	L27,769.92	L111,079.68	L166,619.52
IHSS	L3,261.96	L13,047.84	L19,571.76
INFOP	L288.66	L1,154.64	L1,731.96
Aguinaldo	L2,405.58	L9,622.32	L14,433.48
Catorceavo	L4,811.16	L19,244.64	L28,866.96
CTO	L38,537.28	L154,149.12	L231,223.68
Sueldo	L27,769.92	L111,079.68	L166,619.52
IHSS	L3,261.96	L13,047.84	L19,571.76
INFOP	L288.66	L1,154.64	L1,731.96
Aguinaldo	L2,405.58	L9,622.32	L14,433.48
Catorceavo	L4,811.16	L19,244.64	L28,866.96
CFO	L38,537.28	L154,149.12	L231,223.68
Sueldo	L27,769.92	L111,079.68	L166,619.52
IHSS	L3,261.96	L13,047.84	L19,571.76
INFOP	L288.66	L1,154.64	L1,731.96
Aguinaldo	L2,405.58	L9,622.32	L14,433.48
Catorceavo	L4,811.16	L19,244.64	L28,866.96
Jefe de Cobranza	L38,537.28	L154,149.12	L192,686.40
Sueldo	L27,769.92	L111,079.68	L138,849.60
IHSS	L3,261.96	L13,047.84	L16,309.80
INFOP	L288.66	L1,154.64	L1,443.30
Aguinaldo	L2,405.58	L9,622.32	L12,027.90
Catorceavo	L4,811.16	L19,244.64	L24,055.80

Fuente: Elaboración Propia

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2
Jefe de Marketing	L38,537.28	L154,149.12	L192,686.40
Sueldo	L27,769.92	L111,079.68	L138,849.60
IHSS	L3,261.96	L13,047.84	L16,309.80
INFOP	L288.66	L1,154.64	L1,443.30
Aguinaldo	L2,405.58	L9,622.32	L12,027.90
Catorceavo	L4,811.16	L19,244.64	L24,055.80
Jefe de Riesgo	L38,537.28	L154,149.12	L192,686.40
Sueldo	L27,769.92	L111,079.68	L138,849.60
IHSS	L3,261.96	L13,047.84	L16,309.80
INFOP	L288.66	L1,154.64	L1,443.30
Aguinaldo	L2,405.58	L9,622.32	L12,027.90
Catorceavo	L4,811.16	L19,244.64	L24,055.80
Asistente de Call Center (2)	L38,537.28	L154,149.12	L339,128.06
Sueldo	L27,769.92	L111,079.68	L244,375.30
IHSS	L3,261.96	L13,047.84	L28,705.25
INFOP	L288.66	L1,154.64	L2,540.21
Aguinaldo	L2,405.58	L9,622.32	L21,169.10
Catorceavo	L4,811.16	L19,244.64	L42,338.21
TOTAL	L269,760.96	L1,079,043.84	L1,610,858.30

4.3.12 Aspectos Legales

Se recomienda utilizar la figura de Sociedad Anónima para la constitución de CREDI, debido a ser la figura donde se cuenta con acciones y facilitaría la venta de participación accionaria.

Requisitos constitución e inicio de operaciones de una Sociedad Anónima son:

Documentos de Constitución: Escritura de Constitución y Estatutos de la Sociedad.

Datos de al menos dos accionistas y en caso de ser personas jurídicas se solicitan datos y documentos de constitución. Determinar el nombre, capital (mínimo de L 25,000.00) si es capital variable o fijo. Determinar la finalidad u objeto social de la sociedad. Determinar la distribución de la participación accionaria y determinar si la administración de la sociedad recaerá en un Consejo de Administración o Administrador Único.

Libros Sociales: se debe incluir Libro de Registro de Accionistas, Libro de Actas de Consejo de Administración y Libro de Actas de Asamblea de Accionistas.

Certificados de Acciones: para las Sociedades Anónimas, cada uno de sus accionistas deberá contar con el Certificado que ampare las Acciones que haya suscrito en la Sociedad.

Registro Tributario Nacional: es el número de identificación fiscal que permite dar cumplimiento a las obligaciones tributarias de la Sociedad. Se debe obtener en el Servicio de Administración de Rentas (SAR).

Registro en la Cámara de Comercio: deberá estar inscrito en la cámara de comercio del domicilio de la Sociedad.

Permiso de Operación: debe ser solicitado en la Alcaldía Municipal del domicilio de la Sociedad. Cada municipalidad establece sus procedimientos y costos.

Actualmente en Honduras la única normativa relacionada a servicios Fintech es el Acuerdo No.01/2016, aprobado por el BCH publicado en el Diario Oficial La Gaceta el 24 de febrero de 2016, “Reglamento para la Autorización y funcionamiento de las instituciones no bancarias que brindan servicios de pago utilizando dinero electrónico.

CONCLUSIONES

- La disrupción Fintech tiene sus orígenes en el siglo XIX con la llegada del mejoramiento de las comunicaciones por medio del telégrafo y cable transoceánico. Sería hasta la década de 1950 con la llegada del cajero automático y tarjetas de crédito que iniciaba más formalmente. El arribo del internet a finales del siglo pasado y la Crisis Financiera Global (CFG) del 2008 aceleraron un nuevo paradigma para los servicios financieros. La CFG representa un punto de inflexión debido a la pérdida de confianza generalizada en la banca tradicional combinado con la mayor receptividad tecnológica y su uso cotidiano han permitido el creciente desarrollo de las Fintech.
- Se ha presentado un modelo de negocios para CREDI, una plataforma de financiación entre personas (P2P), que incluye: concepto de negocios, descripción del producto, misión, visión, CANVAS, análisis externo, perfil del cliente y mercado potencial, plan de mercadotecnia, sistema de negocio y organización, plan de recursos humanos, inversión inicial y aspectos legales. Hasta la fecha de realizado el estudio, se identificó que en Honduras no existe una empresa que aplique este modelo de negocios. Los resultados de las encuestas determinaron que un 82.3% que equivale a 237 personas están interesados en obtener este servicio. Se han identificado dos tipos de usuarios (clientes), el prestatario, personas con buen historial crediticio, y el inversionista, personas tolerantes al riesgo e interesados en alternativas de inversión. Es indispensable que la empresa cuente con campañas de marketing digital para darse a conocer en el conocer en el mercado por la novedad de su servicio. Se identificó que la mayor parte de la inversión inicial se concentra en la adquisición de tecnología, lo cual es muy característico de las Fintech.

- En Honduras no existe un marco regulatorio aplicable a las Fintech. La Comisión Nacional de Bancos y Seguros ha conformado el Comité Fintech e Innovaciones Tecnológicas en el 2019 para iniciar un proceso exploratorio que permita contar con legislación propia del sector a largo plazo. Sin embargo, esto no impide la creación de empresas Fintech que puedan salir al mercado, por lo contrario, desde el ente regulatorio promueven la inclusión financiera y su enfoque es la protección del usuario a través de un sistema supervisado. La única normativa relacionada a servicios Fintech es el Acuerdo No.01/2016, aprobado por el Banco Central de Honduras publicado en el Diario Oficial La Gaceta el 24 de febrero de 2016, “Reglamento para la Autorización y Funcionamiento de las Instituciones no Bancarias que brindan servicios de pago utilizando dinero electrónico”. Este reglamento aplica únicamente a las billeteras electrónicas y medios de pago.

RECOMENDACIONES

1. Promover la investigación del mercado Fintech en Honduras para desarrollar la literatura específicamente del país. Debido a la novedad de esta industria no existe información documentada sobre historia, modelos de negocios, casos de estudio que permita analizar adecuadamente este sector.
2. Realizar un estudio de factibilidad para determinar la posibilidad de poder desarrollar la Fintech. Este tipo de estudio permite conocer si la empresa a emprender resultaría favorable o desfavorable y ayuda a establecer las estrategias para que pueda llegar a alcanzar el éxito.
3. Revisar la Ley Fintech desarrollada en México en 2018. Esta ley es la primera desarrollada específicamente para el sector Fintech en un país de América Latina. En los esfuerzos por desarrollar un marco regulatorio en Honduras una revisión y acercamiento con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

BIBLIOGRAFÍA

- Arner, D., Barberis, J., & Buckley, R. (Enero de 2016). *The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm*. Obtenido de Research Gate:
https://www.researchgate.net/publication/313365410_The_Evolution_of_Fintech_A_New_Post-Crisis_Paradigm
- Asociación FinTech de Mexico . (s.f.). *¿Qué es Fintech?* Obtenido de Asociación FinTech de México : <https://www.fintechmexico.org/qu-es-fintech>
- Banco Central de Honduras. (2019). *Honduras en Cifras*. Obtenido de Banco Central de Honduras:
https://www.bch.hn/download/honduras_en_cifras/hencifras2017_2019.pdf
- BBVA. (12 de Julio de 2019). *Los 'millennials' transforman el 'fintech'*. Obtenido de BBVA:
<https://www.bbva.com/es/los-millennials-transforman-el-fintech/>
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación. Tercera edición*. Bogota: Pearson Educación.
- BID; BID Invest; Finnovista. (2018). *Fintech en América Latina 2018: crecimiento y consolidación*. Washington D.C.: Agencia Felicidad.
doi:<http://dx.doi.org/10.18235/0001377>
- Boston Consulting Group (BCG). (2020, Marzo 20). *Number of Fintech startups worldwide 2020, by region*. Retrieved from Statista:
<https://www.statista.com/statistics/893954/number-fintech-startups-by-region/>
- Castorena, D., & Toro, M. (Agosto de 2015). *Methodology for the Integration of Business Model Canvas and Technological Road Map*. Obtenido de Research Gate:
https://www.researchgate.net/publication/280614150_Methodology_for_the_Integration_of_Business_Model_Canvas_and_Technological_Road_Map
- Centro de Innovación BBVA. (abril de 2016). *Revolución "Fintech"* . Obtenido de Centro de Innovación BBVA: <https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2017/08/ebook-cibbva-fintech.pdf>
- Christensen, C. (1997). *The Innovator's Dilemma: when new technologies cause great firms to fail*. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press.

- Christensen, C. (2003). *The innovator's solution: creating and sustaining successful growth*. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press.
- Christensen, C., Raynor, M., & McDonald, R. (December de 2015). *What is Disruptive Innovation* . Obtenido de Harvard Business Review : <https://hbr.org/2015/12/what-is-disruptive-innovation>
- CNBS. (s.f.). *¿Qué es FINTECH y el CFIT?* Recuperado el 09 de agosto de 2020, de La Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS): <https://www.cnbs.gob.hn/fintech/>
- Cruz, R. G. (27 de 12 de 2019). *¿Cómo han cambiado las Fintech el sector bancario? ¿Por qué es mejor ahora para el inversor y el ahorrador?* Obtenido de SelfBank: <https://blog.selfbank.es/evolucion-de-las-fintech/#:~:text=Las%20FinTech%20nacieron%20con%20la,colaboraci%C3%B3n%20con%20esas%20mismas%20corporaciones.>
- Cuellar, C. H. (s.f.). *Crowdlending*. Recuperado el 08 de agosto de 2020, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/crowdlending.html>
- Cuesta, C., Ruesta, M., Tuesta, D., & Urbiola, P. (16 de Julio de 2015). *La transformación digital de la banca* . Obtenido de Research Gate : https://www.researchgate.net/publication/291357543_La_transformacion_digital_de_la_banca
- Desai, F. (13 de Diciembre de 2015). *The Evolution of Fintech*. Obtenido de Forbes: <https://www.forbes.com/sites/falgunidesai/2015/12/13/the-evolution-of-fintech/#10574e8d7175>
- Emiliozzi, J. (2016). *Las finanzas colaborativas como agente disruptivo de la industria de servicios financieros. Analizando el caso de los prestamos persona-a-persona (P2P Lending)*. Buenos Aires .
- Epstein, S. (12 de Enero de 2015). *Understanding Digital Banking* . Obtenido de Finextra : <https://www.finextra.com/blogposting/10390/understanding-digital-banking>
- EY. (2019). *Global FinTech Adoption Index 2019*. Obtenido de EY: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/banking-and-capital-markets/ey-global-fintech-adoption-index.pdf

Foro Económico Mundial . (28 de Agosto de 2017). *5 things we learned from one of the world's biggest surveys of young people*. Obtenido de Foro Económico Mundial:
<https://www.weforum.org/agenda/2017/08/global-shapers-survey-2017-5-things-we-learned/>

Ginovsky, J. (1 de Abril de 2015). *What really is "digital banking"?* Obtenido de Banking Exchange: <https://www.bankingexchange.com/sections/making-sense-of-it-all/item/5187-what-really-is-digital-banking>

Glucki, M. (14 de octubre de 2016). *¿Qué Es La Tecnología Financiera, O Fintech, Y Por Qué Es Importante?* Obtenido de Liquid Capital: <https://liquidcapitalcorp.com/es/blog-es/que-es-la-tecnologia-financiera-o-fintech-y-por-que-es-importante/>

Heaton, L. (17 de Septiembre de 2018). *Why The Fintech Industry Boomed After The 2008 Economic Crisis*. Obtenido de Embily: <https://embily.com/why-the-fintech-industry-boomed-after-the-2008-economic-crisis/>

Hernandez, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación. Sexta Edición*. México D.F. : McGRAW - HILL.

Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación* . México D.F.: McGRAW-HILL Education.

Igual, D. (noviembre de 2018). *Research Gate*. Obtenido de Las fintech y la reinención de las finanzas:
https://www.researchgate.net/publication/333504581_Las_fintech_y_la_reinencion_de_las_finanzas

INE. (2019). *Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples*. Obtenido de INE:
<https://www.ine.gob.hn/V3/ephpm/>

KPMG; H2 Ventures. (2019). *2019 Fintech100: Leading Global fintech innovators*. Obtenido de KPMG: <https://h2.vc/f100/#key-stats>

McKinsey & Company. (17 de Diciembre de 2018). *Synergy and disruption: Ten trends shaping fintech* . Obtenido de McKinsey & Company :
<https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/synergy-and-disruption-ten-trends-shaping-fintech>

- MyTripleA. (s.f.). *Crowdlending*. Recuperado el 09 de agosto de 2020, de <https://www.mytriplea.com/blog/pagina-2/crowdlending/>
- Osterwalder, A., & Yves, P. (2010). *Generación de Modelos de Negocios*. Obtenido de s.f.: https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/33336102/BMG.pdf?1396018590=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DBusiness_Model_Generation_A_handbook_for.pdf&Expires=1602478165&Signature=dwfsDa-xcjYFoJvxDbezOHZFXsHFWO9f6HjCeil8ZbZUJxtQZItEEV73JIJwGpr
- PSYMA. (04 de 11 de 2015). *¿Cómo determinar el tamaño de una muestra?* Obtenido de PSYMA: <https://www.psyma.com/company/news/message/como-determinar-el-tamano-de-una-muestra#:~:text=C%C3%A1culo%20del%20Tama%C3%B1o%20de%20la%20Muestra%20conociendo%20el%20Tama%C3%B1o%20de%20la%20Poblaci%C3%B3n&text=En%20donde%2C%20N%20%3D%20tama%C3%B1o%20de,adm>
- PwC. (2020). *Financial services technology 2020 and beyond: Embracing disruption*. Obtenido de PwC: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/financial-services/publications/financial-services-technology-2020-and-beyond-embracing-disruption.html>
- Ramos, A. (Julio de 2012). *Cálculo del Tamaño Oportimo de la Muestra*. Obtenido de Slideshare: <https://es.slideshare.net/maule/guia-tamao-de-la-muestra>
- Scasserra, A. (13 de mayo de 2020). *Las Fintech ganan terreno en la industria financiera: ¿Cuál es el verdadero terror de los bancos?* Obtenido de Portal FinDev: <https://www.findevgateway.org/es/noticias/las-fintech-ganan-terreno-en-la-industria-financiera-cual-es-el-verdadero-terror-de-los>
- Silva, A. (enero de 2018). *La evolución del sector Fintech, modelos de Negocio, Regulación y Retos*. Obtenido de Research Gate: https://www.researchgate.net/publication/322498080_LA_EVOLUCION_DEL_SECTOR_FINTECH_MODELOS_DE_NEGOCIO_REGULACION_Y_RETOS
- Soto, M. G. (10 de junio de 2017). *Fintech: Su evolución y la transformación de su cadena de valor*. Recuperado el 09 de agosto de 2020, de Medium:

<https://medium.com/@marvin.soto/fintech-su-evoluci%C3%B3n-y-la-transformaci%C3%B3n-de-su-cadena-de-valor-ff9ad1e2cba2>

WJP Índice de Estado de Derecho . (2020). *WJP Índice de Estado de Derecho* . Obtenido de

World Justice Project :

<https://worldjusticeproject.org/sites/default/files/documents/WJP-Global-ROLI-Spanish.pdf>

GLOSARIO

1. **Algoritmo:** conjunto ordenado de operaciones sistemáticas que permite hacer un calculo y encontrar una solución de un tipo de problemas.
2. **Aprendizaje automático:** (machine learning ingles) es un subcampo de las ciencias de la computación y parte de la inteligencia artificial, cuyo objetivo es desarrollar técnicas que permitan que las computadoras aprendan.
3. **Base de datos:** es una colección de información organizada de forma que un programa de ordenador pueda seleccionar rápidamente los fragmentos de datos que necesite.
4. **Benchmarking:** proceso por el cual se toman como referencia los productos y precios de otras empresas para realizar una comparación que permita identificar mejoras.
5. **Blockchain:** (cadena de bloques) es una base de datos compartida que funciona como un libro para el registro de operaciones de compraventa o cualquier otra transacción.
6. **Criptomoneda:** son monedas virtuales que se basan en la criptografía para certificar las transferencias o los pagos de productos y servicios.
7. **Crowdlending:** se refiere a prestamos ofertados de particulares a otros particulares sin la intervención de una institución financiera tradicional.
8. **Crowdfunding:** financiación colectiva de proyectos a cambio de participación accionaria.
9. **Fintech:** es una industria que aplica nuevas tecnologías a actividades financieras y de inversión.
10. **Inteligencia Artificial:** es la combinación de algoritmos planteados con el

propósito de crear maquinas que presenten las mismas capacidades que el ser humano.

11. Millennials: También conocida como generación Y, se refiere al grupo de personas nacidas a partir de 1980 hasta finales de 1999.

12. Modelo de negocio: es una representación abstracta de una organización, ya sea de manera grafica o textual de todos los conceptos relacionados a su administración y creación.

13. Plataforma digital: es un lugar en internet, portal o ciber sitio que sirve para almacenar diferentes tipos de información tanto personal o de negocios.

14. Prestatario: persona natural o jurídica que tiene la obligación de satisfacer una cuenta por pagar contraída con el prestamista.

15. Prestamista: persona natural o jurídica que se dedica a prestar dinero cobrando por ello un interés.

16. RegTech: todas las compañías que apoyándose en nuevas tecnologías están creando soluciones para ayudar a las empresas de todos los sectores a cumplir con los requerimientos regulatorios.

ANEXOS

Anexo 1

1. ¿Como mira el panorama de las Fintech en Honduras?
2. ¿Qué limitaciones y oportunidades encuentra para las Fintech?
3. Experiencia personal al emprender en el sector Fintech
4. ¿Qué debemos considerar al desarrollar una plataforma de préstamos P2P?
5. ¿Qué variables o elementos debemos incluir en la encuesta para que nos permita crear un Plan o Modelo de Negocio útil?

Anexo 2

1. ¿Actualmente como es el panorama Fintech en Honduras?
2. ¿Cómo se clasificaría este tipo de emprendimiento para la CNBS?
3. ¿Cuáles el proceso legal para constituir (iniciar) un Fintech en el sector de préstamos?
4. En caso de ya operar ¿Qué información u obligaciones deberíamos cumplir con la CNBS?
5. ¿A nivel regulatorio ya se cuenta con requisitos propios para las Fintech?

Regulaciones relacionadas o que podrían aplicar:
6. ¿Se debería aporta un capital mínimo inicial para las operaciones de la plataforma?

Anexo 3

1. Desde la perspectiva del banco ¿Cómo se estructura elabora un préstamo?
2. ¿Que incluye el pago de una cuota de préstamo? Ex: pago de capital, intereses, seguro de vida, impuesto (ISV), gastos administrativos
3. ¿De qué forma se califica y se mide el riesgo de un cliente?
4. ¿Se consulta en la Central de Información Crediticia o buros de crédito Privado?
5. ¿Los bancos permiten un pago anticipado del préstamo y así disminuir el pago de intereses?
6. Si yo tengo un préstamo de 1millon y un interés del 14% anual, pero me atraso en los pagos de mensuales ¿Cuánto es el interés que se me aplica por cuotas atrasada?

Anexo 4

Prestamos de Persona a Persona (P2P)

Somos estudiantes de la Licenciatura en Finanzas en UNITEC y con motivo de nuestro Proyecto de Graduación le solicitamos colaborar para completar la siguiente encuesta. Toda la información solicitada es para fines académicos y no serán utilizados por terceros.

¡Gracias por su tiempo y colaboración!

*Obligatorio

¿Ha utilizado plataformas digitales (pagina web o aplicaciones móviles) para realizar servicios bancarios? *

- Sí
 No

¿Qué tipo de servicios bancarios ha realizado en plataformas virtuales? *

- Pagos (servicios públicos, tarjetas de crédito, etc.)
 Transferencias Bancarias (depósitos a cuentas del mismo banco u otros bancos (ACH))
 Consulta de Saldos o Estado de cuenta
 Otros: _____

¿Con qué frecuencia utiliza plataformas virtuales para servicios bancarios? *

- De 1 a 2 veces a la semana
 De 3 a 5 veces a la semana
 De 1 o 2 veces al mes

Seleccione las plataformas que ha utilizado *

- BAC Credomatic (pagina web o aplicación móvil)
 Banco Atlantida (pagina web o aplicación móvil)
 Banco Ficohsa (pagina web o aplicación móvil)
 Banco de Occidente (pagina web o aplicación móvil)
 Tengo
 Tigo Money
 Otros: _____

Datos Demográficos

Genero *

- Femenino
 Masculino
 Prefiero no decirlo

Edad *

- 18-25
 26-33
 34-41
 42-49
 50 en adelante

Y si nos olvidamos de los Bancos...

Nuestro objetivo es ser un intermediario entre personas. Tanto quien presta (inversor) como quien recibe el préstamo son personas naturales.

Una alternativa a la banca tradicional.

¿Le gustaría que existiera una empresa que permitiera intermediar entre personas para ofrecer y adquirir préstamos a través de plataformas electrónicas? *

- Sí
 No

Le interesaría un préstamo para pagar algo de los siguientes productos/servicios (seleccione máximo 4): *

- Almuerzos
 Lista del Supermercado
 Pastelería
 Libros/Revistas
 Licores/Cervezas
 Gasolina para uso vehicular
 Lavado del vehículo
 Prendas de vestir
 Otros: _____

En caso de registrarse en la aplicación ¿Bajo que perfil se registraría? *

- Prestatario (quien recibe el préstamo y obligación a pagarlo)
 Prestamista (quien presta dinero y espera un rendimiento)
 Ambos

¿Dispone de una cuenta bancaria? *

- Sí
 No