



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS “ESPOG”

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MENCIÓN: GESTIÓN DE PROYECTOS

Resolución: RPC-SO-14-No.287-2020

PROYECTO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE MAGISTER

Título del proyecto:
Plan de negocios para la implementación de Fintech en el proceso del área financiera de la empresa IPAC S.A
Línea de Investigación:
Gestión integrada de organizaciones y competitividad sostenible
Campo amplio de conocimiento:
Administración
Autor/a:
Carolina de los Ángeles Singo Lincango
Tutor/a:
Mg. Ana Lucia Tulcán

Quito – Ecuador

2024

APROBACIÓN DEL TUTOR



Yo, Mg. Ana Lucia Tulcán con C.I: 0401371083 en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación titulado: Plan de negocios para la implementación de Fintech en el proceso del área financiera de la empresa IPAC S.A.

Elaborado por: Carolina de los Ángeles Singo Lincango, de C.I: 1725540353, estudiante de la Maestría: Administración de Empresas, mención: Gestión de proyectos de la **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL (UISRAEL)**, como parte de los requisitos sustanciales con fines de obtener el Título de Magister, me permito declarar que luego de haber orientado, analizado y revisado el trabajo de titulación, lo apruebo en todas sus partes.

Quito D.M., 9 de marzo de 2024.

Firma

DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE



Yo, Carolina de los Ángeles Singo Lincango con C.I: 1725540353, autor/a del proyecto de titulación denominado: Plan de negocios para la implementación de Fintech en el proceso del área financiera de la empresa IPAC S.A. Previo a la obtención del título de Magister en Administración de Empresas, mención Gestión de proyectos.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar el respectivo trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Tecnológica Israel los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor@ del trabajo de titulación, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital como parte del acervo bibliográfico de la Universidad Tecnológica Israel.
3. Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de prosperidad intelectual vigentes.

Quito D.M., 25 de marzo del 2024.


Firma

Tabla de contenidos

Índice de tablas

Tabla 1 Población	10
Tabla 2 Cartera de productos	26
Tabla 3 Matriz de perfil competitivo (MPC)	28
Tabla 4 Segmentación	30
Tabla 5 Presupuesto de promoción	31
Tabla 6 Estrategia de operaciones	33
Tabla 7 Costos anuales	36
Tabla 8 Estrategia de recursos humanos	37
Tabla 9 Supuestos de proyección	38
Tabla 10 Distribución de cartera morosa	38
Tabla 11 Estado de resultados	39
Tabla 12 Balance general	39
Tabla 13 Flujo de caja	40
Tabla 14 Indicadores financieros	40
Tabla 15 Técnicas de análisis aplicadas	41
Tabla 16 Perfil descriptivo de expertos validadores	42
Tabla 17 Criterios evaluativos	42
Tabla 18 Evaluación según la importancia	43
Tabla 19 Preguntas para la evaluación	43
Tabla 20 Matriz de validación de la propuesta	45

Índice de figuras

Figura 1 Edad del encuestado	13
Figura 2 Género del encuestado	13
Figura 3 Tiempo de cuenta corriente	14
Figura 4 Inhabilitación de cuenta	14
Figura 5 Motivos de protesto	15
Figura 6 Crédito vigente	15
Figura 7 Riesgo de cheques posfechados	16
Figura 8 Acceso a crédito	16
Figura 9 Edad cliente interno	17
Figura 10 Género cliente interno	17
Figura 11 Tiempo de labores	18
Figura 12 Accesos a tipos de crédito	18
Figura 13 Medios para acceso a créditos	19
Figura 14 Herramientas de Fintech	20
Figura 15 Atributos crediticios	20
Figura 16 Estructura de la propuesta	24
Figura 17 Matriz FODA	28
Figura 18 Análisis de brechas	28
Figura 19 Propuesta de valor	30
Figura 20 Relación con los clientes	31
Figura 21 Actividades clave	32
Figura 22 Proceso de validación para la admisión de clientes al crédito	34
Figura 23 Flujograma proceso garantía de cheques	35

Figura 24 Organigrama	37
Figura 25 <i>Análisis de los resultados de las evaluaciones</i>	44

Índice de Anexos

Anexo 1 Encuesta de clientes externos	50
Anexo 2 Encuesta de clientes internos	51
Anexo 3 Formato de entrevista	52
Anexo 4 Turnitin	53
Anexo 5 Revisión validador 1	54
Anexo 6 Revisión validador 2	56
Anexo 7 Revisión validador 3	58
Anexo 8 Formato para aportes a la investigación	65

INFORMACIÓN GENERAL

Contextualización del tema

El crecimiento global de FINTECH aumentó rápidamente. En Ecuador, en respuesta a la falta de productos y servicios financieros innovadores que puedan sostener el mercado actual y atender nuevos segmentos y nichos de mercado, los bancos y cooperativas del sistema financiero están aumentando la inclusión financiera. Hemos rediseñado nuestro modelo de negocios para promover, Es decir, el desarrollo de nuevos canales electrónicos que reduzcan los tiempos y costos operativos de las empresas financieras.

Actualmente, las empresas financieras ecuatorianas están desarrollando productos y servicios basados en innovaciones tecnológicas con el fin de reducir costos y atender a segmentos desatendidos.

Fintech de IPAC S.A. Esta es una oportunidad de mercado para una nueva generación de usuarios financieros que actualmente no buscan productos y servicios tradicionales, sino nuevos canales electrónicos que les permitan realizar transacciones financieras de manera oportuna y ágil. Desde tu lugar de trabajo, empresa o dondequiera que vayas realizando tus actividades diarias.

El diseño del plan empresarial para la inserción de tecnologías financieras (Fintech) en el área financiera de la empresa IPAC S.A. implica considerar una serie de factores relacionados con el entorno administrativo, educativo y tecnológico. Inicialmente, es fundamental realizar un análisis exhaustivo de la estructura organizativa de IPAC S.A. Esto implica identificar tanto las fortalezas como las debilidades en la gestión financiera actual, así como evaluar los posibles impactos que la adopción de tecnologías financieras podría tener. Además, se debe evaluar la disposición de la empresa para abrazar cambios y nuevas tecnologías, comprendiendo su cultura empresarial y cómo esta puede influir en la aceptación y adopción de soluciones Fintech.

Otro aspecto crítico a considerar son las políticas y regulaciones pertinentes. Es necesario tener en cuenta el marco regulatorio y las políticas gubernamentales que afectan a la industria financiera, garantizando que el plan de negocios cumpla con todas las normativas vigentes y asegure la seguridad y privacidad de los datos financieros de la empresa.

Además, se debe diseñar un programa de capacitación integral para el personal de IPAC S.A., ya que la implementación de Fintech requerirá habilidades técnicas y conocimientos específicos. Esto asegurará una transición sin problemas y eficiente hacia el nuevo sistema.

Es crucial establecer una estrategia de comunicación interna para explicar los beneficios y cambios que conlleva la implementación de tecnologías financieras. La comprensión y aceptación de los empleados son clave para el éxito del proyecto.

Para mantenerse actualizado en las últimas tendencias y asegurar un flujo constante de profesionales capacitados, se deben explorar posibles alianzas con instituciones educativas o programas de formación en Fintech.

Se debe evaluar la infraestructura tecnológica existente en IPAC S.A. para determinar su compatibilidad con la implementación de Fintech, identificando posibles actualizaciones o mejoras necesarias.

La seguridad de la información es una prioridad, por lo que se deben implementar protocolos de seguridad robustos y asegurar la conformidad con las regulaciones de protección de datos.

Es esencial garantizar la integración fluida de las soluciones Fintech con los sistemas existentes en IPAC S.A. para optimizar los procesos financieros y mejorar la eficiencia operativa.

Se deben identificar y evaluar los posibles riesgos asociados con la implementación de tecnologías financieras, como la resistencia al cambio, posibles interrupciones en el servicio y riesgos de seguridad. Desarrollar estrategias sólidas de mitigación de riesgos es fundamental para abordar cualquier problema potencial de manera proactiva y garantizar la continuidad del negocio.

El plan de negocios debe abordar los aspectos administrativos, educativos y tecnológicos, asegurando una transición suave hacia la implementación de Fintech en el área financiera de IPAC S.A. Este enfoque integral maximizará las oportunidades de éxito y mejorará la competitividad de la empresa en el mercado financiero.

Problema de investigación

IPAC S.A, una empresa consolidada en su sector, ha experimentado desafíos significativos en su gestión financiera que afectan directamente su eficiencia operativa y competitividad en el mercado. Entre los antecedentes que dan origen al objeto de investigación para la implementación de Fintech en el proceso del área financiera, se encuentran los siguientes aspectos:

Los procesos financieros en IPAC S.A son predominantemente manuales y se basan en sistemas desactualizados. La dependencia de métodos tradicionales ha generado ineficiencias, retardos en la toma de decisiones y una mayor probabilidad de errores humanos en las transacciones y reportes financieros. La falta de integración y automatización en los procesos financieros ha

llevado a una pérdida de eficiencia. La toma de decisiones se ve obstaculizada por la falta de acceso rápido y preciso a la información financiera en tiempo real, lo que afecta la capacidad de la empresa para adaptarse rápidamente a los cambios del mercado.

Con el aumento de las amenazas cibernéticas y las regulaciones cada vez más estrictas en cuanto a la protección de datos financieros, IPAC S.A enfrenta desafíos para garantizar la seguridad de la información y cumplir con los requisitos normativos. La falta de medidas de seguridad robustas puede poner en riesgo la confidencialidad y la integridad de los datos financieros. En un entorno empresarial en constante evolución, la competencia exige la adopción de tecnologías innovadoras para mantenerse a la vanguardia. La falta de adaptación tecnológica en el área financiera de IPAC S.A podría resultar en una pérdida de oportunidades de negocio y una disminución en la satisfacción del cliente. La capacidad de acceder a financiamiento es esencial para el crecimiento empresarial. La falta de procesos financieros eficientes y transparentes puede dificultar la obtención de créditos o inversiones, limitando las oportunidades de expansión y desarrollo de IPAC S.A.

Objetivo general

Diseñar el plan de negocios para automatizar los procesos de la metodología crediticia que permita reducir costos de operaciones y mejorar la productividad de la empresa IPAC S.A.

Objetivos específicos

Contextualizar teóricamente el plan de negocios mediante diferentes fuentes de información para conocer los componentes del proyecto.

Identificar los procedimientos del área financiera de la empresa que permita identificar factores para la mejora en la gestión.

Presentar un plan empresarial que promueva el desarrollo de la empresa, haciendo uso de herramientas fintech para mejorar los procesos financieros

Validar el mediante el criterio de especialistas la propuesta planteada.

Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos

La Fintech puede mejorar significativamente la eficiencia en los procesos financieros de IPAC S.A., permitiendo una gestión más rápida y precisa de las transacciones y datos financieros. La

automatización de tareas repetitivas liberará tiempo para los empleados, permitiéndoles enfocarse en actividades estratégicas y creativas.

La implementación de la Fintech puede permitir a IPAC S.A. ofrecer servicios financieros innovadores, como pagos electrónicos, préstamos en línea y otros productos financieros digitales, adaptándose así a las tendencias tecnológicas y las necesidades cambiantes de los clientes. La adopción de tecnologías Fintech puede hacer que la empresa sea más competitiva en el mercado, atrayendo a clientes que valoran la eficiencia, la innovación y la conveniencia en los servicios financieros. La implementación de tecnologías Fintech puede requerir el desarrollo de nuevas habilidades y conocimientos entre los empleados, contribuyendo así al crecimiento profesional y al desarrollo de talento en la sociedad. La eficiencia y el crecimiento de la empresa, como resultado de la Fintech pueden tener un impacto positivo en la economía local, generando empleo y contribuyendo al desarrollo económico de la comunidad.

Beneficiarios Directos:

Socios y accionistas: La empresa principal se beneficiará directamente al mejorar la eficiencia operativa, reducir costos y optimizar los procesos financieros mediante la implementación de tecnologías Fintech.

Clientes de IPAC S.A.: Si la implementación de la Fintech mejora la calidad de los servicios financieros ofrecidos por IPAC S.A., los clientes pueden experimentar una mayor satisfacción, acceso más rápido.

Empleados de IPAC S.A.: Los empleados pueden beneficiarse al simplificar y automatizar tareas financieras, lo que puede mejorar la productividad y liberar tiempo para actividades más estratégicas y de mayor valor.

Proveedores de la Fintech: Si se establece una asociación con una Fintech, esta última se beneficiará directamente al obtener un cliente adicional (IPAC S.A.) y ampliar su alcance en el mercado.

CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

- **Contextualización general del estado del arte**

El desarrollo de un plan de negocios para la implementación de Fintech en el área financiera de una empresa como IPAC S.A requiere una comprensión sólida de los fundamentos teóricos y prácticos de la industria financiera y de la tecnología financiera.

El mundo ha entrado en el siglo XXI, la ciencia de la gestión ha experimentado una evolución notable desde sus inicios, la sociedad moderna vive en una era digital en la que operamos en entornos artificiales virtuales y el software se ha convertido en una nueva fuente de financiación. Software Al igual que el dinero electrónico, el software y las máquinas robóticas tienden a emplear actividades como el autoaprendizaje y la mejora para aumentar la eficiencia de sus servicios a los humanos. Sin embargo, en el mundo moderno continúa coexistiendo una nueva era de personas analfabetas y aisladas, que luchan por integrarse a la realidad física creada por la era postindustrial.

Las características de los diferentes tipos de empresas observadas en el estudio y utilizadas como supuestos incluyen: En las grandes empresas se aplica y utiliza la ciencia de la gestión, sus herramientas, las nuevas tecnologías y se fomenta la innovación, por lo que estas empresas son: En segundo lugar, las empresas medianas suelen aplicar y utilizar algunas ciencias, herramientas y tecnología de gestión, pero a menudo se quedan atrás.

Las pequeñas empresas tienden a individuo más técnicas que expertas en negocios, con un bebitraje de instrucción experiencial y golpe corto a herramientas y tecnología. En las microempresas, la instrucción de pacto es experiencial ora intuitivo, a menudo se profundiza a través de cursos técnicos, y hay poco golpe a herramientas y tecnología.

Las áreas centrales de conocimiento de la gestión empresarial incluyen gestión, marketing, finanzas, procesos y su gestión, recursos humanos, producción, administración, derecho y liderazgo. A partir de estas vastas regiones también se desarrollaron otras regiones, como: B. Dirección estratégica, gestión o gobierno corporativo, desarrollo de proyectos, gestión de procesos, emprendimiento, empoderamiento o delegación, gestión organizacional, marketing estratégico, marketing digital, finanzas corporativas, gestión de procesos, rediseño de procesos, control de procesos, proceso de producción, cadena de suministro y calidad. Controles, desarrollo organizacional, métricas de gestión, cumplimiento o cumplimiento de obligaciones, programación,

tickets, etc. Lo interesante es que, con el desarrollo dinámico de la sociedad y la tecnología, surgen nuevas áreas de conocimiento.

Por otro lado, Sappag manifiesta que el desarrollo de estos campos de conocimiento ha permitido desarrollar técnicas y herramientas de gran utilidad en la gestión empresarial, y las personas que las utilizan ascienden a niveles superiores de dirección. Las principales técnicas y herramientas que encontramos son: Tipos de planes de negocio. estructura, componentes:

1. Matriz FODA, Abreviaturas Fortalezas, Debilidades, Oportunidades, Amenazas. Se utiliza para analizar factores internos y externos de una empresa.

2. Análisis PESTEL. El análisis PESTEL estudia el entorno de factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales, legales y otros de los que deriva su nombre, los califica y mide su influencia.

3. Un estudio de las cinco fuerzas de Porter: poder de negociación del cliente, poder de negociación del proveedor, amenaza de nuevos competidores, amenaza de nuevos sustitutos, competencia entre competidores. Esto ayuda a determinar el estado de la empresa en relación con las fuerzas que intervienen en ella. Mercado;

4. Matriz de estrategia general de Porter. Después de realizar un análisis de fuerzas, podrá identificar la estrategia general más ventajosa para la situación. Las cuatro estrategias generales son liderazgo en costos, liderazgo en diferenciación, segmentación de costos y segmentación por diferenciación.

5. Matriz Bester, en la que se enumeran y califican las causas de una situación problemática según sus dependencias e impactos, con el fin de identificar las causas de mayor impacto a resolver.

6. Árbol de problemas y árbol de metas. Esto le permite identificar factores que se consideran clave para el éxito.

7. Matriz de Ansoff. Su nombre proviene de su creador Igor Ansoff, quien establece la nueva y actual naturaleza del producto y su relación con el mercado para elegir las estrategias de marketing.

8. Planificación estratégica. Un documento que determina dónde se encuentra una empresa ahora, hacia dónde quiere llegar en los próximos años y cómo llegará allí.

9. La metodología SMART para la definición de objetivos establece que estos deben ser específicos, medibles, alcanzables, relevantes y oportunos.

10. El mapa estratégico ofrece una visión general de los objetivos, estrategias y tácticas que la empresa está intentando implementar.

En relación con el desarrollo científico del plan de negocios, se encuentran investigaciones previas realizadas por estudiantes de la Universidad Tecnológica Israel, entre las cuales se destaca:

Un plan de negocios para la operación de la empresa Masterdirection en Ecuador. El estudio emplea el método deductivo basado en el razonamiento lógico de principios, teorías, técnicas y herramientas aplicables a nuestro caso específico. En cuanto a la obtención de datos, se trata de una investigación mixta que utiliza tanto fuentes documentales como fuentes de campo, como las encuestas realizadas para el estudio de mercado. La investigación es de tipo aplicada, descriptiva, mixta cualitativa y cuantitativa, no experimental, asincrónica, deductiva y mixta en cuanto a sus fuentes de datos, tanto documentales como de campo.

Se basa en una metodología sólida y equilibrada, utilizando enfoques deductivos y mixtos para obtener información detallada y aplicable. La combinación de métodos cualitativos y cuantitativos, junto con un enfoque no experimental, respalda una aproximación práctica y contextualizada para el desarrollo empresarial en el mercado ecuatoriano.

El plan de negocios para la implementación de una hostería se estructura en tres puntos clave. En primer lugar, se abordan los fundamentos teóricos aplicados, seguidos de una descripción detallada de la propuesta. Esta descripción incluye análisis exhaustivos del entorno, como el análisis PESTEL y un estudio de mercado específico. Asimismo, se realiza un análisis FODA y se desarrollan estrategias, un plan de marketing mix, operaciones y un plan económico-financiero. Finalmente, se presenta la Matriz de articulación, que integra todos estos elementos para garantizar la coherencia y viabilidad del proyecto en su conjunto.

Se obtiene tras analizar el plan de negocio. Esto incluye el diseño estructurado de planes internos que sirvan de soporte a la empresa y permitan realizar los procesos de manera ordenada y controlada, poniendo siempre atención en garantizar la calidad del servicio. Calidad para nuestros clientes. El aporte a este estudio es el uso correcto de métodos y herramientas de investigación y la creación de un plan de negocios para el establecimiento de una posada. Esto

permitió identificar clientes potenciales y crear la posibilidad de iniciar un negocio en el sector turístico.

“Plan de negocio para la creación de una empresa de helado de mandarina Tangerine Ice Cream, en el Distrito Metropolitano de Quito”. El método utilizado para llevar a cabo este estudio de tesis es de naturaleza cuantitativa, combinando la investigación de campo con un enfoque descriptivo y revisión documental. En cuanto a las conclusiones y resultados más relevantes, se han identificado criterios que permiten evaluar la viabilidad de las propuestas planteadas. Además, se reconoce que esta investigación contribuye al desarrollo de productos innovadores y saludables, lo que constituye una valiosa contribución al campo respectivo.

La identificación de criterios que demuestran la viabilidad de las propuestas planteadas, lo que sugiere una base sólida para el éxito del negocio. Además, se subraya la contribución de esta investigación al desarrollo de productos innovadores y saludables, indicando un compromiso con la calidad y la diferenciación en el mercado de helados. En conjunto, el plan de negocio parece bien fundamentado y alineado con la creación de una empresa de helado de mandarina que no solo busca el éxito comercial, sino también aportar a la oferta de opciones saludables e innovadoras en la industria.

“Plan de negocios de una lavadora de autos “Jhorvy” en el sector sur, barrio señor de la buena esperanza del Distrito Metropolitano de Quito. Quito”. La metodología empleada abarca tanto enfoques cualitativos como cuantitativos, lo que implica el uso de una metodología mixta. Además, se aplican métodos como el inductivo, el deductivo y el analítico. Para la recopilación de datos, se utilizó un cuestionario como instrumento de encuesta.

Se puede concluir que los servicios de lavado de vehículos son ampliamente aceptados por los consumidores ya que son beneficiosos tanto para el mantenimiento del vehículo como para el medio ambiente. Es importante que los productos de este proyecto sean biodegradables.

- **Proceso investigativo metodológico**
 - ***Enfoque de investigación***

La investigación de métodos mixtos es un método de investigación que implica recopilar, analizar e integrar investigaciones tanto cuantitativas como cualitativas. Este enfoque se utiliza cuando se necesita una mejor comprensión del problema de investigación y cada uno de estos métodos no se puede abordar por separado. Los datos cuantitativos abarcan información

estructurada, como datos empleados en la evaluación de actitudes mediante escalas de calificación. El análisis de estos datos implica procedimientos estadísticos sobre mediciones recopiladas, por ejemplo, a través de encuestas, con el propósito de abordar interrogantes de investigación o verificar hipótesis. En contraste, los datos cualitativos consisten en información más abierta que los investigadores suelen obtener mediante entrevistas, grupos de discusión y observaciones. El análisis de datos cualitativos, que se centra en palabras, textos o comportamientos, generalmente implica la clasificación de estos elementos en categorías para comprender la variedad de ideas recopiladas durante el proceso de recolección de datos.

La combinación de métodos cualitativos y cuantitativos permitiría una comprensión más completa de los diversos aspectos relacionados con la implementación de Fintech en IPAC S.A, desde las percepciones y expectativas de los stakeholders hasta el impacto financiero y la aceptación interna. Este enfoque mixto fortalecería la validez y la aplicabilidad de los resultados en la formulación de estrategias y decisiones dentro del plan de negocios.

- **Tipo de Investigación**

La investigación de campo es la recopilación de nueva información de fuentes primarias para un propósito específico. Es un método de recopilación de datos cualitativos que tiene como objetivo comprender, observar e interactuar con las personas en su entorno natural. Cuando los investigadores hablan de "lugar", se refieren a la vida cotidiana de las personas allí involucradas en la investigación. Un aspecto clave de la investigación de campo es que se lleva a cabo en el contexto de los participantes, es decir, sus hogares, lugares de trabajo, tiendas, bancos, hospitales, etc. A través de la investigación de campo, los investigadores pueden obtener una comprensión amplia de cómo funciona realmente un producto o servicio en la vida de las personas.

La investigación documental es una investigación caracterizada por la revisión de material escrito o grabado, es decir, material documental como libros, periódicos, revistas, anuarios, grabaciones de audio o películas. Este tipo de fuentes proporcionan a los investigadores muestras o imágenes de eventos que ocurrieron e intentan sacar conclusiones sobre esos eventos. La verificación de documentos tiene las siguientes características:

- El investigador estudia el objeto de su interés utilizando la literatura existente sobre el tema, es decir, leyendo lo que otros han escrito sobre el tema.

- Crea documentos o archivos de diversos tipos de fuentes continuas: textos, grabaciones audiovisuales, grabaciones sonoras, etc.

- Las referencias en el texto sirven como mecanismos de verificación o prueba para respaldar los argumentos formulados.

- Esto sucede en las unidades de documentación: bibliotecas, hemerotecas, filmotecas, bases de datos, etc.

La investigación descriptiva se refiere a la metodología utilizada para analizar y presentar detalladamente las características específicas de un fenómeno o situación relacionada con la empresa en cuestión. Este enfoque implica recopilar datos detallados, organizarlos de manera sistemática y presentar una descripción clara de la realidad empresarial.

- **Población y muestra**

Se refiere al conjunto completo de entidades o elementos que comparten características comunes y que son objeto de estudio. En este caso, la población puede incluir, clientes actuales de IPAC S.A, por otro lado, la muestra es una parte representativa de la población que se selecciona para llevar a cabo análisis y evaluaciones en el marco del plan de negocios.

Tabla 1
Población

DEPARTAMENTOS	N DE EMPLEADOS
RRHH	20
COMERCIAL	150
CREDITO Y COBRANZAS	20
COMERCIO EXTERIOR	10
PRODUCCIÓN	450
CALIDAD	20
LOGÍSTICA	130
TOTAL DE EMPLEADOS	800

De 800 empleados como población, se aplico una muestra a 50 clientes internos, con el metodo no probabilistico por conveniencia.

La muestra del dpto comercial de retail, se aplicó el instrumento de la investigación a 100 clientes externos. La población actual referentes a los clientes 30.000 de la ciudad de Quito. En el contexto de la implementación de Fintech, la muestra podría consistir en un grupo específico de clientes de IPAC S.A, del departamento comercial en el área de retail.

La elección adecuada de la población y la muestra es fundamental para obtener datos significativos y representativos que respalden la toma de decisiones en el plan de negocios. En este caso, podría ser beneficioso analizar las necesidades y preferencias financieras de la población objetivo, así como recopilar datos específicos sobre el comportamiento financiero y las tendencias del mercado dentro de la muestra seleccionada. Esto proporcionaría información valiosa para diseñar estrategias efectivas en la implementación de soluciones Fintech en el área financiera de IPAC S.A.

Las entrevistas se aplicaron a los cargos de Gerente General, Gerente de Operaciones y Gerente comercial, con la finalidad de determinar un criterio real de las variables de investigación.

- **Métodos, Técnicas e instrumentos de recolección de datos**
 - *Métodos para utilizar*

Encuesta: Una encuesta es un método de recopilación de datos que implica la obtención de información de un grupo de personas a través de preguntas estructuradas. Las encuestas pueden ser realizadas de diversas maneras, como cuestionarios en línea, entrevistas telefónicas, encuestas en persona, entre otras. Las características principales de las encuestas en un plan de negocios incluyen:

Estructura Formal: Las preguntas en una encuesta suelen ser predefinidas y estandarizadas para garantizar consistencia en las respuestas recopiladas.

Amplia Participación: Las encuestas pueden llegar a una gran cantidad de personas, lo que proporciona una visión general y cuantificable de las opiniones y preferencias del mercado.

Anonimato: En muchos casos, las encuestas se diseñan para ser anónimas, lo que puede fomentar respuestas más honestas y sinceras.

Facilidad de Análisis: Los datos de una encuesta son relativamente fáciles de analizar y cuantificar, lo que facilita la toma de decisiones basada en datos.

Entrevista: Una entrevista implica la interacción directa entre el entrevistador y el entrevistado. Puede ser estructurada, semiestructurada o no estructurada, dependiendo de la flexibilidad de las preguntas. En un plan de negocios, las entrevistas son valiosas por las siguientes características:

Profundidad de Información: Las entrevistas permiten obtener información detallada y en profundidad sobre las experiencias, opiniones y conocimientos de los entrevistados.

Adaptabilidad: Las entrevistas pueden adaptarse según las respuestas del entrevistado, permitiendo explorar áreas específicas en mayor detalle.

Clarificación: Si hay alguna ambigüedad en las respuestas, el entrevistador puede solicitar aclaraciones, lo que ayuda a comprender mejor las perspectivas del entrevistado.

Contexto Rico: Las entrevistas proporcionan un contexto más rico al permitir que los entrevistadores comprendan las emociones, motivaciones y matices detrás de las respuestas.

En un plan de negocios, la elección entre encuestas y entrevistas dependerá de los objetivos, el alcance y la naturaleza de la información que se busca recopilar. A menudo, se utilizan ambos métodos de investigación para obtener una visión completa y equilibrada.

- ***Instrumento para utilizar***

En el contexto de la investigación y la recolección de datos, un instrumento se refiere a la herramienta o medio utilizado para recopilar información de manera sistemática. Dos ejemplos comunes de instrumentos son los cuestionarios y las entrevistas. Aquí te proporciono información sobre ambos y su importancia en un plan de negocios:

Cuestionario: Un cuestionario es un conjunto de preguntas estructuradas que se administran a los participantes de una investigación para recopilar datos cuantitativos o cualitativos. Algunas características clave incluyen:

Estandarización: Las preguntas suelen ser las mismas para todos los participantes, lo que permite la estandarización de la recopilación de datos.

Eficiencia: Los cuestionarios son eficientes para recopilar datos de grandes grupos de personas. Pueden ser distribuidos y recopilados de manera masiva.

Facilidad de Análisis: Los datos recopilados mediante cuestionarios son relativamente fáciles de cuantificar y analizar, lo que facilita la obtención de resultados numéricos.

La elección del instrumento de recolección de datos es crucial para obtener la información necesaria. Los cuestionarios son útiles cuando se necesita recopilar datos cuantificables de manera eficiente y a gran escala, como datos demográficos o preferencias del cliente. Las entrevistas son valiosas cuando se busca comprender en profundidad las percepciones de los clientes, obtener retroalimentación detallada sobre productos o servicios, o explorar áreas complejas.

El uso adecuado de instrumentos en la recolección de datos contribuye a la calidad y relevancia de la información recopilada, esencial para tomar decisiones informadas en un plan de negocios.

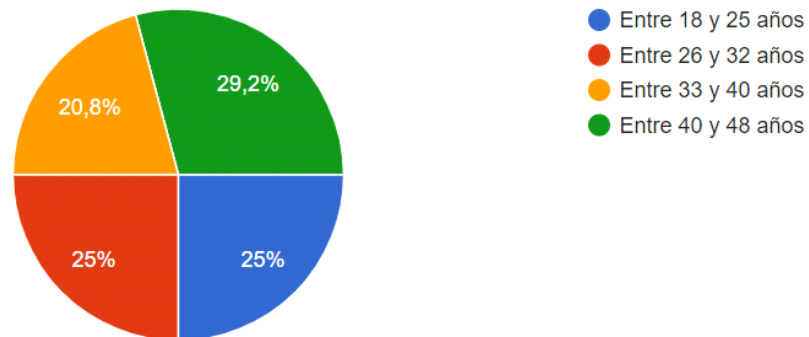
- **Análisis de resultados**
 - ***Encuestas clientes externos***

Figura 1

Edad del encuestado

1. ¿Cuál es su edad, Elija uno de los siguientes rangos?

100 respuestas

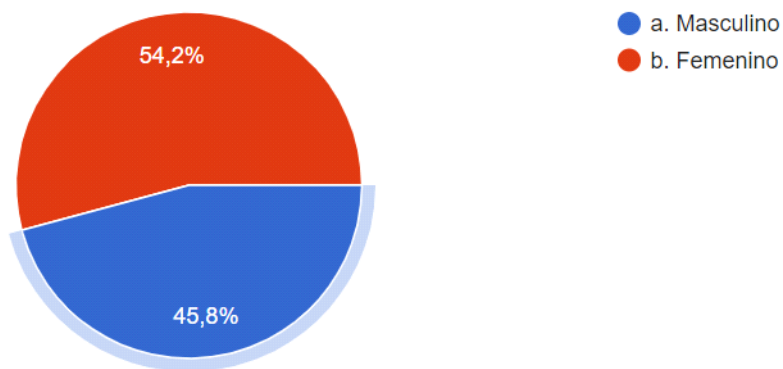


Interpretación pregunta 1. Las personas que llenaron la encuesta corresponden a las edades entre 33 y 40 años que represente el 29,2% del total de 100 personas de la muestra encuestada a los clientes externos. Es decir que se tiene aproximadamente una equidad en el rango de edades.

Figura 2
Género del encuestado

2. ¿Cuál es su género/sexo?

100 respuestas

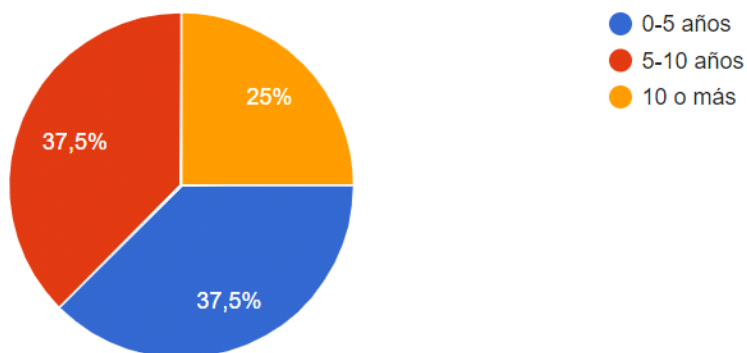


Interpretación pregunta 2. Las personas que llenaron la encuesta corresponden en su mayoría personal femenino con un 54.2% del total de 100 personas de la muestra encuestada a los clientes externos. Eso quiero decir que la equidad de género cada vez va mejorando.

Figura 3
Tiempo de cuenta corriente

3. ¿Cuánto tiempo mantiene su cuenta corriente?

100 respuestas

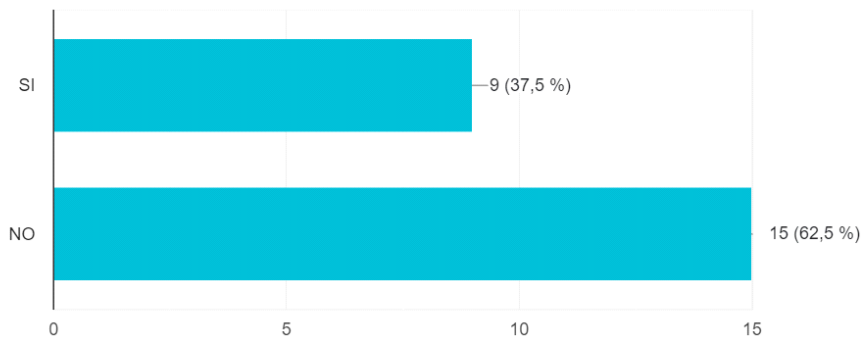


Interpretación pregunta 3. Los clientes externos que llenaron la encuesta en su mayoría (entre los 0 a 10 años) tienen una cuenta corriente durante un tiempo no mayor a los 10 años. Eso quiero decir que una cuenta corriente no tiene periodos largos de tiempo.

Figura 4
Inhabilitación de cuenta

4. ¿En alguna ocasión ha sido inhabilitado para manejo de cuenta corriente?

100 respuestas

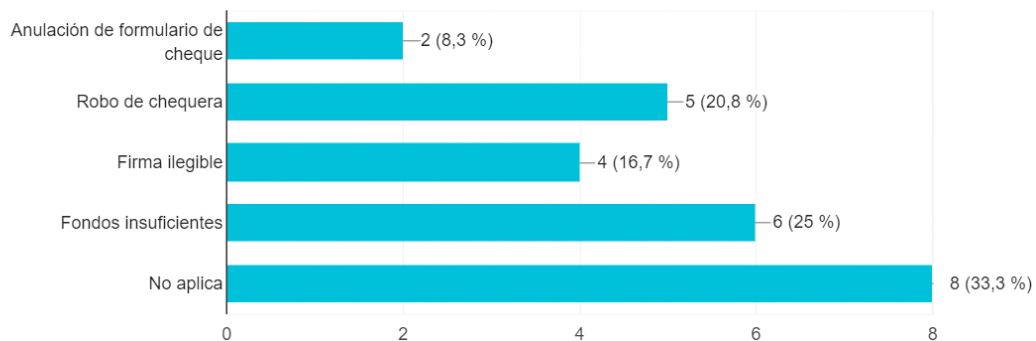


Interpretación pregunta 4. Los clientes externos que llenaron la encuesta en su mayoría (62,5%) no han sido inhabilitados de tener una cuenta corriente. Eso quiero decir que han mantenido en buen estado sus cuentas corrientes.

Figura 5
Motivos de protesta

5. Detallar el motivo si es que le han protestado cheques opciones?

100 respuestas

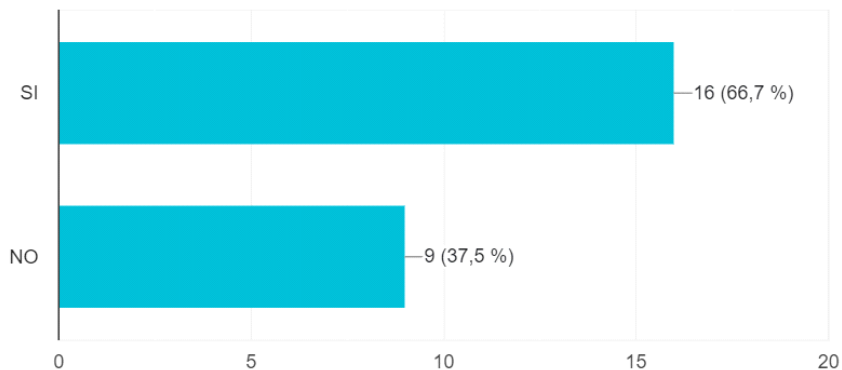


Interpretación pregunta 5. Los clientes externos que llenaron la encuesta en su mayoría (33,3%) no han tenido cheques protestados, es el reflejo del buen manejo de los cheques generados.

Figura 6
Crédito vigente

6. Tiene algún crédito vigente?

100 respuestas

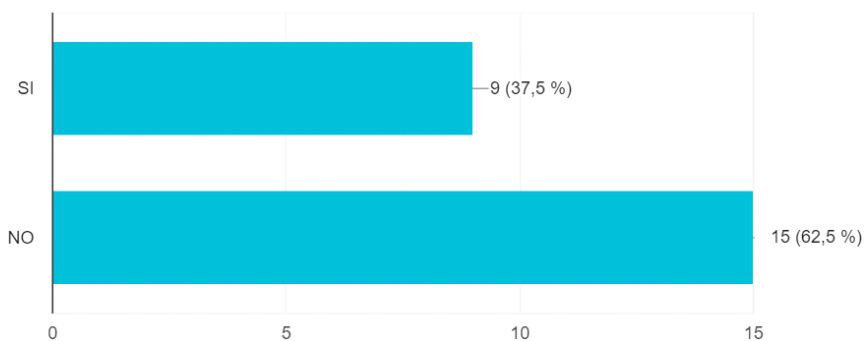


Interpretación pregunta 6. Las personas que llenaron la encuesta con el 66,7% mantienen un crédito vigente. Es decir que la mayoría de clientes externos mantienen deudas con entidades bancarias.

Figura 7
Riesgo de cheques posfechados

7. ¿Considera un factor de riesgo el entregar cheques posfechados para respaldar sus compras?

100 respuestas



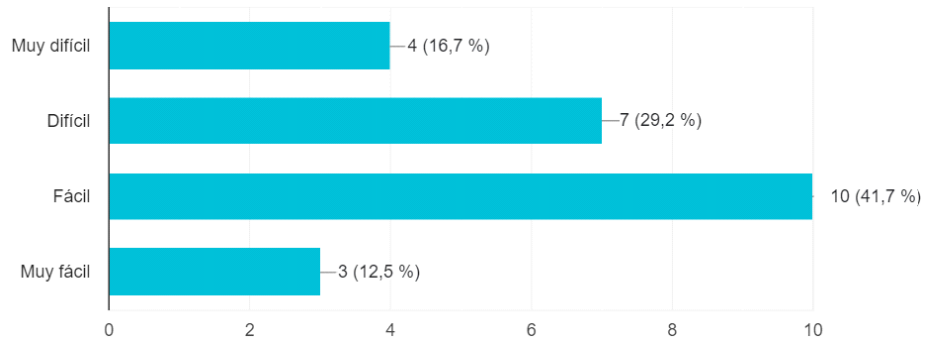
Interpretación pregunta 7. Las personas que llenaron la encuesta con el 62,5% consideran que no es un factor de riesgo el entregar cheques posfechados, ya que un sistema que brinda seguridad en la adquisición entre ambas partes.

Figura 8

Acceso a crédito

8. ¿Considera ud, que acceder a un crédito es??

100 respuestas



Interpretación pregunta 8. Las personas que llenaron la encuesta con el 41,7% consideran que es fácil acceder un crédito ya que la gran variedad de entidades bancarias permite tener varias alternativas, así como también, tener varios factores a revisar ya que cada alternativa tiene sus ventajas y desventajas.

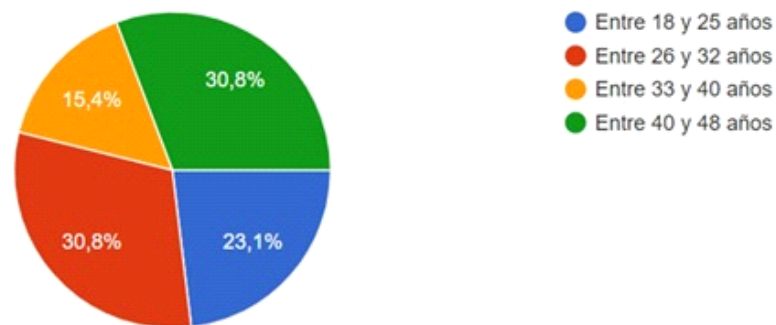
- **Encuestas clientes internos**

Figura 9

Edad cliente interno

1. ¿Cuál es su edad, Elija uno de los siguientes rangos?

50 respuestas

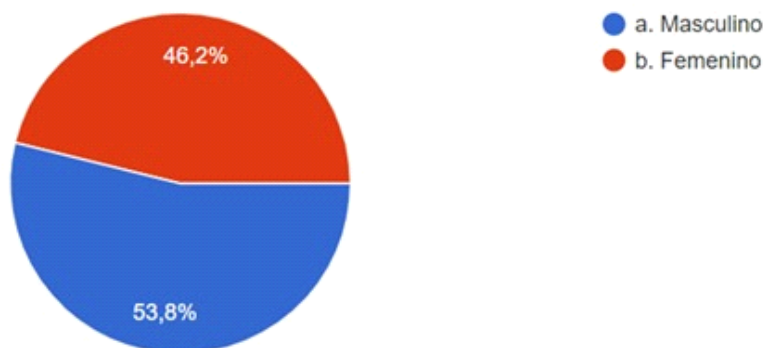


Interpretación pregunta 1. Las personas que llenaron la encuesta corresponden a las edades entre 26 y 32, 40 y 48 años que represente el 30,8% respectivamente del total de 100 personas de la muestra encuestada a los clientes internos. Es decir que se tiene aproximadamente una equidad en el rango de edades.

Figura 10
Género cliente interno

2. ¿Cuál es su género/sexo?

50 respuestas

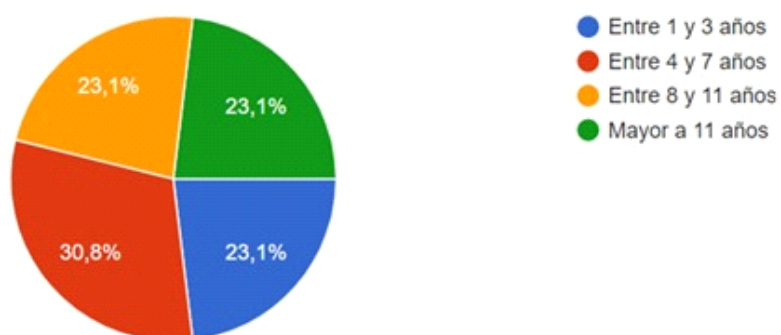


Interpretación pregunta 2. Las personas que llenaron la encuesta corresponden en su mayoría personal masculino con un 53,8% del total de 100 personas de la muestra encuestada a los clientes internos. Eso quiero decir que la equidad de género cada vez va mejorando.

Figura 11
Tiempo de labores

3. ¿Qué tiempo labora en la empresa, Seccionar sólo una opción?

50 respuestas



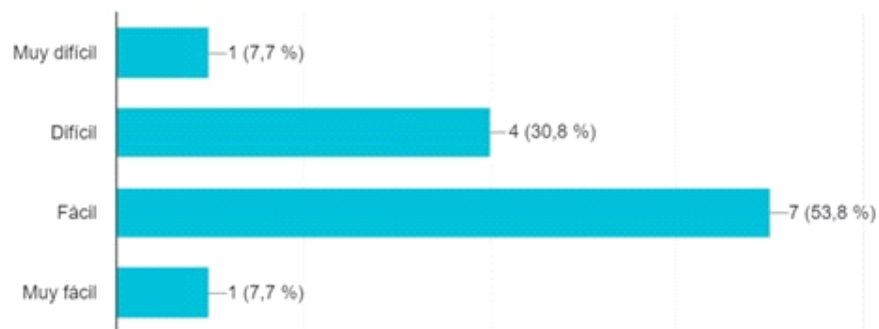
Interpretación pregunta 3. La distribución del tiempo laborado en la empresa revela que el 30,8% de los empleados ha mantenido una estabilidad laboral de 4 a 7 años, indicando una sólida retención en ese intervalo. Sin embargo, el 23,1% que ha superado los 7 años sugiere que una proporción considerable de la fuerza laboral tiende a dejar la empresa después de ese período.

Figura 12

Accesos a tipos de crédito

4. ¿Considera ud, que acceder a un crédito en la empresa es?

50 respuestas



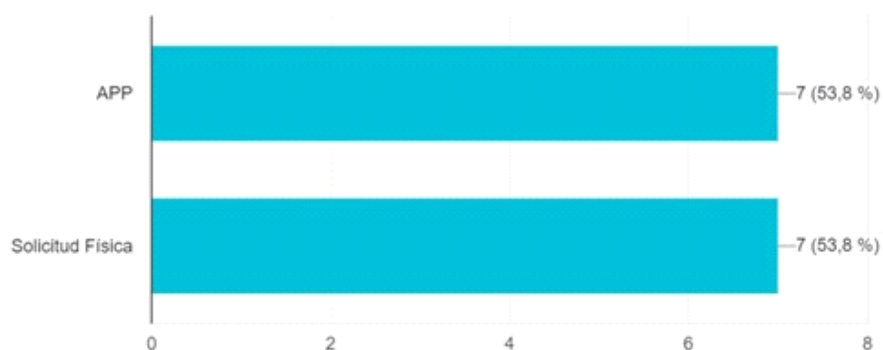
Interpretación pregunta 4. La evaluación de la dificultad para acceder a un crédito en la empresa revela un panorama donde el 30.8% de los encuestados considera la obtención de crédito como difícil, mientras que el 53.8% lo percibe como fácil. Este contraste sugiere la existencia de un grupo significativo que enfrenta desafíos al buscar financiamiento. La baja proporción (7.7%) que encuentra el acceso "muy difícil" y "muy fácil" apunta a una polarización en las experiencias financieras de los solicitantes.

Figura 13

Medios para acceso a créditos

5. ¿A través de que medio prefiere acceder a un crédito?

50 respuestas



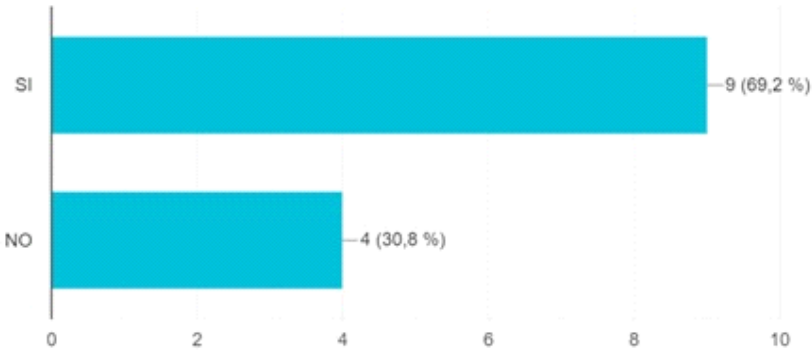
Interpretación pregunta 5. La preferencia equitativa entre el acceso a crédito a través de aplicaciones (APP) y solicitudes físicas, ambos con un 53.8%, refleja una dualidad en las

preferencias de los solicitantes. Esta paridad indica que la empresa debe ofrecer opciones flexibles para adaptarse a las necesidades variadas de sus clientes, subraya la necesidad de una estrategia integral que combine la innovación tecnológica con la atención a las preferencias individuales, asegurando así una experiencia de solicitud de crédito inclusiva y eficiente.

Figura 14
Herramientas de Fintech

6. ¿Estaría dispuestos a utilizar una herramienta de Fintech?

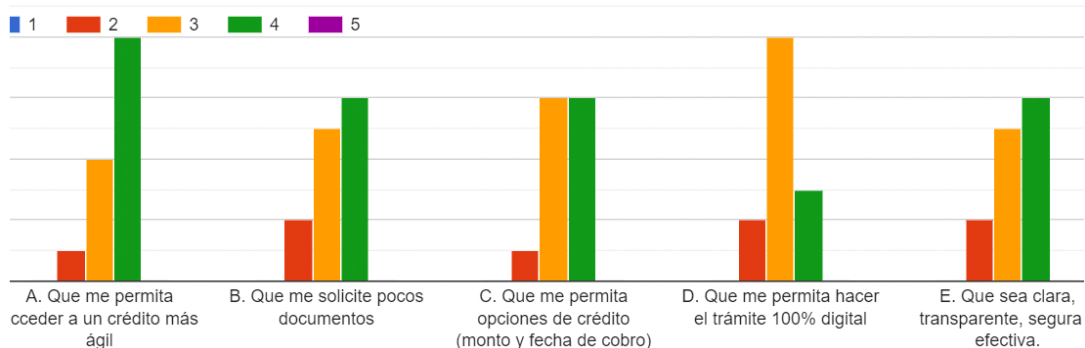
50 respuestas



Interpretación pregunta 6. La disposición del 69.2% a utilizar herramientas de Fintech refleja una aceptación significativa de la innovación financiera en la base de clientes. Este alto porcentaje sugiere una creciente confianza en las soluciones tecnológicas para servicios financieros, lo que destaca la importancia para las empresas de explorar y ofrecer opciones de Fintech que resuelvan las necesidades y expectativas de la mayoría de sus usuarios.

Figura 15
Atributos crediticios

7. ¿Suponiendo que esta nueva solución brinde varios beneficios por favor califique los siguientes atributos en una escala de 1 a 5 , siendo 1 poco importante y 5 muy importante?



Interpretación pregunta 7. De la encuesta realizada a los clientes internos consideran mas importante que les permita acceder a un crédito más ágil ya que posee un nivel 4 de importancia, así como también, con un nivel 3 el que permita hacer el trámite 100% digital, con la evolución tecnológica ahora todos podemos hacer de manera virtual.

- **Análisis de las entrevistas**

Entrevista 1

Nombre: Ing. Robert Pakuts.

Cargo: Gerente General

¿Conoce ud, sobre la aplicación de Fintech?

R. Si, considero que son lo bastante útiles al momento de buscar respuestas rápidas y soluciones efectivas.

¿Tiene confianza al manejar su información por una APP de Fintech?

R. Si, considero que mientras se puedan mejorar los procesos para que el cliente sienta la satisfacción que busca.

¿Estaría dispuesto a innovar para mejorar sus procesos en el departamento Financiero?

R. Si, en la actualidad buscamos soluciones efectivas y prácticas al momento de realizar una compra.

¿Con respecto a los clientes cómo considera la acogida de la aplicación?

R. Puedo estar seguro de que nuestras interacciones con cada cliente son cordiales y personales, por tal será muy amigable socializar la app.

¿Cuál es la mejor ventaja que usted considera que tiene su empresa?

R. En calidad y precios al consumidor, el hecho de que fabriquemos gran parte de nuestros materiales nos deja bastante competitividad al controlar el tema de costos y precios al consumidor final, para que sean atractivos y crean fidelidad con nuestros clientes.

Entrevista 2

Nombre: Ing. Paúl Viera.

Cargo: Gerente de Operaciones

¿Conoce ud, sobre la aplicación de Fintech?

R. Si, considero que son muy eficientes en la optimización de procesos.

¿Tiene confianza al manejar su información por una APP de Fintech?

R. Si, mientras cumplan con los parámetros de seguridad.

¿Estaría dispuesto a innovar para mejorar sus procesos en el departamento Financiero?

R. Por supuesto, ayuda a mejorar los procesos internos y fortalece las relaciones con los empleados para que puedan seguir fortaleciendo su faceta profesional y aportando a la empresa su conocimiento.

¿Con respecto a los clientes cómo considera la acogida de la aplicación?

R. Sería al inicio algo novedoso, ya que el trato es personalizado con cada uno de nuestros clientes acorde al tipo de proyecto o giro comercial que manejen.

¿Cuál es la mejor ventaja que usted considera que tiene su empresa?

R. Las alianzas estratégicas que tenemos con el grupo Duferco, ya que vamos evolucionando conforme a cada avance sea, tecnológico, capital de trabajo. etc

Entrevista 3

Nombre: Ing. César Fernández.

Cargo: Gerente comercial.

¿Conoce ud, sobre la aplicación de Fintech?

R. Si, son herramientas bastante útiles y generan gran optimización de tiempo vs respuesta.

¿Tiene confianza al manejar su información por una APP de Fintech?

R. No, al 100% pero siempre es bueno mejorar.

¿Estaría dispuesto a innovar para mejorar sus procesos en el departamento Financiero?

R. Si, todo proceso debe tener mejoras constantes, y más aún cuando aporte grandes propósitos para los clientes internos y externos.

¿Con respecto a los clientes cómo considera la acogida de la aplicación?

R. Sera un reto bastante grande de enfrentar hasta que nos vayamos acostumbrando a salir de lo tradicional.

¿Cuál es la mejor ventaja que usted considera que tiene su empresa?

R. la innovación de sus productos y procesos, para brindar una atención más eficaz.

• CAPÍTULO II: PROPUESTA

• Fundamentos teóricos aplicados

Un negocio es una entidad o actividad económica organizada con el propósito de ofrecer bienes o servicios a cambio de un beneficio financiero. En su esencia, un negocio busca satisfacer las necesidades o demandas del mercado, identificando oportunidades, creando productos o servicios, y estableciendo un intercambio con los clientes. La gestión eficiente de recursos, la toma de decisiones estratégicas y la adaptabilidad a condiciones cambiantes son elementos esenciales para el éxito de un negocio. Ya sea una pequeña empresa local o una corporación internacional, los negocios son motores fundamentales de la economía, contribuyendo al crecimiento, la innovación y la generación de empleo.

Un plan de negocio es un documento estratégico que articula de manera detallada los objetivos, estrategias y acciones previstas para el desarrollo y operación de una empresa. Este documento abarca aspectos clave como la descripción del negocio, análisis de mercado, estructura organizativa, productos o servicios ofrecidos, estrategias de marketing, proyecciones financieras y planes de implementación. El propósito fundamental del plan de negocio es proporcionar una guía integral y coherente que permita a los emprendedores y a los inversionistas comprender la visión, misión y viabilidad económica de la empresa, facilitando la toma de decisiones informadas y contribuyendo al éxito a largo plazo de la iniciativa empresarial.

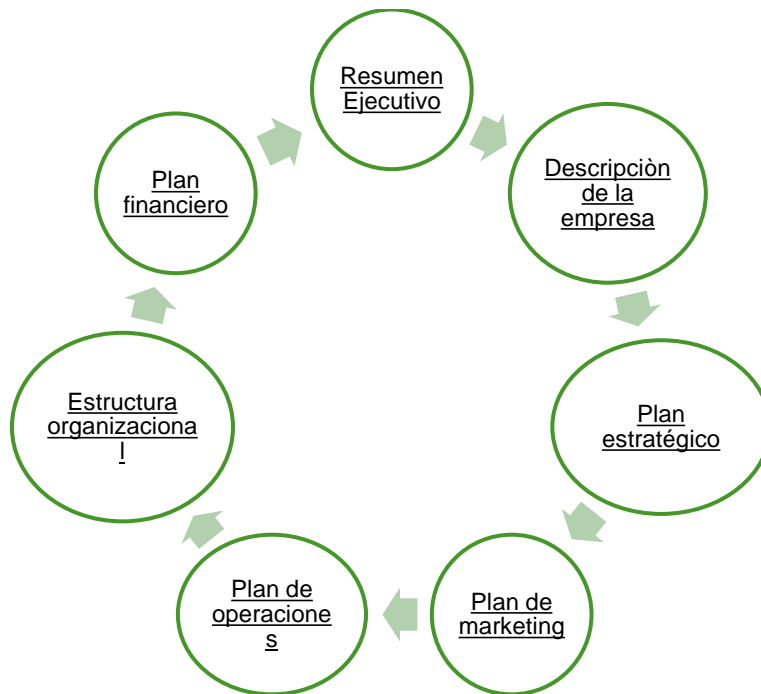
Un plan de negocio tiene como objetivos principales proporcionar una hoja de ruta clara y estructurada para el desarrollo y gestión de una empresa. Este documento busca definir y comunicar de manera efectiva los objetivos estratégicos, metas financieras y tácticas operativas que guiarán el crecimiento y éxito del negocio. Además, el plan de negocio tiene la función de atraer inversores al presentar de manera convincente la viabilidad y el potencial de rentabilidad de la empresa. Asimismo, sirve como herramienta interna para alinear a los equipos de trabajo, establecer indicadores clave de rendimiento y facilitar la toma de decisiones informadas. En resumen, los objetivos del plan de negocio incluyen la planificación estratégica, la obtención de financiamiento, la comunicación efectiva y la orientación operativa para asegurar el logro sostenible de metas empresariales.

- **Descripción de la propuesta**

El principal objetivo de este estudio es proporcionar pautas de viabilidad para la implementación de Fintech en empresas IPAC. Esperamos que nuestros clientes queden satisfechos con el servicio que recibieron al realizar investigaciones relevantes para lograr la automatización de procesos, utilizando tecnología de vanguardia, brindando altos estándares de calidad, atención individual y servicio centrado en el cliente. Actualmente, existe una gran demanda en este sector que debe satisfacerse mediante la introducción de Fintech, que además de brindar servicios de calidad y garantizar el soporte de pagos, también brinden los servicios ofrecidos. Hay que considerar que el incremento en los sectores industrial y de construcción justifica la factibilidad de desarrollar un plan de negocios para la implementación de Fintech en los procesos del área financiero de la empresa IPAC S.A., a través de la investigación realizada.

- **Estructura general**

Figura 16
Estructura de la propuesta



- **Explicación del aporte**

Resumen ejecutivo

En Ecuador, las posibilidades Fintech están en sus etapas iniciales, lo que representa una tranquilidad en el mercado financiero. Aunque países vecinos como Colombia, Perú y Argentina han experimentado un notable avance en este sector, Ecuador muestra un crecimiento incipiente. Según un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo en 2018, la herramienta tecnológica Fintech en Latinoamérica creció un 66% entre los años 2017 y 2018.

La tranquilidad en las posibilidades Fintech en Ecuador se destaca especialmente en el ámbito crediticio, según datos del Banco Central del país. Un 62% de la población está bancarizada, lo que significa que tienen acceso a servicios financieros, y la mayoría de ellos estaría dispuesto a adoptar soluciones digitales para acceder a financiamiento, según indican los análisis cualitativos. Esta situación ha motivado la aparición de startups que buscan ofrecer créditos de consumo a través de plataformas digitales, considerándolo como una opción atractiva, viable y veraz, que permitiría agilizar el acceso a financiamiento para quienes lo necesitan.

La incipiente pero prometedora presencia de Fintech en Ecuador, particularmente en el sector crediticio, está respaldada por la creciente bancarización y la disposición de la población a adoptar soluciones digitales para sus necesidades financieras, lo que ha impulsado el surgimiento de startups centradas en facilitar el acceso a créditos de consumo de manera rápida y eficiente a través de plataformas digitales.

A continuación, se presenta el plan de negocios para la implementación de Fintech en el proceso del área financiera de la empresa IPAC S.A., que incorpora el conocimiento y la información recopilados anteriormente. El objetivo de este plan es crear una propuesta que solucione una mediante el Fintech.

El propósito de esta iniciativa es respaldar el desarrollo de las empresas en Ecuador y transformar a IPAC S.A. en una entidad lucrativa con una dirección definida hacia el éxito. En este documento se detallará la naturaleza y la misión de IPAC S.A., sus objetivos en relación con otras entidades, su estrategia de contratación y cómo pretende distinguirse de sus competidores, añadiendo valor a sus servicios y perspectivas de expansión.

Descripción de la empresa

Desde sus inicios en 1972, IPAC S.A ha sido pionera y líder en la fabricación de una amplia variedad de productos de acero que cubren las necesidades de la industria, minería, vivienda, infraestructura, construcción, comercio, agricultura, pesca, petróleo, etc. IPAC S.A. pertenece al Grupo Duferco, uno de los más importantes productores y comercializadores de acero a nivel mundial, lo que ha permitido estar a la vanguardia del desarrollo tecnológico y alcanzar los más altos estándares de calidad y productividad, logrando un permanente crecimiento e innovación. IPAC S.A. cuenta con tres complejos industriales situados en Guayaquil, equipados con más de 20 líneas de producción altamente avanzadas. Además de esto, dispone de centros de distribución y servicios en las principales urbes del país, junto con una vasta red de distribuidores que abarca toda la extensión geográfica nacional. La excelencia en la calidad y competitividad de sus productos ha facilitado la exportación a numerosos países de América del Sur, Centroamérica y Norteamérica, ofreciendo una amplia gama de productos de acero y servicios adaptados a las demandas tanto del mercado nacional como internacional. La empresa cuenta con un equipo de profesionales altamente capacitados y opera una moderna planta de producción, respaldada por una amplia red de distribuidores a nivel nacional, lo que conforma una organización de alto calibre profesional. Entre los productos que ofrece se encuentran:

Tabla 2
Cartera de productos

CARTERA DE PRODUCTOS IPAC		
Tubería	Canales	Para Puentes
Estructural	Ángulos	Para Tanques
Mecánica	Planchas	Flejes
Eléctrica	Laminado al Frio	Laminado al Frio
Cañerías	Laminado al	Laminado al
Carpintería Metálica	Caliente	Caliente
Perfiles	Galvanizadas	Galvanizado
Estructurales	Antideslizantes	
Correas	Navales	

Misión

En IPAC nos comprometemos a mantener nuestro liderazgo en el procesamiento y comercialización de productos de acero en Ecuador, ofreciendo soluciones de alta calidad que satisfagan las necesidades de nuestros clientes. Nos esforzamos por garantizar un ambiente laboral seguro y libre de riesgos para nuestros trabajadores, promoviendo su bienestar y desarrollo profesional. Trabajamos con integridad, innovación y responsabilidad social para contribuir al crecimiento sostenible de nuestra empresa y de la comunidad a la que servimos.

Visión

Mantener el liderazgo en el procesamiento y comercialización de productos de acero en el Ecuador. El ideal de IPAC es que sus trabajadores tengan un ambiente seguro y libre de riesgos

Valores empresariales

Compromiso, satisfacción de clientes, integridad, medio ambiente, mejoramiento continuo, seguridad, sostenibilidad.

Plan estratégico:

El desarrollo de un plan estratégico destinado a la implementación de Fintech en el proceso del área financiera de la empresa IPAC S.A., es crucial comenzar con un análisis exhaustivo del entorno empresarial y las tendencias del mercado financiero en Ecuador. Esto implica evaluar la madurez del ecosistema Fintech en el país, comprender la regulación local y global que afecta a la industria, y estudiar las mejores prácticas de competidores y empresas similares en el sector. Además, se deben identificar las necesidades específicas de IPAC S.A. en términos de servicios financieros y cómo la incorporación de tecnologías financieras puede optimizar sus operaciones y mejorar la experiencia del cliente.

Una vez completado el análisis, se debe establecer una visión y misión claras para la implementación de Fintech en IPAC S.A. Además, es esencial desarrollar una estrategia de adopción e implementación que incluya la selección de tecnologías específicas, la capacitación del personal y la gestión del cambio. La seguridad y la conformidad con las regulaciones deben ser consideraciones centrales en este plan estratégico para garantizar la confianza de los clientes y el cumplimiento normativo en el ámbito financiero.

- ***Análisis FODA***

Es una herramienta estratégica que evalúa las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de una empresa. Su importancia radica en proporcionar una visión integral del entorno interno y externo, permitiendo a la empresa capitalizar sus fortalezas, abordar debilidades, aprovechar oportunidades y mitigar amenazas, lo que facilita la toma de decisiones informada y el diseño de estrategias efectivas.

Figura 17
Matriz FODA

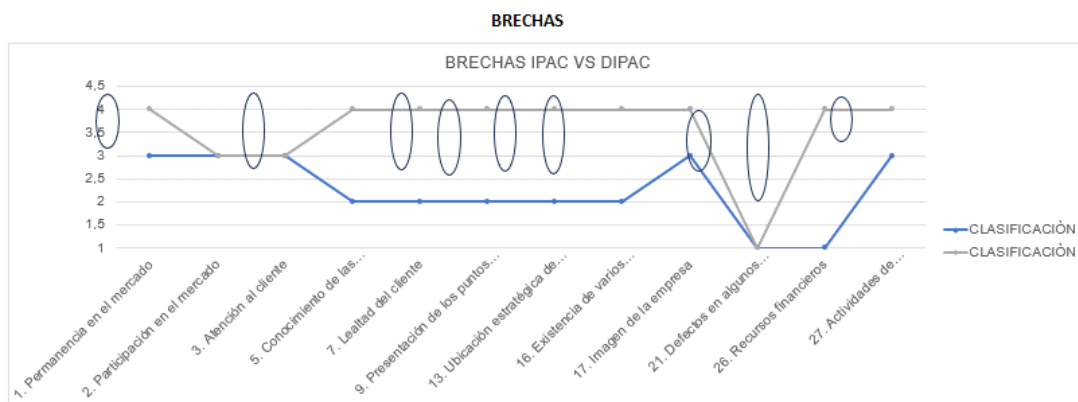


Tabla 3
Matriz de perfil competitivo (MPC)

MPC

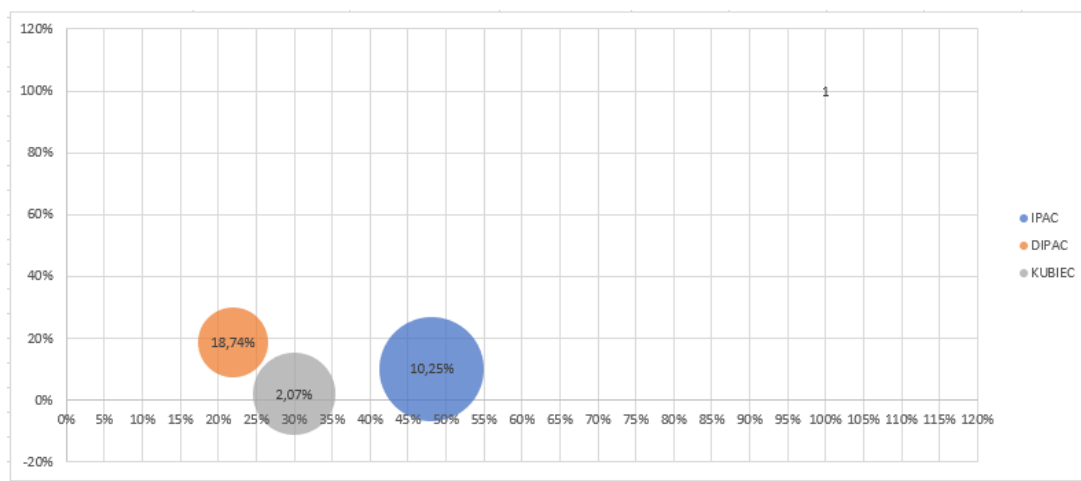
FCE	PONDERACION	IPAC		DIPAC		KUBIEC	
		CLASIFICACIÓN	PTOS	CLASIFICACIÓN	PTOS	CLASIFICACIÓN	PTOS
1. Permanencia en el mercado	10%	3	0,3	4	0,4	4	0,4
2. Participación en el mercado	15%	3	0,45	3	0,45	4	0,6
3. Atención al cliente	5%	3	0,15	3	0,15	3	0,15
5. Conocimiento de las necesidades del cliente	10%	2	0,2	4	0,4	4	0,4
7. Lealtad del cliente	5%	2	0,1	4	0,2	3	0,15
9. Presentación de los puntos de venta	4%	2	0,08	4	0,16	3	0,12
13. Ubicación estratégica de los puntos de venta	15%	2	0,3	4	0,6	3	0,45
16. Existencia de varios puntos de venta	4%	2	0,08	4	0,16	3	0,12
17. Imagen de la empresa	15%	3	0,45	4	0,6	4	0,6
21. Defectos en algunos productos	2%	1	0,02	1	0,02	1	0,02
26. Recursos financieros	10%	1	0,1	4	0,4	4	0,4
27. Actividades de responsabilidad social	5%	3	0,15	4	0,2	4	0,2
	100%		2,38		3,74		3,61

Figura 18
Análisis de brechas



En el gráfico de la Matriz de Perfil Competitivo (MPC), se puede observar que el DIPAC tiene como fortalezas una permanencia en el mercado, conocimiento de las necesidades del cliente, lealtad del cliente, presentación de los puntos de venta, ubicación estratégica de los punto de ventas, existencia de varios puntos de venta, imagen de la empresa, recursos financieros y actividades de responsabilidad social, por lo tanto se debe formular estrategias para aprovechar las oportunidades, abordar los desafíos y mejorar aún más las fortalezas compartidas.

- **Análisis de mercado**



En cuanto al análisis del mercado observamos en el análisis de competencia que IPAC es la organización que tiene un buen rendimiento y posicionamiento en el mercado lo que hace posible su crecimiento. También vemos que IPAC S.A tiene una cuota baja de mercado, pero tiene un crecimiento exitoso. Respecto a KUBIEC, a pesar de tener una cuota baja de mercado, podemos decir que tiene clientes que generan ingresos para mantener la empresa a flote y en crecimiento.

- **Plan de marketing**

Descripción del Servicio

El objeto principal de la compañía es la producción de perfiles abiertos de acero. Actualmente cuenta con una variedad de más de 30 productos que satisfacen el mercado nacional e internacional y ofrece una amplia gama de artículos de acero como tuberías, planchas, flejes entre otros. La empresa tiene tres plantas industriales en Guayaquil y diversos puntos de venta y distribución en Estados Unidos, Panamá, Venezuela, Colombia, Perú, Bolivia, Uruguay y Chile.

Formulación estratégica de marketing:

Se define a través de estrategias de segmentación y posicionamiento de efectivo.

Segmentación:

Se trata de las personas y organizaciones con las que se mantendrá relaciones comerciales, mismo que será nuestro nicho de mercado y presentará nuestra área de oportunidad.

Tabla 4
Segmentación

Criterios	Variable	Segmentos
Geográfica	Lugar de residencia	Quito
	Rango de edad	Entre los 25 y 55 años
Demográfica	Ingresos	Personas con ingresos mayores \$460 mensuales El 42% proveniente de negocio propio y el resto como trabajador dependiente.
	Educación	Uno de cada 3 cuenta con estudios superiores (52% universitarios y 6% de postgrado)
Psicográfica	Estilo de vida	Tienen presencia en redes sociales y confianza en el comercio electrónico
	Personalidad	Trabajan para conseguir comodidad (búsqueda de progreso económico)

Propuestas de Valor

Esto nos permite diferenciarnos de nuestros competidores a través de los servicios que ofrecemos. Porque el uso de APP hace que nuestros servicios sean únicos, innovadores y exitosos en comparación con otros. Los beneficios que ofrecemos son:

Garantice el tiempo de respuesta del cliente para cerrar acuerdos al instante.

Los clientes que no cumplen con el límite de crédito y no mantienen una cuenta corriente aún pueden calificar dentro de todas las condiciones establecidas emitiendo un cheque para completar una compra.

Fidelize a sus clientes para que los clientes potenciales califiquen para mantener sus índices de crédito después de negociar dentro de un tiempo promedio determinado utilizando esta aplicación

Figura 19
Propuesta de valor

El producto



Canales y presupuesto:

Es el método que vamos a utilizar en nuestra APP, mediante estrategias publicitarias que permitan empalmar nuestra plataforma dactiloscópico como la mejor posicionada en el mercado.

Tabla 5
Presupuesto de promoción

Presupuesto Anual	Año 1	Año 2	Año 3
Marketing Digital	\$ 16,000	\$20,000	\$60,000
Material Promocional y medios tradicionales Prensa		\$4,000	\$10,000
Total:	\$ 16,000	\$24,000	\$70,000

Relación con Clientes

Nuestra APP se da a conocer a nuestros clientes para que nos digan qué impacto tendrá y si cumplirá con sus expectativas para poder integrarla en nuestro plan de negocio.

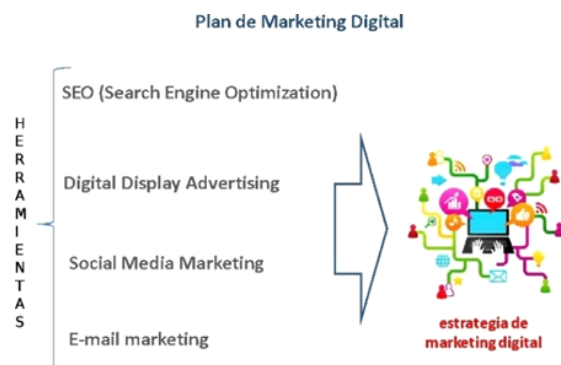
Figura 20
Relación con los clientes



Actividades Clave

Se refiere a todo lo que hacemos para mantener una óptima recepción y rendimiento de la APP en cada proceso que realizamos y mantener nuestra posición en el mercado.

Figura 21
Actividades clave



Plan de operaciones

La expansión de un bosquejo de operaciones para la implementación de Fintech en la empresa IPAC S.A. implica una cuidadosa observación de procesos y flujos de trabajo. En primer lugar, se compromiso proyectar un cabestrillo operativo valioso que incorpore las nuevas tecnologías, optimizando el ajuste de datos, la mecanización de tareas y la bonificación de

la investigación del cliente. Esto incluye la colección de plataformas tecnológicas adecuadas, la integración de sistemas y la capacitación del partidista para jurar una transición fluida en torno a la implementación de soluciones Fintech.

Además, el bosquejo de operaciones compromiso gozar medidas de firmeza robustas y encontrarse simpatizante con las regulaciones financieras locales. El ajuste de inconvenientes y la ciberseguridad melodía nociones críticos a apreciar en la implementación de tecnologías financieras. Un encuadre proactivo en la monitorización constante, la puesta al día de sistemas y el alineamiento continuo del partidista en ciencia de firmeza contribuirá a jurar la virtud y confidencialidad de la revelación financiera, fortaleciendo el emplazamiento de IPAC S.A. en el mercado.

Estrategia de operaciones

Es una estrategia funcional alineada a la estrategia del negocio.

Tabla 6
Estrategia de operaciones

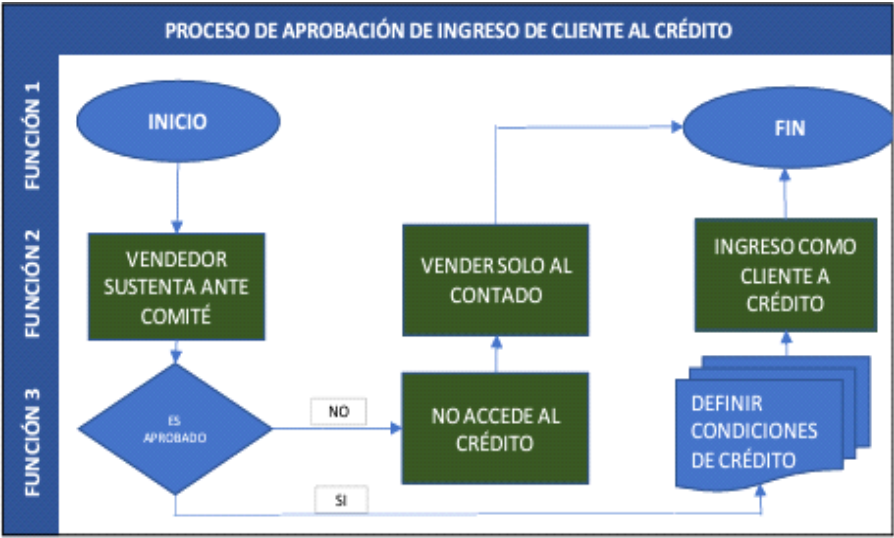
Elemento	Descripción
Misión de operaciones	Permitir realizar evaluación de solicitudes de crédito de forma ágil, sencilla y segura con resultados que permitan un riesgo de mora controlado. Que permita una preferencia del cliente y asegure una rentabilidad.
Competencia distintiva	Disponibilidad de modelos de evaluación eficaces para los segmentos bancarizado y no bancarizado. Aplicados en una plataforma segura y muy sencilla e intuitiva.
Objetivos operacionales	Costos: Una de las ventajas principales del Fintech como sustituto frente a los bancos son los menores costos operativos. Costo de evaluación crediticia. Calidad: Nivel de satisfacción de clientes. Entrega: Tiempo de evaluación crediticia: máximo 5 minutos. Flexibilidad: Tiempo para implementar una campaña en el sistema y procedimientos Innovación: Tiempo antes de implementar una innovación en los procesos o productos.
Políticas de operaciones	Proceso: - Automatización: 100% automático. - Flujo del proceso: Proyectos, por lote y en línea. - Enfoque: 0% errores, total satisfacción del cliente, seguridad. - Capacitación: Equipo TI y riesgos (riesgo crediticio) - Proveedores: Calidad sobre precio. - Tamaño de instalaciones: Una instalación Pequeña con todas las comodidades. - Localización: Bajo costo. - Inversión: Permanente en innovación. - Sistemas de control: Principal cartera de clientes y bases de datos.

Diseño de los procesos

Un diseño de mapa de procesos es una representación gráfica que ilustra de manera visual y detallada las etapas y pasos involucrados en la ejecución de un proceso empresarial. Este documento proporciona una visión holística de las actividades, interacciones y flujos de trabajo, facilitando la comprensión, optimización y gestión efectiva de los procesos dentro de una

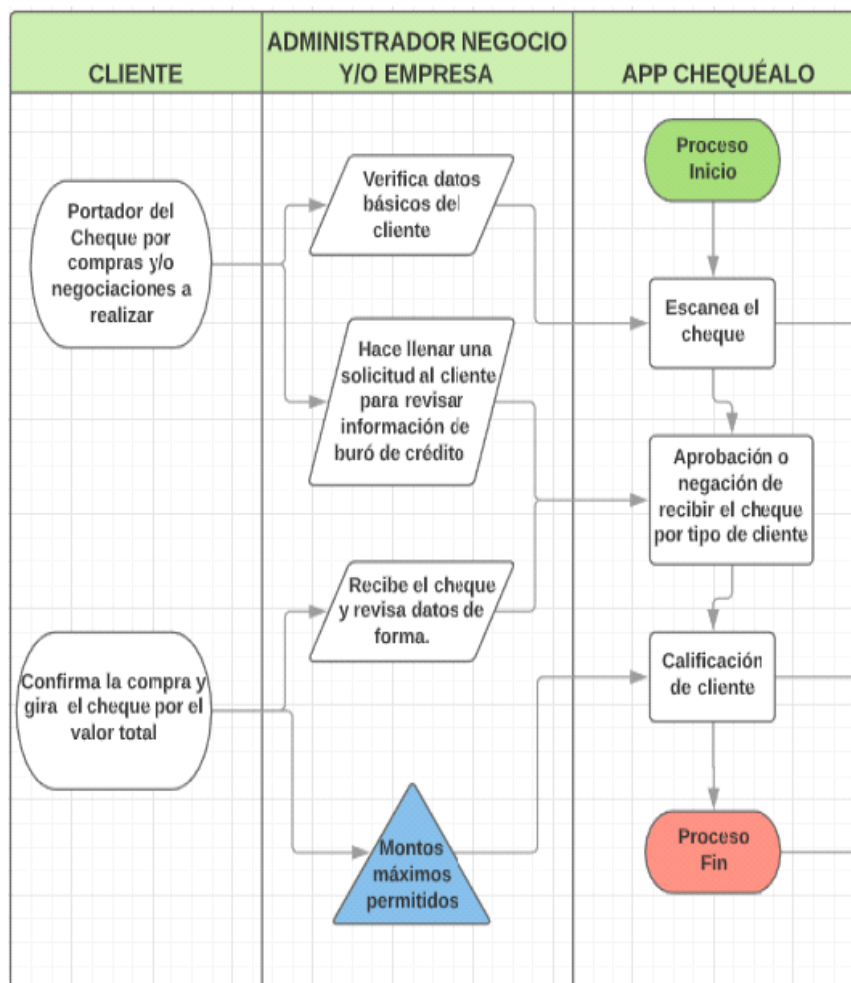
organización. El diseño de mapas de procesos es esencial para mejorar la eficiencia operativa, identificar áreas de mejora y promover la alineación estratégica en la búsqueda de la excelencia empresarial.

Figura 23
Proceso de validación para la admisión de clientes al crédito



El comité de crédito revisará la propuesta del vendedor y aprobará al cliente para clasificarla según los parámetros especificados. Se analizarán las 5C del crédito (carácter, capacidad, capital, garantía y condiciones) para determinar si se prestará el servicio. proporcionados a crédito o en efectivo.

Figura 24
Flujograma proceso garantía de cheques



ACTORES	DESCRIPCIÓN/ACTIVIDADES	INCENTIVOS ACTORES
Clientes	Realizan negociación por compra de productos y/o servicios, al ser clientes nuevos o a su vez que no cuenten con cupo de crédito.	*Sigilo de información
		*Incrementar su cupo de aprobación, si su nivel de compras promedio supera el límite máximo de \$8 mil
		*Ofertar mayores beneficios en las compras que realicen, por los cheques que se cobren sin novedad
Administrador Negocio/Empresa	Ofertan productos y/o servicios	*Mayores ingresos como empresa y/o negocio
		*Nivel de seguridad más alto al recibir cheques por parte de pago
		*Eleva el volumen de ventas con clientes nuevos y sin cupo de crédito
Aplicación	Garantizar cheques como medio de pago, hasta por un cupo de aprobación máximo de \$ 8 mil	*Confiabilidad en la aceptación de un cheque
		*Eleva el número de clientes y/o empresas que accedan a esta APP
		*Posicionamiento en el mercado para incrementar sus ingresos y fidelizar el uso de la APP

Presupuestos de inversión, capital de trabajo y operación

Las soluciones digitales fintech incluyen varios componentes a nivel técnico, como capacidad, niveles de almacenamiento, infraestructura de servicios y seguridad, que son ejes críticos para el funcionamiento exitoso de la aplicación.

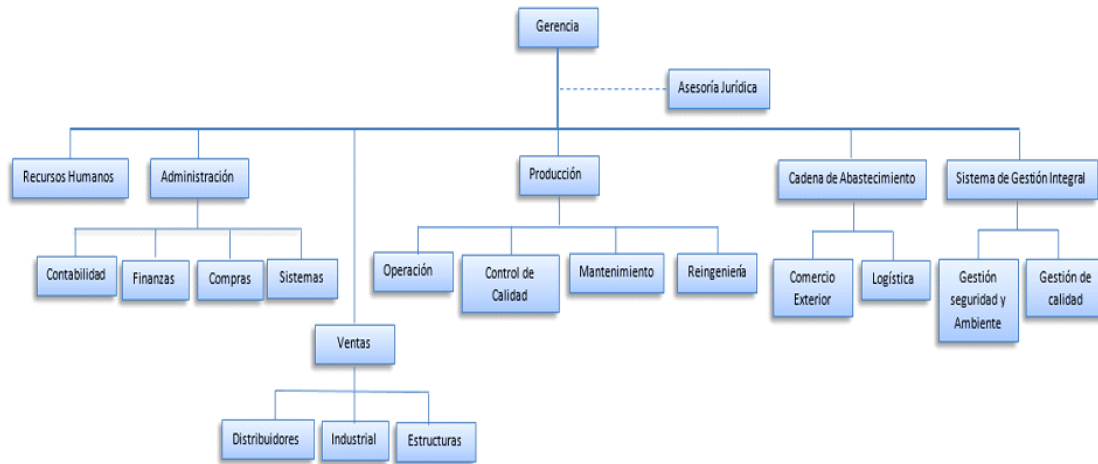
Tabla 7
Costos anuales





Costos Anuales de TI	Año 1	Año 2	Año 3
Costos de innovación	\$12,000	\$8,000	\$9,000
Nube de alojamiento + Seguridad	\$1,000	\$2,500	\$4,000
Hardware	\$800	\$1,300	\$1,800
Gastos menores varios	\$50	\$100	\$150

- ***Estructura organizacional***

El desarrollo de un plan de gestión de talento humano para la implementación de Fintech en el área financiera de IPAC S.A. es fundamental para asegurar una transición exitosa hacia nuevas tecnologías financieras. En este contexto, es esencial identificar las habilidades y competencias necesarias para trabajar eficazmente con las soluciones Fintech, y diseñar programas de capacitación y desarrollo para el personal existente. Además, la contratación de profesionales especializados en tecnología financiera puede fortalecer la capacidad interna de la empresa para abordar los desafíos y aprovechar las oportunidades asociadas con la implementación de estas innovaciones. Un enfoque proactivo en la gestión del cambio, la comunicación transparente y la creación de un entorno de trabajo que fomente la adaptabilidad y la actualización constante de habilidades será crucial para garantizar el éxito de la integración de Fintech en el área financiera de IPAC S.A.

Figura 23
Organigrama



Cuadro de Referencias	
Nivel de Jerarquía	Claves
1.- Directivo	Autoridad 
2.- Ejecutivo	Asesoría 
3.- Asesor	Coordinación 
4.- Adm. o apoyo operacional	administrativo 

- **Estrategias de administración de recursos humanos**

La estrategia de gestión es la base para determinar la estrategia de recursos humanos. Hay dos estrategias de RR.HH.: control y compromiso, cada una asociada con las estrategias generales de liderazgo en costos y diferenciación (Arthur 1992), y cada estrategia general puede enfocarse dentro de un segmento de mercado (Estrategia de enfoque).

Una estrategia típica de fintech es el enfoque de mejor valor, y una estrategia de participación s e considera una estrategia de talento. Sin embargo, los modelos de arquitectura de recursos humanos se centran en dos aspectos de las contribuciones potenciales de los empleados.

Tabla 8
Estrategia de recursos humanos

Estrategia	Acciones
Reclutamiento	Convocatoria en LinkedIn, Aptitus, referidos, bolsas de trabajo de universidades de prestigio.
Selección	Entrevistas, evaluaciones (incluye psicométricas), antecedentes crediticios y laborales.
Capacitación	Capacitación continua al equipo de tecnología dos veces al año. Capacitación al especialista en riesgos una vez al año. Eventos: seminarios, charlas, capacitación interna, intercambio de conocimientos.
Gestión del Desempeño	Evaluaciones periódicas. Evaluación 360 grados. Retroalimentación. Política de libertad de opinión y participación en decisiones.
Gestión de Compensación	Bonos por cumplimiento. Distribución de acciones. Almuerzos por cumpleaños, fiesta de fin de año.
Gestión de Comunicación	Política de puertas abiertas. Promoción de la participación en decisiones importantes y aporte de ideas. Atuendo informal. Teletrabajo disponible uno o dos días a la semana.

- **Plan financiero**

Supuestos a considerar para la elaboración del plan financiero

Al elaborar el capítulo financiero se tuvieron en cuenta los siguientes supuestos, con base en datos relevantes del mercado obtenidos de la experiencia de las gerencias:

Tabla 9
Supuestos de proyección

Datos	Valores
Empresa	
Crecimiento de ventas anual	4.0%
Incremento del precio anual	5.0%
Pais	
Tasa de inflación anual	1,35%
Tasa activa referencial consumo	10,14%
Tasa pasiva referencial	7,95%

Tabla 10
Distribución de cartera morosa

Clasificación de morosos	2023	2024	2025	2026	2027
Morosos a 30 días	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%
Morosos a 60 días	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
Morosos a 90 días	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%
Cuentas incobrables	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%

- **Estados Financieros Proyectados**

Preparar estados de pérdidas y ganancias, estados de flujo de efectivo y documentos de balance. Si procede, proporcione información que incluya una previsión a cinco años. Las cuentas anuales se preparan según un plan quinquenal e incluyen varios informes, como estados de pérdidas y ganancias, estados de flujo de efectivo y balances.

Estado de resultados

Este estado incluye resultados proyectados con respecto a ingresos, costos y gastos operativos, así como detalles de pagos de deuda, intereses, impuestos y beneficios a los empleados. El análisis mostró que en el primer año no hubo ganancias, pero a partir del segundo año ya fue rentable, y en los años siguientes este indicador mejoró.

Tabla 11
Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS										
Perdidas y Ganacias	2023	%	2024	%	2025	%	2026	%	2027	%
INGRESOS	72100	100	132000	100	187666	100	245000	100	367777	100
Retenciones	8652	12	15840	12	22520	12.00	29400	12	44133	12.00
Provisiones técnicas	7210	10	13200	10	18767	10.00	24500	10	36788	10.00
MARGEN TÉCNICO	56238	78	102960	78	146379	78.00	191100	78	286856	78.00
Gasto publicidad	20000	27.74	12400	9.39	16400	8.74	16400	6.69	16400	4.46
Gastos de ventas	3000	4.16	3000	2.27	3000	1.60	3000	1.22	3000	0.82
Sueldos y beneficios	20000	27.74	22000	16.67	25000	13.32	30000	12.24	35000	9.52
Otros gastos operacionales	12000	16.64	8000	6.06	9000	4.80	10000	4.08	12000	3.26
TOTAL GASTOS	55000	76.28	45400	34.39	53400	28.45	59400	24.24	66400	18.05
UTILIDAD OPERACIONAL	1238	1.72	57560	43.61	92979	49.54	131700	53.76	220456	59.94
Otros gastos (Ingresos) Financieros	7303	10.13	7303	5.53	16432	8.76	-19699	-8.04	-91225	-24.80
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	6065	8.41	50257	38.07	76547	40.79	151399	61.80	311681	84.75
Porción de impuestos	0	0	17590	13.33	26791	14.28	52990	21.63	109092	29.66
UTILIDAD NETA	-6065	8.41	32667	24.75	49756	26.51	98409	40.17	202589	55.08

Estado de situación o balance general

Un balance contiene información sobre las cuentas principales de Fintech: activos, pasivos y patrimonio. Según el análisis, se observa un crecimiento sostenido con los años.

Tabla 12
Balance general

Balance General	2023	%	2024	%	2025	%	2026	%	2027	%
Efectivo e Inversiones	18000	20	4000	4	25000	14	30000	13	45000	13
Cartera y otras cuentas por cobrar	56238	63	102960	93	146379	84	191100	85	286866	84
Otros activos corrientes										
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	74238	83	106960	97	171379	98	221100	98	331866	97
Activo fijo	15000	17	12000	11	9600	6	10000	4	10000	3
Inversiones Financieras	0	0	0	0	0	0	30000	13	100000	29
Otros activos no corrientes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	15000	17	12000	11	9600	6	40000	17	110000	32
TOTAL ACTIVOS	89238	100	118960	108	180979	104	261100	115	441866	129
Obligaciones a corto plazo	55000	67	45400	58	53400	46	59400	52	66400	50
Otros pasivos corrientes										
Reservas técnicas	7210	9	13200	17	18767	16	24500	22	36778	28
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	62210	76	58600	75	72167	62	83900	74	103178	78
Obligaciones a largo plazo	20000	24	20000	25	450000	38	30000	26	30000	23
Otros pasivos largo plazo										
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	20000	24	20000	25	45000	38	30000	26	30000	23
TOTAL PASIVO	82210	100	78600	100	117167	100	113900	100	133178	101
Capital suscrito y pagado	7028	100	45000	59	30000	34	30000	21	30000	13
Reservas y resultados acum	0	0	31887	41	57228	66	109866	79	206886	87
TOTAL PATRIMONIO	7028	100	76887	100	87228	100	139866	100	236886	100
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	89238	100	155487	141	204395	117	253766	113	370064	109

Estado de flujos de caja

El flujo de caja proporciona información sobre la capacidad de una fintech para pagar deudas. Por tanto, el estado de flujo de efectivo es clave para comprender la salud del negocio. Del análisis se desprende que a partir del tercer año el flujo de caja mejora y se vuelve positivo.

Tabla 13
Flujo de caja

FLUJO DE CAJA										
Flujo de caja	2023	%	2024	%	2025	%	2026	%	2027	%
Utilidades Netas	-6065	100	33667	100	50756	100	103409	100	209599	100
(+) Depreciaciones	0	0	1000	3	1000	2	5000	5	7000	3
Flujo de efectivo operacional	-6065	100	34667	103	51756	102	1084098	105	216599	103
Capital de trabajo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Variación capital de trabajo	-43065	710	-6733	-20	23356	46	79009	76	195199	93
Recuperación de capital de trabajo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Capital de trabajo neto	-43065	710	-6733	-20	23356	46	79009	76	195199	93
Activos fijos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gastos de capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Flujo de caja del proyecto	-43065	710	-6733	-20	23356	46	79009	76	195199	93

- Análisis de relaciones financieras**

Para evaluar la viabilidad del concepto de negocio de este proyecto, se analizaron dos indicadores: VAN "VAN" y Tasa Interna de Retorno "TIR". Ambos indicadores muestran buenos

resultados y se puede concluir que el proyecto es factible desde el punto de vista económico. Además, se espera que el plazo de amortización sea de 2 años, lo que corresponde a la duración del proyecto.

Tabla 14
Indicadores financieros

Evaluación Financiera	Proyecto
Valor Actual Neto (VAN)	\$365,000
Tasa Interna de Retorno (TIR)	51.00%
Periodo de Recuperación (PRI)	2,2

Como complemento al análisis, se evaluaron también indicadores de liquidez, eficiencia, endeudamiento y rentabilidad.

Tabla 15
Técnicas de análisis aplicadas

INDICADORES	dic-23	dic-24	dic-25	dic-26	dic-27
LIQUIDEZ					
Razón corriente	1.57	1.04	1.58	1.94	3.00
Prueba acida	1.05	0.73	1.04	1.48	2.33
EFICIENCIA					
Rotación de CxC	1.00	1.25	1.62	2.21	3.62
Días de CxC	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
Rotación de inventarios	365.00	365.00	365.00	365.00	365.00
Días de inventarios	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Rotación de CxP	8.98	6.99	5.18	3.53	1.76
Días de CxP	0.02	0.02	0.01	0.01	0.00
Ciclo de conversión	10.98	10.98	10.99	10.99	11.00
ENDEUDAMIENTO					
D/E	0.69	0.63	0.74	0.17	0.07
P/E	2.46	3.21	2.80	1.22	0.56
Cobertura de intereses	(2.18)	0.05	0.98	2.58	3.87
RENTABILIDAD					
Margen neto	-26%	1%	12%	31%	46%
ROA	-13%	1%	12%	35%	55%
ROE	-46%	2%	39%	72%	83%

Las observaciones clave se detallan a continuación:

En el primer año, el indicador de rentabilidad fue negativo, esta tendencia cambió a partir del segundo año y mejoró significativamente a partir del tercer año. Como es PPP, no hay inventario y el índice de rotación del inventario es 1. Es importante que las APP gestionen adecuadamente sus fuentes de financiación para aprovechar al máximo su primer año de funcionamiento. A través de análisis y evaluación financieros, se examinó la viabilidad y viabilidad del proyecto y se recomendó su implementación. Los indicadores financieros mostraron que la liquidez y la rentabilidad mostraron una tendencia de crecimiento positiva a partir del segundo año, lo que puede generar ganancias para los inversores.

- **Validación de la propuesta**

Luego del obtener los resultados de la evaluación financiera, se presenta la validación de la propuesta a través del método de criterios de especialistas.

Tabla 16
Perfil descriptivo de expertos validadores

Apellidos y Nombres	Años de experiencia	Titulación Académica	Cargo
Ing. Paúl Roberto Viera Morales	20	Diplomado en Supply Chain Management Professional.	Gerente de Operaciones.
PhD. Aizaga Villate Miguel Angel.	30	PhD en Ciencias Administrativas	Docente investigado.
MsC. Héctor Sebastián Pérez Manosalvas.	20	Magister en administración pública mención en gestión por resultados	Coordinador de Maestrías (MBA).

Fuente: Elaboración del autor.

Tabla 17
Criterios evaluativos

Criterio	Descripción
Impacto	El alcance que tendrá la propuesta y su representatividad en la generación de valor
Aplicabilidad	La capacidad de implementación de la propuesta considerando que los contenidos sean aplicables
Conceptualización	La base de conceptos y teorías propias de la propuesta de manera sistémica y articulada
Actualidad	Los procedimientos actuales y los cambios científicos y tecnológicos considerados en la propuesta
Calidad Técnica	Los atributos cualitativos del contenido de la propuesta para satisfacer las expectativas de sus beneficiarios
Factibilidad	El nivel de utilización de la propuesta por parte de la organización acorde a los recursos disponibles
Pertinencia	La contundencia y conveniencia de la propuesta para solucionar el problema planteado.

Fuente: Elaboración del autor.

Conforme los criterios evaluativos mostrados en la Tabla 17 se considera la siguiente escala ponderativa que mide el grado de aceptación para cada componente evaluativo.

Tabla 18
Evaluación según la importancia

Tema: Plan de negocios para la implementación de Fintech en el proceso del área financiera de la empresa IPAC S.A

<i>Indicador</i>	<i>Descripción</i>	<i>Muy adecuado</i>	<i>Bastante Adecuado</i>	<i>Adecuado</i>	<i>Poco adecuado</i>	<i>Inadecuado</i>
Impacto	<i>El alcance que tendrá la propuesta y su representatividad en la generación de valor</i>					
Aplicabilidad	<i>La capacidad de implementación de la propuesta considerando que los contenidos sean aplicables</i>					
Conceptualización	<i>La base de conceptos y teorías propias de la propuesta de manera sistémica y articulada</i>					
Actualidad	<i>Los procedimientos actuales y los cambios científicos y tecnológicos considerados en la propuesta</i>					
Calidad Técnica	<i>Los atributos cualitativos del contenido de la propuesta para satisfacer las expectativas de sus beneficiarios</i>					
Factibilidad	<i>El nivel de utilización de la propuesta por parte de la organización acorde a los recursos disponibles</i>					
Pertinencia	<i>La contundencia y conveniencia de la propuesta para solucionar el problema planteado.</i>					
Total						

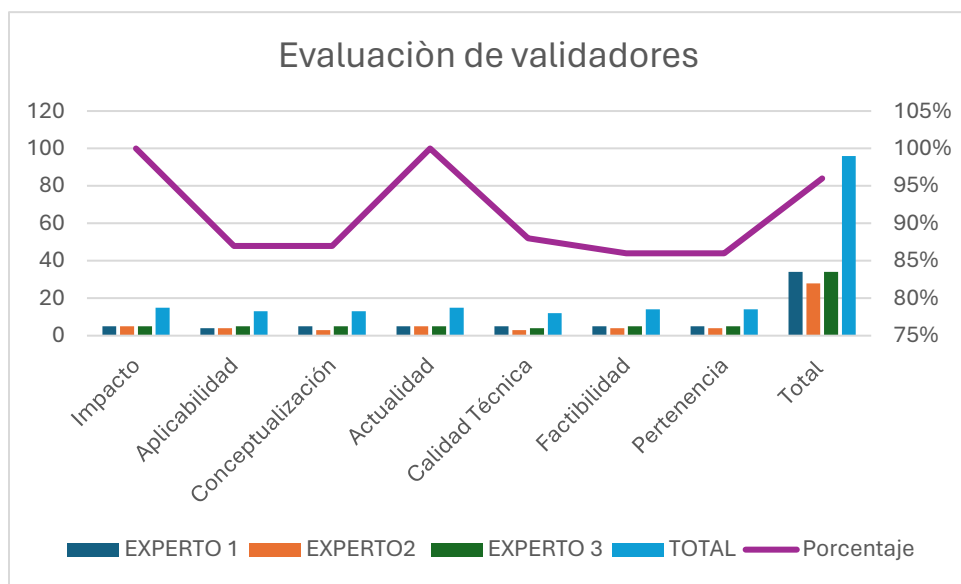
Los resultados que se obtiene de las según los criterios de evaluación que se realizaron en base a las siguientes preguntas.

Tabla 19
Preguntas para la evaluación

CRITERIOS	EXPERTO 1	EXPERTO2	EXPERTO 3	TOTAL	Porcentaje
Impacto	5	5	5	15	100%
Aplicabilidad	4	4	5	13	87%
Conceptualización	5	3	5	13	87%
Actualidad	5	5	5	15	100%
Calidad Técnica	5	3	4	12	88%
Factibilidad	5	4	5	14	86%
Pertenencia	5	4	5	14	86%
Total	34	28	34	96	96%

Figura 25

Análisis de los resultados de las evaluaciones



Con base en el análisis de evaluación de expertos se puede demostrar que de acuerdo a los conceptos y teorías que se utilizaron para realizar el desarrollo de la investigación y se utilizaron de esta manera, fueron totalmente consistentes y alcanzaron un 96% de acuerdo en cuanto a conceptualización y criterios de factibilidad. lograr el resultado deseado.

- **Matriz de validación de la propuesta**

En la presente matriz se sintetiza la articulación del producto realizado con los sustentos teóricos, metodológicos, estratégicos-técnicos y tecnológicos empleados.

Tabla 20

Matriz de validación de la propuesta

EJES O PARTES PRINCIPALES	SUSTENTO TEÓRICO	SUSTENTO METODOLÓGICO	ESTRATEGIAS / TÉCNICAS	DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS	INSTRUMENTOS APLICADOS
CAPITULO I	Plan de negocios	Investigación mixta con enfoque cualitativo y cuantitativo	Encuestas y entrevistas	Se tomó una población de 30000 clientes externos, mediante una	Cuestionario Para la aplicación de la encuesta se utilizó la aplicación Google Forms

				muestra al azar de 100 clientes, y clientes internos 800 empleados con una muestra de 50 a la vez, se determinó sus preferencias y satisfacción. Método No probabilístico.	
CAPITULO II	Diseñar el plan de negocios para automatizar los procesos financieros de la empresa IPAC S.A.	Implementación FINTECH	Análisis de las entrevistas, encuestas y de la competencia	Los clientes externos muestran interés en la aplicación de un método financiero que agilice las relaciones comerciales	Proyección financieras validaciones de expertos

Fuente: Elaboración propia

- **CONCLUSIONES**

- Al combinar fundamentos teóricos, podemos diseñar proyectos de manera manejable y proporcionar productos finales de alta calidad.
- Se deben realizar análisis ambientales Las estadísticas muestran que el 53,8% de la población opta por utilizar medios digitales como APP. Una vez que se completen dichos proyectos, serán reconocidos en la industria de la construcción. Se conocen los beneficios y limitaciones del servicio.
- El análisis financiero muestra que el retorno de la inversión es del 51% y el proyecto es rentable. Y el período de recuperación es de 2 años.
- Expertos consideran que el proyecto es factible, aunque la inversión es alta, considerando que se puede lograr rentabilidad en menos de 5 años, y considerando que las ventajas de la tecnología apoyan el mejoramiento de la comunidad.

En resumen, IPAC S.A. El éxito de la implementación de FinTech dependerá del rigor en cada etapa del proceso, desde la comprensión teórica hasta la validación de expertos. Es importante garantizar que la propuesta no solo resuelva el problema identificado, sino que también tenga un impacto positivo medible en el desarrollo y crecimiento de la empresa.

- **RECOMENDACIONES**

- Se recomienda tener en cuenta en estos programas la preparación, educación y capacitación adecuadas del personal empresarial y administrativo, ya que se consideran más importantes para la implementación decisiva de dichos programas.
- Es importante tener en cuenta que estos proyectos crearán oportunidades de empleo directo e indirecto, por lo que para seleccionar a los mejores empleados se debe considerar la consultoría por separado o la contratación de empresas responsables de este aspecto.
- Además, se recomienda que las empresas adopten tecnologías fintech y realicen evaluaciones periódicas de cada componente, es decir, cada proceso debe mejorarse y perfeccionarse continuamente para adaptarse al diverso entorno empresarial para lograr el reconocimiento de la marca en el mercado.
- Se recomienda fortalecer el compromiso de expertos y el apoyo técnico para futuros estudios, lo cual es fundamental porque los estándares científicos y profesionales de los evaluadores permitirán observar claramente variables técnicas como factibilidad, factibilidad e impacto en cada proceso de estudio.

Siguiendo estas recomendaciones, IPAC S.A. puede desarrollar un plan de negocios sólido y basado en evidencia para implementar FinTech en el sector financiero. La atención cuidadosa a los detalles, la participación de los empleados y la aprobación de los expertos contribuirán al éxito del proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

- Baca Urbina, G. (2018). *Evaluación de proyectos 6ta ed.* México: McGraw Hill.
- Bravo, J., Escobar, E., & Campaña, D. (Julio de 2019). *PLAN DE NEGOCIOS DE UNA LAVADORA DE AUTOS "JHORVY" EN EL SECTOR SUR, BARRIO SEÑOR DE LA BUENA ESPERANZA DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.* Obtenido de <https://repositorio.uisrael.edu.ec/handle/47000/2111>
- Bravo, M. (2015). *Contabilidad de Costos.* Quito: Editora NUEVO DIA.
- Carvajal, A. (Septiembre de 2021). *Plan de negocio para la creación de una empresa de helado de mandarina "Tangerine Ice Cream", en el Distrito Metropolitano de Quito.* Obtenido de <https://repositorio.uisrael.edu.ec/handle/47000/2880>
- Cesar, V. P. (Febrero de 2022). Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/51914>
- Chase, A. (2016). *Macroeconomía.* México: MacGraw Hill.
- Chávez, L. (2018). NIIF y Tributación. *Revista de Administración tributaria CIAT / AEAT / IEF*, 6 - 25.
- Editorial Etecé. (05 de Agosto de 2021). Obtenido de <https://concepto.de/investigacion-documental/#:~:text=Una%20investigaci%C3%B3n%20documental%20se%20basa,posterior%20utilizaci%C3%B3n%20racional%20y%20pr%C3%A1ctica.>
- Editorial FUENTES. (25 de Septiembre de 2020). *Concepto.* Obtenido de <https://concepto.de/entrevista/>
- Espínola, J. P. (29 de Julio de 2022). *Concepto.* Obtenido de <https://concepto.de/metodo-deductivo/>
- Farias, G. (18 de Enero de 2024). *Concepto.* Obtenido de <https://concepto.de/encuesta/>
- Gaibor, R. (marzo de 2022). Obtenido de <https://repositorio.uisrael.edu.ec/handle/47000/3711>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2012). *Metodología de la Investigación.* México D.F.: Mc Graw Hill.
- Imbaquingo, E. (Septiembre de 2021). *PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACION DE LA HOSTERIA SAN JOSE, UBICADA EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA, CANTON CAYAMBE, PARROQUIA JUAN MONTALVO.* Obtenido de <https://repositorio.uisrael.edu.ec/handle/47000/2875>
- Ocaña, E. (Diciembre de 2018). Obtenido de <https://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/portalestudios/wp-content/uploads>
- Ortega, C. (Octubre de 2021). *QuestionPro.* Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-mixta/#:~:text=La%20investigaci%C3%B3n%20mixta%20es%20una,de%20estos%20m%C3%A9todos%20por%20separado.>

QuestionPro. (2020). Obtenido de https://www.questionpro.com/es/investigacion-de-campo.html#que_es_investigacion_de_campo

Sapag, C. (2018). *Evaluación de Proyectos*. México D.F.: Pearson.

ANEXOS

Anexo 1

Encuesta de clientes externos

Formato Encuesta No. 1 Clientes externos

1. ¿Cuál es su edad, Elija uno de los siguientes rangos?

Entre 18 y 25 años

Entre 26 y 32 años

Entre 33 y 40 años

Entre 40 y 48 años

2. ¿Cuál es su género/sexo?

a. Masculino

b. Femenino

3. ¿Cuánto tiempo mantiene su cuenta corriente?

0-5 años

5-10 años

10 o más

4. ¿En alguna ocasión ha sido inhabilitado para manejo de cuenta corriente?

SI

NO

5. Detallar el motivo si es que le han protestado cheques opciones?

Anulación de formulario de cheque

Robo de chequera

Firma ilegible

Fondos insuficientes

6. Tiene algún crédito vigente?

SI

NO

7. ¿Considera un factor de riesgo el entregar cheques posfechados para respaldar sus compras?

SI

NO

8. ¿Considera ud, que acceder a un crédito es?

- Muy difícil
- Difícil
- Fácil
- Muy fácil

Anexo 2

Encuesta de clientes internos

Formato Encuesta No. 2 Clientes internos

1. ¿Cuál es su edad, Elija uno de los siguientes rangos?

- Entre 18 y 25 años
- Entre 26 y 32 años
- Entre 33 y 40 años
- Entre 40 y 48 años

2. ¿Cuál es su género/sexo?

- a. Masculino
- b. Femenino

3. ¿Qué tiempo labora en la empresa, Seccionar sólo una opción?

- Entre 1 y 3 años
- Entre 4 y 7 años
- Entre 8 y 11 años
- Mayor a 11 años

4. ¿Considera ud, que acceder a un crédito es dentro de la empresa?

- Muy difícil
- Difícil
- Fácil
- Muy fácil

5. ¿A través de que medio prefiere acceder a un crédito?

- APP
- Solicitud Física

6. ¿Estaría dispuestos a utilizar una herramienta de Fintech?

SI
NO

7. ¿Suponiendo que esta nueva solución brinde varios beneficios por favor califique los siguientes atributos en una escala de 1 a 5 , siendo 1 poco importante y 5 muy importante?

Atributos	1	2	3	4	5
A. Que me permita acceder a un crédito más ágil					
B. Que me solicite pocos documentos					
C. Que me permita opciones de crédito (monto y fecha de cobro)					
D. Que me permita hacer el trámite 100% digital					
E. Que sea clara, transparente, segura y efectiva.					

Anexo 3

Formato de entrevista

Formato Entrevista

Nombre:

Cargo:

- **¿Conoce ud, sobre la aplicación de Fintech?**
- **¿Tiene confianza al manejar su información por una APP de Fintech?**
- **¿Estaría dispuesto a innovar para mejorar sus procesos en el departamento Financiero?**
- **¿Con respecto a los clientes cómo considera la acogida de la aplicación?**
- **¿Cuál es la mejor ventaja que usted considera que tiene su empresa?**

Anexo 5
Revisión validador 1

INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación: Plan de negocios para la implementación de Fintech en el proceso del área financiera de la empresa IPAC S.A

Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: Ing. Paúl Roberto Viera Morales.

Título obtenido
Diplomado en Supply Chain Management Professional
Cédula de Identidad
0601989643
E- mail
poloviera@hotmail.com
Institución de Trabajo
NegaSmart
Cargo
Gerente de Operaciones
Años de experiencia en el área
20 años

Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sincera del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema: Plan de negocios para la implementación de Fintech en el proceso del área financiera de la empresa IPAC S.A

<i>Indicador</i>	<i>Descripción</i>	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto	<i>El alcance que tendrá la propuesta y su representatividad en la generación de valor</i>	X				
Aplicabilidad	<i>La capacidad de implementación de la propuesta considerando que los contenidos sean aplicables</i>		X			
Conceptualización	<i>La base de conceptos y teorías propias de la propuesta de manera sistémica y articulada</i>	X				
Actualidad	<i>Los procedimientos actuales y los cambios científicos y tecnológicos considerados en la propuesta</i>	X				
Calidad Técnica	<i>Los atributos cualitativos del contenido de la propuesta para satisfacer las expectativas de sus beneficiarios</i>	X				
Factibilidad	<i>El nivel de utilización de la propuesta por parte de la organización acorde a los recursos disponibles</i>	X				
Pertinencia	<i>La contundencia y conveniencia de la propuesta para solucionar el problema planteado.</i>	X				
Total		30	4			

Observaciones:

Recomendaciones

Lugar, fecha de validación: Quito, 4 de marzo 2024.



Firma del especialista

INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL
ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación: Plan de negocios para la implementación de Fintech en el proceso del área financiera de la empresa IPAC S.A

Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: PhD. Aizaga Villate Miguel Angel.

Título obtenido
PhD en Ciencias Administrativas
Cédula de Identidad
1758070583
E- mail
maizaga@uisrael.edu.ec
Institución de Trabajo
Universidad Tecnológica Israel
Cargo
Docente investigador
Años de experiencia en el área
30 años

Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sincera del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema: Plan de negocios para la implementación de Fintech en el proceso del área financiera de la empresa IPAC S.A

<i>Indicador</i>	<i>Descripción</i>	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto	<i>El alcance que tendrá la propuesta y su representatividad en la generación de valor</i>	X				
Aplicabilidad	<i>La capacidad de implementación de la propuesta considerando que los contenidos sean aplicables</i>		X			
Conceptualización	<i>La base de conceptos y teorías propias de la propuesta de manera sistémica y articulada</i>			X		
Actualidad	<i>Los procedimientos actuales y los cambios científicos y tecnológicos considerados en la propuesta</i>	X				
Calidad Técnica	<i>Los atributos cualitativos del contenido de la propuesta para satisfacer las expectativas de sus beneficiarios</i>			X		
Factibilidad	<i>El nivel de utilización de la propuesta por parte de la organización acorde a los recursos disponibles</i>		X			
Pertinencia	<i>La contundencia y conveniencia de la propuesta para solucionar el problema planteado.</i>		X			
<i>Total</i>		10	12	6		

Observaciones:**Recomendaciones**

Puede hacer algunas mejoras en el plan estratégico, de marketing, de operaciones y financiero para que la propuesta sea más coherente.

Lugar, fecha de validación: Quito, 5 de marzo 2024.



Firma del especialista

INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL
ESCUELA DE POSGRADOS “ESPOG”

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación:
Plan de negocios para la implementación de Fintech en el proceso del área financiera de la empresa IPAC S.A

Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: Mg. Héctor Sebastián Pérez Manosalvas.

Título obtenido
Ph. D. (c) en Administración Gerencial
Cédula de Identidad
1721529186
E- mail
hperez@uisrael.edu.ec
Institución de Trabajo
Universidad Tecnológica Israel
Cargo
Coordinador de la maestría (MBA)
Años de experiencia en el área
20

Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sincera del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema: Plan de negocios para la implementación de Fintech en el proceso del área financiera de la empresa IPAC S.A

<i>Indicador</i>	<i>Descripción</i>	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto	<i>El alcance que tendrá la propuesta y su representatividad en la generación de valor</i>	X				
Aplicabilidad	<i>La capacidad de implementación de la propuesta considerando que los contenidos sean aplicables</i>	X				
Conceptualización	<i>La base de conceptos y teorías propias de la propuesta de manera sistémica y articulada</i>	X				
Actualidad	<i>Los procedimientos actuales y los cambios científicos y tecnológicos considerados en la propuesta</i>	X				
Calidad Técnica	<i>Los atributos cualitativos del contenido de la propuesta para satisfacer las expectativas de sus beneficiarios</i>		X			
Factibilidad	<i>El nivel de utilización de la propuesta por parte de la organización acorde a los recursos disponibles</i>	X				
Pertinencia	<i>La contundencia y conveniencia de la propuesta para solucionar el problema planteado.</i>	X				
Total		30	4			

Observaciones:

Recomendaciones :

Se recomienda revisar en el proyecto las normas APA, 7ma. Edición.

Lugar, fecha de validación: Quito, 4 de marzo 2024.



Firma del especialista