



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO DE SUCRE
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA

Plataforma Fintech como Medio de Intermediación Financiera para Nuevos Proyectos y Emprendimientos en Venezuela

AUTORES:

ARELISMAR ISABEL ROJAS MÁRQUEZ
C.I.: 27.494.055

BÁRBARA ALEJANDRA PRESILLA ORTIZ
C.I.: 28.401.860

JUAN PABLO LEÓN WIETSTRUCK
C.I.: 30.143.781

Trabajo De Grado Presentado Como Requisito Parcial Para Optar Al Título De Licenciado
En Contaduría Pública.

CUMANÁ, JULIO DE 2024



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
NÚCLEO DE SUCRE
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA

Plataforma Fintech como Medio de Intermediación Financiera para Nuevos Proyectos y Emprendimientos en Venezuela

AUTORES:

ARELISMAR ISABEL ROJAS MÁRQUEZ

C.I.: 27.494.055

BÁRBARA ALEJANDRA PRESILLA ORTIZ

C.I.: 28.401.860

JUAN PABLO LEÓN WIETSTRUCK

C.I.: 30.143.781

ACTA DE APROBACIÓN

Trabajo Especial de Grado aprobado en nombre de la Universidad de Oriente, por el siguiente jurado calificador, en la ciudad de Cumaná, a los 18 días del mes de julio de 2024.

Profesor

Ramón Eleazar Velásquez Araguayan

Jurado Asesor

C.I. N° 9.894.265

ÍNDICE

DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	ix
RESUMEN	xii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	4
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	4
1.1. Planteamiento del Problema de Investigación	4
1.2. Objetivos de la Investigación	7
1.2.1. Objetivo General	7
1.2.2. Objetivos Específicos	8
1.3. Justificación de la Investigación	8
CAPÍTULO II	10
MARCO TEÓRICO	10
2.1. Antecedentes de la Investigación	10
2.1.1. Antecedentes de la Investigación Internacionales	10
2.1.2. Antecedentes de la Investigación Nacionales	14
2.2. Bases Teóricas	16
2.2.1. Plan de Negocio	16
2.2.2. Fintech	17
2.2.2.1. Tipos de Fintech	17
2.2.2.2. Ventajas de las Fintech	18
2.2.3. Financiamiento	19
2.2.3.1. Tipos de Financiamiento	19
2.2.4. Emprendimiento	20
2.3. Bases Legales	21
2.4. Definición de Términos Básicos	25
CAPÍTULO III	27
MARCO METODOLÓGICO	27

3.1. Nivel de Investigación _____	27
3.2. Tipo de Investigación _____	28
3.3. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información _____	29
3.4. Técnicas de Análisis e Interpretación de la Información _____	30
3.5. Procedimiento de la Investigación _____	30
CAPÍTULO IV _____	32
LA PROPUESTA _____	32
4.1. Contexto de la Empresa _____	32
4.1.1. ¿Qué es la plataforma? _____	32
4.1.2. Misión _____	32
4.1.3. Visión _____	32
4.1.4. Objetivos _____	32
4.2. Propuesta de Valor _____	33
4.2.1. Servicios ofrecidos _____	33
4.3. Funciones de la Plataforma _____	34
4.3.1. Creación de Usuario _____	34
4.3.2. Usuario Emprendedor _____	36
4.3.3. Usuario inversionista _____	37
4.4. ¿Quién Puede Usar la Plataforma? _____	38
4.5. Retribución de los Inversionistas por Financiar un Proyecto _____	39
4.6. Fuentes de Ingresos _____	39
4.7. Canales de Comunicación _____	40
4.7.1. Estrategias para Captar Clientes y dar a Conocer los Proyectos _____	40
4.8. Canales de Pago _____	41
4.9. Condiciones de Uso _____	42
4.9.1. Acerca de la Creación de una Cuenta _____	42
4.9.2. Cosas que no están Permitidas _____	42
4.9.3 Manual para Crear un Proyecto _____	43
4.10. Recursos Claves _____	44
4.10.1. Recursos Humanos _____	44

4.10.2. Recursos Tecnológicos	45
CONCLUSIONES	46
RECOMENDACIONES	48
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	49
HOJAS DE METADATOS	51

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a:

Mis padres Hilda y Andy, que con su amor y fuerza me han ayudado a alcanzar esta meta, para ellos este esfuerzo, los amo.

Mis abuelas, Arelis y Maritza por su muestra y amor, por estar siempre presente en cada momento de mi vida.

Mis hermanos, Andy y Miranda por ser mis fieles compañeros, por su motivación y estímulo.

Mis bisabuelos Rosario y Juan Vicente que sé que desde el cielo, están orgullosos de esta meta alcanzada.

Arelismar Isabel Rojas Márquez

DEDICATORIA

A:

Mis padres, por su amor incondicional y apoyo constante.

Mi hermana Patricia, por ser mi compañera favorita y siempre estar para mí.

Mis abuelitas, que ahora juntas desde el cielo, sé que están encantadas y siempre orgullosas de mí.

Toda mi familia en general, por siempre preocuparse, apoyarme y alentarme.

Bárbara Alejandra Presilla Ortiz.

DEDICATORIA

Esta dedicatoria es para:

Mis padres, Juan y Nelly, que siempre me han apoyado con todo su amor y dedicación, y que con atención me han guiado a cumplir cada una de mis metas. Este logro es para ustedes.

Mis hermanos, en especial a mi hermana Claudeth por ser mi compañera de vida, estar siempre en los momentos importantes, y la motivación que me transmite para superarme cada día.

Mis abuelos, en especial a Aurelia que todavía puedo compartir momentos junto a ella.

Juan Pablo León Wietstruck

AGRADECIMIENTO

A:

Dios Todopoderoso por iluminarme y guiarme siempre.

Mis adorados padres, por su muestra de amor incondicional y apoyo en mi vida. Gracias por creer en mí.

Mi hermanita Miranda, lo máspreciado que tengo, quien me ve como su ejemplo a seguir.

Mi soporte, mi novio quien de manera impecable ha estado a mi lado desde el inicio de mi carrera, su amor, apoyo y comprensión han sido mi mayor fortaleza en este camino.

Los profesores de la escuela de Administración, por compartir sus conocimientos de manera profesional e invaluable, en especial al profesor Pablo Caripe por su contribución en mi formación académica, por su pasión y dedicación cuando explicaba la clase.

Al MSc. Ramón Velásquez por su asesoramiento en la elaboración de este trabajo.

Mi compañero y amigo Juan Pablo quien durante la carrera fue mi apoyo y soporte de esta meta lograda.

Mi compañera Bárbara por ser partícipe junto a Juan Pablo en este Trabajo de Grado.

Mi mejor amiga Inés, quien siempre ha estado conmigo y ha creído en mí. Desde siempre y para siempre. Mi mejor amiga Mary por formar parte de mi vida desde que éramos niñas.

Sr Juan y la Sra Isolina por ser los abuelos que la vida me regaló.

AGRADECIMIENTO

Primeramente a Dios, por permitirme la vida para estar en esta etapa hoy en día.

A mis padres y hermana, por nunca abandonarme y siempre brindarme las herramientas necesarias para lograr esta meta.

A la Universidad de Oriente, que por circunstancias ajenas me demostró que rendirse es de flojos, que las cosas pasan por algo, y que la vida siempre te lleva al lugar indicado en el momento correcto.

A mi mejor amiga Adriana, porque desde siempre ha estado y sé que siempre estará conmigo. Y a mi mejor amigo Samuel, por ser parte importante en toda mi carrera, por brindarme su ayuda en todo momento y nunca escatimarme su apoyo. Son especiales en mi vida.

A mis profesores de toda la Carrera, por su sabiduría y paciencia.

A mis compañeros de trabajo, Arelismar y Juan Pablo por su disposición, entrega e incluirme en todo siempre.

Y a todos aquellos que creyeron en mí durante este viaje académico.

Bárbara Alejandra Presilla Ortiz

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, quien me ha acompañado en cada paso que doy y me brinda sabiduría para alcanzar mis metas.

A mis familiares que me han incentivado cada día a creer en mis sueños.

Gracias a la Universidad de Oriente, por haberme permitido formarme académicamente en ella a pesar de la difícil situación a la cual se ha enfrentado en los últimos años.

A mis profesores que con sus enseñanzas me guiaron a lo largo de mi transcurso en la universidad transmitiendo sus conocimientos para el ejercicio profesional, en especial al profesor Jesús Yegres, quien con su manera de enseñar generó el interés de conocer más sobre la carrera que elegí.

A nuestro tutor de tesis Msc. Ramón Velásquez, por su orientación y apoyo en la elaboración del proyecto.

Mis compañeros de clases por los momentos compartidos dentro y fuera de los salones de clases durante la carrera, la dedicación de cada uno de ellos por seguir adelante. En especial a mi compañera y amiga Arelismar, por haber forjado una amistad que atravesó una carrera universitaria brindando todo su apoyo, comprensión y compañerismo, alcanzamos la meta. Y a mi compañera Bárbara, por haber participado junto con Arelismar en la realización de este proyecto.

Juan Pablo León Wietstruck

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo principal proponer el uso de las plataformas Fintech como herramienta de intermediación financiera para el financiamiento de nuevos proyectos y emprendimientos en Venezuela en respuesta a la crisis económica que enfrenta el país, ofreciendo acceso a financiamientos en línea por parte de inversores con acuerdos justos, oportunos, responsables, además, una solución monetaria y burocrática a los emprendedores para atender la falta de financiamiento por parte de la banca debido a la poca capacidad monetaria para abarcar la demanda exigida por la población. Los emprendedores presentan ciertas limitantes a la hora de solicitar un préstamo, como tasas de interés muy altas, el tiempo y la ausencia de respuesta. El trabajo de investigación está enmarcado bajo la modalidad de una investigación descriptiva y según en la estrategia planteada se ubica en una investigación tipo documental. Concluyendo, que su implementación contribuye de manera abrasiva en la continua actualización del sector empresarial generando con ello obtener procesos eficaces y efectivos.

Palabras claves: Fintech, Emprendedores, Financiamiento.

INTRODUCCIÓN

En Venezuela, el sistema financiero representa un factor determinante en la economía, sin embargo, un alto porcentaje de microempresarios y la población en general no tienen acceso a los servicios financieros, ya sea por desconocimiento o lo burocrático que resulta ser, pues en el país, en promedio se necesitan 5 horas para realizar un trámite con la Administración pública (Roseth et al.,2018).

Por otra parte, uno de los problemas más importantes que se identifican en las micro, pequeñas y medianas empresas, es la falta de financiamiento. Los créditos aumentaron un 142 % respecto a marzo de 2022 y superaron, al cambio, los 870 millones de dólares, según estadísticas oficiales, un nivel muy por debajo del requerido por la economía del país, cuyo sector privado necesita una financiación mayor a los 5.000 millones de dólares. De acuerdo con los datos de la Superintendencia de las Instituciones del Sector Bancario (Sudeban), la cartera de créditos cerró el año 2023 en 878,69 millones de dólares, al tipo de cambio oficial según el Banco Central (BCV).

No obstante, economistas y empresarios reportaron un 75 % de “falta de financiación” durante el cuarto trimestre del año pasado, según un estudio presentado en marzo por la Confederación Venezolana de Industriales (Conindustria), asimismo, calcula que las necesidades mínimas de financiamiento para el sector privado, incluyendo pequeñas y medianas empresas y emprendedores, está por el orden de los 6.000 millones de dólares.

En el mismo sentido, se considera que la manera de poder llegar a toda la población sin la necesidad de llegar a realizar el procedimiento del papeleo en los bancos y recibir una atención automatizada y más ágil, es con la inclusión de la tecnología financiera, conocida como las Fintech. De acuerdo con la escuela de Negocios Wharton de la Universidad de Pensilvania “es una industria de la economía compuesta por compañías que usan tecnología para hacer más eficientes los servicios financieros y son 100% tecnológicas” (MIDE,

2015).

Las plataformas Fintech tipo crowdfunding buscan ofertar productos y servicios del sector financiero, a la población en general con tasas de interés más accesibles y que se adapten a las necesidades de las personas. El uso de este tipo de plataformas permite a los usuarios reducir costos y aumentar la rapidez, por lo que también ahorra mucho tiempo en comparación a la banca tradicional.

Es así que esta investigación tiene como objetivo presentar como propuesta el uso de una plataforma Fintech de intermediación financiera para emprendedores mediante la atracción de inversores de América Latina, Estados Unidos y España.

Esta investigación está dividida en cuatro apartados:

El capítulo I donde se presenta el planteamiento del problema, la formulación y sistematización del mismo, objetivo general, objetivos específicos y finalmente la justificación.

El capítulo II comprende los aspectos teóricos de la investigación, conformado por los antecedentes de la investigación, los conceptos que dan soporte a la misma y que de manera general contextualizan los problemas de financiamiento de los emprendedores, las bases legales que sustentan la propuesta a presentar y la definición de términos básicos.

El capítulo III presenta el marco metodológico, describe los aspectos relativos al nivel de investigación, el tipo utilizado, las técnicas e instrumentos para la recolección de información, así como las técnicas de análisis e interpretación de la información y el procedimiento de investigación.

En el capítulo IV, se aborda la propuesta de la plataforma Fintech como medio de intermediación financiera para nuevos proyectos y emprendimientos en Venezuela, donde

se analizan los resultados obtenidos al aplicar las técnicas de recolección, análisis e interpretación de la información, para dar respuesta a cada uno de los objetivos planteados y posteriormente obtener las conclusiones que llevarán a formular las recomendaciones.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del Problema de Investigación

Venezuela, desde el año 2013 ha experimentado una crisis económica como consecuencia de la caída de los precios del petróleo, las expropiaciones y las restricciones del control de cambio de la moneda, la corrupción, entre otros. En este período, se ha producido una aguda recesión económica que ha sido una de las más largas en la historia económica del país, anclada a los años de hiperinflación atravesados por Venezuela.

Desde inicios de la crisis, las estadísticas oficiales reflejaron una caída progresiva del ingreso en los hogares y un incremento de la pobreza reflejado en un salario mínimo mensual por debajo de los 10 dólares, resultando esta situación en el deterioro de vida de los ciudadanos. Asimismo, el declive de la situación económica venezolana se sostuvo de manera creciente atravesando procesos inflacionarios, hiperinflacionarios, alzas y bajas del precio del barril de petróleo y cese de producción petrolera. Motivos por los cuales se debieron tomar medidas para tratar de frenar la caída de la economía, lo que trajo consigo el aumento del encaje legal que deben mantener en su dominio los bancos de la nación, provocando la poca posibilidad de conseguir financiamientos por parte de las personas a través de los métodos tradicionales, es decir, mediante los créditos bancarios, esto por la baja capacidad de parte de los bancos de mantener dinero en circulación dentro del territorio nacional.

Como consecuencia de todo lo sucedido en el país, adultos y jóvenes se han visto en la obligación de reinventarse y buscar otras estrategias que le generen los ingresos necesarios para su manutención y el de sus familias, surgiendo así el emprendimiento en el país.

En este sentido, Clarysse et al, (2011) define el término emprendimiento, como “la capacidad que tienen los individuos, para detectar, reconocer y aprovechar oportunidades del entorno para emprender y crear una empresa; es la necesidad individual de convertirse en emprendedor, asumiendo los riesgos para poder ejecutar las ideas u oportunidades detectadas”

El emprendimiento va más allá de constituir un negocio, es la habilidad de localizar necesidades tanto colectivas como propias y mediante su solución transformarlas en un medio de ingresos, que aporten recursos al emprendedor y contribuyan de la misma manera con el desarrollo del país.

Si bien el emprendimiento ha sido una gran estrategia para avanzar, existen muchas dificultades a la hora de llevar a cabo esta actividad. Una de las trabas al momento de emprender un negocio son los altos impuestos que afectan la rentabilidad de las empresas, ya que los emprendedores deben lidiar con todos los tributos implementados en el país, impactando así su capacidad de crecimiento. Otro factor muy importante que obstaculiza el desarrollo de los emprendimientos es el entorno financiero; la falta de un adecuado sistema de financiamiento que les permita construir un buen capital, les ayude a desarrollar sus operaciones, invertir en nuevos proyectos y expandirse en el mercado. Para que las empresas tengan un buen sustento en el tiempo.

Por otro lado, en cuanto a emprendimiento se refiere, la tecnología juega un papel trascendental, pues, en el afán de la comodidad, la practicidad y el alcance que tienen las tecnologías de información y comunicación (TIC's), la mayoría de los emprendedores usan las distintas plataformas para dar a conocer sus negocios y de la misma manera, proporcionar facilidades de pagos desde la comodidad del hogar, además de poder conectar con países de todo el mundo.

El impacto global que tienen las tecnologías de información y comunicación (TIC's) es bastante notorio, por lo que pueden resultar un punto clave en la búsqueda de

financiamiento por parte de las distintas empresas o emprendedores para su propio crecimiento, o para la realización de distintos proyectos en los que no cuenten con los fondos y/o recursos suficientes para llevarlos a cabo. Logrando con su implementación captar la atención de inversores interesados en apoyar sus ideas, ya sean estos mismos locales o de otra parte del mundo, pues el uso de estas permite la conexión inmediata, superando fronteras y dando espacio a la llamada globalización.

Los emprendedores venezolanos poseen un potencial significativo para innovar y contribuir al desarrollo económico del país. Sin embargo, como ya es mencionado, la falta de un ecosistema de financiamiento robusto y la escasez de oportunidades de inversión impiden que los emprendimientos prosperen y compitan a nivel internacional. Sin un acceso adecuado al financiamiento, los emprendedores no pueden adquirir los recursos materiales necesarios para desarrollar sus productos o servicios, ni pueden mantenerse al día con las rápidas innovaciones del sector.

Es por ello que surge la idea de hacer uso de una plataforma financiera que conecte ideas y capital, y a su vez sirva como pasarela entre aquellos que están dispuestos a invertir y apostar en proyectos que ayuden con la evolución del país, y aquellos que tienen grandes ideas de emprendimientos, pero no cuentan con los recursos suficientes para llevarlos a cabo.

La plataforma tendrá como propósito que nuevos emprendedores puedan encontrar los inversionistas, ya sea dentro del país, como de cualquier otra parte del mundo, utilizando las tecnologías de información y comunicación (TIC's) para facilitar la conexión entre los interesados, lo que puede generar colaboraciones fructíferas a largo plazo, siendo la plataforma un ecosistema innovador que busca democratizar el acceso al financiamiento para cualquier emprendedor con ideas prometedoras y que ofrezcan una amplia gama de proyectos y a inversionistas dispuestos a respaldar esas ideas con capital, fomentando la innovación y el espíritu empresarial. La plataforma busca estratégicamente la reducción de barreras tradicionales de acceso al financiamiento, brindando oportunidades equitativas a

emprendedores con talento y pasión por sus proyectos. En el momento en el que los emprendedores plasmen sus ideas en la plataforma, contará con una gran oportunidad de que su proyecto pueda desarrollarse, gracias a los interesados en hacer realidad dicho plan. Es por ello que para desarrollar y poder crear dicha plataforma mencionada surgen las siguientes interrogantes;

- ✓ ¿Cómo es el funcionamiento de la plataforma Fintech?
- ✓ ¿Cuáles son los pasos para dar a conocer los nuevos emprendimientos en la plataforma Fintech?
- ✓ ¿Cuáles son las fuentes de ingresos que permitirán que la plataforma sea rentable?

1.2. Objetivos de la Investigación

Para Tamayo, M. (1994), el objetivo de la investigación es el enunciado claro y preciso de los propósitos por los cuales se lleva la investigación, de manera que el objetivo del investigador es llegar a tomar decisiones y a desarrollar una teoría que le permita garantizar y resolver en la misma forma problemas semejantes en el futuro. En tal sentido, para Méndez (2001), el propósito general es el que posee el investigador, de modo que los objetivos generales apuntan al tipo más amplio de conocimiento que se espera producir con la investigación, asimismo, define que los propósitos específicos por los cuales se puede lograr el objetivo general indican lo que se pretende realizar en cada una de las etapas de la investigación y que al ser alcanzados en conjunto nos permite garantizar que el objetivo general ha sido logrado (p. 52).

1.2.1. Objetivo General

Proponer el uso de las plataformas Fintech como herramienta de intermediación para el financiamiento de nuevos proyectos y emprendimientos.

1.2.2. Objetivos Específicos

- 1) Estructurar cómo es el funcionamiento de la plataforma Fintech.
- 2) Establecer los pasos para dar a conocer los nuevos emprendimientos en la plataforma Fintech.
- 3) Determinar las fuentes de ingreso que permitirán que la plataforma sea rentable.

1.3. Justificación de la Investigación

Según Bernal (2010) en una investigación, la justificación es la parte donde se sustenta, argumenta y presenta las razones del por qué y el para qué de la investigación que se va a realizar, es decir, justificar una investigación consiste en exponer los motivos por los cuales es importante llevar a cabo el respectivo estudio.

Las razones que motivan a presentar un plan estratégico para crear una Plataforma Fintech de intermediación financiera para nuevos proyectos y emprendimientos, obedecen al hecho de la falta de acceso a financiamientos adecuados que poseen los emprendedores, lo cual limita el desarrollo de propuestas que podrían beneficiar a la sociedad en general. Muchos proyectos con un gran potencial de impacto y rentabilidad no logran despegar debido a la carencia de recursos económicos. Además, con su presentación se pretende reducir la brecha entre emprendedores con ideas innovadoras y alto potencial de crecimiento, y los inversionistas que buscan oportunidades de inversión prometedoras.

Con la realización de este trabajo de investigación, se busca abordar este problema al brindar una plataforma segura y eficiente que permite a los emprendedores presentar sus proyectos de manera transparente y atractiva para los inversionistas interesados en apoyar iniciativas competentes creando un puente entre ellos a través de una interfaz moderna y cómoda ya que facilita la conexión directa entre ideas y capital disponible, se fomenta la generación de empleo, el desarrollo económico en diferentes sectores contribuyendo al

crecimiento monetario al estimular la inversión en proyectos con alto potencial de retorno. Al democratizar el acceso al financiamiento, se fomenta la diversificación de la cartera de inversiones y se promueve un ecosistema emprendedor más dinámico, equitativo y accesible.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Arias (2016), define, “El marco teórico o marco referencial, es el producto de la revisión documental–bibliográfica, y consiste en una recopilación de ideas, posturas de autores, conceptos y definiciones, que sirven de base a la investigación por realizar” (p. 106). Por lo cual, de este capítulo se desprenden los principios teóricos sobre los cuales se va a manejar el problema y se puede decir que el mismo es una guía del proceso de la investigación a realizar.

Tamayo, M. (2003), expresa “El marco teórico nos ayuda a precisar y organizar los elementos contenidos en la descripción del problema, de tal forma que puedan ser manejados y convertidos en acciones concretas.” (p. 145).

2.1. Antecedentes de la Investigación

Para Tamayo, M. (2003), “Todo hecho anterior a la formulación del problema que sirve para aclarar, juzgar e interpretar el problema planteado, constituye los antecedentes del problema”. De este modo, los antecedentes de la investigación comprenden aquellos estudios previos realizados por otros investigadores; sean trabajos y tesis de grado, trabajos de ascenso, artículos e informes científicos relacionados con el problema planteado.

De esta manera, se plantean los siguientes antecedentes:

2.1.1. Antecedentes de la Investigación Internacionales

- Silva y Velasco (2022). Las Fintech como alternativa de financiación para las Pymes colombianas. Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Magister en Administración Financiera ante la Universidad EAFIT en Cali, Colombia. El objetivo de esta investigación es conocer la percepción que tienen las

Pymes con los servicios de financiación Fintech. En esta investigación se identificó que, aunque hay un gran auge de Fintech en el país, aún existe alto desconocimiento sobre las Fintech de Financiamiento y la variedad de productos que se pueden adquirir a través de estos intermediarios pues se presenta el término como una figura nueva e innovadora para los nuevos proyectos.

- Cercado y Veliz (2019). El Crowdfunding como alternativa para el emprendedor del siglo XXI. Investigación presentada ante la Universidad de Puerto Rico en el Forum Empresarial 2019. La presente investigación tiene como objetivo analizar las formas de financiamiento para los emprendedores en la actualidad, a través del modelo del *crowdfunding*. Esta herramienta del siglo XXI permite la obtención de recursos para implementar nuevos proyectos e ideas de negocios a escala mundial, a través de campañas vía web. Se utilizó como instrumento la encuesta y la misma se realizó en la ciudad de Guayaquil. Se concluye que aún existe desconocimiento con respecto a este modelo en sus distintas variantes, principalmente, en los países latinoamericanos necesitando implementar campañas de información para que se socialicen los beneficios del *crowdfunding*.
- López y de Andres (2018). Evolución de las Fintech y su impacto en el sector financiero. Trabajo de grado presentado ante la Universidad Pontificia Comillas en Madrid, España. Este trabajo analiza el impacto económico y social, tanto a nivel nacional como internacional, de las Fintech sobre las entidades financieras tradicionales. Tras la última crisis financiera, multitud de clientes han dejado de confiar en ellas para aprovechar las ventajas que ofrecen estas startups e instituciones financieras basadas en soluciones tecnológicas. Además, se explica cómo ha evolucionado el sistema financiero desde su aparición, con la creación del primer telégrafo, hasta la actualidad, con el surgimiento de las criptomonedas. Para su elaboración, hicieron uso de una amplia revisión de literatura, emplearon el método Delphi entre varios empleados de bancos y consultoras y han asistido a una

conferencia acerca del funcionamiento y predicción de las criptomonedas principales. De los resultados se desprende que las entidades Fintech están creciendo a un ritmo abismal y han sido capaces de arrebatar una porción significativa del negocio de las entidades financieras tradicionales. Se estima que esta porción equivalga a prácticamente una cuarta parte de su negocio actual en los próximos cinco años. Sin embargo, la mayor parte de las entidades financieras tradicionales ven a los startups Fintech más como colaboradores que como competidores ya que aliándose, pueden beneficiarse mutuamente. La conclusión a la que se llegó es que se encuentran en un claro proceso de transformación digital que numerosas startups han sabido aprovechar en contra de las entidades financieras tradicionales. Por esta razón, multitud de ellas se han visto afectadas y obligadas a establecer alianzas con las compañías Fintech para poder seguir adelante.

- Mora y Muñoz (2019). Plan de Negocio Fintech: Crediágil. Según los resultados del Estudio de Inclusión Financiera en Colombia, realizado por la Superintendencia Financiera de Colombia, el 63% de la población no se endeuda y un 20% lo hace solo de manera informal, esto, derivado de factores como la falta de educación financiera, productos que no se ajustan a las necesidades, el reporte en centrales de riesgo, la desconfianza en el sector financiero tradicional, ingresos insuficientes, costos, trámites y requisitos. Los encuestados que manifestaron haber solicitado crédito en los últimos 12 meses, recurrieron a familiares, prestamistas gota a gota, fondo de empleados, almacenes y otros, convirtiéndose en un 24% de la población, sobre el 17% que accedió a crédito en el sector financiero tradicional; al consultar ¿si en los últimos 12 meses ha tenido dificultades para cubrir sus gastos?, más de la mitad de los encuestados contestó que sí y de ellos un 56% recurrió al crédito informal frente a un 15% que acudió a crédito formal entre otros. En el marco de la cuarta revolución industrial, aparece el concepto ‘Fintech’, que es la suma de ‘financiamiento’ y ‘technology’; entre sus objetivos se destaca como pueden ser ofrecidos los nuevos servicios financieros, añadir valor sobre los servicios financieros

actuales, desintermediar productos financieros que pueden ofrecerse de persona a persona, realizar de formas más eficientes a nivel de costos los servicios actuales, permitir más acceso a servicios financieros, o permitir una mayor transparencia en la oferta financiera y utilizar la tecnología para dar mejor soluciones a los servicios financieros (Bolaños, 2019). De acuerdo con estas variables, se concibe el proyecto CrediÁgil, que es una plataforma de servicios financieros incluyente, mediante el aprovechamiento de tecnologías financieras (Fintech), permitirá el acceso a préstamos en línea de libre destino, con montos bajos y de corto plazo, para personas naturales, con tasas de interés corriente bajo el marco de ley y con acuerdos justos, oportunos y responsables. Soportamos toda nuestra operación y prestación del servicio en tecnologías financieras para garantizar transparencia, agilidad y seguridad a nuestros clientes. CrediÁgil va a disminuir las barreras de acceso por trámites y requisitos, autoexclusión o costos, mediante un sistema de evaluación con políticas de valoración adecuadas y 100% en línea, desembolsará a una tasa de interés inferior a la tasa de usura con beneficios de acuerdo con el perfil del cliente, soportará el servicio ofrecido a través de tecnología financiera (Fintech), disminuyendo la burocracia en el proceso actual para pedir un préstamo, en menos tiempo, cero papeleos y cero filas. En su primera etapa, los beneficiarios serán aquellas personas naturales no extranjeras mayores de edad, residentes en la ciudad de Bogotá, con al menos un producto financiero o de suscripción (P.E. Línea telefónica), que acceden a fuentes de financiamiento informal o que no han sido incluidos en el sector financiero con producto de crédito, o que se sienten insatisfechos con los productos financieros tradicionales que corresponden a un 20% (488.926 personas) de la población. El equipo emprendedor se constituye por los siguientes socios gestores Carlos Alberto Muñoz y Mauricio Enrique Mora Guzmán, profesionales en Ingeniería industrial y Administración de Negocios respectivamente, Especialistas en Gerencia, con más de siete años de experiencia en proyectos, con enfoque financiero y tecnológico. El negocio va a generar utilidades a partir de los intereses cobrados a los clientes desde el siguiente día del

desembolso. Las fuentes de ingreso principales son los intereses corrientes cobrados por cada crédito colocado, el porcentaje de seguro de vida deudor que le corresponde a la compañía según la negociación con la empresa aseguradora y un cobro único al cliente que se descuenta del desembolso por uso de la plataforma tecnológica. El proyecto en los primeros 5 años generará ingresos de 2.798 millones de pesos por concepto de ventas, generará un VPN (valor presente neto) de 1.268 millones de pesos, con una tasa interna de retorno del 84% y un retorno de la inversión al tercer año de iniciada la operación. Por cada peso que se invierta en el proyecto se obtendrán 24.93 pesos. El flujo de caja del proyecto presenta valores positivos a partir del segundo año por 43 millones de pesos, que para el año 5 serán de 181 millones de pesos y para el año 10 de 1197 millones de pesos, demostrando que se tendrá dinero disponible para apalancar la operación sin necesidad de buscar fuentes externas de financiación. En términos de financiación, necesitamos para desarrollar la plataforma tecnológica y tener disponibilidad de fondos para iniciar la colocación de créditos en el mercado, \$950 millones de pesos para que nuestro proyecto se haga realidad distribuidos a través de los aportes de los socios inversionistas por valor de \$550 millones de pesos y adquiriendo un préstamo bancario a 5 años por \$450 millones.

2.1.2. Antecedentes de la Investigación Nacionales

- Mediomundo, C. (2022). El ecosistema fintech (tecnología financiera) como instrumento de transformación del sistema bancario tradicional en beneficio del cliente. Artículo presentado ante la Universidad Latinoamericana y del caribe en Caracas, Venezuela. El presente artículo se centró en el auge que actualmente vive el sector bancario y financiero, donde se manifiesta una etapa de constantes cambios y renovación tanto en sus servicios como en la elaboración de productos ofrecidos que vienen implementando una diversidad de países en proceso de desarrollo. La realización de este análisis, tiene entre sus propósitos presentar un Modelo de

Gestión, que vaya orientado a la segmentación, receptividad, confianza y seguridad que ofrecen las instituciones financieras a sus usuarios mediante las oportunidades que surgen con la incorporación de las tecnologías financieras (*fintech*). Seguidamente, se planteó, un estudio basado en la metodología de investigación descriptiva de carácter documental y sustentado en diversos autores con la finalidad de comprender la importancia de este ecosistema alternativo. Los resultados presentados por el autor, reúne una serie de aportes que contribuyen al buen uso de estas herramientas, y a su vez, procura sumar conocimiento de lo que representa la disrupción tecnológica y el valor de contar con este instrumento para la innovación de sus actividades en beneficio del cliente.

- Irureta, A., Lárez, R. (2009) en su tesis titulada “Plan de negocio para una empresa turística y de recreación en Cumaná, Estado Sucre.” Expusieron que el turismo y la recreación son actividades que se complementan ya que todas las personas en el mundo buscan momentos para relajarse y distraerse. Por ello, con el pasar del tiempo estas actividades se han convertido en una fuente de ingreso para distintos países, siendo los ingredientes más importantes para desarrollarlas, los recursos capaces de atraer al turista, los servicios prestados por la región que hagan que el visitante se sienta a gusto para desarrollar diversas actividades de recreación, bien sea infraestructura, transporte, servicios públicos, entre otros. Estos componentes permiten potenciar el sector turismo y, por consiguiente, se convierten en fuente económica estratégica para contribuir al desarrollo económico y social de localidades, regiones y países.

En este orden, destaca el estado Sucre, el cual posee una gran variedad de elementos que pueden facilitar el desarrollo del turismo, transformando esta actividad en fuente para mejorar la economía local, generando ingresos que contribuyan en la economía, y como consecuencia, en la calidad de vida de sus pobladores. El tal sentido, esta investigación se orientó a proponer una empresa turística y

recreacional en la ciudad de Cumaná, estado Sucre, contemplando como diseño el proyecto factible, con un nivel de campo y descriptivo, para la cual se recolectó información de libros, páginas web, trabajos realizados anteriormente, entrevistas no estructuradas, observación no participante y la aplicación de una encuesta (cuestionario) a número significativo de habitantes de la región en sus diferentes estratos sociales, así como también, al personal de la Dirección de Turismo del estado sucre, entre otros expertos, quienes proporcionaron los elementos de análisis sobre los que se cimenta el plan de negocio de una empresa turística y recreacional en Cumaná, estado Sucre, debido a que en la actualidad no existe este tipo de organizaciones del sector que responda a las necesidades de ocio, esparcimiento y recreación de los sucrenses.

2.2. Bases Teóricas

Para el desarrollo de la investigación es necesario describir los distintos fundamentos relacionados al problema investigado, esto proporciona una visión amplia de los conceptos utilizados para dar claridad al trabajo. Para Arias (2016), indica que “las bases teóricas implican un desarrollo amplio de los conceptos y proposiciones que conforman el punto de vista o enfoque adaptado para sustentar o explicar el problema planteado” (p. 107). Asimismo, afirma que con el desarrollo de esta información científica se puede elaborar una idea más amplia y sustentada para proporcionar futuras soluciones.

2.2.1. Plan de Negocio

Un plan de negocio se le denomina según Longenecker (2007) “un documento en el que se describe la idea básica que fundamenta una empresa y en el que se describen consideraciones relacionadas con su inicio y su operación futura”.

Por otro lado, (More 2006) menciona que “es una forma de pensar sobre el futuro del negocio: a donde ir, cómo ir rápidamente, o que hacer durante el camino para disminuir la incertidumbre y los riesgos”

Un plan de negocios es básicamente un documento en donde se detallan y explican las distintas estrategias a utilizar para la realización de un nuevo proyecto comercial. Es una guía que define los objetivos de una empresa, las estrategias para alcanzarlas y los recursos necesarios para su implementación.

2.2.2. Fintech

El término Fintech es la forma abreviada en inglés de “financial technology”. Bajo esta etiqueta se agrupan todas las empresas que se valen de la tecnología para gestionar y desarrollar servicios y productos financieros. El vocablo fintech traducido en español como Tecnología Financiera, es definido por la SUDEBAN “como soluciones financieras propiciadas por la tecnología, que involucra a todas aquellas empresas de servicios financieros que utilizan procesos y sistemas tecnológicos de avanzada para poder ofrecer productos y servicios financieros innovadores bajo nuevos modelos de negocio”.

2.2.2.1. Tipos de Fintech

Las Fintech son empresas que emplean la tecnología más actual para proporcionar a sus clientes productos o servicios financieros, añadiendo valor a los servicios tradicionales. Teniendo esto en cuenta, este tipo de empresas de tecnología financiera ofrecen una alta variedad de servicios a los usuarios, pudiendo clasificarlos de la siguiente manera según el servicio que ofrezcan:

- **Medios de Pago y Transferencias:** Estos incluyen las plataformas de pagos en línea y la facilidad para realizar transferencias a nivel internacional.
- **Infraestructura para Servicios Financieros:** Proporcionan servicios como la evaluación de clientela, realización de perfiles de riesgo, prevención de fraudes, análisis de big data, ciberseguridad, inteligencia de negocios y contratación electrónica, entre otros.

- Depósitos y Préstamos: Los depósitos y préstamos se enfocan en servicios personales en el área de préstamos y manejo de finanzas y ahorro. Es un tipo de Fintech que está estrechamente relacionado con las finanzas personales: apoya a las personas y los hogares en la elaboración de presupuestos y la gestión de sus decisiones financieras.
- Soluciones para Empresas: Entre ellas, se puede contar la realización de *software* de contabilidad, plataformas de facturación y gestión financiera.
- Mercados financieros: Su labor consiste en servir como intermediario en la compra y venta de valores y divisas por medios digitales.
- Recaudación de Capital: Son herramientas digitales de financiación colectiva que recaudan donaciones de distintas personas, quienes aportan el dinero de forma altruista o a cambio de alguna recompensa vinculada con el proyecto.
- InsurTech: Ofertan online seguros de distintos tipos.
- Entidades financieras disruptivas: Entre estas se pueden incluir los bancos u otras instituciones financieras completamente digitales.

2.2.2.2. Ventajas de las Fintech

Para Diaz (2024) las plataformas Fintech presentan 4 ventajas:

- Generan riqueza: Fintech tiene el potencial de generar cantidades masivas de riqueza. Reduciendo el costo de trabajar con dinero o habilitando mercados y clases de productos completamente nuevos.
- Ahorro: Al reducir costos operativos
- Flexibilidad: Administración y acceso a la información en cualquier momento y lugar.

- Mejor servicio al cliente: Las soluciones están destinadas a optimizar y personalizar la experiencia del cliente.

2.2.3. Financiamiento

El financiamiento es (Perdomo, 1998): “La obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta”.

Según (Raffino, 2000) el financiamiento o financiación es el proceso de viabilizar y mantener en marcha un proyecto negocio o emprendimiento específico mediante la asignación de recursos capitales (dinero o crédito) para él mismo.

Dicho más fácilmente financiar es un proceso mediante el cual una persona o empresa obtiene recursos para llevar a cabo proyectos, adquirir bienes y servicios o desarrollar inversiones.

2.2.3.1. Tipos de Financiamiento

Según (Raffino, 2000) Existen muchos tipos de financiamiento, y muchas formas de acceder a ellos. en principio, distinguiremos entre dos formas entre de financiamiento:

Según quien provee el dinero solicitado:

- Financiamiento propio o interno: Aquel que proviene de los mismos participantes en el proyecto o empresa, es decir, del interior de la organización: de sus inversores, dueños o accionistas, o bien del fruto de sus propias ganancias o actividades lucrativas.
- Financiamiento de terceros o externos: Aquel que proviene de entidades foráneas al proyecto o la empresa, es decir, qué es asignado por otras empresas, particulares o instituciones y que a menudo requiere de cierto tipo de validación, contraprestación o endeudamiento.

Según el tiempo que dura el financiamiento:

- Financiamiento a corto plazo: Cuando es fruto de arreglos que esperan recibir resultados (dividendos, hallazgos o la devolución del dinero) en plazos breves menos de un año.

Según (Banco BASE, 2020) En el caso de la financiación a corto plazo se utiliza generalmente para cubrir operaciones vinculadas directamente con los ingresos, es decir, que el beneficio que se consiga sea mayor al costo financiero del crédito. Los tipos de financiamiento a corto plazo son: crédito comercial, crédito bancario, pagarés, línea de crédito, papeles comerciales, financiamiento con base en inventarios.

- Financiamiento a largo plazo: Cuando es fruto de arreglos que no esperan resultados a corto plazo si no en lapsos mayores (superiores a un año), o incluso no existe obligación de devolución, sino que son aportes desinteresados para sostener la iniciativa en el tiempo.

Según (Banco BASE, 2020) se habla de financiamiento a largo plazo cuando el plazo del pago se extiende más allá de los 5 años irregularmente requiere una garantía. Los tipos de financiamiento a largo plazo incluyen: préstamo hipotecario, emisión de acciones, bonos y arrendamiento financiero.

2.2.4. Emprendimiento

Según (Martins, 2021) el emprendimiento es la acción de crear un negocio o negocios con el objetivo de generar ganancias. Sin embargo, esta definición básica de lo que es el emprendimiento no abarca todas las posibilidades existentes para los emprendedores. la definición más moderna de emprendimiento también incluye el transformar el mundo resolviendo grandes problemas iniciando un cambio social creando o vendiendo un producto innovador, etc.

Es por ello que Schumpeter (1934) definió el emprendimiento como la innovación y el comportamiento orientado al cambio y es motivado por diferentes circunstancias y de acuerdo a eso se puede clasificar por necesidad o por oportunidad.

El emprendimiento es un desafío que engloba habilidades y destrezas como la creatividad y la innovación. la cual surge a través de la constante búsqueda de mejorar la calidad de vida de los individuos, ya que esta busca disminuir las necesidades.

2.3. Bases Legales

Según Villafranca, D. (2002) “Las bases legales no son más que leyes que sustentan de forma legal el desarrollo del proyecto” explica que las bases legales “son leyes, reglamentos y normas necesarias en algunas investigaciones cuyo tema así lo amerite” (p.25).

Por tal sentido, las bases legales son el conjunto de leyes, reglamentos, normas y decretos que establecen el basamento jurídico sobre el cual se sustenta la investigación.

- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999)

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela es la norma suprema y fundamental de carácter estructural que permite organizar al Estado, siendo la guía que orienta su gobernación.

En tal sentido, el Artículo 110 establece que:

El Estado reconocerá el interés público de la ciencia, la tecnología, el conocimiento, la innovación y sus aplicaciones y los servicios de información necesarios por ser instrumentos fundamentales para el desarrollo económico, social y político del país, así como para la seguridad y soberanía nacional. Para el fomento y desarrollo de esas actividades, el Estado destinará recursos suficientes y creará el sistema nacional de ciencia y tecnología de acuerdo con la ley. El sector privado deberá aportar recursos para los mismos. El Estado garantizará el cumplimiento de los principios éticos y legales que deben regir las actividades de investigación científica,

humanística y tecnológica. La ley determinará los modos y medios para dar cumplimiento a esta garantía. (p. 22)

Este artículo describe la inclusión de la innovación a fines de garantizar el progreso social y económico del país, en la generación de conocimientos, incremento de la eficiencia empresarial, en la calidad de los servicios públicos, cultural y político de la República.

- Ley N° 39.447. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, Caracas, Venezuela, 16 de junio de 2010, en su Artículo 1 expresa:

La presente Ley tiene por objeto regular, supervisar, controlar y coordinar el Sistema Financiero Nacional, a fin de garantizar el uso e inversión de sus recursos hacia el interés público y el desarrollo económico y social, en el marco de la creación real de un Estado democrático y social de Derecho y de Justicia.

- Decreto N° 1.402 (2014) establece el marco legal para la constitución, funcionamiento, supervisión, inspección, control, regulación, vigilancia y sanción de las instituciones que operan en el sector bancario venezolano, sean éstas públicas, privadas o de cualquier otra forma de organización permitida por este Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley. En su Artículo 2 señala:

El objeto principal de este Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley, consiste en garantizar el funcionamiento de un sector bancario sólido, transparente, confiable y sustentable, que contribuya al desarrollo económico-social nacional, que proteja el derecho a la población venezolana a disfrutar de los servicios bancarios, y que establezca los canales de participación ciudadana; en el marco de la cooperación de las instituciones bancarias y en observancia a los procesos de transformación socio económicos que promueve la República Bolivariana de Venezuela.

Este decreto regula al sector bancario, siendo las instituciones de intermediación financieras pertenecientes a este sector las cuales deberán garantizar a sus usuarios un

servicio óptimo de transparencia y confiabilidad.

- Resolución N° 001-21 1 “Normas que regulan los servicios de tecnología financiera (FINTECH)” en su Artículo 4 señala:

Para operar como FINTECH se requiere la autorización por la SUDEBAN, pero previa opinión vinculante emitida por el Órgano Superior del Sistema Financiero Nacional (OSFIN). Las FINTECH deberán:

Constituirse bajo la figura de sociedades anónimas.

Tener su capital social dividido en acciones nominativas de una misma clase. Poseer un mínimo de cinco (5) accionistas. No se aclara si al inicio solamente o también aplica para el futuro.

Estar domiciliadas en el país.

Asimismo, en su Artículo 16 señala el tipo de servicio que deben prestar estas empresas, el cual establece:

Productos de pago y almacenamientos de dinero, tales como:

Ahorros automatizados: Proporciona la posibilidad de ordenar transacciones en las cuentas bancarias del usuario, previa autorización al proveedor del servicio para acceder a sus cuentas bancarias y realizar transferencias a cuentas de depósito u otras cuentas remuneradas en una institución diferente.

Pagos móviles: Pago de compras por parte de los usuarios a través de un teléfono u otro dispositivo móvil; puede permitir la transferencia de fondos a terceros, cargados a las cuentas bancarias o tarjetas de crédito de los usuarios en una Institución Bancaria.

Pagos con tarjeta de crédito mediante API: Servicio prestado a través de una empresa operadora de pasarela (gateway) de pagos, mediante un código Informático (API) que ofrece a los minoristas y otras empresas Integrar en

sus propios sistemas un servicio de pagos de clientes en tiendas en línea, incluidos los pagos móviles.

Productos dentro de instituciones bancarias, tales como la apertura de cuentas bancarias por medio de nuevas tecnologías, el uso de datos estadísticos de libre dominio con fines financieros, las plataformas de conexión de FINTECH y soluciones de gestión de riesgos.

Nuevos modelos de negocios, así como la integración de redes sociales-pagos-finanzas y ventas al por menor y la banca como servicio.

Este artículo destaca los tipos de servicios que deben ofrecer las FINTECH de acuerdo para lo que fueron creadas, teniendo por objeto reglamentar la industria de las tecnologías financieras tanto en su organización, actividad y prestación de servicios

Asimismo, el Artículo 24 establece las obligaciones con las que deben cumplir este tipo de empresas:

Realizar actividades de monitoreo permanente y disponibilidad de los servicios prestados a los clientes.

Disponer del registro cronológico de las transacciones u operaciones efectuadas a través de su plataforma tecnológica, que permita identificar origen y destino de los fondos, fecha, hora, dirección IP y usuario.

Contar con planes de contingencias tecnológicas que aseguren la continuidad de las operaciones soportadas en la plataforma tecnológica, ante interrupciones graves del servicio, siendo estos revisados, actualizados y probados periódicamente, entre otras.

Aquellas instituciones que ofrezcan productos y servicios financieros como la inteligencia artificial, el aprendizaje automático, el análisis avanzado de datos, la tecnología

de registros distribuidos, la computación en la nube y las interfaces de programación de aplicaciones, deben contar con entornos de control y procesos eficaces de gestión del riesgo de tecnología de información y otros, así como garantizar la protección de los datos y cuentas de los usuarios.

2.4. Definición de Términos Básicos

Según Tamayo, M. (2012), sostiene que “los términos básicos son aquellos que hacen que las personas lleguen a una investigación determinada y conozcan perfectamente el significado con el cual se va a utilizar el término o concepto a través de toda la investigación”. (p. 150)

- Crowdfunding: “El Crowdfunding se centra en la cooperación colectiva para obtener fondos, capital, dinero y otros recursos, por lo general a través de una plataforma web, para apoyar los esfuerzos y proyectos iniciados por otras personas u organizaciones.” (Ordanini et al. 2011).
- Emprendedor: “Es una perspectiva de búsqueda de oportunidades y visión de futuro que implica la introducción de nuevos productos o servicios antes de la competencia y su actuar en previsión de la demanda futura para crear, cambiar y dar forma al entorno de la empresa.” (Kreiser and Davis, 2010, p. 147).
- Innovación: “Son las nuevas ideas (productos, servicios y modelos) que simultáneamente satisface necesidades sociales y crean nuevas relaciones de colaboración” (Murray, et. al, 2008, p.124)
- Inversionista: “Un inversionista es una persona, empresa o entidad que destina recursos financieros con la intención de obtener ganancias o rendimientos en el futuro.” (Centro de Estudios Financieros, 2017, p. 34)
- Plataforma: “Es una arquitectura tecnológica que permite el desarrollo de sus

propias funcionalidades informáticas y permite la integración de las plataformas tecnológicas de información, informática y conectividad disponibles para una organización” (Sedera et al. 2016, p. 367).

- Tecnología de Información (TIC'S): “Son las tecnologías que se necesitan para la gestión y transformación de la información, dentro de ellas son de particular importancia los ordenadores y programas que permiten crear, modificar, almacenar, proteger y recuperar esa información de interés para diversos ámbitos.” (Sánchez, 2015)

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Una vez fijados los objetivos de la investigación y descritos los fundamentos teóricos de la misma, se hace necesario descubrir los aspectos metodológicos relacionados con la forma cómo se recogerá, procesará y analizará. En el siguiente apartado se especifica la modalidad de la investigación, el diseño de la investigación, la población objeto del estudio, las técnicas e instrumentos para la captura de datos y la técnica de análisis e interpretación de datos. Acerca de esto, Tamayo (2003), expresa que “la metodología es un procedimiento general para lograr de manera precisa el objetivo de la investigación, por lo cual nos presenta los métodos y técnicas para la realización de la investigación” (p. 175).

3.1. Nivel de Investigación

Arias (2016), acota “el nivel de investigación se refiere al grado de profundidad con el que se aborda un fenómeno u objeto de estudio” (p.23). En este sentido, según el nivel la investigación se clasifica en: exploratoria, descriptiva y explicativa.

En el presente proyecto para llevar a cabo la investigación, se realizó el método de investigación descriptivo, debido a que se hizo una caracterización, análisis e interpretación del impacto que puede significar la implementación de las fintech como medio de financiamiento para nuevos proyectos y emprendedores.

En el mismo sentido, la investigación descriptiva se centra en describir particularidades, sin buscar explicaciones causales. Su objetivo es recopilar datos y describir de manera detallada lo que se está estudiando. Este tipo de investigación suele ser el primer paso en un estudio más amplio, ya que proporciona una base de información sólida para investigaciones posteriores. Según Tamayo y Tamayo (2006), “el tipo de investigación descriptiva, comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la

naturaleza actual y la composición o procesos de los fenómenos; el enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre cómo una persona, grupo, cosa funciona en el presente; la investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho, caracterizándose fundamentalmente por presentarnos una interpretación correcta” (p.46).

También podemos decir que se usa la modalidad proyecto factible, ya que es una propuesta que puede ser aplicada. “Un proyecto factible es una propuesta operativa que está ideada para la solución de un problema específico y que se sustenta en una investigación para probar su pertinencia y viabilidad” (Normas APA, 2011).

3.2. Tipo de Investigación

El tipo o diseño de investigación según Arias (2006) “es la estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado, dividiéndolo en documental, de campo y experimental” (p.27)

Por tal sentido, el tipo de investigación que se realizó es documental debido a que la información que se recolectó para el desarrollo de dicha investigación se obtuvo de fuentes bibliográficas documentales, en este caso, fuentes impresas y electrónicas.

Arias (2016), define la investigación documental como:

Un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, críticas e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas. Como en toda investigación, el propósito de este diseño es aportar nuevos conocimientos. (p. 27)

En este sentido, la investigación estuvo sustentada bajo una revisión profunda del material documental para llegar a un análisis del impacto que tiene el plan de negocio para la creación de una plataforma Fintech de intermediación financiera para nuevos proyectos y emprendimientos.

3.3. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

Según Arias (2012) define “Las técnicas de recolección de datos son las distintas formas o maneras de obtener la información. Son ejemplos de técnicas, la observación, la encuesta, el análisis documental, análisis de contenido” (p. 25). Asimismo, define “los instrumentos son los medios materiales que se emplean para recoger y almacenar la información. Ejemplo, fichas, formatos de cuestionarios, guías de entrevistas, lista de cotejo, grabadores, escalas de actitudes u opiniones” (p. 25). En tal sentido, las técnicas utilizadas para llevar a cabo el trabajo de investigación fueron la observación documental y la revisión documental.

La observación documental se hizo mediante la revisión de algunos materiales bibliográficos, revistas, artículos, textos legales y trabajos de investigación con relación al tema a tratar.

Al respecto, la observación documental la define Hurtado (2002) como “una técnica en la cual se recurre a información escrita, ya sea bajo la forma de datos que pueden haber sido producto de mediciones hechas por otros, o como textos que en sí mismos constituyen los eventos de estudio.” (p. 427).

En el mismo sentido, también se utilizó la revisión documental como técnica para la recolección de datos, ya que, se realizaron las lecturas correspondientes para determinar el significado y valor de cada documento. También se realizaron encuestas cerradas alusivas al contexto para conocer directamente toda la información que poseen los sujetos de estudio sobre su propia realidad. Puede decirse que estos constituyen un papel central para registrar los datos observables de la investigación, asimismo, los instrumentos que se utilizaron fueron el uso de fólder, la computadora y sus unidades de almacenaje y la matriz de análisis, permitiendo clasificar, agrupar y categorizar la información contenida en documentos, para proceder luego a su análisis.

Para Hurtado (2008) “una revisión documental es una técnica en donde se recolecta

información escrita sobre un determinado tema, teniendo como fin proporcionar variables que se relacionan indirectamente o directamente con el tema establecido.”

3.4. Técnicas de Análisis e Interpretación de la Información

Según Hurtado (2015), “En el análisis de los datos se describen las técnicas estadísticas o de otro tipo utilizadas para el procesamiento de los datos y la información recopilada para la investigación” (p. 35).

En el proyecto de investigación llevado a cabo, se utilizó el análisis de contenido como técnica para el análisis de información. Hurtado (2000), define el análisis de contenido como “integra diversos recursos que permiten abordar los eventos de estudio, hechos, situaciones, textos, autores, vídeo, cine, con el interés de profundizar en su comprensión” (p. 206). Mediante esta técnica, se analizaron las fuentes documentales para identificar los códigos, el contenido y el contexto en el que surgieron y se desarrollaron con el objetivo de proporcionar respuestas a los objetivos de la investigación.

3.5. Procedimiento de la Investigación

La presente investigación es de tipo documental, abordando las fases cruciales de toda investigación científica, como lo son, planificación, ejecución y comunicación de los resultados para su realización.

Como primer paso se definió el tema de investigación, enfocado hacia una propuesta de plan de negocio para la creación de una plataforma Fintech de intermediación financiera para nuevos proyectos y emprendedores.

Seguido de eso, se comenzó la búsqueda de fuentes de información de material documental afín al tema de investigación. Al haber identificado y descrito el objeto de estudio determinado para desarrollar la investigación, se ubicó, discriminó, seleccionó las fuentes de información, tanto documentales como bibliográficas, las cuales fueron

consultadas y analizadas, para conseguir el planteamiento del problema, los objetivos, la justificación, el marco teórico y la metodología que fundamentó el estudio.

Terminado el proyecto de investigación, se procedió a presentarlo ante el Asesor Académico de Investigación, una vez revisado el proyecto se esperó su autorización para la elaboración del informe final.

Posteriormente, se inició con la elaboración del informe final por medio del empleo de la observación y revisión documental como técnica de recolección de datos, haciendo uso del fòlder, la computadora y sus unidades de almacenaje y la matriz de análisis como instrumento para el acopio de la información.

Finalizado el proceso de registro de información, se comenzó con el análisis de dicha información del cual surgieron conclusiones pertinentes y recomendaciones generales. Por último, se procedió a la comunicación de los resultados obtenidos durante la investigación.

CAPÍTULO IV

LA PROPUESTA

4.1. Contexto de la Empresa

4.1.1. ¿Qué es la plataforma?

El proyecto consiste en una startup venezolana de financiamiento alternativo que pertenece a la industria fintech. A través de esta plataforma digital se pretende desarrollar un novedoso modelo de financiamiento alternativo que sirva como intermediación entre las partes interesadas para que las personas con grandes ideas de emprendimiento puedan obtener de inversionistas los recursos financieros necesarios para llevar a cabo sus proyectos innovadores.

4.1.2. Misión

La misión es facilitar la conexión entre personas con ideas y personas con capital para el desarrollo de la misma (plataforma de intermediación) y de este modo proporcionar soluciones financieras responsables, seguras, fáciles de acceder y manejar. Además de rentabilizar el capital de los inversores.

4.1.3. Visión

La visión es convertirse en un referente líder del sector financiero, ofreciendo a través de la tecnología soluciones innovadoras para impulsar el crecimiento empresarial y contribuir al desarrollo económico del país.

4.1.4. Objetivos

- 1) Facilitar la inversión: a través de la conexión directa con inversionistas, disminuyendo los requisitos comunes a la hora de pedir préstamos y créditos.

- 2) Ofrecer opciones personalizadas: proporcionar alternativas adecuadas a cada inversor, ofreciendo proyectos de diferentes ramas y nichos, el cual podrán escoger según sus intereses.
- 3) Desarrollar talento: atraer, retener y desarrollar a personas talentosas.
- 4) Innovar: presentar soluciones creativas y tecnológicas para las necesidades financieras.

4.2. Propuesta de Valor

Una propuesta de valor es un recurso para transmitir de manera objetiva y directa las ventajas que una empresa puede aportar a sus clientes.

Las empresas se establecen con el objetivo de resolver un problema a la sociedad y satisfacer necesidades comunes para uno o varios tipos de clientes, ofreciendo al mercado un producto o servicio útil a través de una serie de estrategias que permiten a los compradores identificarlo y consumirlos. La propuesta de valor de una empresa es un factor fundamental para el logro de las metas y objetivos planificados.

4.2.1. Servicios ofrecidos

El modelo de negocio propuesto basado en las fintech, plantea la realización de una plataforma digital, en el cual a través de las tecnologías financieras se puedan conectar personas pertenecientes al mundo de los negocios, y tengan un espacio seguro en donde puedan relacionarse y puedan concretar transacciones de comercio entre ellos. La plataforma busca que personas de nuestro país (Venezuela) motivados por la gran crisis económica que viene sucediendo desde hace unos cuantos años, pongan su creatividad a volar; creando proyectos, emprendimientos y negocios, que sean de gran interés e ingeniosidad. Con el objetivo de que, usando la plataforma como medio de intermediación, estos puedan conseguir a personas que les facilite los recursos monetarios para ponerlos en marcha y hacerlos realidad. La plataforma también, permite canales en donde se facilitan los pagos y las transacciones bancarias entre el creador del proyecto y la persona

inversionista del mismo.

Para lograr esto, se propone ofrecer una sólida página web, que tendrá el espacio para cargar los proyectos de las personas y poder visualizarlos uno a uno. Además, de una sección en donde podrás conseguir pasos, guías y modelos de cómo puedes elaborar tu proyecto dependiendo de tu tema de interés. La plataforma busca que la creatividad sea la protagonista de la misma, no limitando los tipos de proyectos, ya que estos pueden ser desarrollados en cualquier categoría deseada. Por otro lado, si eres inversionista, buscamos impedir la pérdida del valor del dinero en el tiempo. Ofreciendo innovadores proyectos en los cuales puedes apostar y financiar, con el objetivo de cederte parte las acciones de los mismos y puedas a través de ellos obtener una rentabilidad mientras el emprendimiento esté en funcionamiento.

4.3. Funciones de la Plataforma

4.3.1. Creación de Usuario

- 1) Ingresar a la plataforma mediante la búsqueda por navegador, links entre otros.

Imagen # 1. Ejemplo de ingreso a la página web



Fuente: Los autores

- 2) Elegir el modo en el que desea registrar. Usuario *Emprendedor o inversionista*

Imagen # 2. Ejemplo de selección de tipo de Cuenta en Página web



Fuente: Los autores

- 3) Registrarte creando un usuario único.

Imagen # 3. Ejemplo ficha de registro

A screenshot of the CRECIFIN website's registration form. The header is blue with the CRECIFIN logo on the left and navigation links 'QUIENES SOMOS', 'INICIA SESION', 'REGISTRATE', and 'CONTACTANOS' on the right. The main content area has a white background with a blue border. The title 'Datos de registro' is centered in blue. Below the title are two columns of blue input fields. The left column contains 'Nombre', 'Fecha de Nacimiento', 'Numero de contacto', and 'Usuario'. The right column contains 'Apellido', 'Pais', 'E-mail', and 'Contraseña'. Below the input fields is a checkbox with the text 'Lei y acepto los terminos y condiciones propuestos por la plataforma'. At the bottom center is a blue button labeled 'Enviar'. The background is decorated with small blue geometric shapes.

Fuente: Los autores

4.3.2. Usuario Emprendedor

- 4) Confirmar los datos de identificación y verificarlos.
- 5) Ir a la sección de crear proyecto.
- 6) Subir el proyecto con todos los detalles posibles, siguiendo siempre el formato específico explicado en la página.
- 7) Colocar una breve reseña del mismo junto con el monto total solicitado.
- 8) Publicar.
- 9) A partir del momento de la publicación la plataforma retiene el archivo y establece un lapso de 3 días para su posterior revisión.
- 10) Una vez revisado el proyecto, y que este cumpla con todos los parámetros establecidos. Se libera el proyecto y se hace visible para todo aquel que use la plataforma.
- 11) Al interesarse uno de los inversionistas y solicitar financiar tu proyecto, el creador podrá aclarar cualquier duda a través del canal de comunicación disponible.
- 12) Una vez estén todos los acuerdos finiquitados, se procede al pago el cual es el monto solicitado por el creador del proyecto.
- 13) Al realizarse el pago, la plataforma lo procesa, resta las comisiones bancarias y las comisiones por el servicio prestado y procede a cancelar el monto al creador del proyecto.
- 14) Se confirmará la inversión a través de un correo electrónico y se procederá a eliminar el proyecto de *Proyectos disponibles*, pasará a formar parte de la sección *Proyectos financiados con éxito*.

Imagen # 4. ejemplo de página web al ingresar como Emprendedor



Fuente: Los autores

4.3.3. Usuario inversionista

- 1) Confirmar los datos de identificación y verificarlos
- 2) Ir a la sección de proyectos disponibles
- 3) Navegar a través del listado de grandes ideas y proyectos publicados que buscan ser financiados.
- 4) Evaluar el proyecto que más te guste y esté a tu alcance.
- 5) Hacer clic en el botón “Invertir en este proyecto”
- 6) Firmar y concluir los términos con el creador del proyecto a través del canal de comunicación directa
- 7) Cuando todo esté listo, añadir tu información de pago.
- 8) Es importante asegurarse del monto cargado.
- 9) Cargar el comprobante de pago
- 10) Una vez que se haya completado el pago, y sea verificado. Deberás recibir un correo electrónico para confirmar que ya eres inversionista del proyecto.

Imagen # 5. Ejemplo página web al ingresar como inversionista



Fuente: Los autores

4.4. ¿Quién Puede Usar la Plataforma?

La plataforma estará abierta a inversionistas dentro y fuera del país, podrán estar residenciados en Venezuela y algunos países de Europa y América, como lo son España y Estados Unidos con la finalidad de que la cartera de inversionista sea más amplia y no esté limitada.

Además, en cuanto a los Creadores de proyectos, estará destinada a emprendedores, personas con proyectos factibles que deseen apostar por el desarrollo de nuevas actividades e invertir su tiempo para realizarlas. Deben estar residenciados en Venezuela y los proyectos deberán estar basados en nuestro país, con la finalidad de apoyar el talento nacional, ayudando y aportando un granito de arena al desarrollo del mismo.

Todo aquel que posea estas características y posea alguno de los métodos de pagos establecidos podrá usar nuestra plataforma.

Algunos requisitos que deben cumplir los EMPRENDEDORES son:

- 1) Deben ser mayor de edad (tener 18 años o más).
- 2) Estar residenciado en el país.
- 3) Debe poseer una cuenta bancaria a su nombre ubicada en su país de residencia o en su defecto algunos de los métodos de pagos fijados.

Algunos de los requisitos que deben cumplir los INVERSIONISTAS son:

- 1) Deben tener 18 años o más.
- 2) Estar residenciados en Venezuela, Estados Unidos y/o España.
- 3) Poseer cuentas bancarias a su nombre, de preferencia internacional que permitan depositar el dinero directamente hasta Venezuela y/o cualquier otro método de pago verificado permitido por la plataforma.

4.5. Retribución de los Inversionistas por Financiar un Proyecto

Los inversionistas, siendo de vital importancia para el desarrollo del proyecto, recibirán acciones del proyecto financiado que estarán establecidas en el proyecto mostrado, es lo que propone la plataforma. Sin embargo, las partes involucradas podrán negociar y ajustar detalles con respecto a la cantidad de acciones que se llevará el inversionista. Asimismo, podrá proponer condiciones para decidir llevar a cabo el financiamiento y éstas se aceptarán siempre y cuando el emprendedor esté de acuerdo, el patrocinador decidirá respecto a sus condiciones.

4.6. Fuentes de Ingresos

La principal fuente de ingreso de la plataforma son las comisiones cobradas por el servicio de intermediación, por conectar los proyectos con las personas inversionistas. Las comisiones, se fijarán de manera clara y transparente, de acuerdo al monto invertido. El porcentaje se le aplicará a la cantidad total transferida por la prestación del servicio y por

procesamiento de pago. La plataforma es una herramienta que permite prescindir de los intermediarios tradicionales, entre ellos, representantes, comerciantes, distribuidores, patrocinadores fiscales, entre otros. Por lo que nuestras comisiones son inferiores a las que cobran estos.

Cobramos una tarifa de plataforma del 5% sobre el monto total que el inversionista va a financiar, el cual debe estar contemplado en el presupuesto del proyecto. Además de una tarifa estándar, para cubrir las comisiones de pago.

4.7. Canales de Comunicación

4.7.1. Estrategias para Captar Clientes y dar a Conocer los Proyectos

La plataforma depende de sus reacciones, por tanto, es lo que más les interesa a los inversores. El objetivo es demostrar que el emprendimiento encaja en el mercado. Quiénes son tus clientes, cuáles son sus intereses, cómo se comportan, cuál es su volumen, etc. Demostrar que existe un mercado y una gran oportunidad de negocio, para ello. Al dar a conocer la plataforma, directamente estaremos dando a conocer los emprendimientos, es por ello que es muy importante que el emprendedor comercialice su idea para que obtenga el inversor más adecuado, por lo que se busca crear un plan de marketing que haga posible el reconocimiento de la página en todo el mundo y con ello, los proyectos.

Es posible llegar a nuevos inversionistas a través de herramientas orgánicas, como son las redes sociales y el correo electrónico. Publicar contenido regularmente en aplicaciones como Instagram, Facebook, tiktok, X, entre otros y participar en conversaciones de comunidades relevantes es una gran forma de construir una audiencia leal.

Si bien el marketing es una parte importante y efectiva, invertir presupuesto en la divulgación puede darte un gran y rápido impulso. El marketing pagado abarca un amplio abanico de posibilidades, que varían en cuanto a eficacia dependiendo de la audiencia a la

que se quiera llegar.

A continuación, mencionamos algunas de las herramientas de marketing pagado que se utilizarán para atraer a los clientes:

- **Marketing de Marca:** El objetivo de esta acción es crear conciencia de la plataforma y crear una historia atractiva para que los consumidores la recuerden.
- **Marketing de Relaciones Públicas e *Influencers*:** La clave está en identificar a las personas o líderes de opinión con influencia que produzcan contenido de negocios y se alineen con los valores de la plataforma. Esta estrategia ayuda enormemente a difundir tu campaña y crear una buena reputación.
- **Facebook Ads:** Esta, es muy importante debido a que, basando los anuncios en los intereses y datos demográficos de la audiencia, se puede llegar de manera efectiva a personas potencialmente interesadas en invertir. Esta herramienta también permite medir los resultados razonablemente.
- **Orientación por Comportamiento:** Esta estrategia es la más precisa y se logra a través del marketing de resultados. En lugar de simplemente dirigirnos a personas que se asimilen al tipo de inversionista que se espera atraer, con la segmentación por comportamiento, se puede conectar con personas reales que han apoyado un proyecto como éste y recomendarlos a través de anuncios. Estos datos hacen que la inversión de marketing vaya más allá.

4.8. Canales de Pago

Por ser una plataforma que buscará llegar a diferentes países, ésta contará con diversos métodos de pago para facilitar y agilizar las transferencias tanto nacionales como internacionales, utilizando billeteras digitales seguras como PayPal y Binance, entidades bancarias establecidas en el país, así como el uso de tarjetas de débito y crédito internacionales con sus respectivos procedimientos según sea el caso.

No es posible dividir el pago entre varias transacciones. Si la cuenta tiene un límite

diario, el inversor se deberá poner en contacto con el emisor para ver si es posible que aprueben una transacción en particular.

4.9. Condiciones de Uso

4.9.1. Acerca de la Creación de una Cuenta

Debes tener 18 años o más para poder crear una cuenta en la plataforma. Eres responsable de tu cuenta y de toda la actividad que se realice en ella.

Puedes navegar por la plataforma sin registrarte para obtener una cuenta. Sin embargo, para utilizar algunas de las funciones, tendrás que registrarte, lo que incluye elegir un nombre de usuario y establecer una contraseña. Al hacerlo, toda la información que nos proporciones debe ser precisa y completa. No te hagas pasar por otra persona ni elijas nombres que sean ofensivos o que violen los derechos de alguien.

Eres responsable de todo el movimiento de tu cuenta y de mantener la confidencialidad de tu contraseña. Si descubres que alguien ha utilizado tu cuenta sin tu permiso, debes informar al servicio de atención para tomar las medidas correctas.

4.9.2. Cosas que no están Permitidas

Estará prohibido:

- Realizar cualquier acción que infrinja o viole los derechos de otras personas.
- Publicar información que sepas que es falsa, engañosa o inexacta.
- Conductas que sean amenazante, abusivo, acosador, difamatorio, obsceno, profano o que invada la privacidad de otra persona.
- Ofrecer artículos prohibidos, que sean ilegales o que infrinjan alguna ley o regulación.
- Distribuir virus a través de links o de cualquier otra manera, diseñados para interferir con el funcionamiento correcto de cualquier equipo.

- Abusar de la información personal suministrada de otros usuarios. Al usar la plataforma podrá interactuar con otras personas y en algunos casos puede recibir información como nombres, direcciones de correo electrónico, residencias. La cual solo se facilita si un inversionista logra financiar un proyecto. No utilices esta información para otros fines.

El incumplimiento de cualquiera de estas medidas será sancionada con el cierre total de la cuenta.

4.9.3 Manual para Crear un Proyecto

- 1) **Título:** Comienza a definir un título claro y conciso que refleje el objetivo central de tu investigación. Debe asegurarse de que sea relevante y atractivo para los lectores.
- 2) **Responsable:** preséntate, indica quien o quienes serán los encargados de llevar a cabo el proyecto.
- 3) **Objetivos:** Describe claramente los objetivos específicos de tu proyecto. ¿Qué quieres crear? ¿Cuáles son las metas concretas? Puedes añadir bocetos, muestras, prototipos todo tipo de material que pueda ayudar a detallar el proyecto deseado
- 4) **Justificación:** Explica por qué es importante llevar a cabo este proyecto. ¿Cómo surgió la idea para este proyecto? Describe cómo comenzó todo y hasta dónde has llegado en este momento. De esta forma, los futuros inversionistas podrán entender qué tipo de trabajo ofreces y cómo lo manejas.
- 5) **Plan del Proyecto:** Establece un cronograma de actividades claro, que permita a los patrocinadores conocer el tiempo de cada actividad que se necesita realizar para llevar a cabo el proyecto.
- 6) **Monto Solicitado:** Se debe especificar la cantidad de dinero necesaria para el

desarrollo y cumplimiento del emprendimiento. En este apartado se incluirá el cómo se utilizará dicho presupuesto, demostrando que eres una persona fiable que usará los fondos de los patrocinadores de una forma adecuada.

- 7) **Beneficios Esperados:** Detalla los posibles beneficios que se generarán con tu emprendimiento, ¿Cómo contribuirá con la sociedad? Transmite tu entusiasmo sobre el proyecto, haz sentir tu compromiso por ejecutarlo.

4.10. Recursos Claves

Los recursos claves son aquellos elementos fundamentales para los procesos productivos de la empresa, a través de estos recursos se podrán realizar las actividades planificadas y completar los objetivos propuestos.

4.10.1. Recursos Humanos

Los recursos humanos dentro de la empresa garantizan el correcto funcionamiento de las actividades planteadas, se requiere un personal capacitado y con experiencia en el área, con el fin de optimizar los procesos.

La plataforma requiere un personal experto en programación, que a través de su lenguaje realicen, creen y estructuren la página web. Además, de asegurar de que se ejecuten correctamente todas las funciones de la misma.

Por otro lado, se necesitarán personas con capacidades en redacción, ya que se necesita un equipo encargado en la revisión de los proyectos cargados, que aseguren que estos cumplen con los requisitos impuestos y no incumplan con ninguna de las normas.

Por último, se requiere de una persona responsable en cuanto a las finanzas de la plataforma. Que se encargue de ordenar los comprobantes de pago, verificarlos, procesarlos y realizar todas las actividades que comprenden el pago de los proyectos.

4.10.2. Recursos Tecnológicos

Para que los programadores puedan ejecutar sus funciones es necesario contar con equipos tecnológicos de buenas características que puedan remolcar todo el software utilizado al momento de ejecución de la página web. Al igual que para el área de revisión y el área de administración.

CONCLUSIONES

Desarrollado el tema sobre las plataformas Fintech se concluye que éstas por la tecnología que manejan pueden ofrecer productos y servicios en el área financiera al 100% de los usuarios en línea que les permitirá mejorar y agilizar los trámites bancarios (ahorro, préstamos, seguros, entre otros) y así mismo mejorar su uso mediante el conocimiento paulatino del sistema en pro de obtener mejores y mayores beneficios. Por consiguiente, estas plataformas apuntan hacia convertirse en pilares fundamentales en el mundo electrónico que permitirán un avance tecnológico de gran importancia en el sector financiero. Ofreciendo alternativas más seguras a los usuarios y elevando los niveles de seguridad en los trámites bancarios vía digital.

La Plataforma Fintech se presenta como una herramienta de Intermediación Financiera para Nuevos Proyectos y Emprendimientos facilitando el proceso de inversión entre las partes interesadas en los distintos proyectos, evitando con su uso todo el papeleo que resulta engorroso a la hora de acudir a la banca tradicional y optimizando los trámites tanto para el emprendedor como para el inversionista al conseguir una solución para sus intereses en un mismo sitio. Convirtiéndose en una solución dual: proporcionando una excelente alternativa al emprendedor para poder acceder a financiamientos y minimizando toda tarea para lograr optar al mismo.

El manejo de la plataforma llegará a contar con términos, condiciones, normas y políticas que regularán el uso para los usuarios que decidan hacer vida en ella, destacándose el *Manual para Crear un Proyecto* que sirva como guía para todo aquel que elija formar parte de la plataforma como emprendedor, y una sección donde se señalan los beneficios y retribuciones otorgadas a los usuarios que escojan la figura de patrocinadores o inversores.

Teniendo en cuenta el amplio alcance de la tecnología estudiada se enlazarán a emprendedores con ideas brillantes y escasos recursos, con aquellos inversionistas que

cuenten con la capacidad monetaria necesaria para poner en marcha los distintos proyectos planteados, sin que existan limitantes ni por el medio de comunicación usado ni por el sitio en el cual se encuentren los participantes.

RECOMENDACIONES

Tomando como referencia la investigación realizada y basándonos en las conclusiones obtenidas se hacen las siguientes recomendaciones:

- Implementar cursos, talleres y material educativo dentro de la plataforma, con el fin de incentivar y ayudar con la formación de los creadores.
- Integrar a la plataforma más métodos de pago, que permitan que los clientes tengan muchas más opciones al momento de financiar los proyectos.
- Ampliar las estrategias de marketing, de modo que se pueda ampliar la captación de clientes potenciales, tanto de inversionistas como de desarrolladores de proyectos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arias, F. (2012). El Proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica (6ta Ed.). Caracas, Venezuela. Editorial Episteme.
- Arias, F. (2016). El Proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica (7ma Ed.). Caracas, Venezuela. Editorial Episteme.
- Ávila, E. (2021). LA EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO EMPRENDIMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA INNOVACIÓN Y EL CONOCIMIENTO. Investigación y Negocios. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2521-27372021000100032
- Bernal, C. (2016). Metodología de la Investigación (4ta Ed.). Bogotá, Colombia. Editorial PEARSON.
- Comisión Nacional del Mercado de Valores. (s. f.). ¿Qué es Fintech? https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/Fichas/GR03_Fintech.pdf
- Desafíos contables para las Fintech. (2020). KPMG. <https://kpmg.com/ar/es/home/insights/2020/12/desafios-contables-para-las-fintech.html>
- Hurtado, J. (2000). Metodología de la Investigación Holística (3ra Ed.). Caracas, Venezuela. Fundación Sygal.
- Hurtado, J. (2012). El Proyecto de investigación (7ma Ed.). Caracas, Venezuela. Ediciones Quirón.
- Jiménez, M. E., & Acosta, M. (2019). El Crowdfunding como Alternativa para el Emprendedor del Siglo XXI. <https://www.redalyc.org/journal/631/63158905007/html/>
- Jorge H., T. C. (1987). Tasa de Interés y Variaciones en el Grado de Apertura de la Economía Colombiana durante el Período 1967-1985. Desarrollo y sociedad, 20, 129-175. <https://doi.org/10.13043/dys.20.6>
- Martínez, T. (2021). Fintech y Sector Bancario en Venezuela: 5 aspectos sobre la normativa dirigida a las instituciones de tecnología financiera. Venamcham.org. <https://www.venamcham.org/wp-content/uploads/2021/11/LAW-BY-EXPERTS-11.pdf>
- Mediomundo, C. (2022). El ecosistema fintech (tecnología financiera) como instrumento de

- transformación del sistema bancario tradicional en beneficio del cliente. Gestión I+D, 7(1), 12-39. http://saber.ucv.ve/ojs/index.php/rev_GID/article/view/23170
- Metodología de Pesquisa Científica. (2014). Blogspot.com. <https://pasos-pesquisa-cientifica.blogspot.com/2014/10/objetivos-de-la-investigacion.html>
- Ortega, C. (2023, noviembre 13). Planteamiento del problema: Qué es, cómo se redacta y ejemplos. QuestionPro. <https://www.questionpro.com/blog/es/planteamiento-del-problema/>
- Plataforma digital. (s. f.). https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Plataforma_digital&oldid=159718863
- PwC Venezuela. (2021). Normas que regulan los servicios de tecnología financiera (FINTECH). https://www.pwc.com/ve/es/publicaciones/assets/PublicacionesNew/Boletines/Normas%20que%20regulan%20los%20servicio%20de%20tecnologia%20financiera_Junio2021_Rev%20AA.pdf
- Reimpresión de la Resolución No. 001-21 mediante la cual se dictan las normas que regulan los servicios de Teconología Financiera (Fintech). (2021). InterJuris. <https://interjuris.com/reimpresion-de-la-resolucion-no-001-21-mediante-la-cual-se-dictan-las-normas-que-regulan-los-servicios-de-teconologia-financiera-fintech/>
- Rivas, A. (2022, septiembre 16). Justificación de una investigación: Cómo elaborar [Ejemplos]. Normas APA. <https://normasapa.in/justificacion-de-una-investigacion/>
- Santistevan, K., Sánchez, S., & Arias, J. (2022). Las Plataformas Digitales Y Su Impacto En Las Ventas De Las Pequeñas Empresa del Cantón Paján. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8383401>
- SUDEBAN. (2021). Instituciones de Tecnología Financiera del Sector Bancario (IFTB). https://sudeban.gob.ve/index.php/oac_area-de-gestion-de-requerimientos-y-denuncias-2-2/
- Tamayo y Tamayo, M. (2003). El Proceso de la Investigación Científica (4ta ed.). México D.F., México: LIMUSA.

HOJAS DE METADATOS

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 1/6

Título	Plataforma fintech como medio de intermediación financiera para nuevos proyectos y emprendimientos en Venezuela
Subtítulo	

Autor(es):

Apellidos y Nombres	Código CVLAC / e-mail	
León W., Juan P.	ORCID	
	e-mail	juanplw09@gmail.com
	e-mail	
Presilla O., Bárbara A.	ORCID	
	e-mail	barbaraapresilla@gmail.com
	e-mail	
Rojas M., Arelismar I.	ORCID	
	e-mail	arelismar27@hotmail.com
	e-mail	

Palabras o frases claves:

fintech
emprendedores
financiamiento

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 2/6

Líneas y sublíneas de investigación:

Área	Subárea
Ciencias Administrativas	Contaduría

Resumen (abstract):

La presente investigación tiene como objetivo principal proponer el uso de las plataformas Fintech como herramienta de intermediación financiera para el financiamiento de nuevos proyectos y emprendimientos en Venezuela en respuesta a la crisis económica que enfrenta el país, ofreciendo acceso a financiamientos en línea por parte de inversores con acuerdos justos, oportunos, responsables, además, una solución monetaria y burocrática a los emprendedores para atender la falta de financiamiento por parte de la banca debido a la poca capacidad monetaria para abarcar la demanda exigida por la población. Los emprendedores presentan ciertas limitantes a la hora de solicitar un préstamo, como tasas de interés muy altas, el tiempo y la ausencia de respuesta. El trabajo de investigación está enmarcado bajo la modalidad de una investigación descriptiva y según en la estrategia planteada se ubica en una investigación tipo documental. Concluyendo, que su implementación contribuye de manera abrasiva en la continua actualización del sector empresarial generando con ello obtener procesos eficaces y efectivos.

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 3/6

Apellidos y Nombres	ROL / Código CVLAC / e-mail	
Velásquez A., Ramón E.	ROL	CA ☐ AS ☒ TU ☐ JU ☐
	ORCID	
	e-mail	Gerencia.velasquez22@gmail.com
	e-mail	
	ROL	CA ☐ AS ☐ TU ☐ JU ☐
	CVLAC	
	e-mail	
	e-mail	
	ROL	CA ☐ AS ☐ TU ☐ JU ☐ ☒
	CVLAC	
	e-mail	
	e-mail	

Fecha de discusión y aprobación:

Año	Mes	Día
2024	07	18

Lenguaje: SPA

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 4/6

Archivo(s):

Nombre de archivo	Tipo MIME
.doc	Aplication/Word

Alcance:

Espacial: (Opcional)

Temporal: (Opcional)

Título o Grado asociado con el trabajo: Licenciatura en Contaduría Pública

Nivel Asociado con el Trabajo: Licenciatura

Área de Estudio: Contaduría Pública

Institución(es) que garantiza(n) el Título o grado: Universidad de Oriente

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso – 5/6



UNIVERSIDAD DE ORIENTE
CONSEJO UNIVERSITARIO
RECTORADO

CU N° 0975

Cumaná, 04 AGO 2009

Ciudadano
Prof. JESÚS MARTÍNEZ YÉPEZ
Vicerrector Académico
Universidad de Oriente
Su Despacho

Estimado Profesor Martínez:

Cumplo en notificarle que el Consejo Universitario, en Reunión Ordinaria celebrada en Centro de Convenciones de Cantaura, los días 28 y 29 de julio de 2009, conoció el punto de agenda **"SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN PARA PUBLICAR TODA LA PRODUCCIÓN INTELECTUAL DE LA UNIVERSIDAD DE ORIENTE EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL DE LA UDO, SEGÚN VRAC N° 696/2009"**.

Leído el oficio SIBI – 139/2009 de fecha 09-07-2009, suscrita por el Dr. Abul K. Bashirullah, Director de Bibliotecas, este Cuerpo Colegiado decidió, por unanimidad, autorizar la publicación de toda la producción intelectual de la Universidad de Oriente en el Repositorio en cuestión.



Comunicación que hago a usted a los fines consiguientes.

Cordialmente,

JUAN A. BOLAÑOS CUNDELO
Secretario



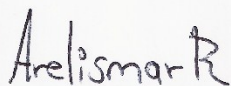
C.C: Rectora, Vicerrectora Administrativa, Decanos de los Núcleos, Coordinador General de Administración, Director de Personal, Dirección de Finanzas, Dirección de Presupuesto, Contraloría Interna, Consultoría Jurídica, Director de Bibliotecas, Dirección de Publicaciones, Dirección de Computación, Coordinación de Teleinformática, Coordinación General de Postgrado.

JABC/YGC/maruja

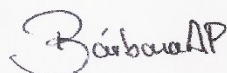
Apartado Correos 094 / Telfs: 4008042 - 4008044 / 8008045 Telefax: 4008043 / Cumaná - Venezuela

Hoja de Metadatos para Tesis y Trabajos de Ascenso- 6/6

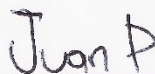
Artículo 41 del REGLAMENTO DE TRABAJO DE PREGRADO (vigente a partir del II Semestre 2009, según comunicación CU-034-2009): “los Trabajos de Grado son de la exclusiva propiedad de la Universidad de Oriente, y sólo podrán ser utilizados para otros fines con el consentimiento del Consejo de Núcleo respectivo, quien deberá participarlo previamente al Consejo Universitario para su autorización”.



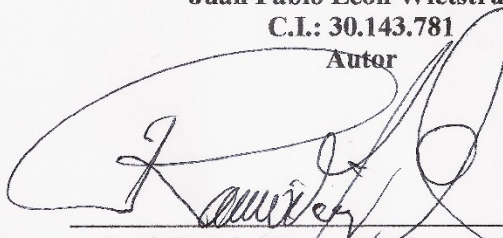
Arelismar Isabel Rojas Márquez
C.I.: 27.494.055
Autor



Bárbara Alejandra Presilla Ortiz
C.I. 28.401.860
Autor



Juan Pablo León Wietstruck
C.I.: 30.143.781
Autor



Prof. Ramón Eleazar Velásquez Araguayan
Asesor