

# Matriz CSD – Certezas, Suposiciones & Dudas

## 1. ¿Cuales son tus Certezas?

- La mayoría de los usuarios en LATAM tienen un smartphone con plan que le da acceso a datos móviles;
- Hay una necesidad de bancarización en los microempresarios;
- Existen diversas necesidades de virtualización;
- No todos los micro empresarios necesitan un crédito;
- Se requieren alternativas de financiación para adecuación de la oferta en medio de las medidas de Aislamiento Social;
- Se requieren alternativas para mantener el consumo y flujo de caja de/hacia los microempresarios;
- La mayoría de Negocios deben hacer reingeniería de sus procesos de venta y comercialización;
- En LATAM, estamos atrasados en tecnología y avances digitales. La conectividad es de las peores en el mundo;
- Hay mucha pobreza en la Región y la diferencia de ingresos va en aumento;
- Frente a la coyuntura es importante al no haber acceso al dinero en efectivo hay que incentivar el dinero virtual;
- Los negocios deben acelerar su estrategia de virtualización y transformación digital;
- Los consumidores valorarán las empresas que inviertan en responsabilidad social y transformación digital;
- Los consumidores serán más exigentes y las empresas deben estar dispuestas a mejorar su oferta;
- Pymes necesitan acceso a crédito, pero también educación y asesoría financiera y de continuidad de su negocio;
- Las empresas deben tener un frente de trabajo de gestión de crisis;
- El problema ya no es la pandemia sino la resiliencia, lo que habrá después;
- Con la crisis habrá pérdidas de productividad en algunos sectores y las empresas deberán prepararse y reinventarse;
- Las empresas deben generar soluciones que los lleven a ser más sostenibles;
- Muchas empresas deben movilizar capital y conocimiento al área de infraestructura digital.



# Matriz CSD – Certezas, Suposiciones & Dudas

## 2. ¿Cuales son tus Suposiciones?

- Disminución del consumo como resultado del Aislamiento Social;
- La mayoría de microempresarios no están listos para hacer virtualización de sus servicios;
- Los inversionistas están buscando nuevos activos “refugio”;
- Los negocios que no se reinventen virtualmente quebrarán;
- La crisis sanitaria va a estar presente en el mediano y largo plazo;
- Los pequeños empresarios ven la digitalización como la forma en la que el gobierno sabrá lo que tienen y por tanto tendrán que pagar más impuestos ya que no ven la formalidad como un beneficio;
- El blockchain es la tecnología que podrá soportar el intercambio de activos;
- Los inversionistas están dispuestos a invertir en la reinversión y requerimientos de capital de pequeñas y medianas empresas;
- El principal problema de la crisis y postcrisis será la falta de liquidez;
- La normalidad no va a ser igual a la que conocíamos antes de la crisis;
- Tener redes de comerciantes y empresarios que adecuen su oferta a las necesidades del ASPO, permite fluir los capitales de los territorios en el mismo sector, y no sólo ampliar la oferta de las grandes superficies, fortaleciendo las medianas y pequeñas superficies como las tiendas de barrio y veredales;
- Ofrecer a los productores líneas de virtualización, permite reducir su contacto con el establecimiento de comercio que lo oferta, lo que puede reducir costos en el precio final para el consumidor;
- Las plataformas de acceso a consumidores, comerciantes, productores, inversores e instituciones estatales deben realizarse por sector de industria.



# Matriz CSD – Certezas, Suposiciones & Dudas

## 3. ¿Cuales son tus Dudas?

- ¿Qué tanta confianza tienen los usuarios en las alternativas de financiación planteadas?
- ¿Todos tendrán acceso a internet?
- ¿Es posible garantizar el internet como un servicio público básico en los smartphone durante la pandemia, y para los celulares análogos garantizar acceso a mensajes de datos para el acceso a plataformas de pago, solicitud de servicios entre consumidor y comerciantes, y entre estos y proveedores?
- ¿Al virtualizar los pagos y ofertas se reducen la necesidad de las tiendas y más de los centros de acopio en los barrios y veredas?
- ¿Cómo superar las brechas de conectividad a Internet que hay en los países de la región?
- ¿Qué tan fácil será el aprendizaje en el uso de las herramientas digitales financieras propuestas?
- ¿Qué limitantes habrá para los microempresarios que no están formalizados o legalmente constituidos?
- ¿Qué limitantes habrá para los microempresarios que no están bancarizados?
- ¿Cómo lograr animar a quienes tienen capital en medio de la crisis para que financien a estos microempresarios o dueños de tiendas en los barrios teniendo en cuenta que el riesgo es un factor clave en el sistema financiero?
- ¿Cómo llegar masivamente a toda la cadena? Es Escalable esta solución?
- ¿Cómo involucrar a los grandes actores de la economía?(gobierno, reguladores, organismos internacionales, la banca)?
- ¿Se generarán nuevas formas de comercialización que eliminarán a ciertos intermediarios y/o actores de la cadena de producción?; ¿Cómo afectará esto a los microempresarios?
- ¿Es necesaria una regularización de la inversión de privados, cuando puede realizar el crowdfunding por cualquier actor con capital, esto reduciría la fuerza del sector bancario?

# 04. Postulación final

*Incluir aquí la descripción final de la idea definida en el grupo.*

## **Equipo 328**

### **Objetivo Final**

Como promover diferentes alternativas de financiación y educación financiera digitales para microempresarios para acompañarlos a las mejoras, reinversión y/o crecimiento de su negocio reconociendo la necesidad de virtualización.

