



UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

ESCUELA DE POSTGRADO

PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

EJECUTIVO

Plan de negocio para la implementacion de una fintech del tipo lending

para la otorgacion de creditos personales para jovenes entre 18 y 25

años

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Para optar el grado académico de Maestro en Administración de Empresas

AUTOR(ES)

Díaz Guerrero, José Santiago (0000-0003-1932-4016)

Laredo Gómez, Rodolfo (0000-0002-9546-905X)

ASESOR

Huapaya Livia, Eduardo (0000-0003-0112-792X)

Lima, 15 de Noviembre del 2020

DEDICATORIA

Dedicado a todas aquellas personas que mostraron compromiso y apoyo incondicional en estos dos arduos años.

RESUMEN

La siguiente tesis se basa en el análisis y evaluación de un caso de negocio sobre un rubro que en el territorio peruano aún no está del todo explotado, como las son las industrias Fintech, del tipo lending.

Para lograr dicho objetivo cual se ha hecho una investigación del entorno global y nacional que rodea este nuevo ecosistema financiero que se está formando, determinar las principales características del consumidor objetivo del estudio, que viene a ser la generación Z (centennials) que vive en Lima Metropolitana y cuáles serían los factores que determinarían s vinculación con nosotros, mediante encuestas realizadas en el periodo de investigación

Luego de estudiar las distintas variables del consumidor, posicionamiento de la marca en toda su extensión y los componentes fundamentales como empresa, se realizó el estudio financiero respectivo para evaluar la viabilidad del proyecto, mediante VAN y TIR respectivos a los datos proyectos.

Palabras clave: VAN; TIR; Encuesta; Lending; Fintech, Centennial.

ABSTRACT

The following thesis is based on the analysis and evaluation of a business case on an area that in the Peruvian territory is not yet fully exploited, such as the Fintech industries, like the lending business.

To achieve this objective, an investigation of the global and national environment that surrounds this new financial ecosystem that is being formed has been carried out, to determine the main characteristics of the target consumer of the study, which is gen - Z (centennials) living in Lima - Metropolitana - and what would be the factors that would determine your relationship with us, through surveys carried out during the investigation period.

After studying the different variables of the consumer, brand positioning in its entirety and the fundamental components as a company, the respective financial study was carried out to evaluate the viability of the project, through NPV and IRR, respectively, to the project data.

Key words: VNA; IRR; Poll Lending; Fintech, Centennial.

Índice de contenidos

Capítulo 1. Introducción y objetivos	¡Error! Marcador no definido.3
1.1. Introducción	¡Error! Marcador no definido.3
1.2. Objetivos.....	¡Error! Marcador no definido.6
1.2.1. Objetivo general	¡Error! Marcador no definido.6
1.2.2. Objetivos específicos.....	¡Error! Marcador no definido.6
Capítulo 2. Análisis del macroentorno	¡Error! Marcador no definido.7
2.1. Las Fintech	¡Error! Marcador no definido.7
2.2. Situación económica.....	¡Error! Marcador no definido.20
2.3. Situación político legal	¡Error! Marcador no definido.4
2.4. Análisis socio – económico	¡Error! Marcador no definido.7
Capítulo 3. Análisis del microentorno	¡Error! Marcador no definido.3
3.1. Las Fintech en Perú.	¡Error! Marcador no definido.3
3.2. Identificación, características y evolución de sector.¡Error!	Marcador no definido.4
3.3. El sistema financiero peruano.....	¡Error! Marcador no definido.5
3.4. Evaluación de lo atractivo que es la industria Fintech¡Error!	Marcador no definido.8
3.5. MODELO CANVAS	42
3.6. ANÁLISIS FODA	¡Error! Marcador no definido.3
Capítulo 4. Trabajo de investigación.....	¡Error! Marcador no definido.4
4.1. Industria fintech en Latinoamérica y el Perú.....	¡Error! Marcador no definido.4
4.2. Justificación y contribución.....	¡Error! Marcador no definido.4
4.3. Metodología de la investigación.....	¡Error! Marcador no definido.5
4.4. Análisis del mercado	¡Error! Marcador no definido.5
Capítulo 5: ANALISIS ESTRATEGICO.....	¡Error! Marcador no definido.7

5.1. Visión	¡Error! Marcador no definido.7
5.2. Misión.....	¡Error! Marcador no definido.7
5.3. Valores.....	¡Error! Marcador no definido.7
Capítulo 6: PLAN DE MARKETING	¡Error! Marcador no definido.8
6.1. Descripción del servicio	¡Error! Marcador no definido.8
6.2. Objetivos del plan de marketing.....	¡Error! Marcador no definido.8
6.3. Marca.....	49
6.4. Estrategias del Marketing Mix (4P's).....	49
6.5. Proyección de la demanda.	¡Error! Marcador no definido.5
Capítulo 7: PLAN DE OPERACIONES	61
7.1. Objetivos y estrategia de operaciones	61
7.2. Diseño del producto o servicio	63
7.3. Diseño de los procesos.	¡Error! Marcador no definido.4
7.4. Criterios de localización	¡Error! Marcador no definido.4
7.5. Cronograma de puesta en marcha de la empresa.....	65
7.6. Cronograma de puesta en marcha de la empresa.....	65
Capítulo 8: PLAN DE ORGANIZACION Y GESTION DEL TALENTO.....	¡Error!
Marcador no definido.6	
8.1. Estructura organizacional	¡Error! Marcador no definido.6
8.2. Objetivos de personal y requerimientos	¡Error! Marcador no definido.6
8.3. Requerimientos de personal.....	¡Error! Marcador no definido.7
8.4. Presupuesto de plan de gestión del talento	¡Error! Marcador no definido.7
Capítulo 9: ANÁLISIS FINANCIERO	¡Error! Marcador no definido.8
9.1. Criterios de análisis.	68
9.2. Flujo de caja	70
9.3. Estados de resultados.....	71
9.4. Balance General.....	72

9.5. VAN y TIR. 73

9.5. ANALISIS DE SENSIBILIDAD. 73

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES **¡Error! Marcador no definido.**5

ANEXOS **¡Error! Marcador no definido.**7

REFERENCIAS **¡Error! Marcador no definido.**6

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Diagrama de servicio.....	77
Anexo 2. Detalle del mapa de procesos.....	78
Anexo 3. Presupuesto de operaciones.....	80
Anexo 4. Oficina Quipu	81
Anexo 5. Cronograma de actividades.	82
Anexo 6. Encuesta Quipu Fintech.....	83
Anexo 7. Personas encuestadas por distrito y Zona geográfica.....	86
Anexo 8. Resultados de la encuesta.	87
Anexo 9. Logo Quipu Fintech	92
Anexo 10. Mockups de aplicativo	93
Anexo 11. Sueldos proyectados para los colaboradores	95
Anexo 12 Simulación de financiamiento año 1.....	96
Anexo 13 Simulación de amortización de prestamos año 1.....	97
Anexo 14 Simulación de financiamiento año 2.....	98
Anexo 15 Simulación de amortización de préstamos año 2.....	99
Anexo 16 Simulación de financiamiento año 3.....	100
Anexo 17 Simulación de amortización de préstamos año 3.....	101
Anexo 18 Simulación de financiamiento año 4.....	102
Anexo 19 Simulación de amortización de préstamos año 4.....	103
Anexo 20 Simulación de financiamiento año 5.....	104

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 :.....	19
Figura 2:.....	19
Figura 3:.....	21
Figura 4:.....	21
Figura 5:.....	22
Figura 6:.....	23
Figura 7:.....	23
Figura 8:.....	24
Figura 9:.....	25
Figura 10:.....	26
Figura 11:.....	26
Figura 12:.....	34
Figura 13:.....	34
Figura 14:.....	37
Figura 15:.....	38
Figura 16:.....	39
Figura 17:.....	41
Figura 18:.....	55
Figura 19:.....	56
Figura 20:.....	64

INDICE DE TABLAS

Tabla 1:.....	28
Tabla 2:.....	29
Tabla 3:.....	31
Tabla 4:.....	32
Tabla 5:.....	32
Tabla 6:.....	33
Tabla 7:.....	42
Tabla 8:.....	43
Tabla 9:.....	50
Tabla 10:.....	51
Tabla 11:.....	54
Tabla 12:.....	54
Tabla 13:.....	56
Tabla 14:.....	57
Tabla 15:.....	58
Tabla 16:.....	59
Tabla 17:.....	61
Tabla 18:.....	62
Tabla 19:.....	63
Tabla 20:.....	65
Tabla 21:.....	66
Tabla 22:.....	67
Tabla 23:.....	69
Tabla 24:.....	69
Tabla 25:.....	69
Tabla 26:.....	70

Tabla 27:.....	71
Tabla 28:.....	72
Tabla 29:.....	73
Tabla 30:.....	74

Capítulo 1. Introducción y objetivos

1.1. Introducción

Queremos empezar manifestando los motivos por el cual nos ha impulsado a realizar la siguiente tesis.

La sociedad en el Perú, siendo más específicos en Lima metropolitana, ha cambiado de acuerdo con los impactos sociales que se han ido acumulando si tomamos en cuenta sólo nuestra etapa republicana.

Han sido etapas en las cuales los jóvenes han tenido una participación importante y se han logrado significativos cambios lo que ha apoyado al cambio generacional y de pensar a través de las décadas. Estos han hecho que el modo de ver las cosas de los jóvenes en Lima metropolitana cambie con el paso de los años, acompañado con influencias extranjeras e internas propias de nuestro país.

Estos factores han contribuido a que el pensamiento de los jóvenes en la actualidad sea el de alcanzar independencia a temprana edad, lo cual acarrea una mayor responsabilidad social y económica /profesional.

Los jóvenes, pertenecientes a la generación Z que se hicieron adultos con el cambio de la primera década del nuevo siglo y, por características relacionadas a su mayor nivel educativo, su cercanía a la tecnología, su tendencia a llevar una vida saludable, y sus preferencias por marcas deportivas y de tecnología, conforman un grupo importante para la economía de sus países.

Estos representan una revolución en cuanto a los hábitos de consumo, por eso los bancos ahora se encuentran en una continua renovación tecnológica tratando de captarlos, mediante el otorgamiento de préstamos financieros de fácil disponibilidad.

Uno de los principales motivos por los cuales que quienes se encuentran en esta brecha generacional no les resulta atractivo el acercarse a un banco a solicitar un crédito, y ello es por la falta de documentos necesarios para poder calificar al crédito, y de lograrlo al no tener un historial crediticio, se les asigna la mayor tasa por el alto nivel de riesgo con el que son calificados.

Por lo expuesto , la presente investigación se justifica debido a que, contribuye al conocimiento sobre las necesidades económicas de los sentencias en la actualidad, y como estas son satisfechas mediante herramientas de inclusión financiera que nuevos participantes en el sector, como son las Fintech y cómo estas contribuyen al desarrollo económico de las personas mediante préstamos los cuales les ayude a emprender una idea y/o cubrir sus necesidades, de ser el caso, ayudando así a la dinamización de la encomia y a la reducción de la pobreza. Así mismo, cabe explicar que las Fintech se puede definir como la suma de 'financiamiento' y 'technology' y que son un conjunto de pequeñas empresas digitales que quieren revolucionar la manera en que las personas o instituciones pueden adquirir productos financieros. Por otro lado, el impacto de las Fintech sobre el mercado financiero específicamente para los bancos tradicionales no a sido muy bueno ya que tiene que reformular sus modelos de negocio para cumplir con las regulaciones del mercado, así mismo, sus rígidos procedimientos lo hacen lento en la toma de decisiones y la implementación de nuevas ideas obliga a una ardua y lenta tarea. Por el contrario, para el cliente es beneficioso la aparición de las Fintech por cuanto brinda un mayor espectro para solicitar préstamos financieros, ya que ofrecen sus servicios y atención al cliente a través de una plataforma digital, sin necesidad de agencias, las fintech son capaces de ofrecer sus servicios por sólo una parte del coste de los productos bancarios tradicionales.

Es por eso la necesidad de poder sacar una aplicación dinámica y de fácil entendimiento, la cual permita acceso a este segmento de la población.

Si bien esta industria tiene su mayor desarrollo en Norteamérica y Europa, en Latinoamérica se está incursionando con mayor agresividad en los últimos años. En Perú, a pesar que cuenta solo con un incipiente 2,3% del total de fintech de la región (Banco Interamericano de Desarrollo [BID] y Finnovista, 2017) presenta un gran potencial por explotar y existen segmentos de la población como estos *nuevos adultos*, un segmento de la población que ha nacido inmerso en un mundo puramente tecnológico, y se muestra poco motivado a utilizar los servicios financieros tradicionales.

Aprovechando la coyuntura actual es que se presenta el plan de negocio para la implementación de esta App, orientada a la ayuda de préstamos pequeños – no más de 2,000 soles- para jóvenes emprendedores o para un joven cualquiera con alguna necesidad específica. Queremos ofrecer una fintech lending orientada a jóvenes entre 18 y 25 años – ellos pertenecientes a la generación Z- que requieran créditos y con muy pocas cuotas.

Esta Fintech plantea como principal atributo la rapidez y seguridad, ofreciendo al mercado una solución ideal ante la necesidad de adquirir un crédito de menor cuantía de forma rápida y segura, aprovechando las características de la nueva generación.

Además, pretende promover y ser un vehículo de inclusión financiera importante, atendiendo a este segmento con ganas de crecimiento. La estrategia genérica que se propone es el enfoque mejor valor y como estrategia principal, la penetración de mercado. Se plantea como principal atributo la rapidez y seguridad, ofreciendo al mercado una solución ideal ante la necesidad de adquirir un crédito de menor

cuantía de forma rápida y segura, aprovechando las características de este segmento de población.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general

Desarrollar un plan de negocios para el lanzamiento y puesta en marcha de una plataforma de pago móvil que permita agilizar la transferencia de dinero entre jóvenes entre 18 a 25 años de edad. Asimismo, proponer las estrategias para una implementación exitosa, por medio de la evaluación integral del atractivo del negocio.

1.2.2. Objetivos específicos

- Realizar una investigación de mercado para estimar la demanda efectiva por la plataforma de pago móvil y la disposición a pagar por el servicio brindado.
- Identificar los subsegmentos de clientes bancarizados y no bancarizados de los clientes potenciales y sus principales barreras de entrada.
- Identificar los montos promedios de préstamos atendidos y las tasas de interés a las que acceden.
- Diseñar la plataforma de pago móvil para los usuarios y negocios de acuerdo con los resultados obtenidos en el estudio de mercado.
- Diseñar para la puesta en marcha y posterior operación del aplicativo.
- Evaluar la viabilidad económica de la plataforma de pago móvil.

Capítulo 2. Análisis del macroentorno

2.1. Las Fintech

La historia de Fintech comenzó a principios de los noventa cuando surgió por primera vez el término FINTECH que es la abreviatura de Financial Services Technology Consortium, debido a un proyecto de la compañía CITICORP hoy conocida como Citigroup. La “fintech” es un término que resume dos sustantivos: finanzas y tecnología (financial and technology). Las fintech son empresas financieras que utilizan la tecnología como su principal herramienta para llegar a sus potenciales clientes. El primer rastro que se tiene del uso de la tecnología hacia las finanzas fue hace más de 150 años, cuando Edwar Callahan inventó la “Cinta Ticker”, el medio digital más antiguo utilizado para la transmisión de los precios de las acciones a través del telegráfo. Dos mil millones de adultos, más de la mitad de los adultos del mundo que trabajan, continúan excluidos de los servicios financieros formales. Estas poblaciones son, a menudo, las que ya de por sí, están marginadas, como las mujeres, los individuos de bajos ingresos y los que son difíciles de alcanzar. Quedar fuera de la economía formal significa que a estas poblaciones se les niegan procesos tales como la extensión del ahorro, el crédito, el Seguro y los servicios de pago. Afortunadamente, el Fintech está ayudando a estas poblaciones marginales, dándoles entrada en la economía formal y la seguridad en sus transacciones. Por tal motivo, organizaciones como las Naciones Unidas, el Foro Económico Mundial, la OCDE, entre otras, están interesadas en que los ecosistemas de Fintech alrededor del mundo se desarrollen dentro de las

regulaciones pertinentes y alcancen el objetivo de inclusión con los desatendidos de las poblaciones.

Un gran ejemplo del poder transformador de FinTech es el servicio de dinero móvil keniano, M-pesa, que utiliza los dispositivos móviles como monedero electrónico, convirtiendo la tarjeta SIM en una cuenta bancaria con dinero virtual, de manera que los usuarios puedan pagar la renta o servicios básicos y mandar dinero a otras personas a través de un mensaje de texto. Un estudio de impacto reveló que el dinero móvil proporcionado por M-pesa alcanzó a 194,000 hogares, lo que representa un 2% de la población keniana fuera de la pobreza. (22).

En el Reino Unido, cada hora se crea una nueva startup Fintech y, de acuerdo al mensaje que dio Philip Hammond en la Conferencia Internacional Fintech en marzo del 2018, el plan es que esto suceda en la mitad del tiempo, es decir, cada media hora. El gobierno británico planea crear un grupo de expertos en criptomonedas para agilizar los temas regulatorios y que las pequeñas empresas tecnológicas se puedan adaptar rápidamente. “Las Fintech es un desafío a la forma en que entregamos y accedemos a los servicios financieros en el Reino Unido. Ayuda a los consumidores a tomar decisiones más informadas y a aumentar la competencia en nuestro sector de servicios financieros. Estamos comprometidos a apoyar a Fintech para asegurar que mantengamos nuestra posición de liderazgo a nivel mundial”. (Stephen Barclay – 2018. Secretario Económico del Tesoro de Reino Unido).

Por otro lado, se piensa que Singapur podría convertirse en el centro mundial de Fintech, sobre todo ahora que Reino Unido ha salido de la Unión Europea. En el 2016, la Autoridad Monetaria de Singapur, anunció sus intenciones de fusionar y simplificar los temas de ley relacionados con el cambio de divisas, remesas y pagos, para lo cual determine una sola regulación que abarcará todos los temas. Lo que políticamente hace que el país sea terreno propicio para el crecimiento FinTech es

su fuerte política pública, los incentivos tributarios efectivos y una serie de iniciativas del gobierno apoyando a la industria. Además, la gran cantidad de talentos con experiencia financiera y la disponibilidad de capital para la inversión en etapas tempranas, hacen de Singapur el mejor mercado para el establecimiento de startups FinTech. Aunado a esto, el producto interno bruto per cápita de Singapur (US\$52,960), la infraestructura de clase mundial con excelente acceso a Internet, la fibra de ultra alta velocidad que funciona a través de la nación, y la penetración de suscripción móvil, hacen que este territorio asiático cumpla con más de 100% de los factores clave para el crecimiento del Fintech (Mavadiya, 2017).

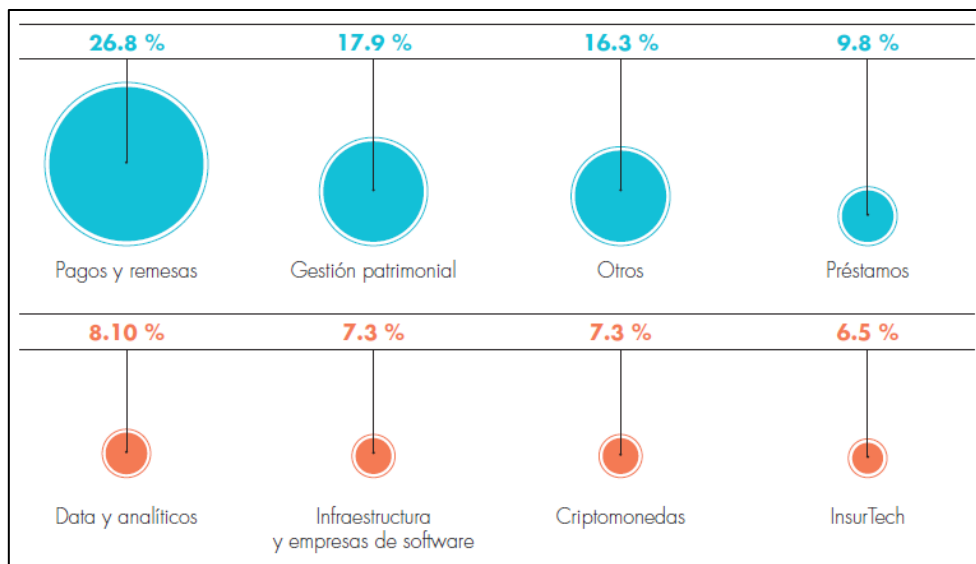


Figura 1 : Participación del mercado en el mercado Fintech en Singapur (Martenson, R. 2016)

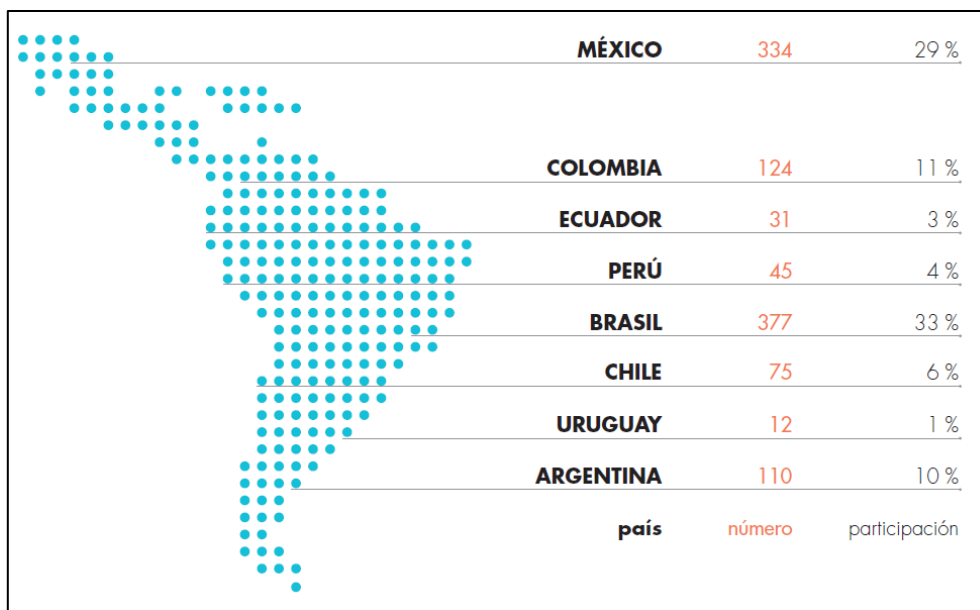


Figura 2: Fintech radars (Finnovista 2017, 2018); Fintech -Innovaciones que no sabías que eran de América Latina y el caribe (BID – Finnovista, 2017)

2.2. Situación económica

La “Estrategia Nacional de Inclusión Financiera en el Perú 2015-2021 (ENIF)” identifica al bajo nivel de capacidad financiera y la falta de confianza al sistema financiero como los principales motivos por los cuales las personas naturales y jurídicas no poseen un uso frecuente a los servicios financieros (Banco de la nación, junio 2017). En sentido contrario, la educación financiera debe ser parte de un aprendizaje continuo que debe impartirse en los colegios públicos y privados a nivel nacional. En la actualidad, gran parte de los peruanos poseen muy poca educación y confianza en los mercados financieros, por tal motivo, muchas veces acceden a préstamos financieros con tasas de interés usureras y con prestamistas de dudosa reputación. Por tal motivo, es muy importante que las personas mejoren sus conocimientos financieros para que sean capaces de tener una adecuada administración de sus finanzas personales.

La ENIF define inclusión financiera como el acceso y uso de los servicios financieros de calidad para toda la población”. Es un instrumento de política de Estado, orientado a promover la inclusión financiera mediante la ejecución de acciones coordinadas que contribuyan al desarrollo económico descentralizado e inclusivo, con la participación de

los sectores público y privado, en el marco de la preservación de la estabilidad financiera. Se estructura bajo los pilares de Acceso, Uso y Calidad y siete líneas de acción: Ahorro, Pagos, Financiamiento, Seguros, Protección al Consumidor, Educación Financiera y Grupos Vulnerables. (La estrategia de inclusión financiera, BCRP. 2017. P.)

Así mismo, respecto al impacto de la pandemia sobre el mercado financiero peruano, según afirma el INEI al mes de mayo del 2020 el PBI sufrió una caída de 16.3% respecto al mismo periodo del año anterior. Esta es la caída mas profunda desde que se tiene registro -el PBI mensual se publica desde enero del 2007 (Informe IPE IX: Impacto del COVID-19 en la economía peruana, IPE. Mayo 2020).

CUADRO 1 ■ Las siete líneas de acción de la estrategia nacional de inclusión financiera		
Línea de acción	Objetivo	Entidad líder
Pagos	Promover el desarrollo de canales e instrumentos digitales de pagos minoristas.	BCRP
Ahorro	Fomentar el ahorro formal para todos los segmentos de la población de manera segura, confiable, y adecuada a sus necesidades.	SBS
Financiamiento	Fomentar el acceso y profundización del financiamiento, con productos adecuados a las necesidades de personas y empresas, de manera responsable.	MEF
Seguros	Fomentar el acceso y uso de productos y servicios de seguros para todos los segmentos de la población de manera confiable, eficiente y adecuada a sus necesidades.	SBS
Protección al consumidor	Proteger los derechos de los consumidores, garantizando la transparencia de la información, el establecimiento de sistemas de resolución de conflictos adecuados, así como de incentivos para la generación de prácticas de negocios adecuadas.	SBS
Educación financiera	Mejorar las competencias y capacidades financieras de todos los segmentos de la población para una adecuada toma de decisiones y un mejor control de sus propias decisiones financieras.	MINEDU/SBS
Grupos vulnerables	Promover la inclusión financiera de la población vulnerable, para que acceda a los servicios y mercados financieros formales a través de la ejecución de acciones y medidas de acuerdo a sus necesidades, mejorando con ello su calidad de vida.	MIDIS

Figura 3: La estrategia de la inclusión financiera y el rol del banco central (BCRP, 2017)

Según Ipsos (2019) se estima que para el cierre de año 2019 la cantidad de peruanos entre 18 y 70 años que esta estarán bancarizados será de 7.8 millones, el cual representa al 47% del Perú urbano. Así mismo, se realizó una encuesta a 1000 personas entre el 15 de agosto al 2 de setiembre del 2019, dando los siguientes resultados.



Figura 4: Bancarización del Peruano (Ipsos, 2019)

Así mismo, se dice que la mitad de la población bancarizada en el Perú sigue al banco de su preferencia por medio de las redes sociales, siendo Facebook el de mayor fuerza (Emprededor.pe, 2019). Según Global Findex (2017) alrededor del mundo son 1700 millones de adultos que no están bancarizados (sin una cuenta en alguna institución financiera o a través de un proveedor de dinero móvil), así mismo de indica que prácticamente todos estos adultos viven en economías en desarrollo, caso contrario en económicas de altos ingresos, donde casi la totalidad de adultos están bancarizados.

En el mundo, 1.7 billones de adultos no tiene una cuenta bancaria, de los cuales el 56% de ellos son mujeres. En el mundo el 50% de los adultos no bancarizados pertenecen al 40% de los hogares más pobres dentro de su economía. Esto quiere decir que la inclusión financiera guarda relación con la dimensión de la economía y la educación financiera de un país.

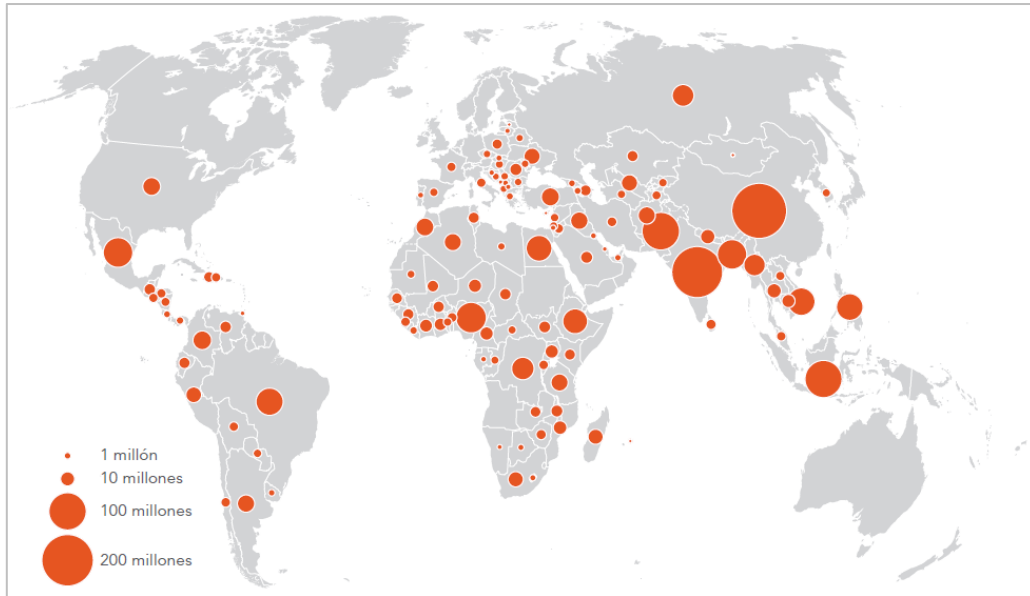


Figura 5: Base de datos Global Findex (2017)

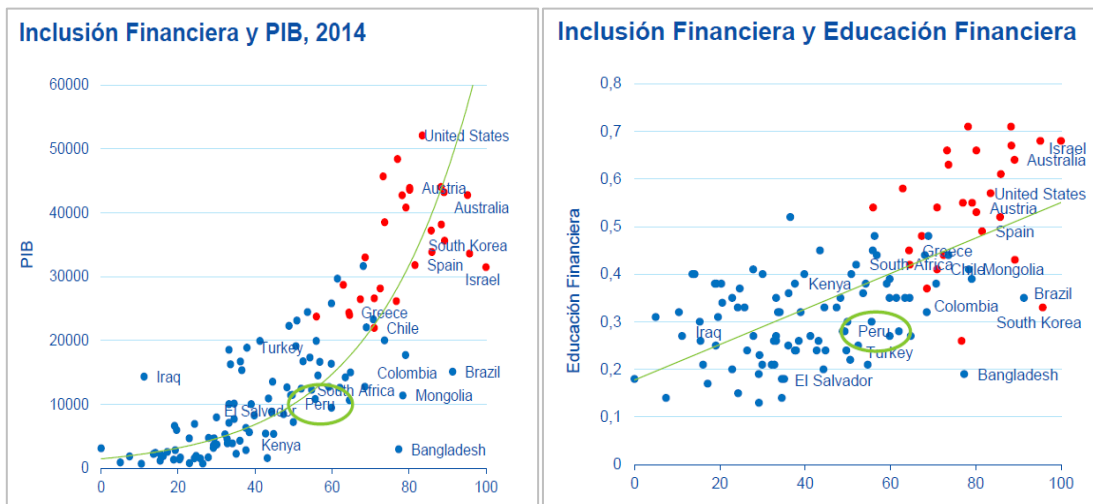


Figura 6: Inclusión financiera, por Banco Central de Reserva del Perú, 2016.

En el Perú, en un estudio realizado en el año 2018, de los 23 millones peruanos mayores de 18 años, el 11.1 millones no se encuentra bancarizado, de los cuales un 40% (más de 4.4 millones) se encuentra apto para acceder a un crédito en el sistema financiero, así mismo de los 11.9 millones peruanos mayores de 18 años bancarizados, el 55% (más de 6.5 millones) se encuentra apto para recibir un préstamo financiero (Equifax Perú, 2018).

Así mismo, según ASBANC la evolución de los nuevos créditos personales desembolsados han presentado cierto dinamismo durante el año 2019, el motivo de esto es al buen desempeño del financiamiento otorgados a personas naturales.



Figura 7: Evolución del número de nuevos créditos de consumo desembolsados (Elaboración Propia basada en información ASBANC, 2020)

Respecto a la morosidad, se puede apreciar en los meses de enero a marzo 2019 hubo un buen desempeño de las unidades de cobranzas de las entidades del sistema financiero. Sin embargo, a partir de marzo 2019 hacia lo que resta del año se puede evidenciar que el número de morosos aumento considerablemente.

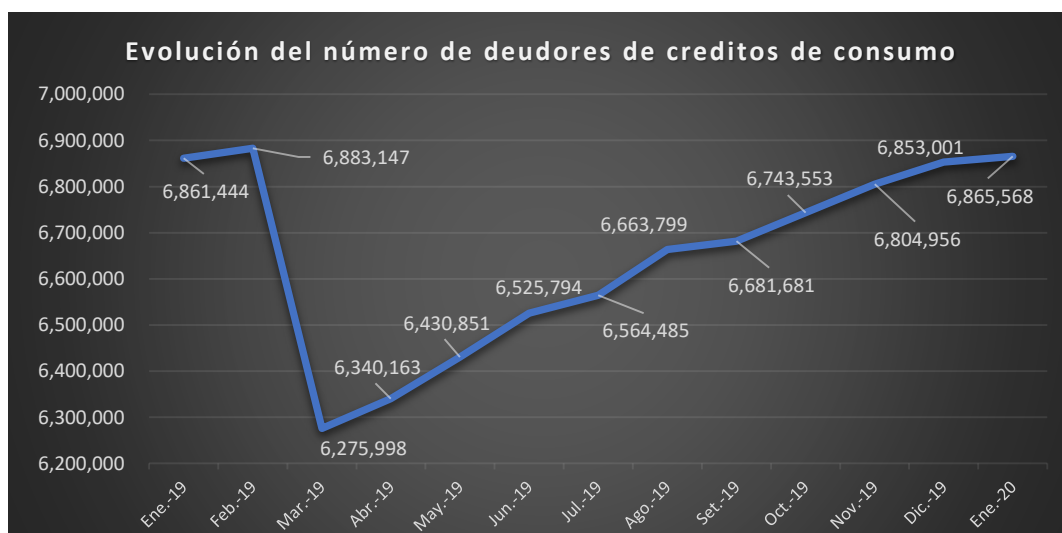


Figura 8: Evolución del número de deudores de créditos de consumo, (Elaboración Propia basada en información ASBANC, 2020.)

2.3. Situación político legal

El nivel de aprobación del presidente Martin Vizcarra se ha visto afectado por un descenso de 16 puntos, pasando de un 60% en enero del 2019 a un 44% en marzo del mismo año. En aquel momento su gestión fue cuestionada por temas como la lucha contra la delincuencia, manejo de la economía y calidad de los servicios de salud (IEP, marzo 2019). La aprobación del presidente se redujo en octubre y cayó de 82% a 69%. Además, la desaprobación a su gobierno aumento de 15% a 25% en el último mes del año. Del mismo modo, las razones por las cuales rechazan su gestión son por la lucha contra la delincuencia (18%), “es mentiroso” (18%), que está teniendo una mala gestión (18%) y que la economía “está peor” (14%) de acuerdo a los resultados elaborados por Datum. (Semana Económica, 2019). Por otro lado, según el Índice de Competitividad Global edición 2018-2019 (World Economic Forum – WEF), ubica al Perú en el puesto 65 de 141 economías retrocediendo 2 posiciones en el ranking mundial con respecto al año 2018, sin embargo, se ubica en 4to lugar en Sudamérica y 6to Den Latinoamérica y el Caribe. Así mismo, los fundamentos macroeconómicos siguen siendo la principal fortaleza de nuestro país. Por otro lado, las principales debilidades están en las instituciones, infraestructura, adopción de TIC, educación y habilidades, mercado de trabajo, dinamismo de los negocios y capacidad de innovación. En resumen, nuestro país está rezagado por debajo de la ubicación 100 (de 141 países) en los siguientes indicadores: crimen organizado, tasa de homicidios, fiabilidad de servicios de la policía, independencia judicial, eficiencia del marco legal , carga de la regulación gubernamental, protección de la propiedad intelectual, índice de red vial, calidad de carreteras, pensamiento crítico en la enseñanza, prácticas de contratación y despido, salario y productividad, tiempo para iniciar un negocio, crecimiento de empresas innovadoras, estado de desarrollo de clusters, colaboración entre múltiples partes interesadas y gastos de I + D. (P,13)

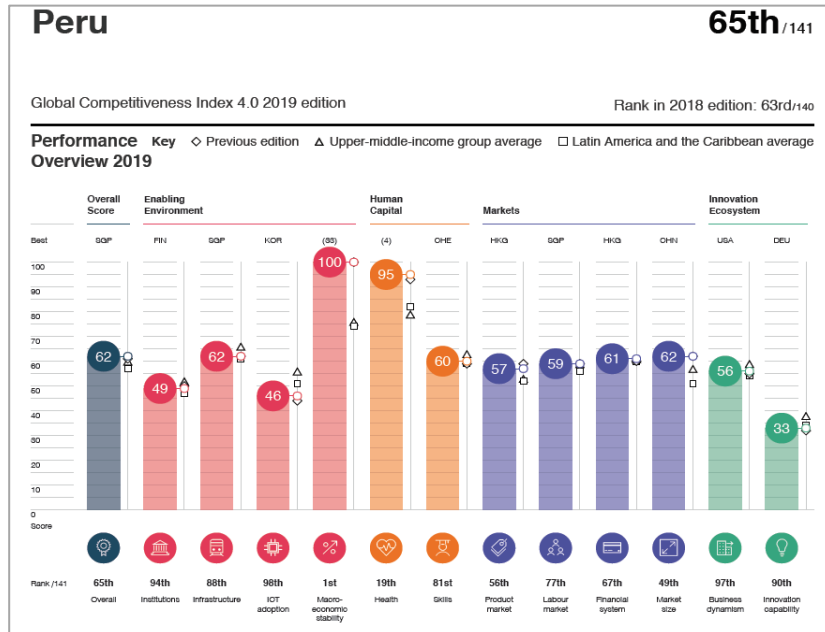


Figura 9: The Global Competitiveness Report (World economic forum, 2019)

Pilares	2019	
	Posición	Valor
Entorno habilitante		
1. Instituciones	94	48.9
2. Infraestructura	88	62.3
3. Adopción de TIC	98	45.7
4. Estabilidad macroeconómica	1	100
Capital humano		
5. Salud	19	94.6
6. Educación y habilidades	81	60.2

Figura 10: The Global Competitiveness Report (World economic forum, 2019)

Pilares	2019	
	Posición	Valor
Mercados		
 7. Mercado de productos	56	57.1
 8. Mercado de trabajo	77	59
 9. Sistema financiero	67	61.4
 10. Tamaño de mercado	49	62.2
Innovación y ecosistema		
 11. Dinamismo empresarial	97	55.8
 12. Capacidad de innovación	90	32.7

Figura 11: The Global Competitiveness Report (World economic forum, 2019)

2.4. Análisis socio – económico

Para el año 2020 el crecimiento de la economía peruana se espera que este alrededor de 2.9% pero el resultado estaría sujeto a varios factores, como por ejemplo el fin de la guerra comercial entre EEUU y China, tomando en cuenta que este factor fue uno de los más difíciles y que tuvo impacto en nuestra economía sobre todo en nuestras importaciones de minerales, el cual como es sabido nuestro país es netamente minero. Otro aspecto que mantiene en incertidumbre al país es la formación de un nuevo parlamento, que se espera esta vez trabajen de la mano con el ejecutivo. Como es sabido, el divorcio entre el legislativo y el ejecutivo hace que las inversiones públicas no crezcan, ya en que los últimos años el crecimiento ha sido casi nulo, esto envuelto también por los casos de corrupción con empresas como Odebrecht y OAS. En lo que respecta a la formación de empresas Fintech, se espera que en los próximos años el legislativo finalmente permita la creación de un marco jurídico que apoye y fomente la creación de estas empresas digitales donde el único el ganador serán los clientes y

usuarios de entidades financiera, porque tendrán mejoras ofertas de productos financieros con tasas preferencias y procesos más ágiles.

2.4.1. Análisis PESTEL

El siguiente análisis nos ayudará a entender un poco más lo que conllevaría este negocio en Perú, teniendo en cuenta los factores externos influyentes en este tipo de negocio.

2.4.1.1. Factores políticos.

El nivel de aprobación del presidente Martín Vizcarra se mantiene en un 82% (Junio 2020) lo cuya significa una ligera subida desde la penúltima vez que se midió este índice (Mayo 2020), principalmente por los temas que tienen que ver con la gestión de la pandemia a nivel país (COVID-19) y decisiones, desde el punto de vista de la población, no tan acertadas para menguar el impacto en el país. Los factores que miden la economía indican que esta va a contraer haciendo que perdamos un 40% del PBI en este año entrando en una recesión que puede ser en algo controlada con la venta de bonos estaduales y prestamos con el banco mundial. Respecto a la industria de las fintech, en el Perú, no existe una regulación vigente. México es el primer país de la región en aprobar una la ley de regulación Fintech en diciembre de 2017. Es reino unido el país con la regulación Fintech más desarrollada. algunos países han implementado sanboxes regulatorios, los más valorados son: Abu Dhabi en 2016, primero de la región MENA (Medio Oriente y norte de Africa), Canadá en 2017, Malasia en 2016, Australia en 2017, Singapur en 2016, Hong Kong en 2017 (BBVA 2017). En la tabla 1 se aprecian los resultados del análisis del entorno político y legal.

Factor	Tendencia	Impacto	Amenaza / Oportunidad
Nivel de aprobación del gobierno	Se mantiene	A largo palzo puede generar inestabilidad social	Oportunidad
Acuerdos comerciales internacionales	Nula	Promoción de la inversión	Amenaza

Índice de competitividad	Decreciente	Fortalecimiento competitivo del país para hacer negocios	Amenaza
Regulación <i>fintech</i>	Nula	Incertidumbre en la sostenibilidad de las <i>fintech</i>	Amenaza

Tabla 1: factores de preponderancia. (Elaboración propia)

2.4.1.2. Factores económicos.

Fitch Ratings anunció este miércoles que ha bajado la calificación de emisor Issuer Default Rating (IDR) a largo plazo en moneda local de Perú a ‘BBB+’ con perspectiva estable desde ‘A-’; mientras que mantuvo la IDR en moneda extranjera a largo plazo en ‘BBB +’, también con perspectiva estable.

El directorio del Banco Central de Reserva (BCR) redujo en 100 puntos básicos la tasa de interés de referencia de la política monetaria, de 1.25% a 0.25%, el nivel mínimo histórico y la tasa más baja entre los países emergentes. La decisión obedece a un contexto en el que la economía está relativamente paralizada frente a la propagación del coronavirus (COVID-19).

El BCR consideró que la actividad económica está severamente afectada de manera temporal por los choques simultáneos de oferta y demanda agregada. Así, se proyecta que la inflación anual se aproxime al límite inferior del rango meta (1%), por el debilitamiento significativo de la demanda interna.

“En este nuevo escenario esperamos que el PBI se contraiga más de 5% en el 2020, registrando su primer retroceso desde 1998 y la peor caída desde la década de los 80”, indico Inteligo.

Aun así, la inversión extranjera sigue estando presente en Perú con la reactivación de la economía de acuerdo a lo dispuesto por el Estado.

Aparte también está la reactivación de la mediana y pequeña empresa que es el motor económico del país, más aun teniendo en cuenta que el 70 % de los peruanos trabajan en la informalidad.

Factor	Tendencia	Impacto	Amenaza / Oportunidad
Calificación crediticia del Perú	Mantiene BBB+	Motivación de inversión extranjera	Oportunidad
Variación del PBI	Caída con ligera recuperación	Reactivación del consumo e inversión privada	Oportunidad
Promoción de la inversión extranjera	Se promueve y en reciprocidad	Facilidades de inversión hacia y desde Perú, incremento	Oportunidad
Colocaciones del Sistema Financiero	Decrecimiento	Menor inversión privada y consumo interno	Amenaza
Inversiones en nuevas <i>fintech</i>	Creciente	Crecimiento del mercado de <i>fintech</i>	Oportunidad

Tabla 2: Factores económicos Perú. (Elaboración propia)

2.4.1.3. Factores sociales.

El Perú se ubica en el primer lugar de 55 países evaluados en el ranking de inclusión financiera 2016 según The Economist Intelligence Unit (EIU) teniendo el país la meta de contar con 2 millones de usuarios activos en plataformas de pagos móviles para el 2020 (EIU 2016).

Actualmente, en el año 2020, en Lima Metropolitana, en el periodo febrero-marzo-abril 2020 el empleo disminuyó en -25% con respecto a similar periodo del año pasado, dejando de trabajar un promedio neto de 1 millón 241 mil 300 personas frente a los que trabajaban en ese periodo del año 2019. Y el desempleo abierto se redujo en -6.4%: dejaron de buscar empleo 24 mil 700 personas frente al mismo tramo temporal del año anterior (INEI, 2020a).

Como una extensión de esta señal, ya en la primera semana de mayo del presente año se estimó que, entre las personas de 18 años a más en Lima Metropolitana y Callao, el 78.7% no realizó algún trabajo a cambio de un pago o ganancia y el 21.3% sí lo hizo. Al respecto, cabe mencionar lo siguiente (INEI, 2020b):

El 80.4% de los que no trabajaron explican su situación en razón a la pandemia: no podía trabajar por la cuarentena (58.9%), la empresa o negocio cerró debido a la pandemia (13.8%), no tuvo trabajo debido a la reducción de empleo a causa de la pandemia (3.8%), fue despedido debido a la pandemia (1.6%) y no trabajó porque tenía enfermedad con síntomas de la Covid-19 (1.4%).

El 95% de los que sí trabajaron lo hicieron como trabajadores independientes o patrones (38.5%), para la empresa privada (34.8%) y para el sector público (21.7%). Por cada 100 personas que trabajaron 36 lo hicieron en su domicilio a través de trabajo remoto,

29 asistiendo a su centro de trabajo todos los días laborales, 29 asistiendo a su centro de trabajo solo algunos días laborales, y 6 mediante otras formas (videollamadas o en el domicilio de los clientes).

Asimismo, el 63.5% de los que sí trabajaron señaló que ellos o algún miembro de su hogar perdieron ingresos después de la entrada en vigencia del Estado de Emergencia Nacional (por cada 100 personas que trabajaban 62 perdieron más del 50% de sus ingresos). Y entre los que no perdieron ingresos, el 61.3% consideró que los perderá en la primera semana de junio debido a la pandemia (por cada 100 personas que trabajaban pero que no habían perdido ingresos 64 espera perder más del 50% de sus ingresos en aproximadamente 1 mes).

A nivel nacional, el empleo formal asalariado privado se redujo en términos netos: solo entre el 16 de marzo al 24 de mayo de 2020 si bien ingresaron a Planilla Electrónica 195 mil 400 trabajadores, salieron 435 mil 600, quedando un saldo negativo de 240 mil 200 personas dadas de baja de sus puestos de trabajo formales³, sin considerar el efecto ilusión que pueda ejercer acogerse a la suspensión perfecta de labores (permanecer en planilla, pero sin percibir remuneración).

En cuanto al empleo informal, en principio posiblemente se haya afectado al 39% de este, particularmente a diversos servicios, restaurantes y alojamiento, manufactura, construcción y minería, que representan a más de 4 millones 739 mil personas. Pero también a una proporción del comercio (aquel segmento que no comercializa productos de primera necesidad) y a una parte significativa del transporte (principalmente urbano por sus condiciones de salubridad y baja afluencia de pasajeros).

Factor	Tendencia	Impacto	Amenaza / Oportunidad
Nivel de inclusión financiera	Creciente	Se incrementa el crédito formal	Oportunidad
Crecimiento de la informalidad laboral	Creciente	Pandemia	Amenaza
Confianza en entidades financieras	Decreciente	Acelera el proceso de bancarización por pandemia	Oportunidad
Uso de celular para realizar operaciones financieras	Creciente pero lentamente	Retrasa el desarrollo de plataformas tecnológicas	Amenaza
Nivel de morosidad de Micro empresa	Creciente	Inestabilidad del sistema financiero	Amenaza
Nivel de morosidad de Créditos de consumo	Creciente pero lentamente	Se incrementa el riesgo	Amenaza

Tabla 3: Factores sociales.(Elaboración propia)

2.4.1.4. Factores tecnológicos.

Según el World Economic Forum (WEF), el Perú mantiene la misma posición (90) respecto al 2015 en el ranking global de tecnología de la información (WEF 2016b) y ocupa el puesto 37/50 según el índice de conectividad global (Huawei 2016). Asimismo, el Perú se ubica en la posición 89 en el índice de infraestructura y digitalización (WEF 2016c). Con 5 operadoras móviles en el mercado, la penetración de internet móvil en el país se ha incrementado en 21% en 2 años al cierre del primer trimestre del 2016, según el Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones (Osiptel) llegando al 60% de penetración (Osiptel 2016).

Sin embargo, la migración a la tecnología 5G en el país recién está comenzando, lo cual nos está relegando poco a poco de lo que ya es una realidad en otras partes del mundo.

Factor	Tendencia	Impacto	Amenaza / Oportunidad
Nivel de conectividad global	Avance lento	Rezago en posición competitiva del país	Amenaza
Nivel de infraestructura y digitalización	Creciente	Servicios de calidad	Oportunidad
Penetración de internet móvil	Creciente	Incremento de usuarios potenciales	Oportunidad
Tecnología 5G	Acance lento	Desconocimiento de la tecnología	Oportunidad

Tabla 4: Factores tecnológicos. (Elaboración propia)

2.4.1.5. Factores Ecológicos.

El Perú se ubica en el puesto 73 de 180 países, según el índice de desempeño medioambiental, mejorando 37 posiciones respecto al 2015 (YCELP 2016).

De acuerdo con la Guía de Ecoeficiencia para Empresas del Ministerio de Ambiente (Minam), se promueve el uso eficiente del papel (Minam 2009). En el año 2014, la banca

por internet solo representó el 4,85% del total de operaciones, mientras que en el 2015 aumentó a 7,29% (Asociación de Bancos del Perú [Asbanc] 2015a).

Al tener las fintech un servicio 100% por internet, se minimizan las transacciones físicas y el uso de materiales que pueden ser contaminantes al medio ambiente.

Factor	Tendencia	Impacto	Amenaza / Oportunidad
Mejor desempeño medioambiental	Creciente	Mejora posición competitiva del país	Oportunidad
Evolución de operaciones digitales	Creciente	Reducción del consumo de papel	Oportunidad

Tabla 5: Factores ecológicos. (Elaboración propia)

2.4.1.6. Factores legales.

Actualmente, no existe una regulación expresa para las fintech en el Perú; sin embargo, el marco normativo actual regula determinadas áreas asociadas a su actividad. Así, por ejemplo, el aspecto de lavado de activos está a cargo de la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF) bajo la jurisdicción de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS); los aspectos relacionados con la protección al consumidor y comportamiento de mercado está regulado por Indecopi; la aplicación de impuestos está a cargo de la Sunat; y las actividades vinculadas a la emisión de valores las norma y supervisa la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV). El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) está a cargo de la regulación de los sistemas, acuerdos y proveedores de servicios de pago, de acuerdo a la Ley de los Sistemas de Pago y de Liquidación de Valores. En el caso de las fintech de pagos, la mencionada ley las considera como proveedores de servicios de pago, en tanto ofrecen servicios de transferencia de fondos, por lo que el BCRP les puede solicitar información para hacer seguimiento a su desarrollo, conocer la naturaleza y volumen de sus operaciones, su funcionalidad y las medidas de control de los riesgos

Factor	Tendencia	Impacto	Amenaza / Oportunidad
Normativa Fintech	No existe	No hay regulación, ni protección	Amenaza

Tabla 6: Factores legales. (Elaboración propia)

Capítulo 3. Análisis del microentorno

3.1. Las Fintech en Perú.

En el caso de las Fintech, en el Perú en el año 2017 las principales Fintech del país como son Afluenta, Andy, Independencia y Prestamype colocaron 13 mil préstamos personales superando los 27 millones de soles (Peru21.pe, 2018). Así mismo, nuestro país ocupa el puesto número 6 en Latinoamérica con 45 empresas Fintech, enfocadas principalmente en gestión de préstamos, pago, remesas, finanzas (personas y de empresas), crowdfunding (financiamiento colectivo), e-commerce y ahorros (BCRP, 2018)

CUADRO 2 ■ Perú: Radar <i>Fintech</i> 2017	
Sector	Empresas (Número)
Préstamos	11
Pagos y remesas	9
Gestión Financiera	6
<i>Crowdfunding</i>	4
Comercio	4
Ahorro-Inversión	3
Tecnología	3
Otros	6
Total	46

Figura 12: El Acelerado crecimiento de la fintech y los desafíos para su regulación (BCRP, 2017)

3.2. Identificación, características y evolución de sector.

Quipu Fintech es un proyecto que se encuentra dentro de la industria Fintech en la cual se ubican los sectores que se encuentra en el siguiente gráfico.

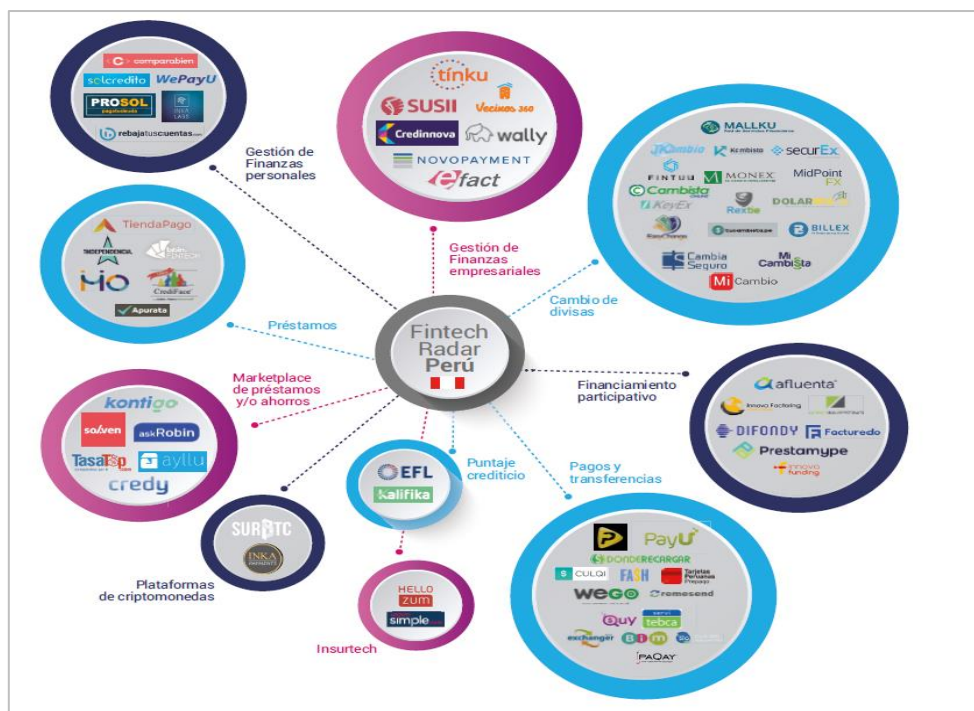


Figura 13: El panorama de la industria fintech en el Perú (Vodanovic legal, 2018)

Esta industria nace como una combinación entre los servicios financieros y la industria tecnológica; es desarrollada por empresas emprendedoras que están innovando los servicios y productos de la industria financiera tradicional a través de procesos disruptivos utilizando tecnología (S&P Global 2016). Se estima que un 20% de negocios de servicios financieros tradicionales para el 2020 estarán en riesgo a causa del sector *digital lending*⁶ de la industria *fintech* (PWC 2016). Las *fintech* están cambiando la forma de hacer negocios. Por ejemplo, el modelo tradicional de acudir a un banco para buscar financiamiento para una idea de negocio está migrando rápidamente con el *crowdfunding*⁷, ya que una idea de negocio bien estructurada puede ser publicada en internet y conseguir financiamiento colectivo de varias personas o empresas sin que estas necesariamente sean grandes inversionistas y de forma mucho más rápida. Evaluación de la atractividad de la industria *Fintech*.

3.3. El sistema financiero peruano

Por ser fintech una industria naciente dirigida a productos sustitutos del sistema financiero tradicional, la intermediación financiera en el país ha aumentado, teniendo un 29,8% en la medición anual de créditos/PBI en el 2011 hasta un

40,4% en el 2016 (Superintendencia de Banca y Seguros [SBS], 2016:6). Actualmente, el Perú se encuentra en un nivel medio dentro de la región ocupando el quinto lugar. Asimismo, el crecimiento de los créditos directos mantiene la misma línea de crecimiento de la economía peruana. Otro dato no menor refleja que los créditos minoristas son aproximadamente el 50% de los créditos directos, siendo los créditos de consumo y créditos hipotecarios los que tienen mayor crecimiento porcentual anual (SBS 2016:9).

3.3.1. Bancarización en Lima Metropolitana

Sobre el nivel de bancarización en Lima Metropolitana (Ipsos Apoyo 2018) cuyo universo fue de 1000 personas entre las edades de entre 18 a 70 años, se destacan los siguientes puntos:

- 14% de los peruanos de los peruanos pertenece a algún banco, caja o financiera.
- 69 % son digitales.
- El 32% dejó de trabajar con alguna entidad financiera en el último año
- El 6% utiliza banca móvil, el 12 % banca por internet y el 5 % banca por internet.
- El 13 % ha pedido un préstamo personal.

3.3.2. Perfil del bancarizado y solicitante de créditos

Sobre el nivel de bancarización en Lima Metropolitana (Ipsos Apoyo, 2019) cuyo universo fue de 1000 personas entre las edades de entre 18 a 70 años, se destacan los siguientes puntos:

- El 88% tiene la posición que debe vivir con el dinero que se tiene.
- El 86% prefiere ahorrar y esperar a comprar algo
- El 82% organiza muy bien su dinero.
- El 74% se ha endeudado por cosas realmente necesarias.
- El 37% ha escuchado de las fintech.
- Razones de rechazo de solicitudes de créditos: 37% por falta de garantía, 35% por ingresos insuficientes, 30% por ingresos inestables y 29% por falta

de historial crediticio.

- 40% no solicita créditos porque asume que no aprobará o porque las tasas de interés.

También, vale la pena mencionar que En el Perú, de la gente que ahorra el 52% lo hace en su casas y solamente el 14% lo hace en una entidad financiera formal (Gestión, 2019).

3.3.3. El mercado de la generación Z en Lima Metropolitana

La Generación Z son personas nacidas entre el año 1996 - 2000 y que empiezan a adquirir créditos para poner algún tipo de negocios, estudios, entre otros.

Según un estudio hecho por CPI (2019), en base a estadística extraída de INEI, en Perú actualmente hay una cantidad de 32,495,500 personas, de los cuales el 12.3% de la población se encuentra en el rango a analizar, lo cual equivale a 3.98 millones de personas.



Figura 14: Estimaciones y proyecciones de población en base al Censo 2017 (C.P.I., 2019)

El 32% del total de peruanos han nacido en este intervalo, ya adquieren créditos.

(La República, 2019)

El 65% de los jóvenes se encuentra culminando sus estudios y el 35% ya los concluyó.

El 99% de los centennials percibe un salario menor a S/ 2,500 y se desempeñan como técnicos o en cargos operativos (39%), vendedores (31%), asistentes (15%), ejecutivos comerciales (8%) y practicantes o trainee (7%).

(Código.pe, 2018).

Hasta febrero del 2019, Sentinel estimó que del total de personas que tienen una deuda financiera, solo el 1% pertenece a la Generación Z. “En total hay 2 millones 220 mil 79 personas con deudas financieras de las cuales solo 21 mil 718 son los nacidos en este siglo XXI”, afirmó.


En el caso del género, las mujeres de la Generación Z cuentan con el 90.2% con deuda en microempresa, muy superior al 59.2% del total de mujeres deudoras, aunque la deuda hasta febrero asciende a 922 soles en promedio. (Finanzas.com.pe., 2019)


3.4. Evaluación de lo atractivo que es la industria Fintech


Para evaluar que tan atractivo y rentable es implementar una empresa en una determinada industria se puede usar las 5 fuerzas de Porter. Esto ayuda a diseñar un plan estratégico que permita a superar a la competencia.


3.4.1. Amenaza de nuevos competidores

Hoy en día están apareciendo varias startup en el mercado que hacen poner en alerta a la banca tradicional. Estas nuevas plataformas online permiten préstamos a personas naturales y jurídicas sin la intermediación bancaria tradicional sin necesidad que el cliente se acerque a una oficina a solicitar un préstamo. En esta industria quien se lleva a mayor cuota de mercado será el más eficiente en atención e innovación tecnológica. En ese sentido, estas son algunas tecnologías que deben cubrirse al momento de desarrollar una plataforma online.

- 

• **Artificial Intelligence:** Todo sistema computacional que actúa de manera lógica y coherente, trabaja y reacciona como un humano. Ej. Robo advisors y Machine Learning.
- 

• **Blockchain:** Cadena de bloques descentralizada que permite eliminar a los intermediarios en las transacciones. Funciona como un gran libro contable distribuido.
- 

• **Cloud Computing:** Permite mayor flexibilidad, seguridad y velocidad en el acceso de información, ya que ésta se almacena en una "nube" que está alojada en internet.
- 

• **Big Data:** Conjunto complejo de data, estructurada, y no estructurada, cuya finalidad es encontrar patrones de conducta de consumidores.

Figura 15: Fuente: El panorama de la industria Fintech (VODANOVIC, 2019)

3.4.2. Rivalidad entre los competidores existentes

Hoy en esta industria existe 125 Fintech que compiten entre ellas para captar a los potenciales clientes de los diferentes tipos de negocio.

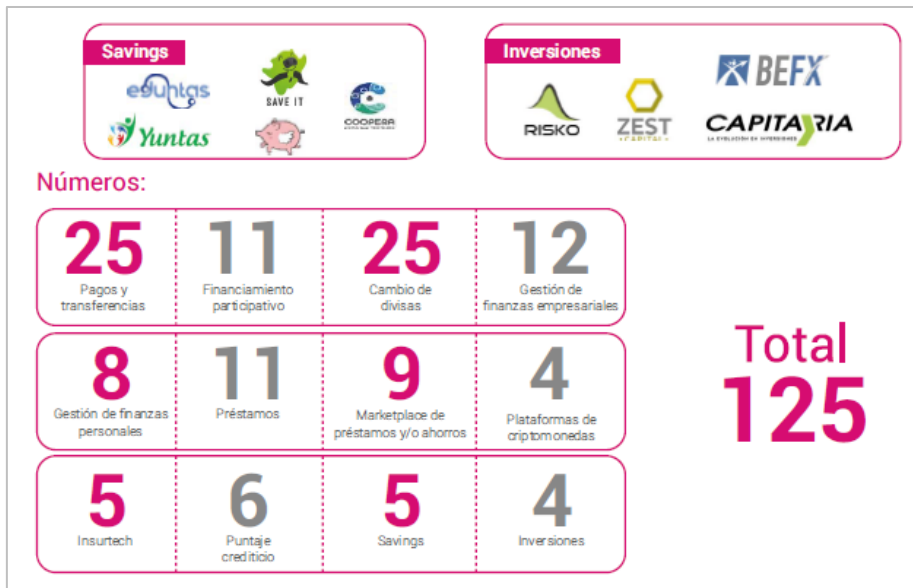


Figura 16: El panorama de la industria Fintech (VODANOVIC, 2019)

Los tipos de negocio que se maneja en las Fintech son las siguientes:

- **“Pagos y transferencias:** Envío de dinero, sea de manera local o internacional, para realizar pagos o transferencias entre cuentas. Incluye facilitadores de pagos (pasarelas).
- **Financiamiento participativo:** Préstamos de dinero en pequeñas cantidades por parte del público en general a favor del público en general.
- **Cambio de divisas:** Cambio de una moneda por otra.
- **Gestión de finanzas empresariales:** Plataformas digitales para el manejo de recursos, activos y pasivos de una persona jurídica o ente jurídico (gestión de facturas, gestión de la contabilidad, gestión patrimonial, etc.).
- **Gestión de finanzas personales:** Plataformas digitales y/o asesoría financiera digital que facilitan a las personas naturales a tomar mejores decisiones financieras y a gestionar su dinero (ingresos y egresos de dinero, reducir gastos en operaciones mejores tasas de intereses o bajas comisiones, etc.).
- **Préstamos:** Financiamientos otorgados por personas jurídicas con recursos propios, utilizando plataformas digitales para alguna(s) o todas las etapas.
- **Marketplaces de préstamos y /o ahorros:** Plataformas digitales que conectan a personas naturales o personas jurídicas/entes jurídicos interesados en obtener un préstamo o abrir un depósito de ahorros con empresas financieras que brinden dichos servicios.
- **Plataformas de criptomonedas:** Plataformas digitales que permiten la compra, venta, transferencias y, en general, operaciones con criptomonedas.
- **Insurtech:** Comercialización y contratación de seguros utilizando tecnología.
- **Puntaje crediticio:** Evaluación y asignación de puntaje crediticio a personas naturales.
- **Savings:** Plataformas digitales que facilitan el ahorro de dinero de personas naturales mediante un sistema de juntas, de
- manera que se distribuya o use el dinero juntado conforme a metas u objetivos definidos.
- **Inversiones:** Plataformas digitales y/o asesoría financiera digital que facilitan a inversionistas a tomar una mejor decisión de inversión y/o a la gestión de portafolios de inversión.” (VODANOVIC, 2019)

3.4.3. Poder de negociación de los clientes

Debido a las empresas que están apareciendo en el mercado, es importante que el startup presente productos de calidad y que sean atractivos para los clientes. Hoy en día el cliente financiero es más exigente, ya que busca, rapidez y simplicidad en la ejecución de sus transacciones, así mismo, debe esta alineados a la seguridad de la información.

3.4.4. Poder de negociación entre proveedores

El startup debe formar alianzas estratégicas con entidades financieras, sobre para la recaudación de dinero, ya que la mayoría de estas no cuenta con oficinas físicas donde el cliente pueda hacer el abono de sus préstamos. Así mismo, de tener un concepto de open banking que le permita exponer cierta información de sus clientes mediante el uso de librerías que exponga a internet y consumido por cualquier aplicación. Así mismo, hoy en día no existe una regulación vigente para las startups lo que genera desconfianzas en algunos clientes a momento de solicitar una préstamo.



Figura 17: El panorama de la industria Fintech (VODANOVIC, 2019)

3.4.5. Amenaza de productos o servicios sustitutos

Las principales amenazas de las Fintech son las empresas financieras pequeñas que son las cajas rurales o municipales. Debido a lo pequeño de su estructura organizacional y funcional pueden rápidamente cambiar de estrategia y volverse más ágiles en la otorgación de préstamos de consumo que restarían una buena cuota de mercado.

3.5. MODELO CANVAS

Nuestra Fintech plantea como principales atributos la seguridad y rapidez, ofreciendo al mercado una solución ideal ante la necesidad de adquirir pequeños, aprovechando las características de la población *centennial*. La propuesta de valor se muestra en el siguiente modelo de negocio CANVAS.

Socios estratégicos	Actividades clave	Propuestas de valor	Relación con los clientes	Segmento de clientes
Empresas dedicadas a evaluación crediticia.	Publicidad .	Transacciones a tiempo real. Información de estado de cta al instante. Recomendaciones constantes al clientes. Interfaz para usuario ágil y sencilla. Inclusión financiera.	Tips de sugerencias de cómo manejarse financieramente, mediante boletines electrónicos.	Centennials residentes en Lima Metropolitana.
Inversionistas.	Marketing.		Boletin electrónico mensual de estado de crédito.	
Empresas de TI.	Desarrollo de plataforma		Atención 24x7.	
Centrales de riesgo.	Desarrollo programas E.F.		Créditos al instante.	
Cliente (Publicidad boca a boca).	Recursos clave	Canales		
Redes sociales	Diseñador Web.		Aplicación Móvil.	
	Personal de atención.			
	Arquitecto web.			
Estructura de costo			Fuente de Ingresos	
Insumos en General.			Intereses cobrados al cliente	

Tabla 7: Modelo CANVAS. (Elaboración propia)

3.6. ANÁLISIS FODA

Utilizando la metodología de la matriz FODA, se definen las estrategias a desarrollar sobre la base de las principales oportunidades y amenazas encontradas, así como las fortalezas y debilidades identificadas, las cuales se pueden visualizar en la siguiente tabla.

		Fortalezas		Debilidades	
		F1	F2	D1	D2
<div style="text-align: center;"> Factores internos Factores externos </div>		F1	Disponibilidad de capital de inversión (socios inversionistas)	D1	Primer proyecto de inversión en sector <i>Fintech</i> por parte de los socios
		F2	Proveedores para modelo de evaluación crediticia	D2	Alianzas estratégicas con proveedores de TI y administradoras de riesgo
		F3	Entendimiento del rubro lending para la banca. (bancarizada y no bancarizada)	D3	Limitado conocimiento del mercado potencial.
		F4	Conocimiento de TI	D4	Aún no se cuenta con clientes
		F5	Servicio orientado a la inclusión financiera	D5	Marca empresarial no conocida
		F6	Alto nivel de servicio de la plataforma	D6	Presupuesto limitado para Publicidad
		F7	Organización ágil y dinámica		
Oportunidades		Estrategias ofensivas (FO)		Estrategias reactivas (DO)	
O1	Promoción de la inversión por acuerdos comerciales internacionales	E1	Codificar un sistema riguroso de evaluación para clientes no registrados en la banca y rápido feedback para culminar la solicitud (O7, O8, O14 - F2, F5, F6, F7)	E4	Contar con un equipo humano joven y versátil, con mínimo 3 años de comprobada experiencia en el sector(O1, O2, O3, O4, O6, O7, O8 - D1, D3, D4, D5).
O2	Crecimiento del índice de competitividad				
O3	Se mantiene calificación crediticia del Perú	E2	Ofrecer servicios de préstamos a muy corto plazo y dirigidos al segmento de nuevos adultos: <i>Centennials</i> (O1, O2, O3, O4, O6, O13 - F1, F3, F5, F6)	E5	Alianzas estratégicas con proveedor de tecnologías de la información y asociaciones que agrupen a clientes de nuestro mercado objetivo. (O10, O11 - D1, D2, D5, D6)
O4	Variación del PBI en lenta recuperación.				
O6	Crecimiento del mercado <i>Fintech</i> en Perú	E3	Implementar una plataforma que elimine el trámite documentario (online) y facilite las operaciones de forma ágil y efectiva (O9, O10, O11, O12 - F4, F5, F6, F7)	E6	Implementar una campaña de lanzamiento promocional dirigida al nicho de universitarios (O6, O13 - D4)
O7	Crecimiento del nivel de inclusión financiera				
O8	Disminución de la informalidad de la fuerza laboral				

O9	Incremento en la confianza en entidades financieras		E7	Identificación de nuestra marca como una solución a los problemas que se puedan tener con la banca tradicional (O13 - D5)	
O10	Crecimiento en el nivel de infraestructura y digitalización				
O11	Crecimiento de los usuarios de internet móvil				
O13	Productos sustitutos poco atractivos en banca tradicional		E8	Publicidad agresiva y MTK en redes sociales, asociados al menos costo que la tradicional (O10, O11 - D6)	
O14	Crecimiento de confianza en <i>Fintech</i>				
Amenazas		Estrategias adaptativas (FA)		Estrategias defensivas (DA)	
A1	Descenso del nivel de aprobación del gobierno	E9	Idear el negocio teniendo énfasis en los aspectos normativos para no generar intermediación financiera u otra incidencia que pueda estar regulada en el sistema financiero tradicional (A2 - F3, F4)	E14	Contar con una asesoría legal sólida con experiencia en el sistema financiero (A2 - D1, D5)
A2	Carencia de regulación de las <i>Fintech</i>				
A3	Disminución de colocaciones del Sistema Financiero Tradicional				
A4	El Incremento del uso de celular para realizar operaciones financieras no es el esperado	E10	Rastrear las nuevas oportunidades y nichos del mercado objetivo (Fintech) y abarcar las necesidades por dichos clientes con opciones de préstamos. (A4 - F1, F2, F3, F5, F7)	E15	Activación de una política para para la capitalización periódica de la empresa para mejoras de la plataforma, y sus herramientas de evaluación. (A3, A4, A7, A8, A9 - D1, D3, D4, D6)
A5	Aumento del nivel de morosidad de Micro y pequeña empresa				
A6	Lento crecimiento del nivel de morosidad de créditos de consumo				
A7	Conectividad en Perú no avanza a la velocidad esperada.	E11	Lanzar 2 campañas al año de créditos con "0%" de tasa de interés para promover el uso de la plataforma en el mercado objetivo (A4, A7 - F1, F4, F5, F6, F7)	E16	Implementar un sistema de alerta para los clientes en el seguimiento y cumplimiento de sus pagos incluyendo las penalizaciones para aminorar el riesgo de no pago. (A5, A6 - D1, D3)
A8	Riesgo de caída de inversiones extranjeras por desaceleración de la economía China				
		E12	Filtros con todas las variables disponibles en la evaluación online e incrementar la plataforma con bases de información probables para elevar la confiabilidad del sistema (A5, A6 - F2, F3, F4)		
		E13	Comunicación permanente con el cliente ayudándolo mediante la educación financiera (A6 - F3, F4, F5, F6, F7)		

Tabla 8: Matriz FODA. (Elaboración propia)

Capítulo 4. Trabajo de investigación

La importancia de la inclusión financiera como un medio alternativo a la banca tradicional se acentuó cuando éste fue uno de los principales temas de agenda de la reunión de los países G20, foro integrado por los 20 países más ricos del mundo que representan el 85% de la economía mundial, cuya ejecución determina la contribución de la reducción en la desigualdad de ingresos y fomenta el crecimiento económico del país en el que se implementa.

La inclusión financiera es un tema que se viene realizando a escala mundial, el mismo permite el acceso a diferentes productos y servicios financieros en los diversos segmentos de la población, incluyendo por tanto el proceso de inclusión social en su desarrollo.

Entonces, lo que se quiere es presentar una solución sustentable, acorde con el siglo XXI que permita flexibilidad en uso y pago a las personas que están en el rango de edad de 18 a 25 años.

4.1. Industria fintech en Latinoamérica y el Perú

Según una reciente encuesta realizada por el BID y Finnovista (BID y Finnovista 2017), en los 2 últimos años, Latinoamérica ha tenido un acelerado surgimiento de nuevas fintech pero con poca variedad en relación a productos y servicios. Perú es aún incipiente: hacia el 2016, solo 16 (2,3%) de 703 fintech son peruanas.

4.2. Justificación y contribución

4.2.1. Justificación

Si bien en el Perú no estamos al mismo nivel de uso de celulares que los países desarrollados, se estima un crecimiento de estos medios móviles de comunicación, por lo tanto, de aplicaciones, esto según los datos del informe global sobre experiencias de los usuarios móviles, que indica que el 85% de los usuarios prefieren la comodidad que les proporcionan las aplicaciones móviles antes que la navegación web (Compuware, 2015).

4.3. Metodología de la investigación

La metodología empleada en la investigación de mercado, se concentrará principalmente en el levantamiento de información mediante fuentes primarias mediante encuestas a potenciales clientes del aplicativo. Esto debido a la escasa presencia de instituciones dedicadas al estudio de Fintech a través de publicaciones y/o fuentes oficiales. Se considerará modelos como el de Porter, Canvas FODA y otros. Para la evaluación de la parte financiera se efectuará con proyección de presupuestos y flujo de caja.

4.4. Análisis del mercado

Dadas las características de esta investigación, la técnica de recojo de información a utilizar será la recopilación de datos mediante una encuesta elaborada a medida, pensada en personas que podrían optar por el aplicativo.

Sobre esta técnica, Gómez (2006) indica que, para este tipo de recolección de datos cuantitativa, las preguntas hechas claras y comprensibles por quien responde. deben ser de un fácil entendimiento y cómodas a quien se le realiza para no provocar el rechazo de las personas.

Se realizó una encuesta dirigida a una población de personas mayores de edad de entre 18 y 25 años residentes en Lima y Callao, que cuente con acceso a internet, con o sin ingresos formales, con o sin trabajo y distinto nivel de educación, actualmente atendidos o no atendidos por un sistema financiero.

Mediante la técnica de muestreo aleatorio simple se calculó la muestra en 200 encuestas.

La estructura de la encuesta se muestra en el anexo 6.

Se buscó conocer el perfil de las personas, de las distintas zonas de Lima (Lima Norte, Lima Sur, Lima Este, Lima Centro) que quisieran contar con una alternativa como la propuesta, los factores demográficos y sociales (profesionales) así como características y atributos que más podrían apreciar en el momento de tomar un crédito. Las personas por distrito y por zona geográfica, las podrán visualizar en el anexo 7.

Como herramienta se utilizó el formulario de encuesta que se encuentra en la nube de Google Drive, la cual fue enviada a personas que cumplan con las características del segmento a estudiar.

Los resultados se pueden revisar en el anexo 8.

Las principales conclusiones se pueden visualizar en el siguiente cuadro:

- El 86.3 % de las personas encuestadas están dispuestas a utilizar este medio para este tipo de actividades.
- La gran mayoría de las personas requeriría un préstamo de 4001 a 5000 soles (29.4%) y de 1001 a 2000 soles (25.5%).
- El punto crítico que han encontrado las personas (60.8%) al pedir un préstamo es la alta tasa de interés. Lo sigue la lentitud del proceso de evaluación (9.8 %).
- En contraste a lo anteriormente comentado, el 78.4 % de los encuestados resaltan que el aspecto más importante a considerar a la hora de tomar una decisión es la tasa de interés.
- Otro resultado importante que dejó la encuesta es que, el 54.9 % de las personas encuestadas a la hora de solicitar un préstamo han optado por la forma presencial, es decir el acercarse a un banco para realizar dicha actividad. Sólo el 17.6% has optado el hacerlo por la forma virtual, lo cual nos indica que este mercado es un nicho de negocio no muy explorado y con clientes dispuestos a optar por esta opción, como se comentó anteriormente.

Capítulo 5: ANALISIS ESTRATEGICO

5.1. Visión

Ser la primera opción de préstamos a través de un Plataforma tecnológica simple y segura en el país, para los jóvenes emprendedores.

5.2. Misión

Misión: “ser alternativa número uno de acceso a financiamiento directo a clientes jóvenes a través de una aplicación móvil, amigable, flexible y segura en Lima Metropolitana, soportado por tecnología de punta con la calidad necesaria para el otorgamiento de préstamos que el usuario requiere, enfocados siempre en la satisfacción de ellos.

Componentes de la misión

5.3. Valores

Son los siguientes:

- **Orientación al cliente:** Se sirven y atienden las necesidades de los clientes buscando siempre generar valor en ellos.
- **Simplicidad:** Se busca la practicidad y respuesta en el momento en las operaciones y soluciones a los clientes.
- **Confianza:** Dar a conocer, mediante la tecnología, un medio seguro y de empoderamiento a los clientes, creando así mejores conexiones duraderas y significativas con ellos.
- **Responsabilidad e integridad:** Brindar información verídica al cliente, para generar confianza y relación a largo plazo

Capítulo 6: PLAN DE MARKETING

6.1 Descripción del servicio

Quipu Fintech es el nombre de la empresa la cual se refiere el siguiente caso de estudio. El servicio que brindará Quipu Fintech es ofrecer préstamos en efectivo o mediante transferencia de una manera rápida para cubrir cualquier necesidad inmediata por un monto de S/.1,000 en cuotas de 4 meses a través de un aplicativo móvil sencillo, ágil de respuesta y evaluación rápida, dirigido a jóvenes y adultos entre las edades de 18 a 25 años de Lima Metropolitana.

6.2 Objetivos del plan de marketing

Los objetivos de marketing planteados están enfocados en contribuir a cumplir los siguientes campos.

- Que Quipu Fintech se mantenga perenne en la mente entre el mercado objetivo: La idea es posicionarnos en la mente de estos, logrando que nos recuerden como un aplicativo fluido y de acceso sencillo, seguro y ágil.

- Captar y fidelizar a los clientes: Uno de los resultados de posicionar la marca es el de captar nuevos clientes para ir aumentando la cartera y poder mantenerlos en el tiempo, realizando lo siguiente:

- ➔ Brindando un servicio de calidad, otorgando los préstamos en el menor tiempo posible,

- ➔ Programas de fidelización: De acuerdo al compromiso de pago del cliente, aumentar los beneficios como menores tasas de interés, plazos de pago y monto de préstamo mejorados de manera anual para fomentar así el pago puntual de las cuotas.

6.3 . Marca

Quipu Fintech, como marca, quiere asociar nuestras raíces como sociedad, con el modernismo de lo que significa estar en el Siglo XXI y las nuevas necesidades que se presentan, ofreciendo una solución rápida acorde a estos nuevos tiempos.

En el anexo Nro 9 se podrá visualizar el logo de la marca, con su eslogan *“Préstamos al toque”*.

En el Anexo 10, podrás visualizar las ventanas del aplicativo.

6.4 Estrategias del Marketing Mix (4P's)

Para poder realizar este punto, hemos utilizado la estrategia del marketing mix, la cual pretende abarcar factores clave para satisfacer el intercambio de bienes y servicios mediante el uso de herramientas o variables que nos ayudarán a encontrar la estrategia adecuada. Dentro del marketing mix se encuentran las 4 p, la cuales son las siguientes:

Precio:

Es la expresión monetaria que tiene un determinado bien o servicio, la cual los clientes acceden a pagar con tal de satisfacer una necesidad o deseo.

Plaza:

Se refiere a los medios de distribución o canales adecuados, por los cuales el cliente podrá tener acceso a los productos que se ofrecen.

Promoción:

Conjunto de actividades que usa una empresa para comunicarse con compradores actuales y potenciales (posibles compradores)

Producto:

Es todo lo que se puede ofrecer a un mercado para su atención, con la intención de satisfacer un deseo o necesidad.

6.4.1 Estrategia de Plaza

Por tratarse de una página web y aplicativo (app), el tipo de contacto de los servicios se realizarán a través del canal electrónico de internet.

Servicios	Distribución	Tipo de contacto	Lugar	Tiempo
Información	Canal electrónico/ Periodístico/ Telefónico	Transacción a distancia	Web/ Impreso/ Vía Telefónica	hasta 24 horas / 7 días
Toma de pedidos	Canal electrónico	Transacción a distancia	Web	24 horas / 7 días
Facturación	Canal electrónico/ Semi presencial	Transacción a distancia	Web/ Centros de recaudación y entidades financieras	hasta 12 horas/ 7 días a la semana
Pago	Canal electrónico/ Semi presencial	Transacción a distancia	Web/ Centros de recaudación y entidades financieras	hasta 12 horas/ 7 días a la semana
Consultas	Canal electrónico/ Telefónico	Transacción a distancia	Web/ Vía telefónica	9:00am - 6:00pm
Página web y aplicaciones	Canal electrónico	Transacción a distancia	Web	24 horas / 7 días
Confidencialidad y seguridad	Canal electrónico	Transacción a distancia	Web	24 horas / 7 días
Excepciones	Canal electrónico/ Telefónico	Transacción a distancia	Web/ Vía telefónica	9:00am - 9:00pm

Tabla 9: Estrategia de plaza. (Elaboración propia)

6.4.2. Estrategia de Promoción

Teniendo en cuenta que el aplicativo se encuentra en la fase beta y de introducción del servicio al mercado objetivo señalado con anterioridad, en estos momentos que quiere ser reconocido y aceptado por los usuarios.

De acuerdo con esto se han tomado los siguientes puntos para una adecuada inserción del producto.

Mezcla de marketing	Descripción	Beneficios	Riesgos
Publicidad	Anuncios en Google y Facebook: "Paga tu deuda, a un click, con <i>Te parcho</i> ", para usuarios de banca por internet, instituciones educativas, <i>e-commerce</i> .	Corto video animado menor a 30 segundos sobre los beneficios del servicio con hipervínculo que lo llevará a la página	Click fraudulentos
	Exposición de Anuncio en: "Resuelve tu deuda, Al te parcho;" en asociación con entidades educativas, universidades y centros de recaudación.	Corto video de mkt digital menor a 30 segundos sobre los beneficios del servicio con hipervínculo que lo llevará a la página.	Poca exposición
	Entrevistas o anuncios en medios impresos sobre los beneficios del aplicativo y su producto "Resuelve tu deuda, con te parcho;"	Reporte breve sobre el aplicativo y los beneficios que puedes encontrar en el, explicado las ventajas sobre otros en el mercado.	Exposición limitada del producto
	Anuncios en radio dirigido a segmento objetivo: "Centennial"	Corto mensaje de auspicio sobre los beneficios del aplicativo y sus productos como "Te parcho"	La radio ya no es un medio muy seguido por los jóvenes
	<i>Convenio</i> con las principales universidades particulares, como: UPC, Universidad del Pacífico, PUCP, Universidad de Lima y San Martín de Porres	Información sobre el aplicativo y beneficios de este hacia los jóvenes	Exposición limitada del producto
Promoción	Si solicita de forma recurrente y tiene buen comportamiento de pago se le permitirá subir el monto en 12 % adicional por cada nuevo préstamo desde la tercera solicitud.	Fomenta la fidelización del usuario a la plataforma.	Incremento de la morosidad
Relaciones públicas	Boletín Electrónico Quincenal del aplicativo: artículos que hablen sobre cuidado de finanzas o estado de deuda del cliente.	La comunidad de lectores tiende a recomendar a través de redes sociales los artículos y genera dinamismo en la web.	Limitada variedad de artículos
	hablar con reconocidos influencers para que den su opinión sobre el aplicativo mediante su experiencia de uso.	La experiencia personal del aplicativo generará y fortalecerá la confianza en el aplicativo como marca por los usuarios que los siguen.	El mensaje no cala en el público objetivo lo que se tiene pensado.
Marketing directo interactivo	Crear un blog sobre el aplicativo que explique las bondades de la Fintech.	Interacción directa con el público objetivo.	Exposición de comentarios negativos
	Canal de youtube explicando el aplicativo o exponiendo nuevos productos que se puede brindar	Interacción directa con el público objetivo.	Sitio aún no muy conocido
	Sitio web del aplicativo: informativo, registro y acceso al servicio, blog y boletín	Presencia <i>online</i> constante	Baja posición del sitio <i>web</i>
	Aplicación móvil: informativo, registro y acceso al servicio, blog y boletín	Interacción constante con el cliente	Se necesita un smartphone
Marketing de boca en boca	Nuestros clientes son el mejor canal de marketing, los cuales y transmiten la experiencia a otros usuarios.	Cero gastos en publicidad y marketing por parte de la empresa.	Comentarios negativos en redes sociales por malas experiencias

Tabla 10: Estrategia de promoción. (Elaboración propia)

6.4.3. Estrategia de Producto

El primer producto con que saldrá al mercado la empresa *Quipu Fintech* será llamado “*¡Te Parcho!*” esto porque entre los jóvenes hace referencia al acto donde un amigo presta dinero a otro cuando este último no dispone de efectivo en el momento y tiene necesidad del pago de un bien y/o servicio. Este producto será ofrecido mediante nuestra aplicación APP que estará alojada en las tiendas virtuales de Play Store y App Store, donde el cliente primero tendrá que registrarse como usuario para poder acceder a los productos y beneficios que brinde nuestra aplicación.

Basado en los niveles que tiene el producto o jerarquía de valor en la mente del consumidor, el producto se define bajo estos cinco niveles (Philip Kotler, 2012):

- **Beneficio Básico:** El cliente obtiene el dinero requerido depositado en cuenta de ahorros. Para esto la aplicación depositará el dinero en la cuenta del cliente previamente definido en el momento de la vinculación del cliente con la aplicación
- **Producto Genérico:** El cliente tiene información sobre la tasa del préstamo, número de cuotas mínimas y máximas, monto máximo permitido del préstamo.
- **Producto Esperado:** El cliente espera que la aplicación le ofrezca una tasa competitiva respecto al mercado, que le permita hacer una simulación de como quedaría el cronograma de cuotas si tomara el préstamo.
- **Producto Ampliado:** El cliente espera que la aplicación le deposite el dinero si necesidad de registrar algún tipo cuenta bancaria, es decir solo usando su número de celular más su documento de identidad pueda retirar el dinero en algún cajero corresponsal de algún banco.
- **Producto Potencial:** El cliente espera que la aplicación le permita incrementar su nivel de préstamo en función de su comportamiento de pago.

Producto: ¡Te Parcho!

Las características del producto ¡Te Parcho! Para el prestamista son las siguientes:

- El producto debe mostrar la tasa de interés con que se otorgara el préstamo.
- La aplicación debe indicar el plazo de devolución del prestamos, indicado los montos mínimos y máximos permitidos en función al indicador de relación cuota ingreso (RCI) que la aplicación devuelva para el cliente.
- El cliente debe ingresar el importe del prestamos que desea solicitar.
- Debe permitir realizar simulaciones de liquidaciones y visualización de cómo queda su cronograma al tomar el préstamo.
- Debe indicar los puntos donde el cliente puede desembolsar el préstamo. Para esto la aplicación debe usar un artefacto de geolocalización que permita saber dónde se encuentra físicamente el cliente al momento de solicitar el préstamo.
- Para respuesta de aprobación del préstamo debe ser online.
- La aplicación siempre cruzara los datos personales del cliente contra la base de datos de riesgos para saber su comportamiento de pago y para determinar su relación cuota ingreso, en función de este indicador es que se determina el monto máximo que se le puede prestar al cliente.

6.4.4. Estrategia de Precio.

Las *Fintech del tipo lending* o las que prestan dinero, otorgan tasas de préstamos en función al historial crediticio del cliente (determinado por el sistema financiero), y en caso cliente que no posea un historial crediticio, la tasa le será otorgada mediante el uso de un algoritmo computacional el cual calculará la relación cuota ingreso, el mismo que devolverá el monto máximo permitido a prestarle. Entre las principales variables que leerá el algoritmo será el ingreso bruto, deudas en el sistema financiero, calificación del cliente en el sistema financiero, sector demográfico y nivel de estudios. El monto y el número de cuotas lo ingresa el cliente en la aplicación, pero es el algoritmo computacional el que decide si el monto solicitado es aprobado. La siguiente tabla muestra la oferta de tasas de intereses de la competencia directa a nivel Lima y Callao.

Fintech Lending		Crediface	Solven	Apurata	Andy	Promedio de Mercado entre 1 a 12 cuotas	Producto iTe Parcho!
Monto Solicitado S/.		De S/. 500 a S/. 5,000	De S/. 100 a S/. 2,500	De S/. 200 a S/. 500	De S/. 500 a S/. 800		
Cuotas (meses)		DE 1 a 12	DE 1 a 6	DE 1 a 12	1 la 1ra vez		Hasta 2 cuotas la 1ra vez
Comisiones + Gastos**		24.50%	13.57%	13.14%	13.82%	11.87%	13.19%
IGV		4.40%	2.43%	2.35%	2.48%	2.13%	2.80%
Perfil	Tasa						
A	TEA	125%	18%	18%	18.0%	38%	17.50%
	TCEA	1495%	535%	586%	601.2%		516%
B	TEA	138%	24%	18%	18.0%	44%	17.50%
	TCEA	1587%	535%	586%	601.2%		516%
C	TEA	152%	30%	18%	18.0%	49%	17.50%
	TCEA	1684%	535%	586%	601.2%		516%
D	TEA	166%	36%	18%	18.0%	54%	17.50%
	TCEA	1786%	535%	586%	601.2%		516%
E	TEA	197%	42%	18%	18.0%	63%	17.50%
	TCEA	2006%	535%	586%	601.2%		516%

Tabla 11: Estrategia de precio. (Elaboración propia)

*La TCEA indicada es el promedio de las TCEA en los plazos ofrecidos por cada empresa

**Las comisiones + gastos son un % aplicado al monto de préstamo solicitado, son los cargos de la empresa por los servicios brindados adicional a la tasa de interés.

Los perfiles crediticios se clasifican en función a su historial crediticio y capacidad de pago que se muestran en el siguiente cuadro.

Tipo	Perfil	Avanzado
Perfil A	Paga impecablemente sus obligaciones	Tiene una extremadamente baja probabilidad de caer en morosidad.
Perfil B	Cumple con sus pagos sin problemas	Tiene una muy baja probabilidad de caer en morosidad.
Perfil C	Los pagos no tienen atrasos de más de 30 días.	Tiene una baja probabilidad de caer en morosidad.
Perfil D	No tuvo atrasos severos los últimos 24 meses.	Tiene una mediana probabilidad de caer en morosidad.
Perfil E	Cumple con sus obligaciones con esfuerzo.	Tiene una regular probabilidad de caer en morosidad.

Tabla 12: Perfiles crediticios. (Elaboración propia)

En caso el cliente no tenga historial crediticio la aplicación permitirá crear un perfil conforme vaya amortizando o cancelando los préstamos otorgados.

6.5. Proyección de la demanda.

Para estimar la demanda hemos visto conveniente dividir el estudio en dos puntos clave, lo cuales veremos a continuación.

6.5.1. Selección del mercado potencial.

Como ya se ha comentado, como punto de partida, nos vamos a centrar en jóvenes entre 18 y 25 años, de Lima Metropolitana

Según INEI (2019), la población en Lima Metropolitana en la actualidad asciende a 10,580,900 personas, de los cuales el 12.8 % están en este rango de edad, que equivale a 1.3 millones de personas.



Figura 18: Estimaciones y proyecciones de población en base al Censo 2017 (C.P.I., 2019)

Otros datos importantes que se van a tomar en cuenta serán:

- ➔ PEA en Lima: Según INEI (2020), la PEA en Lima Metropolitana ha sido afectada por la pandemia lo cual ha hecho que disminuya el empleo en todos los rangos de edad.

Así decreció en 23,0% (218 mil 800 personas) en el grupo de jóvenes de 14 a 24 años de edad, en 17,0% (261 mil 900 personas) en los adultos de 45 y más años de edad y en 9,3% (254 mil 800 personas) en el grupo de 25 a 44 años.

El 16,3% de la PEA tiene entre 14 a 24 años, el 55,2% de 25 a 44 años y el 28,5% de 45 y más años de edad.

Para términos prácticos del estudio, consideraremos el 16.3% de la población joven que trabaja.

- ➔ Smartphone: Debido a que para utilizar el aplicativo, se necesita de un equipo móvil con conexión a internet, este será también considerado un punto crítico para encontrar la población objetivo.

Según un informe hecho por el diario El Comercio (18 noviembre, 2019) indica que un 70 % de jóvenes entre 19 y 24 años de Lima metropolitana cuenta con Smartphone, con conectividad a internet.

- ➔ Encuesta: Un dato importante que arrojó la encuesta realizada para el estudio, indica que, del total de encuestados, el 86.3% está dispuesto a realizar este tipo de actividades financieras.

Con lo comentado anteriormente, el mercado objetivo para el estudio da un total de 133,361 personas.

	Perú	Lima Metropolitana	Con trabajo	Con smartphone	Encuesta
Jóvenes entre 18-25	3,996,947	1,354,355	220,760	154,532	133,361

Tabla 13: Población objetivo proyectada. (Elaboración propia)

6.5.2. Demanda estimada

Para el cálculo de la demanda estimada se toman en cuenta las siguientes proposiciones:

- Cada persona del mercado meta representa una solicitud de préstamo personal y la frecuencia de préstamo por persona anualmente será de 3 préstamos al año.
- La tasa de crecimiento poblacional se mantendrá en 1,7% anual (INEI 2020).

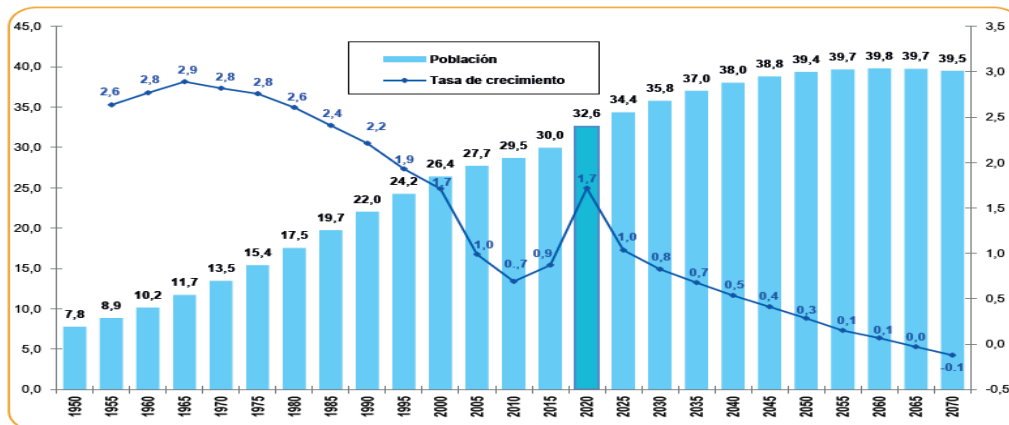


Figura 19: Estimaciones y proyecciones de la población nacional, 1950 - 2070 (INEI, 2020)

- La industria Fintech en el Perú presenta una tasa de crecimiento de 26.0% (Vodanovic, 2018).
- Según IPSOS las encuestas de bancarización del 2019 y 2020 revelan que el uso de banca móvil (apps) y banca por internet tendrá una tasa de crecimiento de 2.5%, respecto a agosto del 2019. En conclusión, tenemos más peruanos bancarizados usando herramientas digitales, y en contraposición el uso de cajeros y de ventanilla que prácticamente se ha reducido a la mitad de los usuarios.
- El nivel de bancarización del mercado peruano mantendrá el 1,3% de tasa de crecimiento (Asbanc 2015b).
- La tasa de aprobación promedio de solicitudes es de 25% para los clientes no bancarizados y 70% para clientes bancarizados (información recogida de fuentes primarias).
- El porcentaje de participación de solicitudes que se reciben del total del mercado (factor de posicionamiento) que se espera es de 1% el primer año, 2% el segundo año, 3% el tercer
- El monto promedio de préstamo personal asciende a S/ 1000.

6.5.3. Proyección de la demanda estimada

El mercado meta proyectado (expresado en número de solicitudes) entre los años 2020 y 2025 se ve reflejado en la siguiente tabla, la cual toma como referencia la tasa de crecimiento poblacional anual de 1,7% y el mercado meta base calculado del año 2020.

Tasa de crecimiento	Mercado meta Base 2020	Mercado meta Base 2021	Mercado meta Base 2022	Mercado meta Base 2023	Mercado meta Base 2024	Mercado meta Base 2025
1.70%	133,361	135,628	137,934	140,279	142,663	145,089

Tabla 14: Demanda estimada. (Elaboración propia)

6.5.4. Estimación de solicitudes de préstamo en base al mercado meta

Con las afirmaciones descritas líneas arriba, se elaboró el siguiente cuadro que determina el número de solicitudes anuales de préstamos sobre la base de las tasas de crecimiento.

Año	Mercado meta = # Solicitudes al año	# Solicitudes al año - incluye frecuencia por persona	a) Tasa de crecimiento - fintech	b) a + Tasa de crecimiento de bancarizados	c) b + tasa de crecimiento banca digital	# Solicitudes anuales afecto a tasas de crecimiento
2021	135,628	406,885	26.00%	26.34%	27.00%	516,743
2022	137,934	413,802	26.00%	26.34%	27.00%	525,528
2023	140,279	420,836	26.00%	26.34%	27.00%	534,462
2024	142,663	427,990	26.00%	26.34%	27.00%	543,548
2025	145,089	435,266	26.00%	26.34%	27.00%	552,788
Total	701,593	2,104,779				2,673,070

Tabla 15: Número de solicitudes estimadas. (Elaboración propia)

6.5.5. Demanda estimada en número de solicitudes y cantidad de soles

El factor de posicionamiento refleja el objetivo de participación que se espera tener de todas las solicitudes que se realizan en el mercado será de 1% en el primer año hasta lograr el 5% al finalizar el quinto año de operaciones, tal como se explicó líneas arriba. Así mismo, se menciona que el 33% es no bancarizado. Del mismo modo, se estima una tasa de aprobación de solicitudes de 24% para clientes no bancarizados, 74% para clientes bancarizados el primer año, llegando hasta 67% y 89%, respectivamente en el año 5 como objetivo. Además, teniendo en cuenta que el monto promedio de préstamo por persona se estima en S/ 1000.00

Año	Mercado meta = # Solicitudes al año	Factor de posicionamiento	Número de solicitudes anuales	# de solicitudes anuales 33% No bancarizado 67% Bancarizado	% de aprobación de solicitudes No bancarizado - Bancarizado	# de solicitudes aprobadas No bancarizado - Bancarizado	# de clientes con solíc. Aprobadas No bancarizado - Bancarizado	# solicitudes aprobadas	# clientes aprobados	Demanda estimada en montos solicitado (S/)
2021	516,743	1%	5,167	2,494	24.00%	599	200	2,577	859	S/598,512.89
				2,674	74.00%	1,978	659			S/1,978,486.51
2022	525,528	2%	10,511	5,072	30.00%	1,522	507	5,546	1,849	S/1,521,719.02
				5,438	74.00%	4,024	1,341			S/4,024,241.55
2023	534,462	3%	16,034	7,738	35.00%	2,708	903	9,179	3,060	S/2,708,279.43
				8,296	78.00%	6,471	2,157			S/6,470,817.27
2024	543,548	4%	21,742	10,493	50.00%	5,246	1,749	14,471	4,824	S/5,246,324.15
				11,249	82.00%	9,224	3,075			S/9,224,398.90
2025	552,788	5%	27,639	13,339	67.00%	8,937	2,979	21,665	7,222	S/8,936,982.03
				14,301	89.00%	12,728	4,243			S/12,727,561.24
Total	2,673,070		81,093	81,093		53,437	17,812	53,437	17,812	S/53,437,322.97

Tabla 16: demanda estimada de solicitudes y dinero por año. (Elaboración propia)

6.5.6. Conclusiones del estudio de mercado

Del estudio de mercado realizado se puede concluir los siguientes puntos:

- En este momento no existe una Fintech que se enfoque en un segmento tan especializado de personas jóvenes que trabajan y por si corta edad muchas veces el sueldo que perciben no les permite afrontar sus gastos inmediatos.
- La pandemia COVID19 que está azotando al país y al mundo entero ha afectado a la gran mayoría de bancos pequeños, cajas rurales y municipales, primero por elevación de la cartera morosa y segundo porque sus sistemas informáticos de banca electrónica no estaban preparados para afrontar la alta demanda de clientes por realizar transacciones a través de un dispositivo móvil.
- La coyuntura actual a abierto la posibilidad de emprendimientos como son las Fintech para ser una alternativa a los bancos tradicionales donde una persona joven pueda disponer de efectivo inmediatamente sin necesidad de acercarse a agencia bancario o cajero automático.
- La demanda estimada del proyecto resulto en 53,437 solicitudes de préstamos aprobados en un periodo de 5 años, aproximadamente S/ 53,473,322.97. Esto monto nos indica lo máximo a prestar de acuerdo al porcentaje de mercado que deseamos abarcar. No necesariamente representa lo que realmente se va a prestar cada año.
- Para analizar la cantidad real de dinero a prestar se ha realizado una simulación de préstamos, teniendo en cuenta la cantidad personas en el sector bancarizado y no bancarizado, con un monto de 1000 soles a 4 cuotas. Lo puede consultar en el anexo 12.

Capítulo 7: PLAN DE OPERACIONES

7.1 Objetivos y estrategia de operaciones

A continuación, se detallará el plan de operaciones el cual no hace más que mostrar los aspectos técnicos y organizativos que tienen que ver con puesta en marcha del proyecto que se está presentando.

7.1.1 Objetivos generales del plan de operaciones

Los objetivos generales para la implementación del plan de operaciones se basarán en las encontradas en FODA realizado. Estas servirán como pilares de guía para dar los pasos que veremos en los siguientes puntos:

- Diseñar un aplicativo que permita el crecimiento y la escalabilidad de este tipo de modelo de negocio el cual soporte el aumento progresivo de usuarios (clientes) y que brinde la seguridad adecuado para evitar el robo de datos de los mismos. (E3, E12).
- Comunicación fluida entre clientes, aplicativo y consultores de Quipu para resolver cualquier consulta a tiempo real (E4, E13)
- Establecer alianzas y políticas financieras internas que permitan hacer crecer paulatinamente la empresa. (E5, E16)
- Ofrecer un servicio acorde a las necesidades del cliente (E6, E2, E7.).

7.1.2 Objetivos específicos del plan de operaciones

De acuerdo a las estrategias que se han propuesto se ha diseñado un plan para llevarlas a cabo, mediante los siguientes objetivos (Cuadro):

Item	Objetivo	Indicador	Metas por año				
			1	2	3	4	5
OE1	Diseño de aplicativo fluido y de calidad.	Encuestas de satisfacción al cliente	70%	80%	85%	90%	93%
OE2	Aplicación intuitiva y de fácil acceso al servicio						
OE3	Incentivar la educación de finanzas	Encuesta de satisfacción sobre boletines informativos entregados sobre el tema.	60%	70%	75%	80%	85%
OE4	Estandarización de procesos internos	Manual de procesos (%) realizados	70%	80%	90%	95%	100%
OE5	Elaboración de sistema para la evaluación crediticia del potencial cliente.	Evaluación del nivel de morosidad	100%	100%	100%	100%	100%
OE6	Elaboración de sistema para el seguimiento del cliente a nivel de pagos realizados, de acuerdo a cronograma		<10%	<9%	<7%	<6%	<5%
OE7	Seguridad informática del aplicativo	% Número de incidentes	0%	0%	0%	0%	0%
OE8	Mantenimiento preventivo del aplicativo	% Número de "caídas" del aplicativo	0%	0%	0%	0%	0%
OE9	Homologación a los sistemas ISO (ISO 27001)	Obtención de la certificación	-	Realizado	Realizado	Realizado	Realizado

Tabla 17: Objetivos específicos del plan de operaciones. (Elaboración propia)

7.1.3 Estrategias de operaciones

De acuerdo a los puntos revisados anteriormente, se plantean las siguientes estrategias operacionales.

Estrategias	Descripción estrategia	Acciones a realizar
Misión	Tener una rápida evaluación crediticia, teniendo en cuenta los lineamientos de la empresa, para acceso a créditos de potenciales clientes, lo cual permita a la empresa tener un nivel de mora bajo lo cual nos dé una rentabilidad adecuada al mercado. Permitir realizar evaluación de solicitudes de crédito de forma ágil, sencilla y segura con resultados que permitan un riesgo de mora controlado. Que permita una preferencia del cliente y asegure una rentabilidad.	Personal calificado para la rápida atención al cliente Evaluación Bancarizado: 1er. año: 15-20 minutos, 5to. año: máximo 5 minutos. No Bancarizado: 1er. año: 20-30 minutos, 5to. año: máximo 20 minutos.
Diferenciación ante la competencia	Aplicación sencilla e intuitiva, lo cual permita una evaluación ágil, sin demoras, para entregar un crédito en corto tiempo, lo cual va a permitir una preferencia del cliente	Encuestas de satisfacción
	Enfoque en "0" errores, tanto en atención al cliente como en el mantenimiento del aplicativo	Capacitación constante de colaboradores
Estrategias de operación	Morosidad baja	Sistema de cobranza en líneas a tiempo real.
	Satisfacción del cliente sostenible en el tiempo.	KPI's y Benchmarking
	Constante mantenimiento al aplicativo para evitar disconformidades de los clientes	Monitoreo y supervisión constante de la plataforma
	Implementación en el corto tiempo de instructivos de trabajo que ayuden a estandarización de funciones internas de los colaboradores y de manejo a nivel de servidores del aplicativo.	Procesos alineados a ISO 27001
	Adecuado servicio al cliente como mantenimiento de la plataforma	Capacitación constante de colaboradores
	Local físico el cual permita el manejo de todas las actividades para el buen funcionamiento del aplicativo. El local debe ser con el suficiente espacio para poder tener al equipo suficiente y a un costo accesible.	Estudio de ambientes de oficina en alquiler en Lima Metropolitana Implementación de metodología lean (5s) para una adecuada distribución de los ambientes. Revisión periódica.
	Adecuado manejo del inventario intangible como lo son la cartera de clientes y la base de datos de estos.	Capacitación constante de colaboradores Auditorías de seguridad informática.

Tabla 18: Estrategias de operaciones. (Elaboración propia)

7.2 Diseño del producto o servicio

El cuadro de servicios mostrado a continuación presenta las interrelaciones entre clientes, plataforma y empleados, los mismos que se describen en la siguiente tabla.

- Para mayor referencia, revisar anexo 2.

Interacción	Descripción
Registro	El cliente se registra con sus datos personales y número de documento de identidad. El registro le permite acceder a los módulos de solicitud de crédito y de educación financiera.
Solicitud	El cliente confirma sus datos de identificación y selecciona el monto del préstamo que necesita. Luego de esto estaría para realizar la evaluación.
Evaluación y resultado	El cliente solicita a la aplicación iniciar la evaluación. En este momento, la aplicación con el número de documento de identidad valida contra las centrales de riesgos si el cliente está bancarizado o no, obtiene el reporte crediticio, score crediticio y la calificación del cliente, así como el historial crediticio que tiene con nuestra Fintech. El resultado puede ser aprobado o rechazado. De ser aprobado, la aplicación le indica la tasa de interés y las alternativas de número de cuotas.
Retiro	Luego de seleccionar el número de cuotas, la aplicación presenta el cronograma de pagos y presenta la relación de bancos a elección del cliente para retirar el efectivo.
Pago	El cliente sigue el cronograma de pagos, realiza el pago de cuota en el banco donde eligió que sea desembolsado el préstamo. El banco envía diariamente a la Fintech un archivo de conciliación de los pagos realizados por nuestros clientes. La aplicación envía recordatorios de pago de cuotas preventivas antes de la fecha de vencimiento, así mismo, envía confirmación de pago sobre las cuotas.
Calificación	La aplicación solicita calificación del servicio continuamente y durante diferentes momentos, al finalizar el proceso de evaluación, de retiro de efectivo y al cancelar la última cuota del préstamo. Así mismo, la aplicación realiza una calificación del cliente sobre la base de su comportamiento de pago. Este comportamiento es analizado para avisos de nuevas campañas de créditos.

Tabla 19: Diseño del producto o servicio. (Elaboración propia)

7.3 Diseño de los procesos.

Los procesos operativos principales de la Fintech se presentan en el siguiente mapa de procesos. El detalle de cada macroproceso se presenta en el anexo 2.

Mapa de procesos:

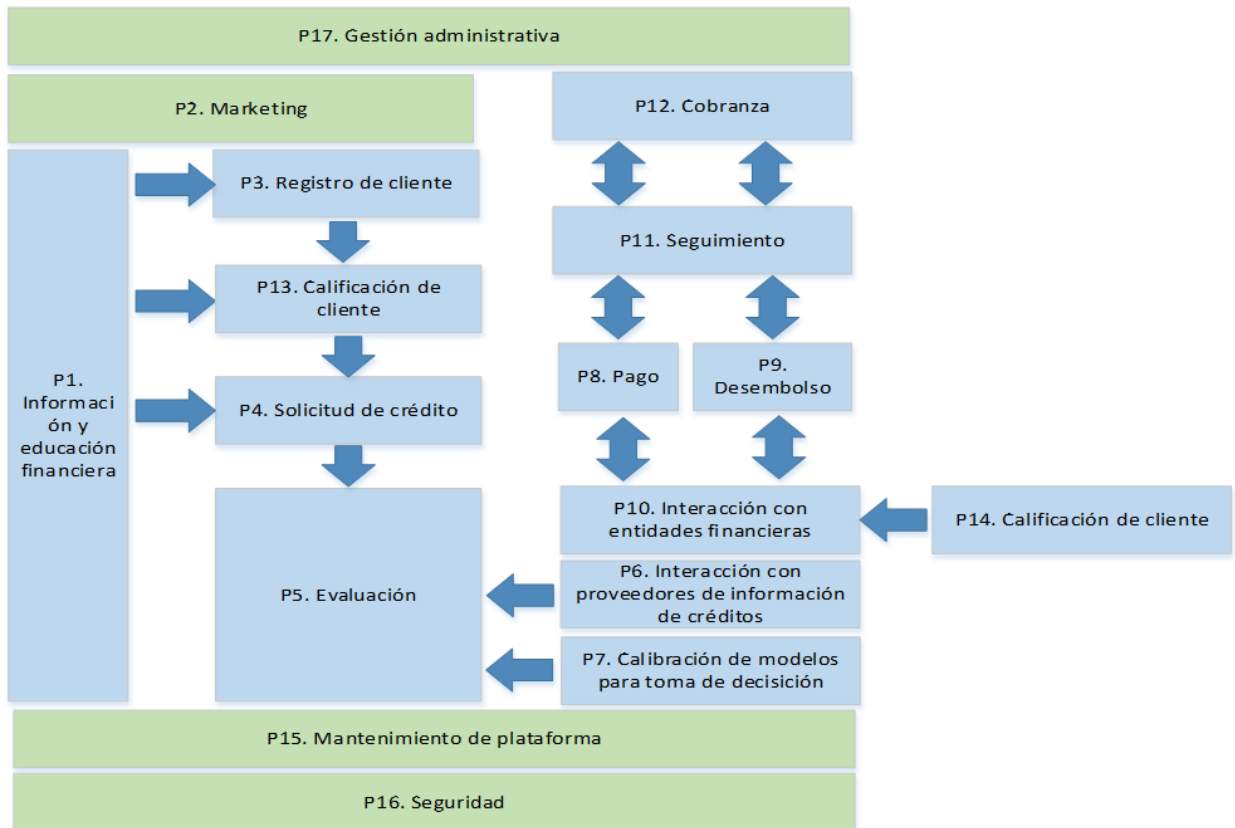


Figura 20: Mapa de procesos Quipu Fintech

7.4. Criterios de localización:

Quipu contará con una oficina en el distrito de Lince, mediante alquiler. Se tomó la decisión de escoger este distrito por dos razones principales:

- ➔ Punto céntrico para las personas que viven en lima metropolitana: Tener en cuenta que, si bien contamos con servicio de atención al cliente, este es virtual o telefónico, mas no presencial, por lo que las oficinas son sólo administrativas, no de atención.
- ➔ Economía: A comparación de otros distritos de lima metropolitana los alquileres se encuentran a un precio razonable para poder comenzar un emprendimiento.

El criterio básico utilizado fue el de la ponderación de factores que tomamos en cuenta para elaborar la siguiente tabla:

Factores	Ponderación	Alternativas							
		san Isidro		Miraflores		Lince		Jesús María	
		Puntaje		Puntaje		Puntaje		Puntaje	
Servicios básicos (agua, luz, etc)	0.10	10	1.00	10	1.00	10	1.00	10	1.00
cobertura de internet	0.15	8	1.20	8	1.20	8	1.20	8	1.20
Ubicación de fácil acceso	0.10	9	0.90	9	0.90	9	0.90	9	0.90
Seguridad	0.20	9	1.80	9	1.80	9	1.80	9	1.80
Precio de alquiler	0.30	5	1.50	6	1.80	9	2.70	9	2.70
Disponibilidad	0.15	7	1.05	7	1.05	8	1.20	7	1.05
Puntaje final		7.45		7.75		8.80		8.65	

Tabla 20: Criterios de ponderación. (Elaboración propia)

7.4.1. Capacidad de las instalaciones:

La capacidad necesaria, no es mucha, debido a que como se comentó anteriormente las oficinas serán netamente administrativas o no para atención al cliente, ya que esta se brindará vía virtual o telefónica. Deberá tener la capacidad necesaria como para poder tener al personal y realizar actividades administrativas propias de un negocio como la ejecución de las actividades diarias y reunión de equipo o con proveedores o futuros socios. Una sala de recepción, un baño mixto para capacidad de una persona y los ambientes propios del trabajo.

En el anexo 4 se podrá encontrar la distribución elegida para dichas actividades.

7.5. Cronograma de puesta en marcha de la empresa

Serán las actividades necesarias para poder constituir la empresa y poder comenzar las operaciones en funcionamiento de la empresa.

En el anexo 5 podrá encontrar el desglose de dichas actividades.

7.6. Presupuestos de inversión, capital de trabajo y operación

El detalle se encontrará en el anexo 3.

Capítulo 8: PLAN DE ORGANIZACION Y GESTION DEL TALENTO

8.1. Estructura organizacional

En quipu fintech se fomentará la comunicación fluida y la innovación partiendo desde los altos directivos. De nada serviría pedir a los colaboradores que sean innovadores si esto no parte desde las cabezas de la organización y se enlaza en el ADN de la empresa, en su cultura (Fundación de la Innovación Bankinder 2010). En el siguiente gráfico se muestra la estructura organización.

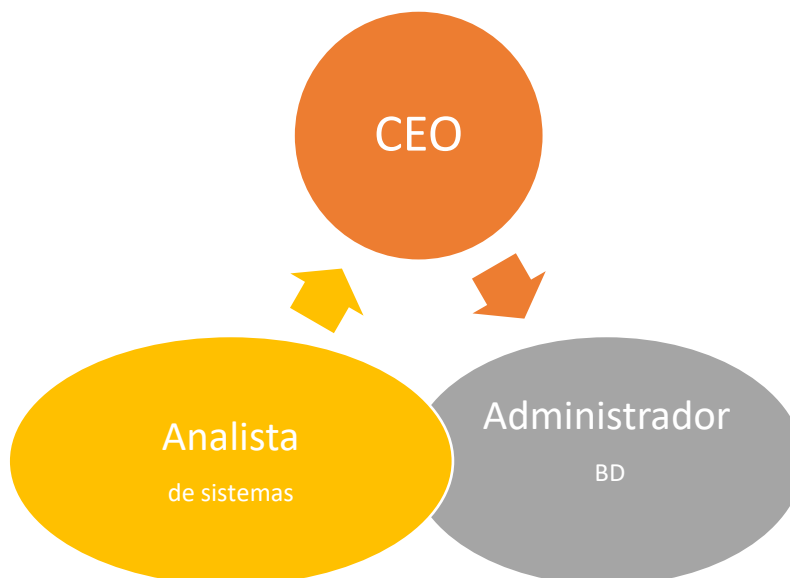


Tabla 21: Organigrama de Quipu. (Elaboración propia)

8.2. Objetivos de personal y requerimientos

8.2.1. Objetivos del plan de gestión del talento

El área de gestión del talento existe para dar apoyo estratégico a la alta gerencia y al personal en la tarea de lograr los objetivos estratégicos de la empresa (Werther y Davis).

Los objetivos de personal se encuentran alineados a la misión, visión y objetivos estratégicos de la empresa. En la siguiente tabla se muestran los objetivos del plan de gestión del talento.

Objetivo	Indicador	Metas por año				
		1	2	3	4	5
Desarrollar una cultura de innovación, servicio al cliente y mejora continua	Encuesta de percepción de los empleados (% de satisfacción)	80%	82%	84%	86%	88%
	Calificación de servicio del cliente (plataforma) (% muy satisfactorio)	90%	92%	95%	97%	99.50%
	Efectividad de generación de ideas	>0.25	>0.27	>0.29	>0.31	>0.33
Disponer de personal altamente capacitado y con experiencia en la industria de la tecnología, financiera y de inclusión financiera	Ratio de incidencias en las plataformas	5%	4%	3%	2%	1%
	Ratio de crecimiento de clientes bancarizados	0	2%	3%	4%	4%
	Ratio de crecimiento de clientes no bancarizados	0	-2%	-3%	-4%	-4%
	Tasa de rotación de empleados	10%	8.50%	7%	6%	5%

Tabla 22: Objetivos del Pllan de Gestión del Talento. (Elaboración propia)

8.3. Requerimientos de personal

La empresa contara con 5 empleados durante los 5 primeros años. Se reviso la necesidad de contar con más empleados, pero se llegó a la conclusión que no es necesario debido al número de clientes y transaccionalidad de préstamos que manejaremos y la naturaleza de la empresa (virtual).

8.4. Presupuesto de plan de gestión del talento

El presupuesto del plan de gestión de talento se encuentra en el anexo 11. Se presenta para los 5 primeros años.

Capítulo 9: ANÁLISIS FINANCIERO

9.1. Criterios de análisis.

Para el análisis financiero se han tomado en cuenta los puntos lo siguientes puntos:

- Se ha propuesto analizar el número de solicitudes, en un horizonte de 5 años.
- La cantidad de personas, pueden realizar una cantidad esperada de hasta 3 préstamos en un año.
- Gastos presupuestados serán en un horizonte de 5 años, de los cuales ya hemos tomado nota.
- Sueldos de la operación, de los colaboradores de Quipu, de igual manera en un horizonte de 5 años.
- Las proyecciones del sector Fintech, del tipo lending, a pesar de la situación actual, es un factor positivo, como se ha comentado anteriormente en el análisis de macro y micro entorno.
- Para el cálculo de la morosidad del año 2021 se ha tomado como referencia la morosidad de préstamos directos del mes de Setiembre. (Asbanc, 2020).
- Para el calculo del año 2022, se ha estimado que la situación Política-Económica en Perú no va a mejorar, por la inestabilidad actual lo cual hará que la tasa suba a 7 %.
- Para el cálculo del año 2023, también se ha estimado que la tasa, a raíz de la crisis actual subirá al 10%.
- Para los años 2024 y 2025, hemos estimados que la crisis comenzará a manejarse de una mejor maneja, haciendo que la tasa de morosidad permanezca en 10%.
- Para la tasa de morosidad a partir del año 2022, se ha propuesto una tasa de 3 %, esperando una mejora a partir dicho año.
- La depreciación es tipo línea recta que, para fines del caso de negocio, todo lo adquirido tendrá una depreciación de 5 años.
- Tanto los préstamos como los cobros mensuales se realizan en soles.
- El impuesto a la renta es de 29.5 %, como lo indica SUNAT.
- La tasa efectiva anual es de 25 %
- La inflación actual en Perú alcanzó 1.9 % a Octubre 2020 (BCRP, 2020)
- El COK, tomado será de 24.31 %, de acuerdo a las expectativas que se tienen para este tipo de negocio:

$$\text{TMAR} = I + f + (i*f)$$

$$\text{TMAR} = 0.019 + 0.25 + (0.019*0.25)$$

$$\text{TMAR} = 24.31\%$$

- Para este tipo de starups, el Cok estimado está dentro de las expectativas que, en un escenario normal, y como lo es actualmente el mundo de las Fintech en el Perú, es de un escenario muy prometedor y de regulación incipiente.
- Se considera para los prestamos un monto de 1000 soles, los cuales serán pagados en 4 meses, con una misma tasa mensual como se explicó en el punto 6.
- Todo el capital, el 100 %, saldrá de inversión propia.
- No habrá repartición de utilidades, los cuales serán reinvertidos todos los años.
- Se utilizará VAN y TIR para el análisis respectivo del proyecto.

→ Para la realización del análisis se ha hecho una simulación (anexo 12) de préstamos a lo largo de los 5 años que se ha propuesto analizar este caso de negocio, obteniendo los siguientes resultados:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Recuperado en el presente año (sin intereses)	S/. 712,500.00	S/. 1,591,250.00	S/. 3,544,500.00	S/. 5,309,500.00	S/. 7,709,750.00
Pendiente de amortización, al siguiente año (sin intereses)	S/. 509,500.00	S/. 1,075,750.00	S/. 1,690,500.00	S/. 2,704,500.00	S/. 4,122,250.00
PRESTAMOS HECHOS EN 1 AÑO	S/. 1,222,000.00	S/. 2,667,000.00	S/. 5,235,000.00	S/. 8,014,000.00	S/. 11,832,000.00

Tabla 23: Recuperos y préstamos, sin interes, a un año calendario: Ene-Dic. (Elaboración propia)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total cobrado EN UN AÑO (CON INTERESES)	S/. 848,053.31	S/. 1,759,255.09	S/. 4,091,893.98	S/. 6,266,559.95	S/. 9,355,420.72
Cuentas x cobrar (CON INTERESES)	S/. 534,822.88	S/. 1,127,432.01	S/. 1,815,204.02	S/. 2,915,541.27	S/. 4,437,574.88
TOTAL RECUPERADO EN UN AÑO DE EJERCICIO	S/. 1,382,876.18	S/. 2,886,687.09	S/. 5,907,098.00	S/. 9,182,101.22	S/. 13,792,995.61

Tabla 24: Recuperos de la inversión en un año de actividad. (Elaboración propia)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses x cobrar (sin mora) neto	S/. 25,322.88	S/. 51,682.01	S/. 124,704.02	S/. 211,041.27	S/. 315,324.88
Intereses cobrados (sin mora) neto	S/. 135,553.31	S/. 168,005.09	S/. 547,393.98	S/. 957,059.95	S/. 1,645,670.72

Tabla 25: Intereses por cobrar- intereses cobrados. (Elaboración propia)

La simulación anual, se podrán observar desde del anexo 12 a anexo 21

9.2. Flujo de caja

El flujo de caja del análisis es el siguiente:

FLUJO DE CAJA						
PROYECTADO						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Principal cobrado		S/. 1,222,000	S/. 2,667,000	S/. 5,235,000	S/. 8,014,000	S/. 11,832,000
Intereses cobrados		S/. 160,876.18	S/. 219,687.09	S/. 672,098.00	S/. 1,168,101.22	S/. 1,960,995.61
Morosidad anual de intereses		(S/. 7,066)	(S/. 15,378)	(S/. 67,210)	(S/. 116,810)	(S/. 196,100)
TOTAL INGRESOS	S/. 0	S/. 1,375,810	S/. 2,871,309	S/. 5,839,888	S/. 9,065,291	S/. 13,596,896
Servicio de Hosting		S/. 2,400	S/. 2,400	S/. 2,460	S/. 2,460	S/. 2,460
Dominio		S/. 200	S/. 200	S/. 200	S/. 200	S/. 200
Servicios de internet		S/. 4,800	S/. 4,800	S/. 4,920	S/. 4,920	S/. 4,920
Mantenimiento de modelo psicométrico		S/. 14,400	S/. 14,400	S/. 14,400	S/. 14,400	S/. 14,400
Procesing y hosting		S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000
Transacciones contra central de riesgos		S/. 7,752	S/. 15,765	S/. 24,051	S/. 32,613	S/. 41,460
Cuestionarios psicométricos		S/. 10,336	S/. 21,020	S/. 32,068	S/. 43,484	S/. 55,280
Comisión bancaria por transferencia y ordenes de pago		S/. 10,336	S/. 21,020	S/. 32,068	S/. 43,484	S/. 55,280
Verificación contra RENIEC		S/. 7,752	S/. 15,765	S/. 24,051	S/. 32,613	S/. 41,460
Principal desembolsado		S/. 1,222,000	S/. 2,667,000	S/. 5,235,000	S/. 8,014,000	S/. 11,832,000
GASTOS OPERATIVOS	S/. 0	S/. 1,282,976	S/. 2,765,370	S/. 5,372,218	S/. 8,191,174	S/. 12,050,460
MARGEN BRUTO	S/. 0	S/. 92,834	S/. 105,939	S/. 467,670	S/. 874,117	S/. 1,546,436
Sueldos administrativos		S/. 150,863	S/. 150,863	S/. 150,863	S/. 170,949	S/. 191,871
Alquiler de oficina		S/. 96,000	S/. 96,000	S/. 98,400	S/. 98,400	S/. 98,400
Servicios de electricidad		S/. 3,600	S/. 3,600	S/. 3,690	S/. 3,690	S/. 3,690
Servicios de agua		S/. 2,160	S/. 2,160	S/. 2,214	S/. 2,214	S/. 2,214
Servicio de limpieza		S/. 6,000	S/. 6,000	S/. 6,150	S/. 6,150	S/. 6,150
Servicio telefonía		S/. 7,200	S/. 7,200	S/. 7,380	S/. 7,380	S/. 7,380
Contador		S/. 12,000	S/. 12,000	S/. 12,300	S/. 12,300	S/. 12,300
Asesoría legal		S/. 10,800	S/. 10,800	S/. 11,070	S/. 11,070	S/. 11,070
Mantenimiento de plataforma		S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. 0	(S/. 293,623)	(S/. 293,623)	(S/. 297,067)	(S/. 317,153)	S/. 338,075.33
MARKETING & PUBLICIDAD		S/. 20,000	S/. 21,600	S/. 21,600	S/. 22,000	S/. 22,400
GASTOS VENTAS	S/. 0	(S/. 20,000)	(S/. 21,600)	(S/. 21,600)	(S/. 22,000)	(S/. 22,400)
Inversión	(S/. 188,480)	S/. 0	(S/. 3,780)	(S/. 10,280)	(S/. 15,780)	S/. 0
TOTAL INVERSION	(S/. 188,480)	S/. 0	(S/. 3,780)	(S/. 10,280)	(S/. 15,780)	S/. 0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		(S/. 220,789)	(S/. 209,284)	S/. 149,004	S/. 534,964	S/. 1,185,961
IMPUESTO A LA RENTA	S/. 0	S/. 0	S/. 0	(S/. 31,252)	(S/. 145,110)	(S/. 337,155)
FLUJO DE CAJA	(S/. 188,480)	(S/. 220,789)	(S/. 209,284)	S/. 180,256	S/. 680,074	S/. 1,523,115

Tabla 26: Flujo de caja. (Elaboración propia)

9.3. Estados de resultados

El estado de resultados del análisis es el siguiente:

Estado de resultados					
PROYECTADO					
CONCEPTO	Año 1	Año2	Año 3	Año 4	Año 5
Recursos Directamente Recaudados	S/. 160,876	S/. 219,687	S/. 672,098	S/. 1,168,101	S/. 1,960,996
Mora	(S/. 7,066)	(S/. 15,378)	(S/. 67,210)	(S/. 116,810)	(S/. 196,100)
TOTAL INGRESOS	S/. 153,810	S/. 204,309	S/. 604,888	S/. 1,051,291	S/. 1,764,896
Servicio de Hosting	S/. 2,400	S/. 2,400	S/. 2,460	S/. 2,460	S/. 2,460
Dominio	S/. 200	S/. 200	S/. 200	S/. 200	S/. 200
Servicios de internet	S/. 4,800	S/. 4,800	S/. 4,920	S/. 4,920	S/. 4,920
Mantenimiento de modelo psicométrico	S/. 14,400	S/. 14,400	S/. 14,400	S/. 14,400	S/. 14,400
Procesing y hosting	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000
Transacciones contra central de riesgos	S/. 7,752	S/. 15,765	S/. 24,051	S/. 32,613	S/. 41,460
Cuestionarios psicométricos	S/. 10,336	S/. 21,020	S/. 32,068	S/. 43,484	S/. 55,280
Comisión bancaria por transferencia y ordenes de pago	S/. 10,336	S/. 21,020	S/. 32,068	S/. 43,484	S/. 55,280
Verificación contra RENIEC	S/. 7,752	S/. 15,765	S/. 24,051	S/. 32,613	S/. 41,460
GASTOS OPERATIVOS	S/. 60,976	S/. 98,370	S/. 137,218	S/. 177,174	S/. 218,460
MARGEN BRUTO	S/. 92,834	S/. 105,939	S/. 467,670	S/. 874,117	S/. 1,546,436
Sueldos administrativos	S/. 150,863	S/. 150,863	S/. 150,863	S/. 170,949	S/. 191,871
Alquiler de oficina	S/. 96,000	S/. 96,000	S/. 98,400	S/. 98,400	S/. 98,400
Servicios de electricidad	S/. 3,600	S/. 3,600	S/. 3,690	S/. 3,690	S/. 3,690
Servicios de agua	S/. 2,160	S/. 2,160	S/. 2,214	S/. 2,214	S/. 2,214
Servicio de limpieza	S/. 6,000	S/. 6,000	S/. 6,150	S/. 6,150	S/. 6,150
Servicio telefonía	S/. 7,200	S/. 7,200	S/. 7,380	S/. 7,380	S/. 7,380
Contador	S/. 12,000	S/. 12,000	S/. 12,300	S/. 12,300	S/. 12,300
Asesoría legal	S/. 10,800	S/. 10,800	S/. 11,070	S/. 11,070	S/. 11,070
Mantenimiento de plataforma	S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	(S/. 293,623)	(S/. 293,623)	(S/. 297,067)	(S/. 317,153)	(S/. 338,075)
MARKETING & PUBLICIDAD	S/. 20,000	S/. 21,600	S/. 21,600	S/. 22,000	S/. 22,400
GASTOS VENTAS	(S/. 20,000)	(S/. 21,600)	(S/. 21,600)	(S/. 22,000)	(S/. 22,400)
Depreciación	(S/. 20,912)	(S/. 20,912)	(S/. 20,912)	(S/. 20,912)	(S/. 20,912)
Amortización	(S/. 22,152)	(S/. 22,152)	(S/. 22,152)	(S/. 22,152)	(S/. 22,152)
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	(S/. 43,064)	(S/. 43,064)	(S/. 43,064)	(S/. 43,064)	(S/. 43,064)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	(S/. 263,853)	(S/. 252,348)	S/. 105,940	S/. 491,900	S/. 1,142,897
IMPUESTO A LA RENTA	29.50%	29.50%	29.50%	29.50%	29.50%
IMPUESTO A LA RENTA	S/. 0	S/. 0	(S/. 31,252)	(S/. 145,110)	(S/. 337,155)
UTILIDAD NETA	(S/. 263,853)	(S/. 252,348)	S/. 74,687	S/. 346,789	S/. 805,742

Tabla 27: Estado de resultados. (Elaboración propia)

9.4. Balance General

El balance general del análisis es el siguiente:

BALANCE GENERAL					
Activo Corriente	Año 1	Año2	Año 3	Año 4	Año 5
Cuentas por cobrar	S/ 534,822.88	S/ 1,127,432.01	S/ 1,815,204.02	S/ 2,915,541.27	S/ 4,437,574.88
Provisión de malas deudas	S/ (21,392.92)	S/ (78,920.24)	S/ (181,520.40)	S/ (291,554.13)	S/ (443,757.49)
Total Activo Corriente	S/ 513,430	S/ 1,048,512	S/ 1,633,684	S/ 2,623,987	S/ 3,993,817
Activo No Corriente	Año 1	Año2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipos de procesamiento de datos	S/ 16,500.00	S/ 13,200.00	S/ 9,900.00	S/ 6,600.00	S/ 3,300.00
Depreciación de los equipos de procesamiento	(S/ 3,300)	(S/ 3,300)	(S/ 3,300)	(S/ 3,300)	(S/ 3,300)
Otros Activos	S/ 88,060.00	S/ 70,448.00	S/ 52,836.00	S/ 35,224.00	S/ 17,612.00
Depreciación de Otros Activos	(S/ 17,612)	(S/ 17,612)	(S/ 17,612)	(S/ 17,612)	(S/ 17,612)
Activos intangibles	S/ 110,760.00	S/ 88,608.00	S/ 66,456.00	S/ 44,304.00	S/ 22,152.00
Depreciación de activos intangibles	(S/ 22,152)	(S/ 22,152)	(S/ 22,152)	(S/ 22,152)	(S/ 22,152)
Total Activo No Corriente	S/ 172,256	S/ 129,192	S/ 86,128	S/ 43,064	S/ 0
TOTAL ACTIVOS	S/ 685,686	S/ 1,177,704	S/ 1,719,812	S/ 2,667,051	S/ 3,993,817
Pasivo(s)	Año 1	Año2	Año 3	Año 4	Año 5
Impuesto a la renta	S/0	S/0	S/31,252	S/145,110	S/337,155
Ctas por pagar	S/374,599	S/413,593	S/455,885	S/516,327	S/578,935
Total Pasivo	S/ 374,599	S/ 413,593	S/ 487,137	S/ 661,438	S/ 916,090
Patrimonio	Año 1	Año2	Año 3	Año 4	Año 5
Capital social, inicio del periodo	S/ 188,480.00	S/ 574,940.00	S/ 1,016,459.00	S/ 1,157,987.00	S/ 1,658,824.00
Nuevos aportes de capital	S/ 386,460.00	S/ 441,519.00	S/ 141,528.00	S/ 500,837.00	S/ 613,161.00
Capital social, fin del periodo	S/ 574,940.00	S/ 1,016,459.00	S/ 1,157,987.00	S/ 1,658,824.00	S/ 2,271,985.00
Utilidad acumulada, saldo inicial	S/ -	-S/ 263,852.83	-S/ 516,200.50	-S/ 441,513.13	-S/ 94,723.80
Utilidad del ejercicio	(S/ 263,852.83)	(S/ 252,347.67)	S/ 74,687.37	S/ 346,789.33	S/ 805,742.18
Utilidad acumulada, saldo final	(S/ 263,852.83)	(S/ 516,200.50)	(S/ 441,513.13)	(S/ 94,723.80)	S/ 711,018.39
Total patrimonio	S/ 311,087	S/ 764,111	S/ 1,232,674	S/ 2,005,613	S/ 3,077,727
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/ 685,686	S/ 1,177,704	S/ 1,719,811	S/ 2,667,051	S/ 3,993,817

Tabla 28: Balance general. (Elaboración propia)

9.5. VAN y TIR.

Luego del análisis hecho, relacionado a nuestro caso de negocio, tenemos los siguientes resultados:

VAN	S/. 389,980
TIR	46%

Tabla 29: VAN y TIR del estudio. (Elaboración propia)

El VAN y TIR obtenido representan las buenas expectativas de negocio que tenemos relacionado a este tipo de Fintech, ya que como se comentó en Perú no son muchas, un promedio de 06 (tipo lending). En un escenario que, si bien en la actualidad no es estable, la proyección a futuro es que en condiciones normales podamos cumplir con las expectativas proyectadas.

9.6. Análisis de sensibilidad.

El análisis de sensibilidad nos va a ayudar a identificar, desde un punto de vista hipotético, hasta qué límite podemos soportar que ciertas variables modifiquen su resultado con el fin de predecir la viabilidad obteniendo un resultado positivo o negativo.

Para realizar el análisis de sensibilidad del proyecto hemos optado por utilizar las siguientes variables:

- Morosidad anual del año 5, expresado en porcentaje (%).
- Flujo de caja del año 5, expresado en unidades monetarias (Soles).
- VAN, expresado en unidades monetarias (Soles).

A continuación, se muestra los escenarios realizados para el análisis:

VAN	FLUJO DE CAJA						
	S/. 389,980	S/. 1,523,115	S/. 1,423,115	S/. 1,323,115	S/. 1,223,115	S/. 1,123,115	S/. 1,023,115
10.00%	S/. 389,980	S/. 356,303	S/. 288,950	S/. 187,919	S/. 53,213	(S/. 115,171)	(S/. 115,171)
11.00%	(S/. 115,171)	(S/. 148,848)	(S/. 216,201)	(S/. 317,231)	(S/. 451,938)	(S/. 620,322)	(S/. 620,322)
12.00%	(S/. 620,322)	(S/. 653,999)	(S/. 721,352)	(S/. 822,382)	(S/. 957,089)	(S/. 1,125,473)	(S/. 1,125,473)
13.00%	(S/. 1,125,473)	(S/. 1,159,150)	(S/. 1,226,503)	(S/. 1,327,533)	(S/. 1,462,240)	(S/. 1,630,624)	(S/. 1,630,624)
14.00%	(S/. 1,630,624)	(S/. 1,664,301)	(S/. 1,731,654)	(S/. 1,832,684)	(S/. 1,967,391)	(S/. 2,135,775)	(S/. 2,135,775)
15.00%	(S/. 2,135,775)	(S/. 2,169,452)	(S/. 2,236,805)	(S/. 2,337,835)	(S/. 2,472,542)	(S/. 2,640,926)	(S/. 2,640,926)

Tabla 30: Análisis de sensibilidad

El análisis realizado nos indica que, el valor máximo en conjunto del flujo de caja y morosidad, para obtener un VAN positivo, serán:

- Flujo de caja: S/ 1,123,115
- Morosidad: 10%

Esto nos permitirá obtener un van de **S/ 53,213**.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1. Conclusiones.

- Según el estudio realizado se pudo demostrar que la implementación de empresas innovadoras como las Fintech absorbe una cuota de mercado de los bancos tradicionales, lo que ponen en evidencia que si los bancos no cambian su estrategia de cómo llegar a los clientes podrían desaparecer en el tiempo.
- Según el análisis realizado, el sector fintech de tipo lending en el Perú tiene un enorme potencial debido a que es un sector aún no explotado del todo y que recién comienza, debido a una población en crecimiento que se inicia en el sector financiero para realizar planes a futuro o inmediatos para cubrir una satisfacción personal.
- La inclusión social debe de ser parte preponderante del desarrollo de las Fintech para poder abarcar sectores de la población que carecen de financiamiento bancarizado.
- El sector Centennial, son un potencial mercado para este tipo de negocio, ya han convivido prácticamente toda su vida con este tipo de tecnologías y las relacionan como suyas.
- Durante la pandemia COVID19 se puso en evidencia la importancia de este tipo de empresas innovadoras que permiten disponibilidad de efectivo inmediato a las personas sin necesidad de acercarse presencialmente a una oficina bancaria. Así mismo, teniendo con aliados a los bancos tradicionales ofrecería una mejor atención a los clientes, quien finalmente sería los más beneficiados.

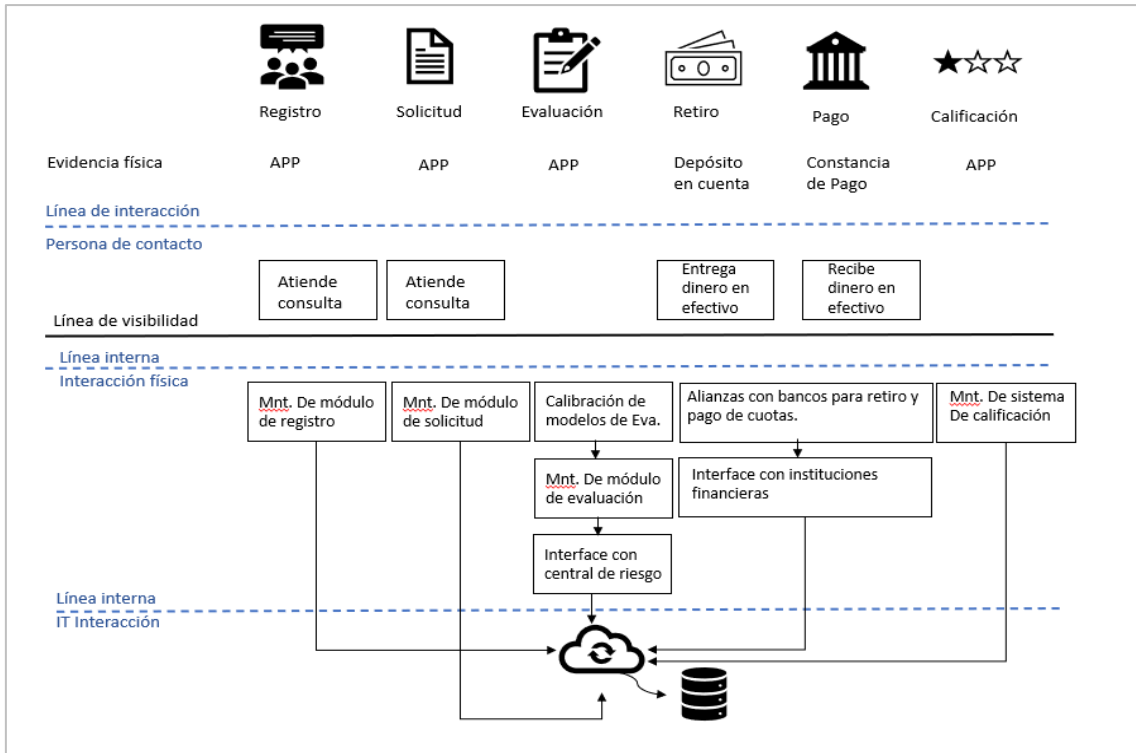
10.2. Recomendaciones.

- Si bien el proyecto está diseñado para que la inversión sea 100% financiada por lo accionistas principales, se recomienda a futuro, luego del primer año, la integración de nuevos inversores.
- A pesar de no contar con una entidad reguladora para este tiempo de empresas startup se recomienda que la aplicación y el proyecto se someta a evaluaciones periódicas de especialista en prevención de lavado de dinero para no caer en contingencia la empresa y pueda ser cerrada. Es decir, aplicar diferentes mecanismos de prevención de lavado de dinero que están expuestas este tipo de empresas.
- Si bien en el Perú aún no existe una regulación propiamente dicha para este tipo de emprendimiento, se recomienda seguir la regulación Europea o Norteamericana para tener un lineamiento a futuro.

- Se recomienda que la empresa en un futuro cercano deje de trabajar con los bancos tradicionales e investigue alternativas innovadoras donde pueda desembolsar préstamos sin la necesidad de convenios con bancos donde cobran comisiones que hacen que nuestros préstamos sean más caros.
- Debido a los resultados obtenidos de acuerdo al VAN y TIR, se recomienda poner en práctica el negocio QUIPU Fintech.

ANEXOS

Anexo 1. Diagrama de servicio



Anexo 2. Detalle del mapa de procesos

P1. Información y educación financiera
Mediante este proceso se resolverán diferentes consultas de los clientes mediante diferentes canales: Call center: Mediante una central telefónica se absolverán las consultas de los clientes. Facebook: Se responderá la consulta en las redes sociales. Correo electrónico: Se responderá los correos de clientes sobre dudas que puedan tener sobre el uso de la aplicación o sobre los productos financieros que se exponen. Módulo de educación financiera: Modulo orientado a capacitación virtual sobre términos financieros de los clientes para que tomen decisiones que se ajusten a sus necesidades.
P2. Marketing
Procesos más intensivos en el primer año, con la intención de hacernos reconocidos y aceptados por los clientes. A partir del segundo año el marketing será exclusivamente sobre las redes sociales. En la tabla 1 se muestra de detalle de las acciones de marketing.
P3. Registro de cliente
En este proceso el cliente después de revisar la información disponible en la página web debe descargar la aplicación a su celular desde play store o app store. Primero registrarse como usuario para luego poder hacer uso de las funcionalidades de la aplicación.
P4. Solicitud de crédito
El usuario luego de hacer una simulación del monto de préstamo requerido y de verificar como seria su cronograma de pagos, esta toma la decisión de solicitar un crédito. La información requerida en el formulario será el monto del prestamos (que tienen que ser montos desde S/500 hasta S/2000 y múltiplos de 500) el número de cuotas (mínimo 1 y máximo 3) así como la fecha de pago (días 15 o 30 de cada mes).
P5. Evaluación
La aplicación interactúa con las centrales de riesgos para determinar si el cliente tiene historial crediticio, a continuación, el modelo aplica una evaluación si el cliente es bancarizado o no bancarizado. En caso el cliente sea no bancarizado la aplicación pedir completar un formulario psicométrico el mismo que tiene una duración de 10 min. Esta evaluación se realiza online al termino el modelo devuelve un score indicado si es aprobado o rechazado.
P6. Interacciones con proveedores de información crediticia
Es proceso corresponde a una interfaz entre la aplicación y proveedores externos: Interfaz con la central de riesgos: Determina si el cliente esta bancarizado o no bancarizado. En caso este bancarizado devolverá si historial crediticio, así como su calificación de cliente en el sistema financiero. Interfaz con proveedor de score psicométrico: Esta para evaluar a clientes no bancarizados. Ambas interfaces con los proveedores son manejadas bajo SLA previamente acordados en la fase de firma de contrato por el servicio.
P7. Calibración de modelos de decisión
Este proceso se hace de forma periódica cada 6 meses con la participación de los proveedores que brinda la consulta hacia la central de riesgos y el score psicométrico. La finalidad de esta calibración que manejar a adecuadamente el nivel de morosidad de nuestros clientes.
P8. Desembolso
De ser el proceso de evaluación satisfactoria, la aplicación pide al cliente que ingrese el banco de su elección para que se realice el desembolso del préstamo. Previamente el cliente tiene que aceptar las condiciones del préstamo. De esta todo conforme y con las aprobaciones respectivas el desembolso se realiza y el cliente puede retirar el dinero.
P9. Pago
En este proceso el cliente realiza el pago de la cuota que le corresponde en el banco donde eligió hacer el desembolso.

P10. Interacción con entidades financieras
Este es un proceso donde se establece comunicación con las entidades de financieras para el intercambio de interfases para realizar el desembolso de préstamos, así como permitir la recaudación de cuotas de nuestros clientes.
P11. Seguimiento
El proceso de seguimiento tiene por finalidad realizar el seguimiento de las cuotas pagas en su fecha de vencimiento. Este seguimiento es realizado a detalle por el analista de operaciones.
P12. Cobranza
En proceso empieza por medio de una cobranza preventiva, es decir alerta a los clientes que tienen cuotas próximas a vencer. Así mismo, hace seguimiento de cobranza a los clientes que cayeron en morosidad. También el manejo de avisos de cobranzas en función a los días de morosidad.
P13 – P14. Calificación de cliente
El sistema realiza un proceso de calificación en base al cumplimiento del pago cuotas del cliente. Este proceso se realiza cuando el cliente termina de pagar la última cuota de su préstamo. Cada cliente podrá ingresar a visualizar su calificación de cliente. Una buena calificación le servirá al cliente para posteriores campañas de préstamos y mejoras en la tasa de interés de los próximos préstamos.
P15. Mantenimiento de la plataforma
Este mantenimiento incluye mantenimiento preventivo y evolutivo de la plataforma, así como de los modelos y base de datos. También incluye el hosting de los servidores en la nube.
P16. Gestión administrativa
Este proceso es transversal a los demás procesos, brindando el soporte y la asesoría de los demás procesos.

Anexo 3. Presupuesto de operaciones

	Unidad	Precio Unitario S/	Cantidad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Presupuesto pre operativo				S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
Registro y constitución de la empresa	Global	S/2,000.00	1					
Infraestructura tecnológica				S/ -	S/ 3,780.00	S/ 7,280.00	S/ 3,780.00	S/ -
Instalaciones eléctricas y de red	Global	S/3,000.00	1					
Central telefónica	Global	S/2,000.00	1					
Licencias de SW (BD y Desarrollo)	Unidad	S/ 640.00	6		S/ 640.00	S/ 640.00	S/ 640.00	
Switch	Unidad	S/ 640.00	1		S/ 640.00	S/ 640.00	S/ 640.00	
Estaciones de trabajo	Unidad	S/2,500.00	6		S/ 2,500.00		S/ 2,500.00	
Laptops	Unidad	S/2,500.00	4			S/ 2,500.00		
Tablets	Unidad	S/1,000.00	3			S/ 1,000.00		
Impresora	Unidad	S/2,500.00	1			S/ 2,500.00		
Implementación de plataformas informáticas				S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
Diseño y desarrollo de plataforma web	Global	#####	1					
Diseño y desarrollo de plataforma móvil	Global	#####	1					
Diseño y desarrollo de plataforma de seguimiento	Global	#####	1					
Diseño y desarrollo de plataforma de cobranza	Global	#####	1					
Diseño de modelo crediticia con proveedor	Global	#####	1					
Oficina y mobiliario				S/ -	S/ -	S/ 3,000.00	S/ 12,000.00	S/ -
Diseño de ambientes	Global	S/5,000.00	1					
Mobiliario de estaciones de trabajo	Global	S/ 800.00	15				S/ 4,000.00	
Mobiliario de kitchenette	Global	S/5,000.00	1				S/ 5,000.00	
Mobiliario área social	Global	S/3,000.00	1				S/ 3,000.00	
Mobiliario baños	Global	S/1,500.00	2			S/ 1,500.00		
Mobiliario salas de reuniones	Global	S/5,000.00	1					
Proyecto multimedia	Global	S/1,500.00	2			S/ 1,500.00		
Implementación de estaciones de trabajo	Global	S/2,500.00	1					
Implementación de sala de reuniones	Global	S/2,500.00	1					
Implementación de kitchenette	Global	S/2,500.00	1					
Presupuesto de capital				S/ -	S/ 3,780.00	S/ 10,280.00	S/ 15,780.00	S/ -
Alquiler de oficina	Mensual	S/8,000.00	12	S/. 96,000	S/. 96,000	S/. 98,400	S/. 98,400	S/. 98,400
Servicios de electricidad	Mensual	S/ 300.00	12	S/. 3,600	S/. 3,600	S/. 3,690	S/. 3,690	S/. 3,690
Servicios de agua	Mensual	S/ 180.00	12	S/. 2,160	S/. 2,160	S/. 2,214	S/. 2,214	S/. 2,214
Servicio de limpieza	Mensual	S/ 500.00	12	S/. 6,000	S/. 6,000	S/. 6,150	S/. 6,150	S/. 6,150
Servicio telefonía	Mensual	S/ 600.00	12	S/. 7,200	S/. 7,200	S/. 7,380	S/. 7,380	S/. 7,380
Servicio de Hosting	Mensual	S/ 200.00	12	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00	S/ 2,460.00	S/ 2,460.00	S/ 2,460.00
Dominio	Anual	S/ 200.00	1	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00
Servicios de internet	Mensual	S/ 400.00	12	S/ 4,800.00	S/ 4,800.00	S/ 4,920.00	S/ 4,920.00	S/ 4,920.00
Mantenimiento de modelo psicométrico	Mensual	S/1,200.00	12	S/ 14,400.00	S/ 14,400.00	S/ 14,400.00	S/ 14,400.00	S/ 14,400.00
Costos fijos directos				S/136,760.00	S/136,760.00	S/139,814.00	S/139,814.00	S/139,814.00
Contador	Mensual	S/2,000.00	6	S/. 12,000	S/. 12,000	S/. 12,300	S/. 12,300	S/. 12,300
Asesoría legal	Mensual	S/1,800.00	6	S/. 10,800	S/. 10,800	S/. 11,070	S/. 11,070	S/. 11,070
Costos fijos indirectos				S/ 22,800.00	S/ 22,800.00	S/ 23,370.00	S/ 23,370.00	S/ 23,370.00
Cantidad de transacciones Clientes bancarizados	Anual			2,674.00	5,438.00	8,296.00	11,249.00	14,301.00
Cantidad de transacciones Clientes no bancarizados	Anual			2,494.00	5,072.00	7,738.00	10,493.00	13,339.00
Mantenimiento de plataforma	Anual	S/5,000.00	1	S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000
Procesing y hosting	Anual	S/3,000.00	1	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00
Transacciones contra central de riesgos	Unidad	S/ 1.50		S/ 7,752.00	S/ 15,765.00	S/ 24,051.00	S/ 32,613.00	S/ 41,460.00
Cuestionarios psicométricos	Unidad	S/ 2.00		S/ 10,336.00	S/ 21,020.00	S/ 32,068.00	S/ 43,484.00	S/ 55,280.00
Comisión bancaria por transferencia y ordenes de pago	Unidad	S/ 2.00		S/ 10,336.00	S/ 21,020.00	S/ 32,068.00	S/ 43,484.00	S/ 55,280.00
Verificación contra RENIEC	Unidad	S/ 1.50		S/ 7,752.00	S/ 15,765.00	S/ 24,051.00	S/ 32,613.00	S/ 41,460.00
Costos variables				S/ 44,176.00	S/ 81,570.00	S/120,238.00	S/160,194.00	S/201,480.00
Presupuesto de operación				S/203,736.00	S/241,130.00	S/283,422.00	S/323,378.00	S/364,664.00
TOTAL				S/203,736.00	S/244,910.00	S/293,702.00	S/339,158.00	S/364,664.00

Anexo 4. Oficina Quipu



Anexo 6. Encuesta Quipu Fintech.

Encuesta QUIPU Fintech

La siguiente encuesta tiene como objetivo saber la cantidad de jóvenes que están dispuestos a adquirir un préstamo rápido mediante un aplicativo móvil como lo es KIMPU para poder llevar a cabo una actividad o compra personal. No interesa si anteriormente hayan adquirido un préstamo o no lo hayan adquirido.

Tu opinión es valiosa, muchas gracias por compartirla

1) Edad:

2) Sexo:

3) Sector de lima en el que vive:

4) Distrito:

5) Nivel de educación:

→ Primaria

→ Secundaria

→ Instituto

→ Superior (pre grado)

→ Superior (post grado)

→ No precisa

6) Ocupación laboral:

→ Independiente.

→ Dependiente. (En empresa no propia)

→ No precisa

7) ¿Con qué frecuencia pide un préstamo?

→ Nunca.

→ Pocas veces.

→ De forma regular.

8) De solicitar efectivo, ¿cuál sería el objetivo del préstamo?

→ Viaje de placer.

→ Estudios.

- Compra de un artículo u objeto.
- Pago de deudas.
- Empezar un negocio propio.
- Otro: _____

9) De solicitar un préstamo, ¿Qué canal ha seguido?

- Canal presencial.
- Cana virtual.
- No precisa.

10) Cuando ha solicitado un préstamo, ¿Cuál ha sido el principal inconveniente que ha tenido?

- No contar con la documentación necesaria.
- Lentitud de la evaluación.
- Interés alto
- Numero de cuotas.
- No precisa: _____

11) ¿Estaría dispuesto a utilizar un aplicativo que brinde facilidades de préstamos en el acto?

- Sí.
- No.

12) ¿Cuenta con un smartphone?:

- Sí.
- No.

13) De necesitar un préstamo pequeño, ¿Cuánto solicitaría?

- Hasta 1000 soles
- Entre 1001 - 2000 soles.
- Entre 2001 - 3000 soles.
- Entre 3001 - 4000 soles.
- Entre 4001 - 5000 soles.

14) ¿En cuántas cuotas estaría dispuesto a pagar su préstamo?

- Hasta 6 cuotas.
- Entre 6 y 12 cuotas.
- Hasta 24 cuotas.
- Mas de 24 cuotas.

15) ¿cuál es el aspecto que más consideraría a la hora de tomar una decisión de en donde tomar el préstamo?

- ➔ Tasa de interés.
- ➔ Rapidez de atención.
- ➔ Atención virtual (APP)
- ➔ Atención física (presencial).
- ➔ Otra: _____.

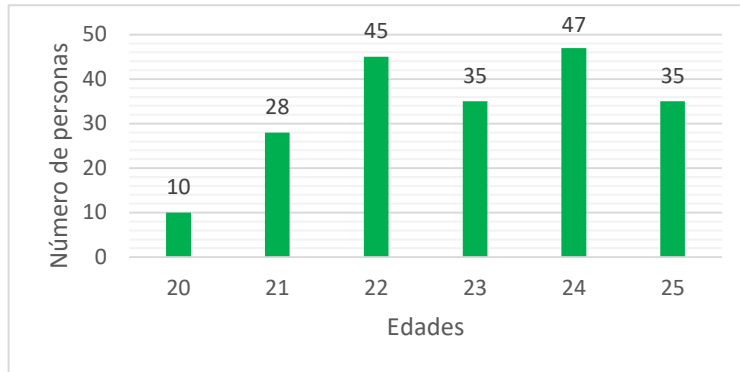
Anexo 7. Personas encuestadas por distrito y Zona geográfica.

Zona	Distritos	Personas
Lima Este	El Agustino	7
Lima Centro	La Victoria	10
Lima Este	San Juan de Lurigancho	33
Lima Norte	Puente Piedra	5
Lima Centro	San Miguel	20
Lima Este	Santa Anita	10
Lima Centro	Santiago de Surco	22
Lima Norte	Carabayllo	10
Lima Sur	Chorrillos	12
Lima Centro	Jesús María	11
Lima Centro	Magdalena del Mar	5
Lima Norte	Los Olivos	10
Lima Centro	Pueblo Libre	5
Lima Centro	Rímac	10
Lima Norte	San Martín de Porres	5
Lima Sur	San Juan de Miraflores	20
Lima Centro	Surquillo	5

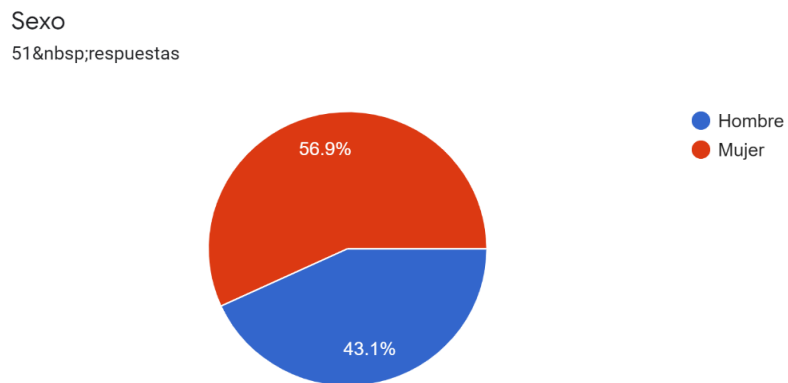
Zona	Personas
Lima Sur	32
Lima Norte	30
Lima Este	50
Lima Centro	88

Anexo 8. Resultados de la encuesta.

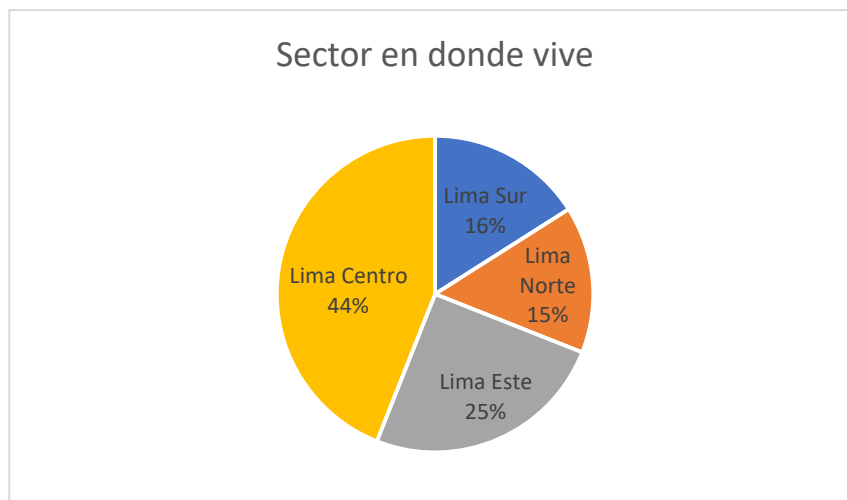
1) Edad:



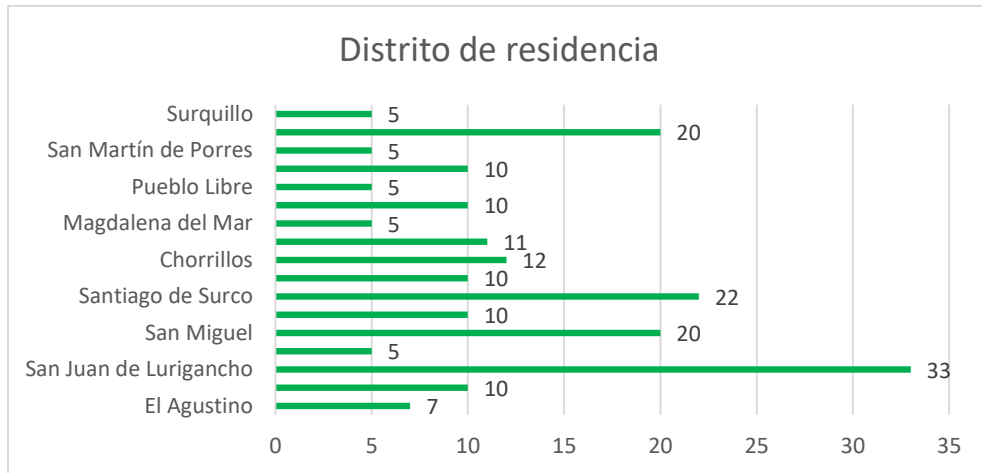
2) Sexo:



3) Sector de lima en el que vive:

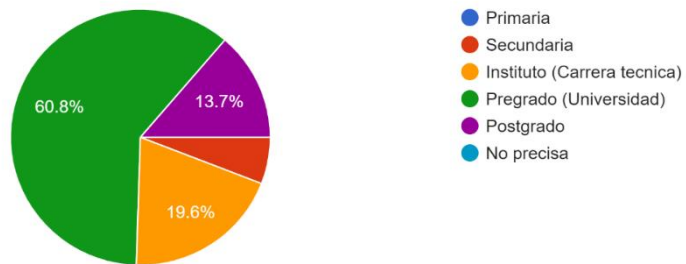


4) Distrito:

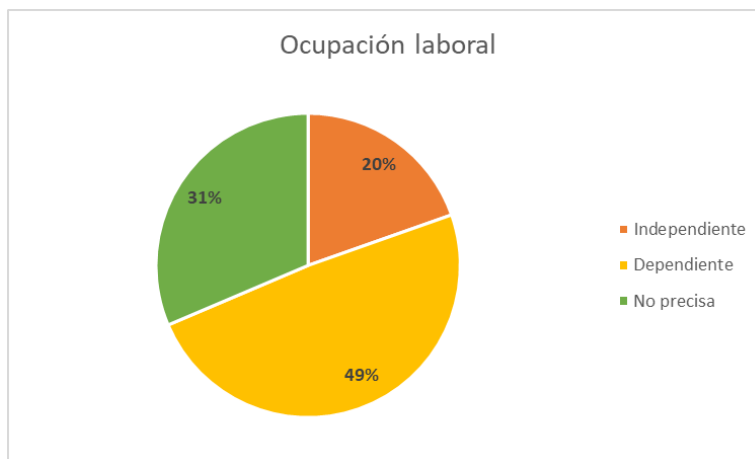


5) Nivel de educación:

Nivel de educación
51 respuestas



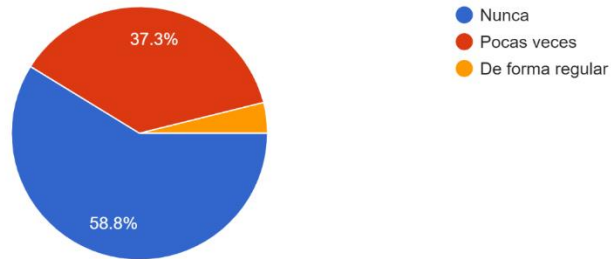
6) Ocupación laboral:



7) ¿Con qué frecuencia pide un préstamo?

¿ Con qué frecuencia pide un préstamo?

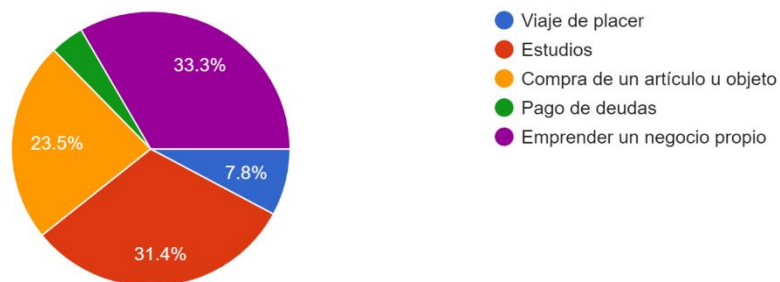
51 respuestas



8) De solicitar efectivo, ¿cuál sería el objetivo del préstamo?

De solicitar el préstamo, ¿Cuál sería el objetivo?

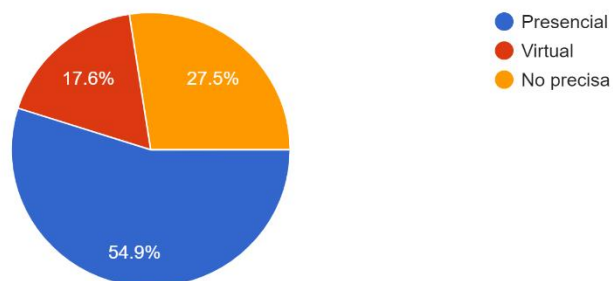
51 respuestas



9) De solicitar un préstamo, ¿Qué canal ha seguido?

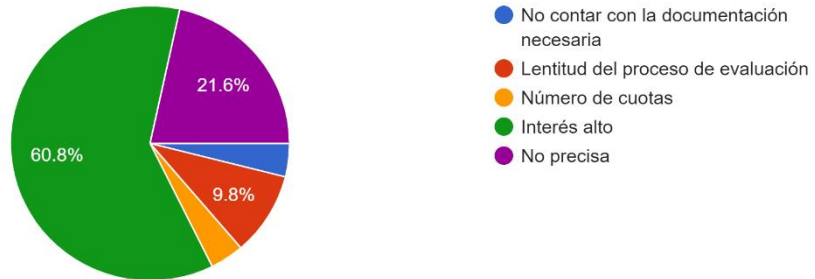
De haber solicitado un préstamo, ¿Qué canal ha seguido?

51 respuestas



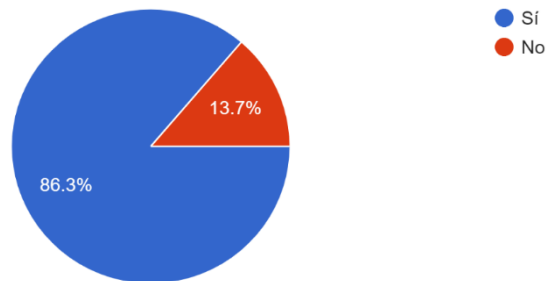
10) Cuando ha solicitado un préstamo, ¿Cuál ha sido el principal inconveniente que ha tenido?

11) Cuando ha solicitado un préstamo, ¿Cuál ha sido el principal inconveniente que ha tenido?
51 respuestas



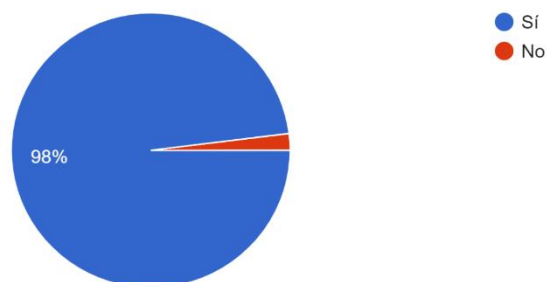
11) ¿Estaría dispuesto a utilizar un aplicativo que brinde facilidades de préstamos en el acto?

12) ¿Estaría dispuesto a utilizar un aplicativo que brinde facilidades de préstamo en el acto?
51 respuestas



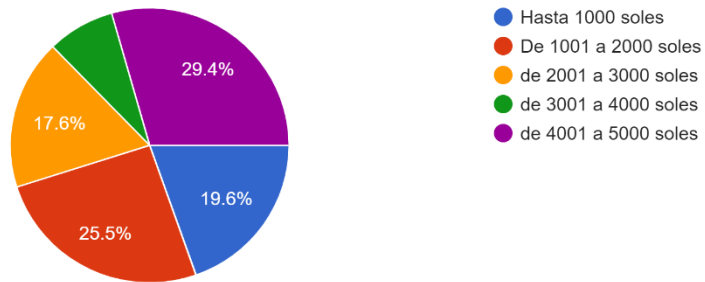
12) ¿Cuenta con un smartphone?:

¿Cuenta con un smartphone?
51 respuestas



15) De necesitar un préstamo pequeño, ¿Cuánto solicitaría?

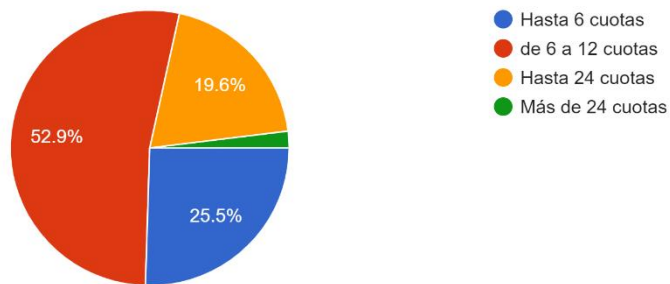
51 respuestas



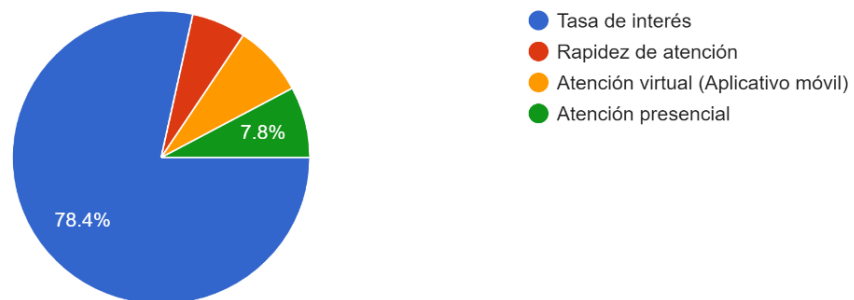
14) ¿En cuántas cuotas estaría dispuesto a pagar su préstamo?

En cuántas cuotas estaría dispuesto a pagar su préstamo?

51 respuestas



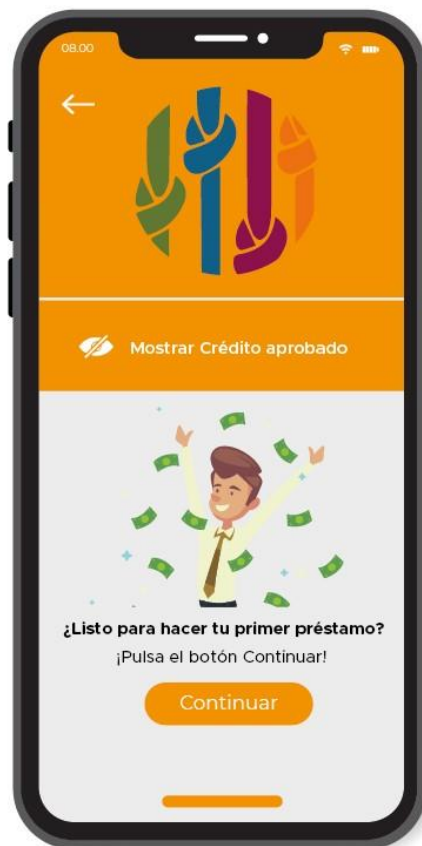
15) ¿cuál es el aspecto que más consideraría a la hora de tomar una decisión de en donde tomar el préstamo?



Anexo 9. Logo Quipu Fintech



Anexo 10. Mockups de aplicativo





Anexo 11. Sueldos proyectados para los colaboradores

CONCEPTO	Sueldo inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
CEO		S/ 90,398.67	S/ 90,398.67	S/ 90,398.67	S/101,705.33	S/112,969.33
Remuneración bruta	S/ 8,000.00	S/ 96,000.00	S/ 96,000.00	S/ 96,000.00	S/ 105,600.00	S/ 116,160.00
Renta de quinta categoría		-S/ 24,000.00	-S/ 24,000.00	-S/ 24,000.00	-S/ 24,000.00	-S/ 24,000.00
AFP		-S/ 9,600.00	-S/ 9,600.00	-S/ 9,600.00	-S/ 10,560.00	-S/ 11,616.00
ESSALUD Y EPS		S/ 1,332.00	S/ 1,332.00	S/ 1,332.00	S/ 1,332.00	S/ 1,332.00
CTS		S/ 10,666.67	S/ 10,666.67	S/ 10,666.67	S/ 11,733.33	S/ 11,733.33
Gratificación		S/ 16,000.00	S/ 16,000.00	S/ 16,000.00	S/ 17,600.00	S/ 19,360.00
Analista de Sistemas		S/ 28,732.00	S/ 28,732.00	S/ 28,732.00	S/ 33,272.00	S/ 38,266.00
Remuneración bruta	S/ 3,000.00	S/ 36,000.00	S/ 36,000.00	S/ 36,000.00	S/ 39,600.00	S/ 43,560.00
Renta de quinta categoría		-S/ 18,000.00	-S/ 18,000.00	-S/ 18,000.00	-S/ 18,000.00	-S/ 18,000.00
AFP		-S/ 3,600.00	-S/ 3,600.00	-S/ 3,600.00	-S/ 3,960.00	-S/ 4,356.00
ESSALUD Y EPS		S/ 1,332.00	S/ 1,332.00	S/ 1,332.00	S/ 1,332.00	S/ 1,332.00
CTS		S/ 4,000.00	S/ 4,000.00	S/ 4,000.00	S/ 4,400.00	S/ 4,840.00
Gratificación		S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	S/ 6,600.00	S/ 7,260.00
Bono por cumplimiento		S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,300.00	S/ 3,630.00
Administrador de BD		S/ 31,732.00	S/ 31,732.00	S/ 31,732.00	S/ 35,972.00	S/ 40,636.00
Remuneración bruta	S/ 3,000.00	S/ 36,000.00	S/ 36,000.00	S/ 36,000.00	S/ 39,600.00	S/ 43,560.00
Renta de quinta categoría		-S/ 12,000.00	-S/ 12,000.00	-S/ 12,000.00	-S/ 12,000.00	-S/ 12,000.00
AFP		-S/ 3,600.00	-S/ 3,600.00	-S/ 3,600.00	-S/ 3,960.00	-S/ 4,356.00
ESSALUD Y EPS		S/ 1,332.00	S/ 1,332.00	S/ 1,332.00	S/ 1,332.00	S/ 1,332.00
CTS		S/ 4,000.00	S/ 4,000.00	S/ 4,000.00	S/ 4,400.00	S/ 4,840.00
Gratificación		S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	S/ 6,000.00	S/ 6,600.00	S/ 7,260.00

Anexo 12 Simulación de financiamiento año 1

	AÑO 1												Total	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
No Bancarizados Personas	6	8	8	8	10	15	15	15	25	30	30	30	200	
No Bancarizados (Dinero)	S/ 6,000.00	S/ 8,000.00	S/ 8,000.00	S/ 8,000.00	S/ 10,000.00	S/ 6,000.00	S/ 8,000.00	S/ 8,000.00	S/ 8,000.00	S/ 10,000.00	S/ 6,000.00	S/ 8,000.00	S/ 94,000.00	
						S/ 15,000.00	S/ 15,000.00	S/ 15,000.00	S/ 25,000.00	S/ 30,000.00	S/ 15,000.00	S/ 15,000.00	S/ 130,000.00	
											S/ 30,000.00	S/ 30,000.00	S/ 60,000.00	
	S/ 6,000.00	S/ 8,000.00	S/ 8,000.00	S/ 8,000.00	S/ 10,000.00	S/ 21,000.00	S/ 23,000.00	S/ 23,000.00	S/ 33,000.00	S/ 40,000.00	S/ 51,000.00	S/ 53,000.00	S/ 284,000.00	
Intereses		S/. 71.04	S/. 71.04	S/. 71.04	S/. 71.04		S/. 71.04	S/. 71.04	S/. 71.04	S/. 71.04		S/. 71.04	S/. 639.35	
			S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 757.75	
				S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 757.75	
					S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 94.72	S/. 663.03	
						S/. 118.40	S/. 118.40	S/. 118.40	S/. 118.40	S/. 118.40	S/. 118.40	S/. 118.40	S/. 710.39	
							S/. 177.60	S/. 177.60	S/. 177.60	S/. 177.60	S/. 177.60	S/. 177.60	S/. 887.99	
								S/. 177.60	S/. 177.60	S/. 177.60	S/. 177.60	S/. 177.60	S/. 710.39	
									S/. 177.60	S/. 177.60	S/. 177.60	S/. 177.60	S/. 710.39	
										S/. 296.00	S/. 296.00	S/. 296.00	S/. 887.99	
											S/. 355.20	S/. 355.20	S/. 710.39	
												S/. 355.20	S/. 355.20	
													S/. -	
													S/. -	
													S/. -	
													S/. -	
													S/. -	
	S/. -	S/. 71.04	S/. 165.76	S/. 260.48	S/. 355.20	S/. 402.55	S/. 556.47	S/. 734.07	S/. 911.67	S/. 1,183.98	S/. 1,408.94	S/. 1,740.46	S/. 7,790.62	
Nro Bancarizados Personas	20	20	29	20	40	50	60	70	70	80	100	100	659	
Bancarizados (Dinero)	S/ 20,000.00	S/ 20,000.00	S/ 29,000.00	S/ 20,000.00	S/ 40,000.00	S/ 20,000.00	S/ 20,000.00	S/ 29,000.00	S/ 20,000.00	S/ 40,000.00	S/ 20,000.00	S/ 20,000.00	S/ 298,000.00	
						S/ 50,000.00	S/ 60,000.00	S/ 70,000.00	S/ 70,000.00	S/ 80,000.00	S/ 50,000.00	S/ 60,000.00	S/ 440,000.00	
											S/ 100,000.00	S/ 100,000.00	S/ 200,000.00	
	S/ 20,000.00	S/ 20,000.00	S/ 29,000.00	S/ 20,000.00	S/ 40,000.00	S/ 70,000.00	S/ 80,000.00	S/ 99,000.00	S/ 90,000.00	S/ 120,000.00	S/ 170,000.00	S/ 180,000.00	S/ 938,000.00	
Intereses		S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 236.80		S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 236.80		S/. 236.80	S/. 2,131.17	
			S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 1,894.38	
				S/. 343.36	S/. 343.36	S/. 343.36	S/. 343.36	S/. 343.36	S/. 343.36	S/. 343.36	S/. 343.36	S/. 343.36	S/. 2,746.84	
					S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 236.80	S/. 1,657.58	
						S/. 473.59	S/. 473.59	S/. 473.59	S/. 473.59	S/. 473.59	S/. 473.59	S/. 473.59	S/. 2,841.56	
							S/. 591.99	S/. 591.99	S/. 591.99	S/. 591.99	S/. 591.99	S/. 591.99	S/. 2,959.96	
								S/. 710.39	S/. 710.39	S/. 710.39	S/. 710.39	S/. 710.39	S/. 2,841.56	
									S/. 828.79	S/. 828.79	S/. 828.79	S/. 828.79	S/. 3,315.16	
										S/. 828.79	S/. 828.79	S/. 828.79	S/. 2,486.37	
											S/. 947.19	S/. 947.19	S/. 1,894.38	
												S/. 1,183.98	S/. 1,183.98	
												S/. 5,671.29	S/. 25,952.95	
	Prestamos totales	S/ 26,000.00	S/ 28,000.00	S/ 37,000.00	S/ 28,000.00	S/ 50,000.00	S/ 91,000.00	S/ 103,000.00	S/ 122,000.00	S/ 123,000.00	S/ 160,000.00	S/ 221,000.00	S/ 233,000.00	S/ 1,222,000.00
	Ganancia neta	-	307.84	639.35	1,077.43	1,408.94	1,693.70	2,439.01	3,220.44	4,333.38	5,197.69	6,014.64	7,411.75	S/ 33,743.57
			10.89	22.61	38.10	49.82	59.87	86.25	113.88	153.24	183.80	212.69	262.10	S/ 1,193.26
	0	296.95	616.74	1,039.33	1,359.12	1,633.23	2,352.76	3,106.56	4,180.14	5,013.89	5,801.95	7,149.65	S/ 32,550.31	

Anexo 14 Simulación de financiamiento año 2

	AÑO 2												Total	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
No Bancarizados Personas	17	25	25	30	30	50	50	60	60	60	70	30	507	
No Bancarizados (Dinero)	S/ 17,000.00	S/ 25,000.00	S/ 25,000.00	S/ 30,000.00	S/ 30,000.00	S/ 17,000.00	S/ 25,000.00	S/ 25,000.00	S/ 30,000.00	S/ 30,000.00	S/ 17,000.00	S/ 25,000.00	S/ 296,000.00	
						S/ 50,000.00	S/ 50,000.00	S/ 60,000.00	S/ 60,000.00	S/ 60,000.00	S/ 50,000.00	S/ 50,000.00	S/ 380,000.00	
											S/ 70,000.00	S/ 30,000.00	S/ 100,000.00	
	S/ 17,000.00	S/ 25,000.00	S/ 25,000.00	S/ 30,000.00	S/ 30,000.00	S/ 67,000.00	S/ 75,000.00	S/ 85,000.00	S/ 90,000.00	S/ 90,000.00	S/ 137,000.00	S/ 105,000.00	S/ 776,000.00	
Intereses	S/ 71.04	S/ 272.32	S/ 272.32	S/ 201.28	S/ 201.28		S/ 201.28	S/ 201.28	S/ 201.28	S/ 201.28		S/ 201.28	S/ 2,024.61	
	S/ 94.72	S/ 94.72	S/ 390.72	S/ 390.72	S/ 296.00	S/ 296.00		S/ 296.00	S/ 296.00	S/ 296.00	S/ 296.00	S/ 296.00	S/ 2,746.84	
	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 296.00	S/ 296.00	S/ 296.00		S/ 296.00	S/ 296.00	S/ 296.00	S/ 296.00	S/ 2,367.97	
	S/ 94.72	S/ -	S/ -		S/ 355.20	S/ 355.20	S/ 355.20	S/ 355.20		S/ 355.20	S/ 355.20	S/ 355.20	S/ 2,581.09	
	S/ 118.40	S/ 118.40				S/ 355.20	S/ 355.20	S/ 355.20	S/ 355.20		S/ 355.20	S/ 355.20	S/ 2,367.97	
	S/ 177.60	S/ 177.60	S/ 177.60				S/ 591.99	S/ 591.99	S/ 591.99	S/ 591.99	S/ 591.99	S/ 591.99	S/ 3,492.76	
	S/ 177.60	S/ 177.60	S/ 177.60	S/ 177.60				S/ 591.99	S/ 591.99	S/ 591.99	S/ 591.99	S/ 591.99	S/ 3,078.36	
	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -					S/ 710.39	S/ 710.39	S/ 710.39	S/ 710.39	S/ 2,841.56	
	S/ 296.00	S/ -	S/ -	S/ -						S/ 710.39	S/ 710.39	S/ 710.39	S/ 2,427.17	
	S/ 355.20	S/ 355.20	S/ -	S/ -							S/ 710.39	S/ 710.39	S/ 2,131.17	
	S/ 355.20	S/ 355.20	S/ 355.20	S/ -								S/ 828.79	S/ 1,894.38	
	S/ 355.20	S/ 355.20	S/ 355.20	S/ 355.20									S/ 1,420.78	
														S/ -
														S/ -
														S/ -
														S/ -
													S/ -	
													S/ -	
	S/ 2,095.65	S/ 1,906.22	S/ 1,728.62	S/ 1,420.78	S/ 1,148.47	S/ 1,302.38	S/ 1,799.66	S/ 2,391.65	S/ 3,042.84	S/ 3,753.23	S/ 4,025.55	S/ 4,759.62	S/ 29,374.66	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total	
Nro Bancarizados Personas	40	40	50	40	80	100	120	140	150	161	210	210	1341	
Bancarizados (Dinero)	S/ 40,000.00	S/ 40,000.00	S/ 50,000.00	S/ 40,000.00	S/ 80,000.00	S/ 40,000.00	S/ 40,000.00	S/ 50,000.00	S/ 40,000.00	S/ 80,000.00	S/ 40,000.00	S/ 40,000.00	S/ 580,000.00	
						S/ 100,000.00	S/ 120,000.00	S/ 140,000.00	S/ 150,000.00	S/ 161,000.00	S/ 100,000.00	S/ 120,000.00	S/ 891,000.00	
											S/ 210,000.00	S/ 210,000.00	S/ 420,000.00	
	S/ 40,000.00	S/ 40,000.00	S/ 50,000.00	S/ 40,000.00	S/ 80,000.00	S/ 140,000.00	S/ 160,000.00	S/ 190,000.00	S/ 190,000.00	S/ 241,000.00	S/ 350,000.00	S/ 370,000.00	S/ 1,891,000.00	
Intereses	S/ 236.80	S/ 710.39	S/ 710.39	S/ 473.59	S/ 473.59		S/ 473.59	S/ 473.59	S/ 473.59	S/ 473.59		S/ 473.59	S/ 4,972.74	
	S/ 236.80	S/ 236.80	S/ 710.39	S/ 710.39	S/ 473.59	S/ 473.59	S/ 473.59	S/ 473.59	S/ 473.59	S/ 473.59	S/ 473.59	S/ 473.59	S/ 4,735.94	
	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 473.59	S/ 473.59	S/ 473.59	S/ 473.59	S/ 473.59	S/ 473.59	S/ 473.59	S/ 473.59	S/ 3,551.95	
	S/ 473.59	S/ 473.59	S/ -	S/ -	S/ 947.19	S/ 947.19	S/ 947.19	S/ 947.19	S/ 947.19	S/ 947.19	S/ 947.19	S/ 947.19	S/ 6,630.32	
	S/ 591.99	S/ 591.99	S/ 591.99	S/ -			S/ 1,183.98	S/ 1,183.98	S/ 1,183.98	S/ 1,183.98	S/ 1,183.98	S/ 1,183.98	S/ 7,695.90	
	S/ 710.39	S/ 710.39	S/ 710.39	S/ 710.39			S/ 1,420.78	S/ 1,420.78	S/ 1,420.78	S/ 1,420.78	S/ 1,420.78	S/ 1,420.78	S/ 8,524.69	
	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -				S/ 1,657.58	S/ 1,657.58	S/ 1,657.58	S/ 1,657.58	S/ 1,657.58	S/ 6,630.32	
	S/ 828.79	S/ -	S/ -	S/ -					S/ 1,775.98	S/ 1,775.98	S/ 1,775.98	S/ 1,775.98	S/ 6,156.72	
	S/ 947.19	S/ 947.19	S/ -	S/ -						S/ 1,906.22	S/ 1,906.22	S/ 1,906.22	S/ 5,706.81	
	S/ 1,183.98	S/ 1,183.98	S/ 1,183.98	S/ -							S/ 2,486.37	S/ 2,486.37	S/ 6,038.32	
	S/ 1,183.98	S/ 1,183.98	S/ 1,183.98	S/ 1,183.98									S/ 4,735.94	
														S/ -
														S/ -
														S/ -
														S/ -
														S/ -
													S/ -	
	S/ 6,630.32	S/ 6,038.32	S/ 5,091.13	S/ 3,670.35	S/ 2,012.77	S/ 2,486.37	S/ 3,670.35	S/ 4,972.74	S/ 6,748.71	S/ 8,051.10	S/ 9,246.92	S/ 11,496.49	S/ 70,115.58	
Prestamos totales	S/ 57,000.00	S/ 65,000.00	S/ 75,000.00	S/ 70,000.00	S/ 110,000.00	S/ 207,000.00	S/ 235,000.00	S/ 275,000.00	S/ 280,000.00	S/ 331,000.00	S/ 487,000.00	S/ 475,000.00	S/ 2,667,000.00	
Ganancia neta	8,725.97	7,944.54	6,819.75	5,091.13	3,161.24	3,788.75	5,470.01	7,364.39	9,791.55	11,804.33	13,272.47	16,256.11	S/ 99,490.25	
	261.78	238.34	204.59	152.73	94.84	113.66	164.10	220.93	293.75	354.13	398.17	487.68	S/ 2,984.71	
	8,464.19	7,706.20	6,615.16	4,938.40	3,066.40	3,675.09	5,305.91	7,143.45	9,497.81	11,450.20	12,874.30	15,768.43	S/ 96,505.54	

Anexo 16 Simulación de financiamiento año 3

	AÑO 3												Total	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
No Bancarizados Personas	60	97	120	120	80	70	80	70	60	60	60	30	907	
No Bancarizados (Dinero)	S/ 60,000.00	S/ 97,000.00	S/ 120,000.00	S/ 120,000.00	S/ 80,000.00	S/ 60,000.00	S/ 97,000.00	S/ 120,000.00	S/ 120,000.00	S/ 80,000.00	S/ 60,000.00	S/ 97,000.00	S/ 1,111,000.00	
						S/ 70,000.00	S/ 80,000.00	S/ 70,000.00	S/ 60,000.00	S/ 60,000.00	S/ 70,000.00	S/ 80,000.00	S/ 490,000.00	
												S/ 60,000.00	S/ 30,000.00	S/ 90,000.00
	S/ 60,000.00	S/ 97,000.00	S/ 120,000.00	S/ 120,000.00	S/ 80,000.00	S/ 130,000.00	S/ 177,000.00	S/ 190,000.00	S/ 180,000.00	S/ 140,000.00	S/ 190,000.00	S/ 207,000.00	S/ 1,691,000.00	
Intereses	S/ 201.28	S/ 911.67	S/ 911.67	S/ 710.39	S/ 710.39		S/ 710.39	S/ 710.39	S/ 710.39	S/ 710.39		S/ 710.39	S/ 6,997.35	
	S/ 296.00	S/ 296.00	S/ 1,444.46	S/ 1,444.46	S/ 1,420.78	S/ 1,420.78		S/ 1,420.78	S/ 1,420.78	S/ 1,420.78	S/ 1,420.78		S/ 12,005.61	
	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 1,420.78	S/ 1,420.78	S/ 1,420.78	S/ 1,420.78		S/ 1,420.78	S/ 1,420.78	S/ 1,420.78	S/ 1,420.78	S/ 11,366.25	
	S/ 355.20	S/ -	S/ -		S/ 1,420.78	S/ 1,420.78	S/ 1,420.78	S/ 1,420.78		S/ 1,420.78	S/ 1,420.78	S/ 1,420.78	S/ 10,300.67	
	S/ 355.20	S/ 355.20				S/ 947.19	S/ 947.19	S/ 947.19	S/ 947.19		S/ 947.19	S/ 947.19	S/ 6,393.52	
	S/ 591.99	S/ 591.99	S/ 591.99				S/ 828.79	S/ 828.79	S/ 828.79	S/ 828.79		S/ 828.79	S/ 5,919.92	
	S/ 591.99	S/ 591.99	S/ 591.99	S/ 591.99				S/ 947.19	S/ 947.19	S/ 947.19	S/ 947.19		S/ 6,156.72	
	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -				S/ 828.79	S/ 828.79	S/ 828.79	S/ 828.79	S/ 828.79	S/ 3,315.16	
	S/ 710.39	S/ -	S/ -	S/ -					S/ 710.39	S/ 710.39	S/ 710.39	S/ 710.39	S/ 2,841.56	
	S/ 710.39	S/ 710.39	S/ -	S/ -							S/ 710.39	S/ 710.39	S/ 2,841.56	
	S/ 828.79	S/ 828.79	S/ 828.79	S/ -								S/ 710.39	S/ 3,196.78	
	S/ 355.20	S/ 355.20	S/ 355.20	S/ 355.20									S/ 1,420.78	
														S/ -
														S/ -
													S/ -	
													S/ -	
													S/ -	
													S/ -	
	S/ 4,996.42	S/ 4,641.22	S/ 4,724.10	S/ 4,522.82	S/ 4,972.74	S/ 5,209.53	S/ 5,327.93	S/ 6,275.12	S/ 7,103.91	S/ 8,287.89	S/ 8,406.29	S/ 8,287.89	S/ 72,755.87	
Nro. Bancarizados Personas	130	140	140	160	177	170	200	200	210	200	200	230	2157	
Bancarizados (Dinero)	S/ 130,000.00	S/ 140,000.00	S/ 140,000.00	S/ 160,000.00	S/ 177,000.00	S/ 130,000.00	S/ 140,000.00	S/ 140,000.00	S/ 160,000.00	S/ 177,000.00	S/ 130,000.00	S/ 140,000.00	S/ 1,764,000.00	
						S/ 170,000.00	S/ 200,000.00	S/ 200,000.00	S/ 210,000.00	S/ 200,000.00	S/ 170,000.00	S/ 200,000.00	S/ 1,350,000.00	
											S/ 200,000.00	S/ 230,000.00	S/ 430,000.00	
	S/ 130,000.00	S/ 140,000.00	S/ 140,000.00	S/ 160,000.00	S/ 177,000.00	S/ 300,000.00	S/ 340,000.00	S/ 340,000.00	S/ 370,000.00	S/ 377,000.00	S/ 500,000.00	S/ 570,000.00	S/ 3,544,000.00	
Intereses	S/ 473.59	S/ 2,012.77	S/ 2,012.77	S/ 1,539.18	S/ 1,539.18		S/ 1,539.18	S/ 1,539.18	S/ 1,539.18	S/ 1,539.18		S/ 1,539.18	S/ 15,273.40	
	S/ 473.59	S/ 473.59	S/ 2,131.17	S/ 2,131.17	S/ 1,657.58	S/ 1,657.58		S/ 1,657.58	S/ 1,657.58	S/ 1,657.58	S/ 1,657.58	S/ 1,657.58	S/ 15,155.01	
				S/ 1,657.58	S/ 1,657.58	S/ 1,657.58	S/ 1,657.58		S/ 1,657.58	S/ 1,657.58	S/ 1,657.58	S/ 1,657.58	S/ 13,260.63	
	S/ 473.59	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 1,894.38	S/ 1,894.38	S/ 1,894.38	S/ 1,894.38	S/ 1,894.38	S/ 1,894.38	S/ 1,894.38	S/ 1,894.38	S/ 13,734.22	
	S/ 947.19	S/ 947.19	S/ -	S/ -		S/ 2,095.65	S/ 2,095.65	S/ 2,095.65	S/ 2,095.65	S/ 2,095.65	S/ 2,095.65	S/ 2,095.65	S/ 14,468.30	
	S/ 1,183.98	S/ 1,183.98	S/ 1,183.98	S/ -			S/ 2,012.77	S/ 2,012.77	S/ 2,012.77	S/ 2,012.77	S/ 2,012.77	S/ 2,012.77	S/ 13,615.83	
	S/ 1,420.78	S/ 1,420.78	S/ 1,420.78	S/ 1,420.78				S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 15,155.01	
	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -					S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 9,471.88	
	S/ 1,775.98	S/ -	S/ -	S/ -						S/ 2,486.37	S/ 2,486.37	S/ 2,486.37	S/ 9,235.08	
	S/ 1,906.22	S/ 1,906.22	S/ -	S/ -						S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 8,548.37	
	S/ 2,486.37	S/ 2,486.37	S/ 2,486.37	S/ -							S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 9,827.07	
	S/ 2,486.37	S/ 2,486.37	S/ 2,486.37	S/ 2,486.37									S/ 9,945.47	
	S/ 13,627.67	S/ 12,917.28	S/ 11,721.45	S/ 9,235.08	S/ 6,748.71	S/ 7,305.19	S/ 9,199.56	S/ 11,567.53	S/ 13,698.70	S/ 15,983.80	S/ 16,895.46	S/ 18,789.84	S/ 147,690.27	
	Prestamos totales	S/ 190,000.00	S/ 237,000.00	S/ 260,000.00	S/ 280,000.00	S/ 257,000.00	S/ 430,000.00	S/ 517,000.00	S/ 530,000.00	S/ 550,000.00	S/ 517,000.00	S/ 690,000.00	S/ 777,000.00	S/ 5,235,000.00
Ganancia neta	18,624.08	17,558.50	16,445.55	13,757.90	11,721.45	12,514.72	14,527.49	17,842.65	20,802.61	24,271.69	25,301.76	27,077.73	S/ 220,446.14	
	558.72	526.75	493.37	412.74	351.64	375.44	435.82	535.28	624.08	728.15	759.05	812.33	S/ 6,613.38	
	18,065.36	17,031.74	15,952.18	13,345.17	11,369.81	12,139.28	14,091.67	17,307.37	20,178.54	23,543.54	24,542.70	26,265.40	S/ 213,832.76	

Anexo 17 Simulación de amortización de préstamos año 3

	AÑO 3												Total	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
No Bancarizados Personas	60	97	120	120	80	70	80	70	60	60	60	30	907	
No Bancarizados (Dinero)	S/ 60,000.00	S/ 97,000.00	S/ 120,000.00	S/ 120,000.00	S/ 80,000.00	S/ 60,000.00	S/ 97,000.00	S/ 120,000.00	S/ 90,000.00	S/ 40,000.00	S/ 15,000.00	S/ -	S/ 899,000.00	
						S/ 70,000.00	S/ 80,000.00	S/ 70,000.00	S/ 45,000.00	S/ 30,000.00	S/ 17,500.00	S/ -	S/ 312,500.00	
											S/ 15,000.00	S/ -	S/ 15,000.00	
	S/ 60,000.00	S/ 97,000.00	S/ 120,000.00	S/ 120,000.00	S/ 80,000.00	S/ 130,000.00	S/ 177,000.00	S/ 190,000.00	S/ 135,000.00	S/ 70,000.00	S/ 47,500.00	S/ -	S/ 1,226,500.00	
Intereses	S/ 805.11	S/ 3,646.67	S/ 3,646.67	S/ 2,841.56	S/ 2,841.56		S/ 2,841.56	S/ 2,841.56	S/ 2,841.56	S/ 2,841.56		S/ 2,841.56	S/ 27,989.37	
	S/ 1,183.98	S/ 1,183.98	S/ 5,777.84	S/ 5,777.84	S/ 4,596.86	S/ 4,596.86	S/ 4,596.86	S/ 4,596.86	S/ 4,596.86	S/ 4,596.86	S/ 4,596.86	S/ 4,596.86	S/ 41,504.80	
	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 5,683.13	S/ 5,683.13	S/ 5,683.13	S/ 5,683.13	S/ 5,683.13	S/ 5,683.13	S/ 5,683.13	S/ 5,683.13	S/ 5,683.13	S/ 45,465.04	
	S/ 1,420.78	S/ -	S/ -		S/ 5,683.13	S/ 5,683.13	S/ 5,683.13	S/ 5,683.13	S/ 5,683.13	S/ 5,683.13	S/ 5,683.13	S/ 5,683.13	S/ 41,202.69	
	S/ 1,420.78	S/ 453.79				S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 24,607.07	
	S/ 2,367.97	S/ 710.39	S/ 710.39				S/ 3,315.16	S/ 3,315.16	S/ 3,315.16	S/ 3,315.16	S/ 3,315.16	S/ 3,315.16	S/ 20,364.55	
	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97				S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 24,626.88	
	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -					S/ 3,315.16	S/ 3,315.16	S/ 3,315.16	S/ 3,315.16	S/ 13,260.64	
	S/ 2,841.56	S/ -	S/ -	S/ -					S/ 2,841.56	S/ 2,841.56	S/ 2,841.56	S/ 2,841.56	S/ 11,366.24	
	S/ 2,841.56	S/ 1,420.89	S/ -	S/ -						S/ 2,841.56	S/ 2,841.56	S/ 2,841.56	S/ 9,945.57	
	S/ 3,315.16	S/ 1,420.89	S/ 1,420.89	S/ -						S/ 2,841.56	S/ 2,841.56	S/ 2,841.56	S/ 8,998.50	
	S/ 1,420.78	S/ 1,420.89	S/ 1,420.89	S/ 1,420.89									S/ 5,683.45	
														S/ -
														S/ -
														S/ -
														S/ -
														S/ -
													S/ -	
	S/ 19,985.65	S/ 12,625.47	S/ 15,344.65	S/ 18,091.39	S/ 18,804.68	S/ 19,751.87	S/ 21,311.73	S/ 24,014.21	S/ 27,329.37	S/ 32,065.31	S/ 32,538.90	S/ 33,151.57	S/ 275,014.80	
Nro Bancarizados Personas	130	140	140	160	177	170	200	200	210	200	200	230	2157	
Bancarizados (Dinero)	S/ 130,000.00	S/ 140,000.00	S/ 140,000.00	S/ 160,000.00	S/ 177,000.00	S/ 130,000.00	S/ 140,000.00	S/ 140,000.00	S/ 120,000.00	S/ 88,500.00	S/ 32,500.00	S/ -	S/ 1,398,000.00	
						S/ 170,000.00	S/ 200,000.00	S/ 200,000.00	S/ 157,500.00	S/ 100,000.00	S/ 42,500.00	S/ -	S/ 870,000.00	
											S/ 50,000.00	S/ -	S/ 50,000.00	
	S/ 130,000.00	S/ 140,000.00	S/ 140,000.00	S/ 160,000.00	S/ 177,000.00	S/ 300,000.00	S/ 340,000.00	S/ 340,000.00	S/ 277,500.00	S/ 188,500.00	S/ 125,000.00	S/ -	S/ 2,318,000.00	
Intereses	S/ 1,894.00	S/ 8,050.72	S/ 8,050.72	S/ 6,156.72	S/ 6,156.72		S/ 6,156.72	S/ 6,156.72	S/ 6,156.72	S/ 6,156.72		S/ 6,156.72	S/ 61,092.48	
	S/ 1,894.00	S/ 1,894.00	S/ 8,524.32	S/ 8,524.32	S/ 6,630.32	S/ 6,630.32	S/ 6,630.32	S/ 6,630.32	S/ 6,630.32	S/ 6,630.32	S/ 6,630.32	S/ 6,630.32	S/ 60,618.56	
				S/ 6,630.32	S/ 6,630.32	S/ 6,630.32	S/ 6,630.32	S/ 6,630.32	S/ 6,630.32	S/ 6,630.32	S/ 6,630.32	S/ 6,630.32	S/ 53,042.56	
	S/ 2,367.97	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 7,577.50	S/ 7,577.50	S/ 7,577.50	S/ 7,577.50	S/ 7,577.50	S/ 7,577.50	S/ 7,577.50	S/ 7,577.50	S/ 55,410.47	
	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ -	S/ -		S/ 8,382.61	S/ 8,382.61	S/ 8,382.61	S/ 8,382.61	S/ 8,382.61	S/ 8,382.61	S/ 8,382.61	S/ 57,873.16	
	S/ 4,735.94	S/ 4,735.94	S/ 4,735.94	S/ -			S/ 8,051.10	S/ 8,051.10	S/ 8,051.10	S/ 8,051.10	S/ 8,051.10	S/ 8,051.10	S/ 54,463.32	
	S/ 5,683.13	S/ 5,683.13	S/ 5,683.13	S/ 5,683.13			S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 60,620.04	
	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -				S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 37,887.52	
	S/ 7,103.91	S/ -	S/ -	S/ -					S/ 9,945.47	S/ 9,945.47	S/ 9,945.47	S/ 9,945.47	S/ 36,940.32	
	S/ 7,624.86	S/ 7,624.86	S/ -	S/ -						S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 34,193.48	
	S/ 9,946.47	S/ 9,946.47	S/ 9,946.47	S/ -							S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 39,311.29	
	S/ 9,946.47	S/ 9,946.47	S/ 9,946.47	S/ 9,946.47									S/ 39,785.88	
	S/ 54,985.50	S/ 51,670.34	S/ 46,887.05	S/ 36,940.96	S/ 26,994.86	S/ 29,220.75	S/ 36,798.25	S/ 46,270.13	S/ 54,794.83	S/ 63,935.19	S/ 67,581.86	S/ 75,159.36	S/ 591,239.08	
											Cobrado	S/ 4,620,250.00	S/ 1,075,750.00	S/ 3,544,500.00
													Pendiente	S/ 1,690,500.00
												Total cobrado	S/ 4,384,766.26	
												Pendiente por cobrar	S/ 1,716,487.62	
												Por cobrar	S/ 320,256.20	
												Total pendiente por cobrar	S/ 2,036,743.82	

Anexo 19 Simulación de amortización de préstamos año 4

		AÑO 4												Total	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
No Bancarizadas Personas		60	90	130	150	150	160	180	200	110	109	210	200	1749	
No Bancarizados (Dinero)	S/	60,000.00	90,000.00	130,000.00	150,000.00	150,000.00	60,000.00	90,000.00	130,000.00	112,500.00	75,000.00	15,000.00	-	1,062,500.00	
							160,000.00	180,000.00	200,000.00	82,500.00	54,500.00	40,000.00	-	717,000.00	
												52,500.00	-	52,500.00	
	S/	60,000.00	90,000.00	130,000.00	150,000.00	150,000.00	220,000.00	270,000.00	330,000.00	195,000.00	129,500.00	107,500.00	-	1,832,000.00	
Intereses	S/	2,841.56	5,683.12	5,683.12	2,841.56	2,841.56		2,841.56	2,841.56	2,841.56	2,841.56		2,841.56	34,098.72	
	S/	4,596.86	4,596.86	8,859.21	8,859.21	4,262.35	4,262.35	4,262.35	4,262.35	4,262.35	4,262.35	4,262.35	4,262.35	52,486.24	
	S/	-	-	-	-	6,156.72	6,156.72	6,156.72	6,156.72	6,156.72	6,156.72	6,156.72	6,156.72	49,253.76	
	S/	5,683.13	-	-	-	7,103.91	7,103.91	7,103.91	7,103.91	7,103.91	7,103.91	7,103.91	7,103.91	55,410.50	
	S/	3,788.75	3,788.75				7,103.91	7,103.91	7,103.91	7,103.91	7,103.91	7,103.91	7,103.91	50,200.96	
	S/	3,315.16	3,315.16	3,315.16				7,577.50	7,577.50	7,577.50	7,577.50		7,577.50	47,832.98	
	S/	3,788.75	3,788.75	3,788.75	3,788.75				8,524.69	8,524.69	8,524.69	8,524.69	8,524.69	49,253.76	
	S/	-	-	-	-					9,471.88	9,471.88	9,471.88	9,471.88	37,887.52	
	S/	2,841.56	-	-	-	-					5,209.53	5,209.53	5,209.53	18,470.15	
	S/	2,841.56	2,841.56	2,841.56	2,841.56	-						5,162.17	5,162.17	16,007.46	
	S/	2,841.56	2,841.56	2,841.56	2,841.56	-							9,945.47	18,470.15	
	S/	1,420.78	1,420.78	1,420.78	1,420.78									5,683.12	
															-
															-
															-
														-	
														-	
														-	
	S/	33,959.67	28,276.54	25,908.58	23,067.02	20,364.54	24,626.89	30,783.60	37,413.92	45,938.61	51,148.14	52,995.16	60,572.65	435,055.32	
Nro Bancarizadas Personas		220	250	260	260	230	230	200	200	350	275	300	300	3075	
Bancarizados (Dinero)	S/	220,000.00	250,000.00	260,000.00	260,000.00	230,000.00	220,000.00	250,000.00	260,000.00	195,000.00	115,000.00	55,000.00	-	2,315,000.00	
							230,000.00	200,000.00	200,000.00	262,500.00	137,500.00	57,500.00	-	1,087,500.00	
												75,000.00	-	75,000.00	
	S/	220,000.00	250,000.00	260,000.00	260,000.00	230,000.00	450,000.00	450,000.00	460,000.00	457,500.00	252,500.00	187,500.00	-	3,477,500.00	
Intereses	S/	6,156.72	16,575.79	16,575.79	10,419.07	10,419.07		10,419.07	10,419.07	10,419.07	10,419.07		10,419.07	112,241.79	
	S/	6,630.32	6,630.32	18,470.17	18,470.17	11,839.85	11,839.85	11,839.85	11,839.85	11,839.85	11,839.85	11,839.85	11,839.85	121,240.08	
	S/	7,577.50	-	-	-	12,313.44	12,313.44	12,313.44	12,313.44	12,313.44	12,313.44	12,313.44	12,313.44	98,507.52	
	S/	8,382.61	8,382.61	-	-	12,313.44	12,313.44	12,313.44	12,313.44	10,892.66	10,892.66	10,892.66	10,892.66	82,121.18	
	S/	8,051.10	8,051.10	8,051.10	-	-	-	10,892.66	10,892.66	10,892.66	10,892.66	10,892.66	10,892.66	78,616.60	
	S/	9,471.88	9,471.88	9,471.88	9,471.88	-	-	-	9,471.88	9,471.88	9,471.88	9,471.88	9,471.88	75,775.04	
	S/	-	-	-	-	-	-	-	-	9,471.88	9,471.88	9,471.88	9,471.88	37,887.52	
	S/	9,945.47	-	-	-	-	-	-	-		16,575.79	16,575.79	16,575.79	59,672.84	
	S/	9,471.88	9,471.88	9,471.88	-	-	-	-	-	-		13,023.83	13,023.83	44,991.42	
	S/	9,471.88	9,471.88	9,471.88	-	-	-	-	-	-			15,207.82	43,623.46	
	S/	10,892.66	10,892.66	10,892.66	10,892.66									43,570.64	
		S/	86,052.02	78,948.12	72,933.48	61,567.22	46,885.80	47,359.39	56,831.27	65,829.56	75,301.44	93,298.01	95,902.77	111,110.59	892,019.67
												Cobrado	7,000,000.00	5,160,500.00	5,309,500.00
													Pendiente		2,704,500.00
													Total cobrado		6,596,762.74
												Pendiente por cobrar		2,744,312.25	
												Por cobrar		510,597.97	
												Total pendiente por cobrar		3,254,910.22	

Anexo 20 Simulación de financiamiento año 5

	AÑO 5												Total	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
No Bancarizados Personas	100	170	200	230	230	230	270	270	279	300	350	350	2979	
No Bancarizados (Dinero)	S/ 100,000.00	S/ 170,000.00	S/ 200,000.00	S/ 230,000.00	S/ 230,000.00	S/ 100,000.00	S/ 170,000.00	S/ 200,000.00	S/ 230,000.00	S/ 230,000.00	S/ 100,000.00	S/ 170,000.00	S/ 2,130,000.00	
						S/ 230,000.00	S/ 270,000.00	S/ 270,000.00	S/ 279,000.00	S/ 300,000.00	S/ 230,000.00	S/ 270,000.00	S/ 1,849,000.00	
											S/ 350,000.00	S/ 350,000.00	S/ 700,000.00	
	S/ 100,000.00	S/ 170,000.00	S/ 200,000.00	S/ 230,000.00	S/ 230,000.00	S/ 330,000.00	S/ 440,000.00	S/ 470,000.00	S/ 509,000.00	S/ 530,000.00	S/ 680,000.00	S/ 790,000.00	S/ 4,679,000.00	
Intereses	S/ 710.39	S/ 1,894.38	S/ 1,894.38	S/ 1,183.98	S/ 1,183.98		S/ 1,183.98	S/ 1,183.98	S/ 1,183.98	S/ 1,183.98		S/ 1,183.98	S/ 12,787.04	
	S/ 1,065.59	S/ 1,065.59	S/ 3,078.36	S/ 3,078.36	S/ 2,012.77	S/ 2,012.77		S/ 2,012.77	S/ 2,012.77	S/ 2,012.77	S/ 2,012.77		S/ 20,364.54	
	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97		S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 18,943.76	
	S/ 1,775.98	S/ -	S/ -		S/ 2,723.17	S/ 2,723.17	S/ 2,723.17	S/ 2,723.17		S/ 2,723.17	S/ 2,723.17	S/ 2,723.17	S/ 20,838.13	
	S/ 1,775.98	S/ 1,775.98				S/ 2,723.17	S/ 2,723.17	S/ 2,723.17	S/ 2,723.17		S/ 2,723.17	S/ 2,723.17	S/ 19,890.95	
	S/ 1,894.38	S/ 1,894.38	S/ 1,894.38			S/ 2,723.17	S/ 2,723.17	S/ 2,723.17	S/ 2,723.17	S/ 2,723.17		S/ 2,723.17	S/ 19,298.95	
	S/ 2,131.17	S/ 2,131.17	S/ 2,131.17	S/ 2,131.17			S/ 3,196.76	S/ 3,196.76	S/ 3,196.76	S/ 3,196.76	S/ 3,196.76	S/ 3,196.76	S/ 21,311.73	
	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -				S/ 3,196.76	S/ 3,196.76	S/ 3,196.76	S/ 3,196.76	S/ 3,196.76	S/ 12,787.04	
	S/ 1,302.38	S/ -	S/ -	S/ -					S/ 3,303.32	S/ 3,303.32	S/ 3,303.32	S/ 3,303.32	S/ 11,212.34	
	S/ 1,290.54	S/ 1,290.54	S/ -	S/ -							S/ 3,551.95	S/ 3,551.95	S/ 9,685.00	
	S/ 2,486.37	S/ 2,486.37	S/ 2,486.37	S/ -								S/ 4,143.95	S/ 11,603.05	
	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97									S/ 9,471.88	
														S/ -
														S/ -
														S/ -
														S/ -
													S/ -	
													S/ -	
													S/ -	
													S/ -	
													S/ -	
	S/ 16,800.75	S/ 14,906.37	S/ 13,852.62	S/ 11,129.46	S/ 8,287.89	S/ 9,827.07	S/ 11,721.45	S/ 14,563.01	S/ 17,404.58	S/ 20,707.90	S/ 23,075.87	S/ 25,917.43	S/ 188,194.40	
Nro Bancarizados Personas	300	300	320	320	320	350	400	393	300	400	450	390	4243	
Bancarizados (Dinero)	S/ 300,000.00	S/ 300,000.00	S/ 320,000.00	S/ 320,000.00	S/ 320,000.00	S/ 300,000.00	S/ 300,000.00	S/ 320,000.00	S/ 320,000.00	S/ 320,000.00	S/ 300,000.00	S/ 300,000.00	S/ 3,720,000.00	
						S/ 350,000.00	S/ 400,000.00	S/ 393,000.00	S/ 300,000.00	S/ 400,000.00	S/ 450,000.00	S/ 390,000.00	S/ 2,593,000.00	
											S/ 450,000.00	S/ 390,000.00	S/ 840,000.00	
	S/ 300,000.00	S/ 300,000.00	S/ 320,000.00	S/ 320,000.00	S/ 320,000.00	S/ 650,000.00	S/ 700,000.00	S/ 713,000.00	S/ 620,000.00	S/ 720,000.00	S/ 1,100,000.00	S/ 1,090,000.00	S/ 7,153,000.00	
Intereses	S/ 2,604.77	S/ 6,156.72	S/ 6,156.72	S/ 3,551.95	S/ 3,551.95		S/ 3,551.95	S/ 3,551.95	S/ 3,551.95	S/ 3,551.95		S/ 3,551.95	S/ 39,781.89	
	S/ 4,617.54	S/ 4,617.54	S/ 8,169.50	S/ 8,169.50	S/ 3,551.95	S/ 3,551.95		S/ 3,551.95	S/ 3,551.95	S/ 3,551.95	S/ 3,551.95	S/ 3,551.95	S/ 46,885.80	
				S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75		S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 30,310.01	
	S/ 3,078.36	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75		S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 29,599.62	
	S/ 2,723.17	S/ 2,723.17	S/ -	S/ -		S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 3,788.75		S/ 3,788.75	S/ 3,788.75	S/ 28,178.84	
	S/ 2,723.17	S/ 2,723.17	S/ 2,723.17	S/ -			S/ 4,143.95	S/ 4,143.95	S/ 4,143.95	S/ 4,143.95		S/ 4,143.95	S/ 28,889.23	
	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97	S/ 2,367.97			S/ 4,735.94	S/ 4,735.94	S/ 4,735.94	S/ 4,735.94	S/ 4,735.94	S/ 4,735.94	S/ 28,415.64	
	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -				S/ 4,653.06	S/ 4,653.06	S/ 4,653.06	S/ 4,653.06	S/ 4,653.06	S/ 18,612.24	
	S/ 4,143.95	S/ -	S/ -	S/ -					S/ 3,551.95	S/ 3,551.95	S/ 3,551.95	S/ 3,551.95	S/ 14,799.81	
	S/ 3,255.96	S/ 3,255.96	S/ -	S/ -						S/ 4,735.94	S/ 4,735.94	S/ 4,735.94	S/ 15,983.80	
	S/ 3,551.95	S/ 3,551.95	S/ 3,551.95	S/ -								S/ 5,327.93	S/ 15,983.80	
	S/ 3,255.96	S/ 3,255.96	S/ 3,255.96	S/ 3,255.96									S/ 13,023.83	
	S/ 32,322.79	S/ 28,652.43	S/ 26,225.27	S/ 21,134.13	S/ 14,681.41	S/ 14,918.21	S/ 19,062.16	S/ 23,561.30	S/ 28,214.36	S/ 31,766.31	S/ 32,595.10	S/ 37,331.04	S/ 310,464.51	
	Prestamos totales	S/ 400,000.00	S/ 470,000.00	S/ 520,000.00	S/ 550,000.00	S/ 550,000.00	S/ 980,000.00	S/ 1,140,000.00	S/ 1,183,000.00	S/ 1,129,000.00	S/ 1,250,000.00	S/ 1,780,000.00	S/ 1,880,000.00	S/ 11,832,000.00
	Ganancia neta	49,123.53	43,558.80	40,077.89	32,263.59	22,969.31	24,745.28	30,783.61	38,124.31	45,618.94	52,474.21	55,670.97	63,248.47	S/ 498,658.91
		1,473.71	1,306.76	1,202.34	967.91	689.08	742.36	923.51	1,143.73	1,368.57	1,574.23	1,670.13	1,897.45	S/ 14,959.77
	47,649.83	42,252.04	38,875.55	31,295.68	22,280.23	24,002.93	29,860.10	36,980.58	44,250.37	50,899.98	54,000.84	61,351.02	S/ 483,699.14	

Anexo 21 Simulación de amortización de préstamos año 5

	AÑO 5												Total	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
No Bancarizados Personas	100	170	200	230	230	230	270	270	279	300	350	350	2979	
No Bancarizados (Dinero)	S/ 100,000.00	S/ 170,000.00	S/ 200,000.00	S/ 230,000.00	S/ 230,000.00	S/ 100,000.00	S/ 170,000.00	S/ 200,000.00	S/ 172,500.00	S/ 115,000.00	S/ 25,000.00	S/ -	S/ 1,712,500.00	
						S/ 230,000.00	S/ 270,000.00	S/ 270,000.00	S/ 209,250.00	S/ 150,000.00	S/ 57,500.00	S/ -	S/ 1,186,750.00	
											S/ 87,500.00	S/ -	S/ 87,500.00	
	S/ 100,000.00	S/ 170,000.00	S/ 200,000.00	S/ 230,000.00	S/ 230,000.00	S/ 330,000.00	S/ 440,000.00	S/ 470,000.00	S/ 381,750.00	S/ 265,000.00	S/ 170,000.00	S/ -	S/ 2,986,750.00	
Intereses	S/ 2,841.56	S/ 7,577.50	S/ 7,577.50	S/ 4,735.94	S/ 4,735.94		S/ 4,735.94	S/ 4,735.94	S/ 4,735.94	S/ 4,735.94		S/ 4,735.94	S/ 51,148.14	
	S/ 4,262.35	S/ 4,262.35	S/ 12,313.45	S/ 12,313.45	S/ 8,051.10	S/ 8,051.10	S/ 8,051.10	S/ 8,051.10	S/ 8,051.10	S/ 8,051.10	S/ 8,051.10	S/ 8,051.10	S/ 81,458.20	
	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 75,775.04	
	S/ 7,103.91	S/ -	S/ -		S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 83,352.53	
	S/ 7,103.91	S/ 7,103.91				S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 79,563.78	
	S/ 7,577.50	S/ 7,577.50	S/ 7,577.50				S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 77,195.80	
	S/ 8,524.69	S/ 8,524.69	S/ 8,524.69	S/ 8,524.69			S/ 12,787.04	S/ 12,787.04	S/ 12,787.04	S/ 12,787.04	S/ 12,787.04	S/ 12,787.04	S/ 85,246.92	
	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -				S/ 12,787.04	S/ 12,787.04	S/ 12,787.04	S/ 12,787.04	S/ 12,787.04	S/ 12,787.04	S/ 51,148.16
	S/ 5,209.53	S/ -	S/ -	S/ -					S/ 13,213.27	S/ 13,213.27	S/ 13,213.27	S/ 13,213.27	S/ 44,849.34	
	S/ 5,162.17	S/ 5,162.17	S/ -	S/ -					S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 38,739.98	
	S/ 9,945.47	S/ 9,945.47	S/ 9,945.47	S/ -							S/ 16,575.79	S/ 16,575.79	S/ 46,412.20	
	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88									S/ 37,887.52	
														S/ -
														S/ -
													S/ -	
													S/ -	
													S/ -	
													S/ -	
	S/ 67,202.97	S/ 59,625.47	S/ 55,410.49	S/ 44,517.84	S/ 33,151.58	S/ 39,308.30	S/ 46,885.80	S/ 58,252.06	S/ 69,618.32	S/ 82,831.59	S/ 92,303.47	S/ 103,669.72	S/ 752,777.61	
Nro Bancarizados Personas	300	300	320	320	320	350	400	393	300	400	450	390	4243	
Bancarizados (Dinero)	S/ 300,000.00	S/ 300,000.00	S/ 320,000.00	S/ 320,000.00	S/ 320,000.00	S/ 300,000.00	S/ 300,000.00	S/ 320,000.00	S/ 240,000.00	S/ 160,000.00	S/ 75,000.00	S/ -	S/ 2,955,000.00	
						S/ 350,000.00	S/ 400,000.00	S/ 393,000.00	S/ 225,000.00	S/ 200,000.00	S/ 87,500.00	S/ -	S/ 1,655,500.00	
											S/ 112,500.00	S/ -	S/ 112,500.00	
	S/ 300,000.00	S/ 300,000.00	S/ 320,000.00	S/ 320,000.00	S/ 320,000.00	S/ 650,000.00	S/ 700,000.00	S/ 713,000.00	S/ 465,000.00	S/ 360,000.00	S/ 275,000.00	S/ -	S/ 4,723,000.00	
Intereses	S/ 10,419.07	S/ 24,626.89	S/ 24,626.89	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 159,127.59	
	S/ 11,839.85	S/ 11,839.85	S/ 26,047.67	S/ 26,047.67	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 161,021.96	
	S/ 12,313.44	S/ -	S/ -	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 121,240.08	
	S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ -	S/ -	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 118,398.51	
	S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ 10,892.66	S/ -	S/ -	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 15,155.01	S/ 112,715.38	
	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -			S/ 16,575.19	S/ 16,575.19	S/ 16,575.19	S/ 16,575.19	S/ 16,575.19	S/ 16,575.19	S/ 115,553.93	
	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88	S/ 9,471.88			S/ 18,943.76	S/ 18,943.76	S/ 18,943.76	S/ 18,943.76	S/ 18,943.76	S/ 18,943.76	S/ 113,662.56	
	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -				S/ 18,612.24	S/ 18,612.24	S/ 18,612.24	S/ 18,612.24	S/ 18,612.24	S/ 74,448.96	
	S/ 16,575.79	S/ -	S/ -	S/ -				S/ 18,612.24	S/ 18,612.24	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 14,207.82	S/ 59,199.25	
	S/ 13,023.83	S/ 13,023.83	S/ -	S/ -					S/ 18,493.76	S/ 18,493.76	S/ 18,493.76	S/ 18,493.76	S/ 63,035.18	
	S/ 15,207.82	S/ 15,207.82	S/ 15,207.82	S/ -							S/ 21,311.73	S/ -	S/ 66,935.19	
	S/ 13,023.83	S/ 13,023.83	S/ 13,023.83	S/ 13,023.83									S/ 52,095.32	
	S/ 123,660.83	S/ 108,979.42	S/ 99,270.75	S/ 77,906.21	S/ 58,725.66	S/ 59,672.85	S/ 76,248.04	S/ 94,244.61	S/ 112,856.85	S/ 127,064.67	S/ 129,930.43	S/ 148,873.59	S/ 1,217,433.91	
											Cobrado	S/ 10,414,250.00	S/ 2,704,500.00	S/ 7,709,750.00
												Pendiente	S/ 4,122,250.00	
												Total cobrado	S/ 9,620,855.17	
												Pendiente por cobrar	S/ 4,181,356.35	
												Por cobrar	S/ 780,007.33	
												Total pendiente por cobrar	S/ 4,961,363.68	

REFERENCIAS

- INSTITUTO DE ESTUDIO PERUANOS. Encuesta de opinión. Marzo 2019. Semana Económica. Noviembre 2019. Reategui, Carlo. Lima – fecha de publicación Nov, 7, 2019. <https://iep.org.pe/wp-content/uploads/2019/03/Informe-OP-Marzo-2019-7.pdf>
- Banco de la Nación. Junio 2017. <https://www.bn.com.pe/inclusion-financiera/archivos/ENIF/plan-nacional-educacion-financiera-junio2017.pdf>
- La estrategia de inclusión financiera y el rol del banco central. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-163/moneda-163-04.pdf>
- Ipsos. Setiembre 2019 – Bancarización de los peruanos. <https://www.ipsos.com/es-pe/bancarizacion-del-peruano-0>
- Diario Electrónico: Emprendedor.pe. Setiembre 2019 – Artículo: “La mitad de la población bancarizada en el Perú sigue a un banco en Facebook” <https://emprendedor.pe/finanzas/la-mitad-de-la-poblacion-bancarizada-en-el-peru-sigue-a-un-banco-en-facebook/>
- La base de datos Global Findex (2017) – “Medición de la inclusión financiera y revolución Fintech”.
- Equifax Perú, 2018. Informe realizado por el gerente de analytics Karin Bär <https://publimetro.pe/actualidad/44-millones-peruanos-no-bancarizadas-son-aptos-acceder-creditos-58643-noticia/?ref=pur>
- ¿Dónde estamos en Inclusión Financiera? – Banco Central de Reserva del Perú (Mayo, 2016)
- Principales Fintech de préstamos colocaron más de 13 mil créditos en Perú en 2017 <https://peru21.pe/economia/principales-fintech-prestamos-colocaron-13-mil-creditos-peru-2017-397524-noticia/>

- El acelerado crecimiento de las Fintech, BCRP 2018
<https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-171/moneda-171-08.pdf>
- World Economic Forum, 2019 - The Global Competitiveness Report
http://www.cdi.org.pe/pdf/IGC/2019/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf
- Mavadiya, M. (29 de marzo de 2017). Singapore: The Dark Horse of Fintech. Forbes.
- Matheson, R. (08 de 12 de 2016). <http://news.mit.edu>. Obtenido de <http://news.mit.edu/2016/mobile-money-kenyans-out-poverty-1208>
- Biblioteca Online UPC, Libro: Dirección de Marketing, Autor: Philip Kotler, 2012:
<https://pearsonha-ip.vitalsource.com/#/books/9786073212458/pageid/348>
- Impacto del COVID-19 en la economía peruana, IPE. Mayo 2020
- INEI 2020, Estado de la población peruana 2020
https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1743/Libro.pdf
- Vodanovic, 2020
https://vodanovic.pe/wp-content/uploads/2019/06/INFORME-FINTECH-VL-2019_Interactivo.pdf

Compañía Peruana d estudios de mercados y opinión pública s.a.c. REPORTE N° 7 CON CIFRAS ACTUALIZADAS AL DOMINGO 19 DE ABRIL [Gráfico nro 02]. Recuperado de http://www.cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/26/mr_poblacional_peru_201905.pdf

Consulta: 18 de octubre del 2020.

Juan Sebastián Amaya. (5 de febrero de 2020). Un centennial tienen deudas en promedio de 1.2 millones con el sector financiero. La república. Recuperado de <https://www.larepublica.co/finanzas/un-centennial-tiene-deudas-promedio-de-12-millones-con-el-sector-financiero-2960375>

¿Llegaron los centennials al mercado laboral peruano? (10 de Agosto de 2018). Recuperado de <https://codigo.pe/2018/08/10/centennials-mercado-laboral-peruano/>

Julio Villalobos (23 de Abril del 2019). Generación Z empieza a adquirir créditos para poner negocios. Lima, Perú.: Finanzas.com.pe. <https://masfinanzas.com.pe/finanzas/generacion-z-empieza-a-adquirir-creditos-para-poner-negocios/>

Consulta: 18 de Setiembre del 2020.

Gómez,M.(2006). TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS EN ENTORNOS VIRTUALES MÁS USADAS EN LA INVESTIGACIÓN CUALITATIVA. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/2833/283321886011.pdf>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. Informe técnico Situación del mercado laboral el Lima Metropolitana. Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/05-informe-tecnico-n05_mercado-laboral-feb-mar-abr.2020.pdf

Consulta: 18 de octubre del 2020.

Marcela Mendoza (18 de Noviembre del 2019) El Smartphone consolida su avance. Lima, Perú.: Elcomercio.com.pe. Recuperado de https://www.ipsos.com/sites/default/files/ct/publication/documents/2019-11/elcomercio_2019-11-18_04_2.pdf

Consulta: 18 de octubre del 2020.

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2006/oficios/i1962006.htm>

Consulta: 18 de octubre del 2020.