

Fintech Fast Lending

solución a la esclavitud moderna:

“préstamos gota a gota”

María Esmeralda Cifuentes Gaona

Sandra Esther Ortiz Aza

Universidad Piloto de Colombia

Especialización en Gerencia y Administración Financiera

Programa de Ingeniería Financiera

2022

Fintech Fast Lending

Solución a la Esclavitud Moderna:

“Préstamos gota a gota”

Para Obtener el título de  
Especialista en Gerencia Administración Financiera

María Esmeralda Cifuentes Gaona

Sandra Esther Ortiz Aza

Tutores

Cesar Orlando González

Ferney Luengas Bayona

Universidad Piloto de Colombia

2022

### **Dedicatoria**

Dedicamos este trabajo a los esfuerzos que hemos realizado para ejecutar este programa formativo, donde adquirimos conocimientos y nuevas experiencias que nos dan nuevas bases para continuar aportando como profesionales.

## **Agradecimientos**

Nuestros agradecimientos a la Universidad Piloto de Colombia, a los profesores y tutores que hicieron parte de este proceso de formación, a nuestras familias, compañeros y amigos, que nos apoyaron.

Mil gracias.

**Nota Aceptación**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Firmas de Jurados**

---

---

---

---

---

---

---

## Tabla de Contenido

Resumen .....	7
Descripción del problema .....	9
Formulación del problema.....	10
Objetivo general.....	11
Objetivos específicos .....	11
Modelo de negocio y validación .....	12
1. Segmento de clientes.....	12
2. Propuesta de valor .....	13
3. Socios claves .....	13
4. Actividades Clave.....	14
5. Relación con los Clientes .....	14
6. Recursos Clave.....	15
7. Canales de distribución .....	16
8. Estructura de costos.....	16
9. Fuentes de ingreso.....	17
Análisis del Sector y del Entorno.....	19
1. Político. ....	19
2. Económico .....	20
3. Social .....	21
4. Tecnológico.....	21
5. Legal .....	21
Propuesta Financiera.....	23
Conclusiones y Recomendaciones .....	27
Bibliografía.....	28
Anexos .....	30

## Resumen

El desarrollo de este proyecto presenta el plan de negocios para la creación de una Fintech en la ciudad de Bogotá Colombia, con el propósito de ofrecer servicios financieros digitales apuntando a tres grandes frentes, el de inversión, talento e inclusión financiera digital; creando una propuesta de valor que impacte y genere alternativas de solución con microcréditos a grupos de personas más necesitadas y sin probabilidades de acceder a un crédito financiero por la falta de cobertura de los bancos, el desconocimiento, requisitos y tramites tan extensos que impiden a la gente acceder a los servicios bancarios.

El diseño de esta propuesta giró en torno a la situación actual presentada por la práctica que emplean las personas para acceder a créditos de manera rápida sin tramites en un sistema llamado coloquialmente gota a gota, prestamistas informales o paga diario, conllevando a condiciones de pago y prácticas que se utilizan al momento de generar los cobros constituyendo un problema para la sociedad y la economía.

El proyecto está dividido en capítulos que describen el desarrollo del mismo, iniciando con una breve contextualización del problema, abarcando datos generales necesarios que nos permitieron de una manera clara y precisa identificar las oportunidades encontradas en el entorno a través de metodologías como Pestel y modelo Canvas; trabajando en el diseño de matrices de competencia para reconocer las necesidades del cliente; se planteó las estrategias a usar, las acciones a realizar, el personal encargado de la ejecución, además la aplicación de objetivos con su respectiva propuesta financiera que nos permite desarrollar este proyecto.

## **Introducción**

El origen de los préstamos gota a gota afirman que las opciones de crédito disponible en Colombia se amplían periódicamente. Este incremento en la oferta se debe a las necesidades de tipo económico de la sociedad colombiana, esto promovió el surgimiento de préstamos con requisitos flexibles, orientados a las personas que no están en condiciones de cumplir con las exigencias impuestas por el sistema bancario. Por lo general la tasa de interés es más alta que en préstamos de bancos y entidades financieras, motivo por el cual los créditos gota a gota suelen ser más costosos. En los últimos años esta práctica se ha propagado rápidamente por todo el país.

El microcrédito es una opción que permite llegar a estos sectores que no pueden acceder a la financiación, entendiendo que es un sistema de prestamista tradicional posibilitando el acceso a aquellas personas de muy bajos ingresos; una opción de crédito para que las personas puedan acceder a la solicitud de dinero de una manera más sencilla con el objetivo de disminuir los préstamos ilegales.

Fintech Fast Lending ofrece alternativas de microcrédito con tasas de interés acordes al mercado financiero con tiempos de respuesta oportunos ofreciendo como valor agregado una serie de beneficios en educación financiera y tecnológica.

## Descripción del problema

El Banco de la República identifica 4 tipos de créditos informales: gota a gota, tiendas de barrio, compraventas y amigos o familiares (Banco de la República, 2014); Colombia es el país donde nace la modalidad de préstamos informales denominado “Gota a Gota” o “Paga diario”; según Datacrédito producto de la informalidad y exclusión del sistema financiero, al menos uno (1) de cada cuatro (4) colombianos vendedores informales, comerciantes y microempresarios (“son personas con edades entre 36 y 45 años, de estrato uno, separados o en unión libre, y que no cuentan con tarjeta de crédito”) han acudido a este tipo de créditos a pesar de tener tasas tan elevadas entre el 10% y 30% mensual por encima de la tasa de Usura (Fuente: SFC 29.57% EA), esta situación se ha convertido en una problemática social, económica y de salud mental.



## Identificación del problema

Una vez obtenidos estos créditos, los adquirientes además de enfrentarse a altas tasas de interés, se enfrentan a métodos heterodoxos de cobranza y medidas

violentas en caso de mora en los pagos diarios, amenazas de muerte, secuestros, decomiso de artículos personas.

Frente a estas necesidades de recursos, las cifras de dinero que se tranzan a través de esta modalidad asciende anualmente a mil millones de pesos (USD \$208.000.000), dinero ilegal que en muchas ocasiones tienen origen ilegal como lavado de activos, narcotráfico o terrorismo; una de las causas del problema responde a la incapacidad que tienen las personas del común, para acceder a créditos del sistema financiero, la carencia de historial crediticio y la necesidad de recursos en la inmediatez para atender necesidades que al final se traducen en una apatía por el sistema financiero, por aspectos como los gravámenes (4\*1.000), comisiones, retenciones en la fuente y demás erogaciones que hacen los bancos, que bajo un análisis serio, no son comparables con las altas tasas de interés cobradas por estos prestamistas.

Concluyendo los préstamos gota a gota dejan en evidencia una problemática de origen fondos, inmediatez del desembolsos y altas tasas de interés.

### **Formulación del problema.**

¿Cuál sería una opción de financiamiento que contrarreste los “préstamos gota a gota”, beneficiando los vendedores informales, comerciantes y microempresa y además sea una opción de inversión y finanzas alternativas que generen oportunidad de negocio y rentabilidad?

## **Objetivo general**

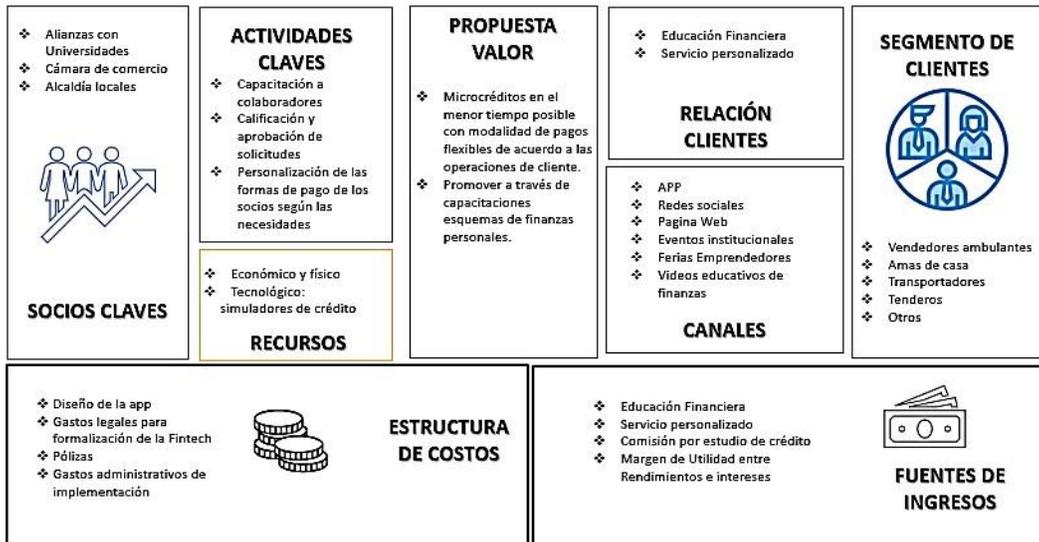
Crear un modelo de emprendimiento como opción de financiamiento que contrarreste los “préstamos gota a gota”, beneficiando los vendedores informales, comerciantes y microempresa y además sea una opción de inversión y finanzas alternativas que generen oportunidad de negocio y rentabilidad.

## **Objetivos específicos**

- Desembolsar microcréditos, con tasas de interés bajas en el menor tiempo posible con modalidades de pagos flexibles de acuerdo a las operaciones del negocio del cliente.
- Usar la tecnología financiera Fintech, para atender el servicio de microcrédito, mejorando los actuales procesos del sistema financiero en términos de tiempo, documentación y tramites.
- Reducir los obstáculos de tramitología y requisitos, a través de un sistema de evaluación en línea en cortos tiempos (inferior a un día).
- Usar el crowdfunding como estrategia de financiación para la obtención de fondos de inversionistas filántropos y rentista de capital para el desembolso de los microcréditos.

## Modelo de negocio y validación

### MODELO CANVAS



#### 1. Segmento de clientes

El segmento de clientes de la FINTECH FAST LENDING básicamente será cualquier persona que tenga necesidades de microcréditos; es así, que los grupos de personas o entidades a los que está dirigido el modelo de emprendimiento abarca la población de ingresos más bajos de la sociedad:

- Vendedores ambulantes.
- Vendedores informales.
- Madres cabeza de familia.
- Tenderos.
- Transportadores.
- Comerciantes.
- Microempresarios.

## **2. Propuesta de valor**

Una de las alternativas financieras emergentes a nivel mundial, es el uso de las Fintech como modelo para incentivar la inclusión al sistema financiero de un país, además de su evidente crecimiento acorde a la evolución digital ofrece un impacto positivo al segmento de clientes identificados.

Es así, que la propuesta de valor de la FINTECH FAST LENDING como modelo de emprendimiento se fundamenta en el otorgamiento de microcréditos en el menor tiempo posible con modalidades de pagos flexibles de acuerdo a las operaciones de los negocios del cliente.



## **3. Socios claves**

Los socios claves de la FINTECH FAST LENDING se identifican luego del análisis estratégico y técnico de organizaciones estatales, gubernamentales y sociales, que por su naturaleza social contribuyen a la divulgación y captación de clientes; ya que a través de su apoyo y acompañamiento de cara a la población de escasos recursos, brindan un respaldo para la operación del emprendimiento; y a su vez, para estas entidades contribuye a cumplir compromisos de su componente social que hace parte del presupuesto estatal de cada una.

Los socios claves de la FINTECH FAST LENDING, son:

- Universidades
- Cámaras de comercio
- Alcaldía Locales
- SENA

#### **4. Actividades Clave**

Todas las acciones que tiene que llevar a cabo la FINTECH FAST LENDING enfocado a el ofrecimiento del servicio de otorgamiento de microcréditos a sus clientes, son:

- Capacitación a los colaboradores, garantizando un servicio eficiente, oportuno, idóneo y de calidad.
- Calificación y aprobación de microcréditos a través del uso de scoring crediticio interno, integrado dentro de la herramienta tecnológica.
- Personalización de las formas de pago de los socios según las necesidades, perfil y monto.

#### **5. Relación con los Clientes**

La relación con los clientes en que se basa el emprendimiento FINTECH FAST LENDING es el servicio rápido, fácil y seguro. El cliente a través de un dispositivo digital descarga la aplicación, diligencia un formulario básico de conocimiento para la creación de la cuenta, y posterior la solicitud de microcrédito.

Así mismo sumado a lo anterior, desarrollará actividades enfocadas al mantenimiento del servicio; así:

- Educación financiera, a través de videos en la aplicación que serán proyectados como requisito para el diligenciamiento del formulario de conocimiento y el desarrollo de capacitaciones y charlas en las instalaciones de los socios claves.
- A través de la aplicación brinda una atención personalizada a los diferentes segmentos del cliente, teniendo en cuenta el sector en que se desempeña, las actividades desarrolladas, scoring crediticio interno, monto solicitado y comportamiento de pago.



## 6. Recursos Clave

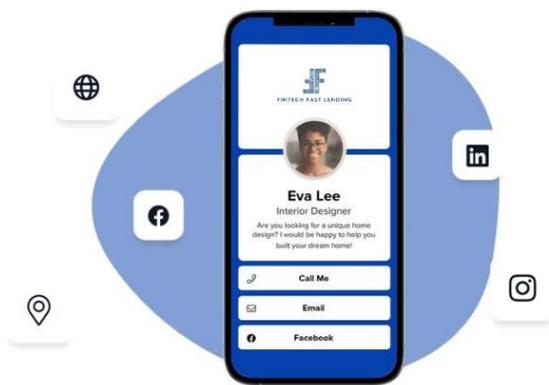


Con respecto a los recursos claves de FINTECH FAST LENDING, esta contemplados las personas, el software de la aplicación, la infraestructura, la marca y la tecnología, clasificados en:

- Recurso Económico: Crowdfunding
- Recursos Físico: infraestructura de operación y administrativo y personas.

- Recurso tecnológico: web, desarrollo de la aplicación, interactividad con simuladores de crédito
- Recursos de posicionamiento: Marca que amplíe el mercado y la captación de nuevos clientes.

## 7. Canales de distribución



Los canales por los que FINTECH FAST LENDING, hace llegar la propuesta de valor a sus clientes, es principalmente a través de la web y la aplicación, sumado a actividades presenciales, así:

- Plataformas digitales: redes sociales.
- Página web y aplicación.
- Eventos institucionales tales como ferias de emprendedores y charlas con el acompañamiento de los socios claves
- Asesoría financiera en campo

## 8. Estructura de costos

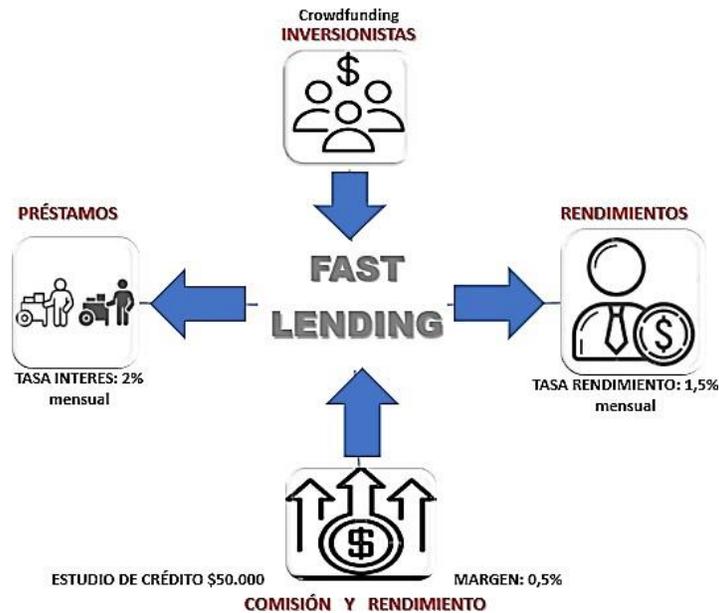
Los costos que genera el modelo de emprendimiento para la FINTECH FAST LENDING, serán los gastos administrativos, costos de operación y demás erogaciones necesarias para la puesta en marcha así:

- Diseño de la app
- Gastos legales para formalización de la Fintech
- Pólizas
- Gastos administrativos de implementación
- Gastos en nomina
- Gastos de estructura (oficinas)
- Gasto en mantenimiento de la infraestructura de la web y aplicaciones

## **9. Fuentes de ingreso**

Las fuentes de ingresos del modelo FINTECH FAST LENDING, son los ingresos por el margen y comisión fija por el scoring crediticio interno, detallado así:

- El margen de ganancia se da entre el descuento de los intereses pagados de la rentabilidad prometida a los inversionistas del 1.5%, a la tasa de interés cobrado a los clientes, lo que genera un promedio de margen del 0.5%.
- Cobro fijo de la comisión por el desarrollo del estudio y el scoring crediticio interno, por un valor de cincuenta mil pesos COP \$50.000

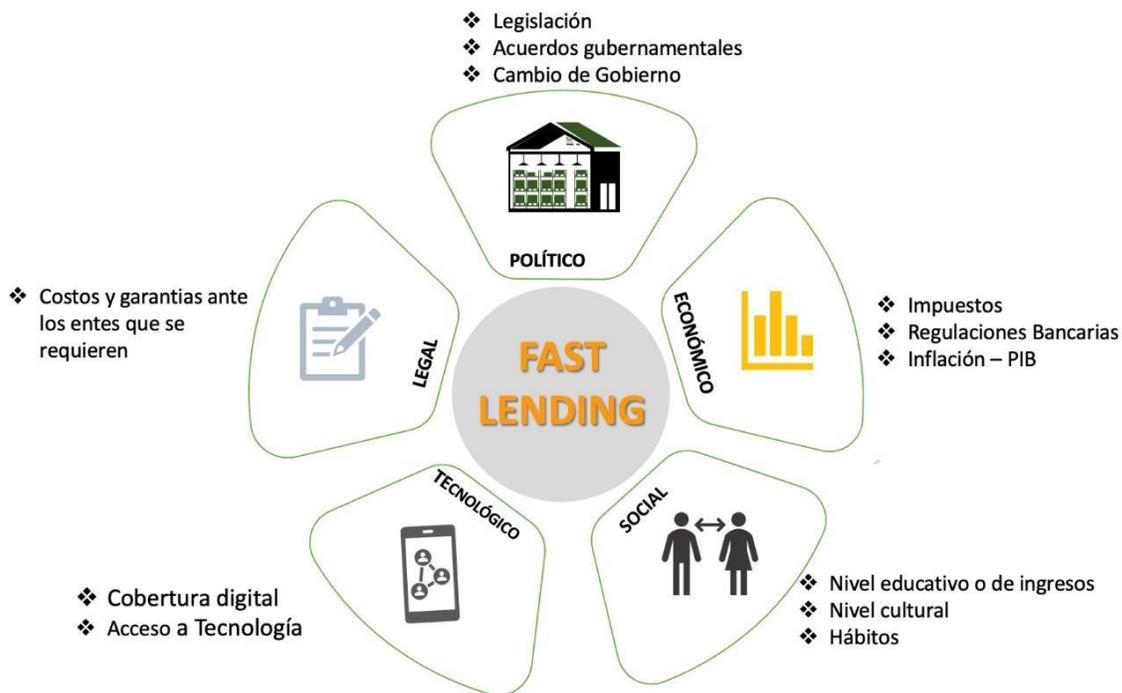


- Recursos de ahorros programados de los clientes de acuerdo a su capacidad adquisitiva, actividades y sector en el que se desempeñen, bajo la figura de depósitos o respaldos a los microcréditos otorgados o en proceso de estudio para aprobación.

## Análisis del Sector y del Entorno

Se analizan las tendencias actuales y potenciales que generan oportunidad y amenazas para el sector de las Fintech.

Se estudian estos 5 Aspectos:



### 1. Político.

Algunos aspectos políticos que debemos tener en cuenta es el cambio de gobierno y los programas electorales, entendiendo que Colombia no cuenta con una regulación Fintech específica. Las empresas Fintech deben cumplir distintas disposiciones, las cuales se encuentran en diferentes ámbitos del ordenamiento jurídico colombiano dependiendo del origen del financiamiento y de otras características particulares de cada una de las firmas.

El programa del Gobierno Gustavo Petro propone la integración de las entidades financieras del estado bajo una sola nueva institución o holding financiero. El objetivo de esta nueva entidad será impulsar actividades financieras de banca de primer piso para competir con la banca privada y ser una alternativa diferente al “gota a gota”

## **2. Económico**

Expectativas de crecimiento económico debido a desaceleración del año vigente y para el año 2023, con reducciones en la capacidad fiscal del gobierno, impidiendo continuar aportando con la misma intensidad a la reactivación económica, esto se debe a los altos gastos que tuvieron que asumir para responder a la crisis social y de salud generada por la pandemia.

El aumento significativo de la inflación representa un reto para las entidades financieras, en esta tarea las Fintech representan una gran alternativa para los consumidores por sus bajos costos en tarifas y herramientas que apoyan a las personas para el buen manejo de sus finanzas.

Las Fintech de crédito digital tendrán que apalancarse y fortalecer dimensiones donde tienen ventaja comparativa frente a la banca tradicional, como la de experiencia al cliente, para hacer frente a la competencia intensa en tasas de interés que seguramente utilizarán las demás entidades financieras.

### **3. Social**

Dentro de los factores sociales que podemos identificar, encontramos que la población a donde vamos a dirigir nuestros servicios son personas que no cuentan con los suficientes recursos para adquirir tecnologías que permitan el acceso; también encontramos que los hábitos que a hoy mantienen de adquirir crédito de manera inmediata, hacen que pierdan el interés por realizar este tipo de tramites a una entidad que seguramente va a tomar un tiempo adicional; estas situaciones se presentan debido a que hay un gran desconocimiento de las herramientas y servicios que prestan estas nuevas tecnologías.

### **4. Tecnológico**

Manejo de páginas web y transacciones, necesidad de obtener herramientas que faciliten las transacciones y opciones competitivas frente a la no bancarización.

La aparición de estas nuevas tecnologías trae consigo una serie de riesgos, inestabilidad financiera, integridad financiera, ciberseguridad y protección de datos personales, debido a que aún no se conoce bien la estructura y efectos en la etapa inicial; la rápida expansión de las Fintech sin una adecuada regulación y supervisión presenta una real amenaza para la integridad del sistema financiero exponiendo a usuarios a ataque cibernéticos.

### **5. Legal**

cumplir con los requisitos establecidos en la regulación de Colombia a través del decreto en el año 2018 donde se reguló la actividad de financiación colaborativa; Define la actividad de financiación colaborativa como aquella desarrollada por entidades autorizadas por la Superintendencia Financiera de Colombia, a partir de

una infraestructura electrónica, que puede incluir interfaces, plataformas, páginas de internet u otro medio de comunicación electrónica.

El decreto estipula que para poder funcionar deberán: establecerse como sociedades anónimas, inscribirse en el Registro Nacional de Agentes del Mercado de Valores, adoptar medidas para garantizar la continuidad y la regularidad de los mecanismos y dispositivos implementados para llevar a cabo la financiación colaborativa, y disponer de procedimientos administrativos y contables adecuados, mecanismos de control interno, técnicas eficaces de administración y control de riesgos y mecanismos eficaces de control y salvaguardia de sus sistemas informáticos.

## Propuesta Financiera



### MODELO FINANCIERO

VARIABLES ECONÓMICAS	
AÑO	% IPC
AÑO 1	8.50%
AÑO 2	5.00%
AÑO 3	4.50%
AÑO 4	4.50%
AÑO 5	4.00%

#### INFORMACIÓN DEL PROYECTO

DATOS	VALOR	TIEMPO
Diseño y desarrollo web	\$ 25,000,000	1 SOLA VES
Certif Seguridad de Dominio - SSL	\$ 1,500,000	ANUAL
Dominio Com.co y Hosting	\$ 1,000,000	ANUAL
Email Service	\$ 500,000	ANUAL
Coworking Oficina	\$ 500,000	MENSUAL
Computadores	\$ 5,000,000	1 SOLA VES
Imprevistos	\$ 500,000	MENSUAL
Caja Menor	\$ 300,000	MENSUAL
Publicidad digital		
-Google add words	\$ 2,500,000	MENSUAL
-SEOorganico	\$ 1,200,000	1 SOLA VES
Publicidad	\$ 10,000,000	ANUAL
Salario personal de trabajo	\$ 4,000,000	MENSUAL

#### TABLA DE DEPRECIACIÓN

ACTIVOS	VALOR	VIDA UTIL (años)	SALVAMENTO
Maquinaria y Equipo (Computador)	5,000,000	5	10%
Software	25,000,000	5	0%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>30,000,000</b>		

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Depreciacion. Maquinaria y Equipo	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000	900,000
Amort. de Activo intangible (Software)	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
<b>DEPRECIACIÓN TOTAL</b>	<b>5,900,000.00</b>	<b>5,900,000.00</b>	<b>5,900,000.00</b>	<b>5,900,000.00</b>	<b>5,900,000.00</b>	<b>5,900,000.00</b>

#### TABLA DE AMORTIZACION CRÉDITO BANCARIO - CUOTA FIJA

CONCEPTOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO	\$30,000,000	\$26,807,942	\$22,594,426	\$17,032,584	\$9,690,953	\$0
INTERES		\$9,600,000	\$8,578,541	\$7,230,216	\$5,450,427	\$3,101,105
CUOTA		\$12,792,058	\$12,792,058	\$12,792,058	\$12,792,058	\$12,792,058
AMORTIZACIÓN		\$3,192,058	\$4,213,516	\$5,561,842	\$7,341,631	\$9,690,953

#### AMORTIZACIÓN ANUAL

VALOR PRESENTE	\$30,000,000
INTERES	32% EA
PERIODO	5 AÑOS
<b>CUOTA ANUAL</b>	<b>\$ 12,792,058</b>

#### AMORTIZACIÓN MENSUAL

VALOR PRESENTE	\$30,000,000
INTERES	2.3% EA
PERIODO	60 MESES
<b>CUOTA MENSUAL</b>	<b>\$ 935,647</b>



## GASTOS PERSONAL

GASTOS DE PERSONAL	
COSTOS	VALOR
Salario Minimo	\$ 1,000,000
Aux Transporte	\$ 117,172
No Smlmv Aux Transporte	3
PRESTACIONES DE LEY	
PENSIÓN	12%
SALUD	8.5%
ARL (Nivel 1)	0.52%
CAJA DE COMPENSACIÓN	4%
PRIMA	8.33%
CESANTÍAS	8.33%
INTERESES CESANTÍAS	1%
VACACIONES	4.17%

INFORMACION PERSONAL		
APOYO ADMON		
DESCRIPCION	CANTIDAD	SALARIO MENSUAL
Auxiliar	1	\$ 1,000,000
ADMINISTRADORAS		
DESCRIPCION	CANTIDAD	SALARIO MENSUAL
Administradora 1	1	\$ 1,500,000
Administradora 2	1	\$ 1,500,000
TOTAL SALARIOS		\$ 4,000,000



## FLUJO COSTOS

RESUMEN DE COSTOS ANUALES	
AÑO 1	\$ 164,506,192
AÑO 2	\$ 141,231,502
AÑO 3	\$ 147,586,919
AÑO 4	\$ 154,228,331
AÑO 5	\$ 160,397,464
TOTAL GASTOS	\$ 767,950,407

DETALLE DE COSTOS ANUALES						
CONCEPTO	INVERSIÓN inicial	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Diseño y desarrollo web	\$ 25,000,000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Certif Seguridad de Dominio - SSL	\$ 1,500,000	\$ -	\$ 1,575,000	\$ 1,645,875	\$ 1,719,939	\$ 1,788,737
Dominio Com.co y Hosting	\$ 1,000,000	\$ -	\$ 1,050,000	\$ 1,097,250	\$ 1,146,626	\$ 1,192,491
Email Service	\$ 500,000	\$ -	\$ 525,000	\$ 548,625	\$ 573,313	\$ 596,246
Coworking Oficina	\$ 500,000	\$ 6,000,000	\$ 6,300,000	\$ 6,583,500	\$ 6,879,758	\$ 7,154,948
Computadores	\$ 5,000,000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imprevistos	\$ 500,000	\$ 6,000,000	\$ 6,300,000	\$ 6,583,500	\$ 6,879,758	\$ 7,154,948
Caja Menor	\$ 300,000	\$ 3,600,000	\$ 3,780,000	\$ 3,950,100	\$ 4,127,855	\$ 4,292,969
Publicidad digital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-Google add words	\$ 2,500,000	\$ 30,000,000	\$ 31,500,000	\$ 32,917,500	\$ 34,398,788	\$ 35,774,739
-SEOorganico	\$ 1,200,000	\$ -	\$ 1,260,000	\$ 1,316,700	\$ 1,375,952	\$ 1,430,990
Publicidad	\$ 10,000,000	\$ -	\$ 10,500,000	\$ 10,972,500	\$ 11,466,263	\$ 11,924,913
SALARIO		\$ 74,706,192	\$ 78,441,502	\$ 81,971,369	\$ 85,660,081	\$ 89,086,484
TOTAL	\$ 44,200,000	\$ 120,306,192	\$ 141,231,502	\$ 147,586,919	\$ 154,228,331	\$ 160,397,464
TOTAL COSTO						\$ 767,950,407



## INGRESOS

AÑO	MES	VALOR COMISION MENSUAL	No ENTREGAS DIARIAS	No ENTREGAS SEMANALES	TOTAL MES	MARGEN DE INTERESES	INGRESO MENSUAL
<b>1</b>	ENERO	\$ 50,000	10	60	240	\$2,916,667	\$ 14,916,667
	FEBRERO	\$ 50,000	10	60	240	\$2,916,667	\$ 14,916,667
	MARZO	\$ 50,000	10	60	240	\$2,916,667	\$ 14,916,667
	ABRIL	\$ 50,000	10	60	240	\$2,916,667	\$ 14,916,667
	MAYO	\$ 50,000	10	60	240	\$2,916,667	\$ 14,916,667
	JUNIO	\$ 50,000	10	60	240	\$2,916,667	\$ 14,916,667
	JULIO	\$ 50,000	10	60	240	\$2,916,667	\$ 14,916,667
	AGOSTO	\$ 50,000	10	60	240	\$2,916,667	\$ 14,916,667
	SEPTIEMBRE	\$ 50,000	10	60	240	\$2,916,667	\$ 14,916,667
	OCTUBRE	\$ 50,000	10	60	240	\$2,916,667	\$ 14,916,667
	NOVIEMBRE	\$ 50,000	10	60	240	\$2,916,667	\$ 14,916,667
	DICIEMBRE	\$ 50,000	10	60	240	\$2,916,667	\$ 14,916,667
<b>TOTAL AÑO 1</b>					<b>2880</b>	<b>\$35,000,000</b>	<b>\$ 179,000,000</b>

RESUMEN DE INGRESOS ANUALES	
AÑO	INGRESO ANUAL
AÑO 1	\$ 179,000,000
AÑO 2	\$ 218,190,000
AÑO 3	\$ 275,409,750
AÑO 4	\$ 370,360,279
AÑO 5	\$ 471,034,064
<b>TOTAL</b>	<b>\$1,513,994,092</b>

## ESTADOS DE RESULTADOS

	VALOR DEL SERVICIO				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SOLICITUDES ANUAL	2,880	3,456	4,320	5,760	7,200
VALOR COMISION	\$ 50,000	\$ 52,500	\$ 54,863	\$ 57,331	\$ 59,625
MARGEN DE INTERESES	\$ 35,000,000	\$ 36,750,000	\$ 38,403,750	\$ 40,131,919	\$ 41,737,196
<b>INGRESO ANUAL</b>	<b>\$ 179,000,000</b>	<b>\$ 218,190,000</b>	<b>\$ 275,409,750</b>	<b>\$ 370,360,279</b>	<b>\$ 471,034,064</b>



	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESO COMISION	144,000,000	181,440,000	237,006,000	330,228,360	429,296,868
INGRESO MG INTERESES	35,000,000	36,750,000	38,403,750	40,131,919	41,737,196
IVA	34,010,000	41,456,100	52,327,853	70,368,453	89,496,472
<b>INGRESOS NETOS</b>	<b>\$ 144,990,000</b>	<b>\$ 176,733,900</b>	<b>\$ 223,081,898</b>	<b>\$ 299,991,826</b>	<b>\$ 381,537,591</b>
COSTO MANO DE OBRA	\$ 74,706,192	\$ 78,441,502	\$ 81,971,369	\$ 85,660,081	\$ 89,086,484
DEPRECIACION DE EQUIPOS	\$ 491,667	\$ 491,667	\$ 491,667	\$ 491,667	\$ 491,667
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCION</b>	<b>\$ 75,197,859</b>	<b>\$ 78,933,168</b>	<b>\$ 82,463,036</b>	<b>\$ 86,151,747</b>	<b>\$ 89,578,151</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 69,792,141</b>	<b>\$ 97,800,732</b>	<b>\$ 140,618,862</b>	<b>\$ 213,840,078</b>	<b>\$ 291,959,441</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 45,600,000	\$ 62,790,000	\$ 65,615,550	\$ 68,568,250	\$ 71,310,980
GASTOS FINANCIEROS	\$ 11,227,761	\$ 11,227,761	\$ 11,227,761	\$ 11,227,761	\$ 11,227,761
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>\$ 56,827,761</b>	<b>\$ 74,017,761</b>	<b>\$ 76,843,311</b>	<b>\$ 79,796,010</b>	<b>\$ 82,538,740</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ 12,964,381</b>	<b>\$ 23,782,971</b>	<b>\$ 63,775,551</b>	<b>\$ 134,044,068</b>	<b>\$ 209,420,700</b>
IMPUESTOS	\$ 411,526	\$ 754,939	\$ 2,024,417	\$ 4,254,938	\$ 6,647,606
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 12,552,854</b>	<b>\$ 23,028,032</b>	<b>\$ 61,751,134</b>	<b>\$ 129,789,130</b>	<b>\$ 202,773,094</b>


**FLUJO OPERACIONAL**

<b>TIO</b>	20%
------------	-----

INDICADORES FINANCIEROS	
INVERSION INICIAL	-\$ 44,200,000
VPN	\$ 182,657,525.82
TIR	84% EA
TIRM	0.62
BENEFICIO/COSTO	5.13
PAYBACK	1.84

INGRESOS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSION INICIAL	-\$ 44,200,000					
VENTAS		-\$ 179,000,000	\$ 218,190,000	\$ 275,409,750	\$ 370,360,279	\$ 471,034,064
COSTO DE PRODUCCION		-\$ 80,606,192	\$ 84,341,502	\$ 87,871,369	\$ 91,560,081	\$ 94,986,484
GASTO OPERATIVO		-\$ 45,600,000	\$ 62,790,000	\$ 65,615,550	\$ 68,568,250	\$ 71,310,980
GASTO FINANCIERO		-\$ 11,227,761	-\$ 11,227,761	-\$ 11,227,761	-\$ 11,227,761	-\$ 11,227,761
IMPUESTOS TOTALES		-\$ 34,249,850	\$ 42,039,363	\$ 54,180,593	\$ 74,451,715	\$ 95,972,402
<b>TOTAL FLUJO</b>	<b>-\$ 44,200,000</b>	<b>-\$ 7,316,197</b>	<b>\$40,246,896</b>	<b>\$78,969,998</b>	<b>\$147,007,994</b>	<b>\$219,991,958</b>

## **Conclusiones y Recomendaciones**

En conclusión, las microfinanzas es una estrategia para la inclusión al sistema financiero, por otro lado, la educación financiera habilita la gestión eficiente de los recursos y el consumo responsable, que desacelera la decisión de endeudamiento con este tipo de prestamistas ilegales “gota a gota” para la solución rápida de necesidades de dinero, concientizando en tener en cuenta opciones formales con la banca, cooperativas y finanzas alternativas como las Fintech.

Otra manera de aportar con estas nuevas tecnologías, es una oportunidad para las empresas y para que las personas aceleren sus procesos de innovación y cambien la perspectiva frente a los servicios financieros; las Fintech buscan oportunidades para ofrecer nuevos servicios y modelos de negocios que traen consigo muchos beneficios como la innovación permitiendo el desarrollo de nuestro país; dentro de las actividades Fintech más reconocidas están, prestamos crowdfunding y P2P, asesorías de inversión.

## Bibliografía

1. <https://colombiafintech.co/lineaDeTiempo/articulo/regulacion-fintech-colombia>
2. <https://colombiafintech.co/static/uploads/Informe%20Economico%20Colombia%20Fintech.pdf>
3. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45727/1/S2000326\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45727/1/S2000326_es.pdf)

## Identificación de problema

4. <https://www.connectas.org/especiales/gota-gota-america-latina/index.html@p=2804.html>
5. <https://forbes.co/2022/06/09/editors-picks/el-drama-del-gota-a-gota-un-arma-de-doble-filo/#:~:text=El%20flagelo%20del%20cr%C3%A9dito%20de,informalidad%20y%20la%20baja%20bancarizaci%C3%B3n.>
6. <https://www.portafolio.co/economia/que-esta-haciendo-colombia-para-contrarrestar-el-gota-a-gota-563329>
7. <https://www.portafolio.co/economia/que-esta-haciendo-colombia-para-contrarrestar-el-gota-a-gota-563329>

## Contexto del microcrédito

8. [https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/4370/MDM\\_1020751650\\_2021\\_2.pdf?sequence=6&isAllowed=y](https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/4370/MDM_1020751650_2021_2.pdf?sequence=6&isAllowed=y)
9. <https://bonga.unisimon.edu.co/bitstream/handle/20.500.12442/1125/microcredito.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
10. [https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/2021/06/1286\\_BE.pdf](https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/2021/06/1286_BE.pdf)
11. <https://www.processmaker.com/es/blog/emerging-market-trends-microcredit/>

## Segmentación de clientes

12. <https://repositorio.unicartagena.edu.co/bitstream/handle/11227/2830/TRABAJO%20FINAL%20ESPE%20FINANZAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

## Competencia

13. <https://www.larepublica.co/finanzas-personales/fintech-que-le-prestan-desde-110-000-en-menos-de-30-minutos-2918333>
14. <https://www.caminofinancial.com/es/mejores-apps-que-prestan-dinero/>
15. Competencia México
16. <https://mx.askrobin.com/blog/blog/conoce-las-mejores-12-app-de-prestamos-rapidos-en-mexico>

## Modelo canvas microcrédito

17. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/22865/1/UPS-CT009865.pdf>

## **Anexos**

Como complemento a los análisis de entorno, operación y factibilidad, se anexa modelo financiero en Excel.

1. Modelo financiero. Fast Lending, versión Excel.