



Estructuración y análisis de viabilidad financiera de un modelo de negocio para una
fintech de créditos en Colombia

Andrea Astudillo Alvarado

Fanny Valencia Serna

Universidad EAFIT
Escuela de Administración
Maestría en Administración Financiera
Cali
2020

Estructuración y análisis de viabilidad financiera de un modelo de negocio para una
fintech de créditos en Colombia

Trabajo presentado como requisito parcial para optar al título de
Magíster Administración Financiera

Andrea Astudillo Alvarado¹

Fanny Valencia Serna²

Asesor: Diego Alexánder Restrepo Tobón

Universidad EAFIT
Escuela de Administración
Maestría en Administración Financiera
Cali
2020

¹ yaastudila@eafit.edu.co

² fvalencias@eafit.edu.co

Contenido

1. Introducción	6
2. Planteamiento del problema y pregunta de investigación	8
3. Objetivos	9
3.1 Objetivo general.....	9
3.2 Objetivos específicos	9
4. Marco teórico	10
5. Marco conceptual	11
6. Metodología	12
6.1 Factibilidad comercial.....	12
6.2 Factibilidad técnica	12
6.3 Factibilidad administrativa.....	12
6.4 Factibilidad legal.....	12
6.5 Factibilidad económica	13
7. Resultados	14
7.1 Factibilidad	14
7.1.1 Factibilidad comercial	14
7.1.2 Factibilidad técnica	17
7.1.3 Factibilidad administrativa	18
7.1.4 Factibilidad legal	20
7.2 Inversión inicial	22
7.3 Ingresos	22
7.4 Período explícito	24
7.4.1 Supuestos económicos	24
8. Conclusiones y recomendaciones	27
8.1 Conclusiones	27
8.2 Recomendaciones	27
9. Referencias	29

Índice de figuras

Figura 1. Colombia. Características principales de diez de las empresas fintech del país	15
Figura 2. Organigrama de la fintech propuesta.....	19
Figura 3. Recursos físicos de la fintech propuesta.....	20

Índice de tablas

Tabla 1. Marco conceptual de la investigación.....	11
Tabla 2. Lienzo de modelo canvas de la fintech propuesta	16
Tabla 3. Resumen de la inversión inicial de la fintech propuesta.....	22
Tabla 4. Ingresos de la fintech propuesta (año 1)	23
Tabla 5. Ingresos de la fintech propuesta. Período explícito	24
Tabla 6. Proyección del flujo de caja de la fintech propuesta (años 0-5+).....	25
Tabla 7. Proyección del flujo de caja de la fintech (años 0-5+) Deuda Objetivo.....	26

Resumen

Este trabajo presenta la estructuración y el análisis de la viabilidad financiera de un modelo de negocio para una fintech de créditos en Colombia, usando el modelo canvas y algunos modelos financieros que ayuden a la organización e iniciación de este proyecto, incluyan los aspectos regulatorios y maximicen los recursos. Su propósito es hacer un llamado a la inclusión financiera a los emprendedores, trabajadores por cuenta propia y microempresas en el otorgamiento de créditos, en razón de la creciente dificultad de acceder a la banca formal, que los obliga a buscar a prestamistas informales que operan con altas tasas de interés. “El acceso a los servicios financieros facilita la vida cotidiana y ayuda a las familias y las empresas a planificar para todo, desde los objetivos a largo plazo hasta las emergencias imprevistas” (Banco Mundial, s. f.).

Se pretende así, a través del uso responsable de los servicios financieros, fomentar un avance que genere crecimiento y equidad y ayude a combatir la pobreza, requisitos fundamentales para gestar dinamismo en la economía, ya que su uso lleva a una mayor inversión, aumenta los ingresos de los hogares colombianos, genera desarrollo económico y social, y garantiza créditos oportunos de manera adecuada para los sectores débiles de la economía.

Palabras claves: fintech, crédito, servicios financieros, modelo canvas.

Abstract

This paper presents the structuring and analysis of the financial viability of a business model for a credit Fintech in Colombia, using the canvas and some financial models that will help the organization and initiation of this project, include regulatory aspects and maximize the resources. Its purpose is to call for financial inclusion to entrepreneurs, self-employed workers and micro-enterprises in the granting of loans, due to the increasing difficulty of accessing formal banking, which forces them to look for informal lenders who handle high loan interest rates. “Access to financial services makes everyday life easier and helps families and businesses plan for everything from long-term goals to unforeseen emergencies” (World Bank, n.d.).

It is thus intended, through the responsible use of financial services, to promote progress that generates growth and equity and helps combat poverty, fundamental requirements to produce dynamism in the economy, since their use leads to greater investment, increases the Colombian household income, generates economic and social development, and guarantees timely credits in an adequate manner for the weak sectors of the economy.

Keywords: Fintech, credit, financial services, canvas model.

1. Introducción

En la actualidad, las fintech son una tendencia global que ayudan a grandes y pequeñas empresas a facilitar su acceso a la era digital, orientado a agilizar los procesos y servicios financieros. Su crecimiento y evolución es constante, y su principal ventaja es la eficiencia que brindan en la gestión y manejo de los recursos de los negocios.

“Fintech” es una contracción de los términos *finance* y *technology* (tecnología financiera). Estas *start-ups* (empresas emergentes) utilizan la tecnología financiera como medio para reducir los costes y facilitar los procesos, lo que da como resultado un servicio eficiente para el usuario en la red, a la vez que le genera menores comisiones en comparación con los sistemas tradicionales.

Para acceder a los créditos y financiar sus proyectos, los trabajadores por cuenta propia y las pequeñas y medianas empresas son sometidos a rigurosos estudios en las entidades financieras tradicionales, que les exigen una considerable cantidad de documentos, toman mucho tiempo y son bastante costosos; en otras palabras, son las barreras de acceso al crédito que estas entidades les imponen.

El presente trabajo busca una inclusión financiera que ofrezca acceso rápido y eficiente a los procesos de acercamiento a los créditos y que mejore y perfeccione su otorgamiento a las personas y empresas mencionadas a través de un instrumento que les permita la realización de nuevos proyectos y el sostenimiento de los ya establecidos. Su ausencia solo fomentará el estancamiento de sus planes de negocio, cerrará las oportunidades de progreso y disminuirá el ingreso de muchos colombianos, retrasando el desarrollo económico y social.

La exclusión financiera desincentiva la inversión y obliga a las personas de escasos recursos a acudir a prestamistas que con frecuencia los llevan a la ruina y al desalojo, por su incapacidad de honrar deudas e intereses impagables.

Se pretende así identificar la problemática actual relacionada con el otorgamiento de créditos en Colombia y aplicarla en la estructuración de un modelo de negocio para una fintech de créditos –incluyendo el análisis de su viabilidad financiera–, a fin de reducir la informalidad y la pobreza. La tecnología es una herramienta que facilita el acceso a los servicios financieros y las transacciones a bajos costos, reduciendo el tiempo y los trámites innecesarios y acoplándolos a la necesidad de cada usuario por medio de plataformas tecnológicas disponibles en los dispositivos móviles.

Luft destacó que, en Colombia, y en general en toda la región, las fintech que proveen servicios de inversión son las que los consumidores financieros demandan más, con 36 % de preferencia. Continúan las soluciones que entregan servicios de banca digital, con 26 %, y los servicios financieros generales, con 21 %. Les siguen la adaptación de tecnologías e innovación en los servicios de los bancos tradicionales, con 14 %, y las fintech que entregan créditos, con 3 % (Amaya, 2020: 2).

De la declaración anterior se infiere la necesidad de crear la fintech propuesta para que ayude mejorar la tramitología y la inclusión financiera, y capacite a sus clientes en finanzas personales para que utilicen los créditos de forma correcta, en el entorno de una plataforma tecnológica que muestra continuo crecimiento.

“El indicador de inclusión para el primer semestre del 2020 (85,9 %) es superior al registrado a final de 2019, que era de 82,5 %” (Semana, 2020). La inclusión financiera ha aumentado en el país, pero su crecimiento no ha sido tan significativo debido en buena parte a la crisis suscitada por la pandemia de la COVID-19. Sea esta crisis la oportunidad para aportar al crecimiento económico del país ayudando a los microempresarios, instrumentos claves de la economía.

Así, este trabajo busca tomar decisiones para la creación de valor, ya que está enfocado en la inclusión financiera y en el cumplimiento de uno de los objetivos financieros básicos: la inversión, la financiación y la distribución de las utilidades de forma justa y adecuada.

Estructurar un modelo que cuente con puntos de equilibrio para el cobro y el otorgamiento de los créditos, los costos de implementación de la plataforma, la elaboración del modelo canvas y otros modelos financieros que ayuden a la creación de una fintech de créditos mediante una plataforma integral de fácil acceso, en la que el cliente ingrese la información que permita estudiar y generar una respuesta clara a sus requerimientos, a través de un comité que considere tanto el análisis financiero como la utilización que se le vaya a dar al crédito y su seguimiento: este es el objetivo del trabajo.

Todos estos procesos se llevarán a cabo por medio de cálculos cuantitativos y la aplicación de teorías financieras que permitirán hacer las proyecciones requeridas para realizar la valoración económica correcta y organizar toda la estructura con el modelo de factibilidad.

2. Planteamiento del problema y pregunta de investigación

Los límites que tienen los hogares y los pequeños empresarios para realizar inversiones en educación y en activos productivos por medio de mecanismos distintos a la reinversión de sus escasos ingresos y ahorros restringen sus posibilidades de ascenso social e incrementan la desigualdad (Estrada y Hernández Rubio, 2019: 31).

A lo anterior, estos autores agregan que las dificultades que las personas enfrentan a la hora de solicitar un crédito en Colombia –experiencia crediticia, capacidad del pago, *score*, frecuencia de la solicitud de créditos y edad, entre otros– no incentivan la creación de nuevas empresas o la de nuevos objetivos en las ya establecidas (Estrada y Hernández Rubio, 2019). En Colombia no se están motivando a los emprendedores, y por la falta de recursos se promueve la búsqueda de prestamistas informales que en muchas ocasiones incurren en el dolo cuando practican la usura.

La incorporación de la tecnología como instrumentó para incrementar la productividad, disminuir el riesgo y mejorar la inclusión financiera implica el surgimiento y mejoramiento de nuevas plataformas e intermediarios financieros en línea con menores costos de transacción, nuevas técnicas y fuentes de información para evaluar el riesgo crediticio, lo que contribuye a expandir el acceso a financiamiento de las mipymes (Banco Interamericano de Desarrollo, BID, 2017, citado en Estrada y Hernández Rubio, 2019: 32).

La propuesta de este trabajo, entonces, es estructurar y analizar la viabilidad financiera de un modelo de negocio para una fintech de créditos en Colombia que permita disminuir esta problemática social, estimulando, de una forma más rápida y fácil, la creación de nuevas empresas que generen empleo y la sostenibilidad de las ya constituidas, garantizando la estabilidad y el buen desarrollo de sus proyectos, teniendo en cuenta la relación de costos y gastos, y optimizando los ingresos. Para ello, el desarrollo del modelo canvas juega un importante papel.

De lo anterior surge la pregunta de investigación: *¿es viable financieramente un modelo de negocio de otorgamiento de créditos a través de una fintech?*

3. Objetivos

3.1 Objetivo general

Estructurar y analizar la viabilidad financiera de un modelo de negocios de otorgamiento de créditos a través de una fintech.

3.2 Objetivos específicos

Establecer el modelo de negocio en relación con su estructura de funcionamiento: administrativa (económica-legal) y operativa (tecnológica-comercial).

Estimar el capital de inversión necesario que garantice una oferta adecuada de recursos frente a la demanda estimada y permita establecer los límites de tiempo y valor para reducir el riesgo de agotamiento del capital operativo.

Analizar la viabilidad financiera a través del cálculo de los indicadores valor presente neto (VPN), el tiempo de recuperación y la tasa interna de retorno (TIR) ajustada.

4. Marco teórico

El emprendimiento empresarial, las finanzas y la tecnología son temas de actualidad que han venido cobrando cada vez más relevancia, tanto así que las universidades, el Estado y las mismas empresas promueven y estimulan a los individuos a través de formación y de la creación de espacios adecuados para incentivar dichas prácticas; sin embargo, dada la escasez de recursos, en la gran mayoría de los casos, los emprendimientos no llegan a un feliz término.

De lo anterior surge la necesidad de identificar las ventajas y limitaciones de las entidades financieras y los prestatarios del microcrédito en Colombia que ayuden al desarrollo de esta investigación. Una de las desventajas en este proceso es el sobreendeudamiento, un factor que afecta ambos.

Después de haber encuestado a 45 entidades financieras sobre la situación actual del microcrédito, se encuentra que luego de haber sido una de las mejores alternativas para los pequeños empresarios, el sobreendeudamiento y la alta tasa de interés son los principales dolores de cabeza que hoy tienen los usuarios del microcrédito que buscan tener acceso fácil a préstamos para financiar y mejorar sus proyectos (De La Rosa, 2014).

Por el lado de las ventajas está la falta de cobertura del sistema financiero formal, que deja al descubierto a una gran parte de la población.

El bajo porcentaje de los microempresarios que tradicionalmente se han beneficiado de los servicios crediticios del sistema financiero regulado (las ONG y las cooperativas) ha llevado a los gobiernos de turno a pensar en mecanismos para aumentar la oferta de estos servicios (Barona Z., 2004:14-15).

Para garantizar la estabilidad del sistema financiero de esta forma, no solamente es necesario proveer de un mayor acceso financiero a la población. Es necesario que esa población use los productos y servicios financieros con frecuencia y de forma diversa (Roa, 2014: 20).

Otro estudio que aporta información al respecto es el de Villarreal Ramos (2008) sobre el microcrédito en Colombia y el Grameen Bank, una institución microfinanciera y banco de desarrollo comunitario ganador del Premio Nobel de Paz, enfocado en erradicar la pobreza en los países en desarrollo. Su fundador, el profesor Muhammad Yunus, enfila su misión en tres objetivos: 1) eliminar la explotación a las personas; 2) sacar a los pobres del círculo de la pobreza; y 3) darles preferencia de los créditos a las mujeres. Para este propósito concentró la misión del banco en el otorgamiento de microcréditos y de créditos Grameen, un sistema de amortización diario o semanal que les permite a los prestatarios desembolsar pequeñas sumas en vez de los elevados pagos mensuales; asimismo, Yunus creó grupos solidarios de ahorro y crédito, por ejemplo, de cinco personas que se comprometen solidariamente y se ayudan entre ellas al pago de sus créditos.

5. Marco conceptual

La presente investigación está enfocada en realizar la estructura de un modelo de negocio para el otorgamiento de créditos a través de una fintech y estimar la inversión buscando capitalizar el emprendimiento tecnológico en Colombia.

Para este propósito se establece el marco conceptual que se muestra en la Tabla 1.

Tabla 1. Marco conceptual de la investigación

Definición	Autor
“In its broadest sense, we define fintechs as high-growth organisations combining innovative business models and technology to enable, enhance and disrupt FS”. ³	Ernst & Young (s. f.), citado en Chajín Meneses (2019).
“Fintech, a portmanteau of 'financial technology,' is used to describe new tech that seeks to improve and automate the delivery and use of financial services”. ⁴	Kagan (2020), citado en Chajín Meneses (2019).
“Financial Technology, nowadays better known under the term 'fintech', describes a business that aims at providing financial services by making use of software and modern technology”. ⁵	FinTech Weekly (2018), citado en Chajín Meneses (2019).
“It’s a catch-all label applied to companies using the internet, mobile phones, cloud computing and open source software to make banking and Investing more efficient”. ⁶	Robinson (2017), citado en Chajín Meneses (2019).
“O business modelo canvas é uma ferramenta de gerenciamento estratégico, que permite desenvolver e escobar modelos de negocio nuevos o existentes. É un mapa visual pré-formatado contenido nove blocos do modelo de negócios. O business model canvas foi inicialmente proposto por Alexander Osterwälder baseado no seu trabalho anterior sobre business model ontology”. ⁷	Rolim de Moura (2014).
“Es una razón que relaciona el ingreso generado por un centro de inversión a los recursos (o base de activos) usados para generar ese ingreso”.	Cuevas Villegas (2001).

Fuente: elaboración de las autoras.

³ En su sentido más amplio, definimos a las fintech como organizaciones de alto crecimiento que combinan modelos de negocio y tecnología innovadores para habilitar, mejorar e interrumpir los estados financieros (traducción libre de las autoras).

⁴ Fintech, un acrónimo de 'tecnología financiera', se utiliza para describir la nueva tecnología que busca mejorar y automatizar la entrega y el uso de servicios financieros (traducción libre de las autoras).

⁵ La tecnología financiera, hoy más conocida bajo el término 'fintech', describe una empresa que tiene como objetivo brindar servicios financieros mediante el uso de software y tecnología moderna (traducción libre de las autoras).

⁶ Es una etiqueta general que se aplica a las empresas que utilizan internet, teléfonos móviles, computación en la nube y software de código abierto para que la banca y la inversión sean más eficientes (traducción libre de las autoras).

⁷ El lienzo del modelo de negocio es una herramienta de gestión estratégica que permite el desarrollo de modelos de negocio nuevos o existentes. Es un mapa visual pre-formateado que contiene nueve bloques del modelo de negocio. El lienzo del modelo de negocio fue propuesto inicialmente por Alexander Osterwälder, basado en su trabajo anterior sobre la ontología del modelo de negocio (traducción libre de las autoras).

6. Metodología

Para la realización de este trabajo se utilizaron metodologías mixtas de carácter cuantitativo, cualitativo, teórico y práctico, desarrolladas teniendo en cuenta el contexto actual de la industria de las fintech y los factores socioeconómicos en Colombia.

En la preparación de los datos se realizaron análisis de factibilidades con información cualitativa recolectada a partir de las características de las fintech existentes en el país en la actualidad.

6.1 Factibilidad comercial

A través de la consulta de fuentes secundarias se revisó la información para conocer el estado de la competencia, el número de fintech que operan actualmente en el país, las áreas en las cuales se enfocan, el perfil de los consumidores, los precios, costos y tasas de interés que manejan, y los canales a través de los cuales llegan a los usuarios.

6.2 Factibilidad técnica

Se realizó la revisión de las necesidades técnicas para la prestación del servicio. Por su naturaleza tecnológica, la principal herramienta que se requiere es la plataforma digital en la cual se montará. De las diferentes opciones disponibles se eligió la más completa, que ofrece buena integración con otras plataformas. Igualmente se planteó el requerimiento de otras tecnologías, activos, estructuras de costos, etcétera.

6.3 Factibilidad administrativa

Se tuvieron en cuenta los recursos humanos y físicos que se requieren para su óptimo funcionamiento.

6.4 Factibilidad legal

Se revisó la situación legal de las fintech en Colombia, y aunque hay poca regulación y leyes al respecto, el país está en proceso de tener una normativa aplicada a este sector específico.

6.5 Factibilidad económica

Finalmente se realizaron cálculos cuantitativos y se aplicaron teorías financieras que permitieran hacer las proyecciones requeridas para realizar la valoración económica correcta. Igualmente se realizó un análisis de los resultados arrojados con los supuestos económicos planteados según los parámetros de la valoración por ingreso residual (IR).

7. Resultados

7.1 Factibilidad

La *factibilidad* es la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos señalados en este proyecto. Para su análisis se usaron los siguientes tipos: comercial, técnica, administrativa y legal. Asimismo, se realizaron los análisis comercial y económico respectivos.











7.1.1 Factibilidad comercial

Para iniciar esta idea de negocio en un mercado tan competitivo como lo es la creación de una fintech de créditos en Colombia, se tuvieron en cuenta la demanda del mercado, la competencia y la manera como se va a comercializar el servicio, entre otras variables.

Según Amaya (2020), la demanda del mercado fintech en Colombia ha crecido significativamente, y es el tercer país de Latinoamérica con mayor desarrollo en este tipo de actividad financiera. Como ha sido mencionado, esta herramienta facilita y mejora la calidad de vida de las personas que por alguna razón no tienen acceso a los servicios financieros tradicionales, y también por la rapidez en el otorgamiento de los créditos, la agilidad del servicio y la liquidez que le da a los negocios.

De las cincuenta empresas que ofrecen este servicio en Colombia, la Figura 1 muestra las diez que por sus montos, tasas, ubicación y tipo de servicio se acercan a la estructura de la fintech propuesta. Estos datos permiten la elaboración del modelo canvas.

Figura 1. Colombia. Características principales de diez de las empresas fintech del país

LOGO	EMPRESA	UBICACIÓN	REQUISITOS	TIEMPO	PLATAFORMAS Y/O ALIANZAS	CLIENTES	MONTOS	TASA	LINK
	RAPICREDIT COMPAÑÍA DE CRÉDITOS RÁPIDOS SAS	BOGOTA	1. Titular de cuenta bancaria. 2. Tener y usar un email personal 3. Tener celular 4. Ser mayor de edad y residir en colombiar	24 horas	>TransUnion > Datacredito experian> Baloto > Colombia fintech > efecty >amazon > comodo secure > pse > FCC >place to play	Personas naturales	Inicial \$ 250.000 , puede llegar \$ 750.000	25% E.A formula : Interés = Monto_Solicitado*((1+25%)^Plazo/360)-1)	https://info.rapicredit.com/obtenerCredito
	SOLOVIVE S.A.S	MANIZALES	1. Telefono movil personal. 2. Correo electronico personal 3. Cuenta bancaria personal a tu nombre 4. Mayoría de edad 5. Ser colombiano y ser residente en colombia.	24 horas	N/A	Personas naturales	Inicial \$ 105.000	24,8% EA Formula : Interés= valor solicitado * ((1+24,8%)*(Plazo/360)-1) * Número de días solicitados	https://www.kredicity.com/quienes-somos
	ZINOBE S.A.S	BOGOTA	1. Ser mayor de edad 2. Ser Colombiano 3. Tener email personal 4. Numero de celular propio	15 MIN	> Amazon > digicert > Baloto > éxito > carulla > surtiMAX	Personas naturales	Inicial \$ 150.000	25,06% EA	https://www.lineru.com
	AFLORE S.A.S	BOGOTA	1. tener entre 18 y 70 años 2. Ganar mas de 1 salario minimo 3. No tener ninguna demanda pendiente 4. No estar reportado en centrales de riesgo.	N/A	Tarjeta Aflore > Éxito > SurtiMAX > Carulla	Personas naturales	\$ 1.000.000	27,94%	https://www.aflore.co
	SOLUCIONES EN LINEA S.A.S	BOGOTA - CALI -MEDELLIN - PEREIRA - MANIZALES - ARMENIA	1. Ser mayor de edad 2. contar con cedula de ciudadanía 3. Tener correo electronico. 4. Tener numero de celular activo 5. Tener cuenta de ahorros o corriente propia.	8 horas o mas	PlacetoPay > Grupo Bancolombia > Davivienda > Baloto	Personas naturales	\$ 120.000	N/A	https://yadinero.co
	PRESTA EN LINEA S.A.S	N/A	1. Residente en colombia 2. ser mayor de 18 años 3. Telefono movil propio 4. E-mail personal 5. Cuenta bancaria personal.	N/A	Equidad seguros > pse > Digicert	Personas naturales	\$ 100.000	25% EA	https://www.prestaenlinea.com
	SMALL BUSINESS LOANS S.A.S	MEDELLIN	1. Camara de comercio 2. Extractos bancarios ultimos tres meses (Los documentos dependen del credito a solicitar)	Depende del credito	N/A	personas naturales y microempresas	Rotativo \$ 20.000.000 Con garantía real \$ 150.000.000 Microgolungo \$ 10.000.000	1,2 % MV	https://www.gulungo.com
	Compañía de Inversiones y Libranzas S.A.S	MEDELLIN	Crear una cuenta	Min	G4S > Rapidísimo > Hero	personas naturales y empresas	\$ 500.000	14% EA	https://www.prestagente.com
	CREDISSIMO COLOMBIA S.A.S	BOGOTA	Formulario en linea 1. Presentar un garante 2. Extracto bancario 3. Certificación laboral 4. Certificado de ingresos 5. Pagare autenticado por notario	Min	Payu > PSE	Personas naturales	Credissimo salario \$ 850.000 Credissimo Plus \$ 2.000.000	23% EA	https://credissimo.co
	GRUPO R5 LTDA	BOGOTA	1. Tener vehiculo modelo 2010 a 2020 sin prenda (Hasta el 70% del valor del vehiculo) 2. Vivir en bogota o sus alrededores 3. Ingresos minimos de 1.200.000 (Pueden estar reportadas en datacredito)	5 min	AXA Colpatria > Banco de bogota > Virtuallantas > Autolab > aflore > Merqueo > OLX > Movired > Mercado libre	Personas naturales	Desde \$ 3.000.000 Hasta 50.000.000	1,5 % MV hasta 2,15 % MV	https://www.grupor5.com

Fuente: elaboración de las autoras.

La Tabla 2 muestra el modelo canvas realizado para esta investigación. Esta herramienta se utiliza para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada visualizando de manera global, en un “lienzo”, los principales aspectos que involucran al negocio evaluado, en torno a la propuesta de valor que este ofrezca.

Dicho modelo ajusta nueve aspectos: segmentos de mercado, propuesta de valor, canales, relación con los clientes, fuentes de ingresos, recursos claves, actividades claves, asociaciones claves y estructura de costes.

Tabla 2. Lienzo de modelo canvas de la fintech propuesta

LIENZO DE MODELO					
ACTIVIDADES CLAVE	ASOCIACIONES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE MERCADO	
Servicios financieros por medio de una plataforma tecnología, que brinda atención directa al cliente de manera virtual.	Inversionistas	Inclusión al sector financiero (reportes positivos a centrales de riesgo para dar inicio al historial crediticio) Capacitaciones en finanzas personales	Asistencia personal (Asesores para créditos)	Trabajadores por cuenta propia (comercio, servicios, comidas, construcción, taxistas, transportistas)	
	Proveedores tecnológicos		Plataforma KUANTA (Preguntas frecuentes)	Independientes con contratos de prestación de servicios	
	Agremiaciones del segmento del mercado				Empleados
	Universidades				
	Centros educativos				
	Recreación				
	RECURSOS CLAVE		CANALES		
	Financieros		Área de mercadeo y ventas		
	Físicos		Página KUANTA		
	Digitales		Alianzas		
	Humanos				
ESTRUCTURA DE COSTOS		FUENTES DE INGRESOS			
Gastos		30%	Intereses por préstamos		
Costos Fijos Mensuales		10%	Otros Cobros (Papelería, plataforma, GMF)		
Costos Variables Mensuales Unitarios		40%			

Fuente: elaboración de las autoras.

Segmento de mercado

Se utilizó un mercado segmentado por ser este un nicho con una necesidad y un problema específicos: trabajadores por cuenta propia, independientes con contratos de prestación de servicios y empleados, a los que se les quiere mejorar sus condiciones laborales destruyendo las barreras que les impiden acceder al sistema financiero formal y otorgándoles créditos que los impulsen a la creación de nuevos proyectos o a la consolidación de los ya existentes.

Propuesta de valor

Los principales objetivos de la creación de una fintech de créditos son dar inicio al historial crediticio y generar reportes positivos a las personas con problemas de liquidez, ayudarlos para que no tengan que endeudarse con las altas tasas de interés de los prestamistas informales y promover charlas virtuales y presenciales relacionadas con el manejo de las finanzas personales.

Canales

Para llegar a los diferentes segmentos de mercado se utilizarán los siguientes canales:

- Marketing digital: a través de la plataforma Google y las redes sociales como Facebook e Instagram se puede llegar fácilmente al consumidor y a clientes potenciales.
- Plataforma KUANTA: que agiliza y facilita los procesos de solicitud de créditos y la firma de los documentos.
- Propuesta de valor: la creación de inclusión financiera para dar inicio al historial crediticio y generar reportes positivos a las personas con problemas de liquidez, ayudarlos para que no tengan que endeudarse con las altas tasas de interés de los prestamistas informales y promover charlas virtuales y presenciales relacionadas con el manejo de las finanzas personales.

Relación con los clientes

Generándoles confianza y brindándoles la mejor atención para conservar su nivel de satisfacción.

Fuentes de ingresos

Los intereses de los clientes pagados de forma mensual.

Recursos claves

Físicos, humanos, económicos, intelectuales.

Actividades claves

Uso de la plataforma alojada en la red para brindarles a los clientes una atención directa de manera virtual.

Asociaciones claves

A través de una red de proveedores y socios que promuevan alianzas estratégicas con inversionistas, proveedores tecnológicos, agremiaciones del segmento del mercado, universidades, centros educativos y centros recreativos.

Estructura de costes

Con esta estructura se analizan los diferentes tipos de costos para, a través de ellos, alcanzar presupuestos reales a fin de lograr los objetivos y reducir los riesgos.

7.1.2 Factibilidad técnica

Los recursos –herramientas, conocimientos, habilidades, experiencia, etcétera– necesarios para efectuar las actividades o procesos que requiere el proyecto.

Para desarrollar el modelo de fintech propuesto en este trabajo se requieren los siguientes recursos tecnológicos:

La plataforma tecnológica

El insumo principal. La plataforma elegida permite minimizar los costos de operación en un solo entorno, factor que disminuye los riesgos de cohesión.

La plataforma KUENTA

Que ofrece las siguientes ventajas:

- Evaluación de la identidad de los usuarios a través de la biometría.
- Prevención del fraude mediante la validación automática de la información.
- *Scoring* de originación.
- Firma electrónica de los documentos.
- Administración del crédito.
- Cobranza.
- Recaudo de las cuotas.

Características

- Es una plataforma de marca blanca.
- Cubre el ciclo completo del crédito.
- Solicitud desmaterializada de los documentos.
- Tiempos de respuesta en línea.
- Solución modular según el modelo de negocio.
- Conocimiento en tiempo real del estado de la obligación.
- Cubre al actor solicitante y al actor otorgante en una sola plataforma.
- Integración mediante el servicio API Web Service Rest.

Otros recursos tecnológicos

Software contable (Allegra) y software administrativo (Office), altamente conocidos y comerciales, que facilitan la gestión administrativa y financiera.

Conocimientos, habilidades y experiencia

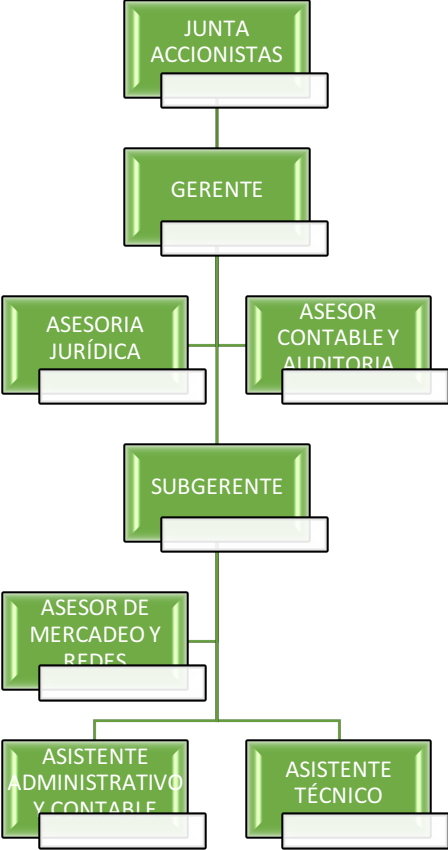
Para la puesta en marcha del proyecto se tiene contemplada la contratación de personal idóneo para desempeñar los cargos según los perfiles establecidos.

7.1.3 Factibilidad administrativa

La factibilidad administrativa trata de establecer la estructura organizativa que dirigirá el proyecto, diseñando la que más se adapte a los requerimientos de la operación posterior.

Por ser una fintech, el modelo se respalda mayormente en la tecnología, lo que permite la optimización de los procesos y, por ende, menor demanda de recursos físicos y humanos. La Figura 2 muestra el organigrama de la fintech propuesta. Y la Figura 3 muestra sus recursos físicos.

Figura 2. Organigrama de la fintech propuesta



Fuente: elaboración de las autoras.

Figura 3. Recursos físicos de la fintech propuesta

 PROPIEDAD PLANYA Y EQUIPO		
CODIGO	UND	ACTIVOS
15922001		EQUIPO DE COMPUTO
15280501-AB	4	COMPUTADOR HP PAVILION
15280501-AC	1	PORTATIL
15280501-AE	2	IMPRESORA HP PRO
15281001		EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES
15281001-AB	3	CELULAR
152405		MUEBLES Y ENSERES
15240501-BN	5	ARCHIVADOR DE PARED
15240501-BO	6	ESCRITORIO EN VIDRIO
15240501-BP	6	SILLA EJUCUTIVA
15240501-BS	1	MUEBLE DE BIBLIOTECA
15240501-BM	1	NEVERA DE OFICINA
15240501-BK	1	MUEBLE PARA CAFETERIA
15240501-BL	1	SALA DE STAR
15240501-BQ	1	CAJA FUERTE DE SEGURIDAD
15240501-BL	4	AIRE ACONDICIONADO

Fuente: elaboración de las autoras.

7.1.4 Factibilidad legal

Las normas jurídicas son esenciales en cualquier proyecto; de hecho, de ellas depende que se pueda o no llevar a cabo. Para este propósito se tiene en cuenta lo siguiente:

Razón social

Se decide formar la empresa con la razón social de sociedad por acciones simplificadas (S. A. S.), que se puede crear mediante documento privado, gestión que le ahorra tiempo y dinero. En una sociedad de este tipo, la responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes, y, por tanto, no tiene que asumir la pesada estructura de una sociedad anónima.

Cabe aclarar que cuando una fintech que sí necesita captar recursos del público para su creación, esta debe constituirse bajo la figura de sociedad anónima (S. A.).

Régimen de protección financiera

Las disposiciones contenidas en la Ley 1328 de 2009 establecen que las empresas que proporcionan servicios financieros especiales –el caso de las fintech– deben actuar con la debida diligencia de transparencia y brindar información verídica, eficiente y oportuna, respetar la libertad de elección, manejar adecuadamente cualquier conflicto de intereses y proporcionarle educación adecuada al consumidor financiero.⁸

Habeas data y protección de datos financieros

El *habeas data* financiero es violado cuando: a) se reporta información que no se corresponde con la realidad a entidades de riesgo de crédito; por ejemplo, reportar a una persona que no es un deudor o reportar a un deudor por un período más largo del real; b) no se actualiza a tiempo la información relacionada con el cumplimiento de las obligaciones de los usuarios; por ejemplo, no reportar a tiempo los pagos realizados por ellos o no informar de inmediato cuando alguien pueda estar suplantando a una persona; y c) no se le comunica al usuario que va a ser reportado a una entidad de riesgo crediticio y, por ende, se le niega la posibilidad de pagar antes de ser reportado.

Sarlaft

El Sistema de Administración del Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo (Sarlaft) estableció la necesidad de crear un protocolo especial en cada empresa basado en la prevención del riesgo y la erradicación de la inserción de dinero turbio en el sistema financiero del país. Como agentes del sistema financiero que constantemente realizan transferencias de dinero, las empresas Fintech deben ser especialmente meticulosas en la creación de este sistema, para que puedan reportar de dónde proviene el dinero y para dónde va.⁹

⁸ Colombia, Congreso de la República (2009). Bogotá: Diario Oficial 47411. Disponible en http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1328_2009.html

⁹ Sarlaft (s. f.). Sitio web https://www.mintic.gov.co/portal/604/articles-51187_recurso_2.pdf

7.2 Inversión inicial

Corresponde a COP 2.463.060.000, discriminados como se muestra en la Tabla 3.

Tabla 3. Resumen de la inversión inicial de la fintech propuesta



RESUMEN INVERSION INICIAL

MARKETING DIITAL

DESCRIPCION	VALOR
Campaña digital facebook e instagram, 5 anuncios con su respectiva pieza grafica, segmentacionpor interes y ubicación.	400.000
Campaña mensual en Google adwords y administracion de lamisma entrega de informe diario o semanal	650.000
Presupuesto recomendado para Google adwords	400.000
Pagina web	3.000.000
TOTAL	4.450.000
Vr Mensual redes	1.450.000

KUANTA

DESCRIPCION	VALOR
Costos de implementacion	5.000.000
TOTAL	5.000.000

RESUMEN PRESUPUESTO INICIAL

DESCRIPCION	VALOR
PPYE	35.610.000
MARKETING DIGITAL	4.450.000
KUANTA	5.000.000
CAPITAL DE TRABAJO	2.400.000.000
ASESORIA LEGAL Y JURIDICA	15.000.000
PAGO DE CAMARA DE COMERCIO	3.000.000
TOTAL	2.463.060.000

Fuente: elaboración de las autoras.

7.3 Ingresos

Se parte del supuesto de que en el primer año, con un capital de trabajo total de COP 2.400 millones, se podría lograr un ingreso de COP 293.372.104 con recapitalizaciones mensuales de COP 200 millones y la reinversión mensual de los intereses correspondientes, a una tasa efectiva anual del 25 % –en conformidad con las tasas de referencia de la competencia y del mercado–. Este valor permitirá cubrir los costos y gastos y obtener una rentabilidad del 4 % [Tabla 4 y Tabla 5].

Tabla 4. Ingresos de la fintech propuesta (año 1)



Resumen Amortización Créditos

	Inversión Mensual Meses	\$200.000.000 12	Tasa EA Tasa Periódica	25% 1,88%
	K	Interes	Kapital	Balance
1	\$ 18.769.265	\$ 3.753.853	\$ 15.015.412	184.984.588
2	\$ 38.947.671	\$ 7.507.706	\$ 31.439.965	368.560.035
3	60.667.462	11.261.559	49.405.903	550.594.097
4	84.073.289	15.015.412	69.057.877	730.942.123
5	109.323.383	18.769.265	90.554.117	909.445.883
6	136.590.819	22.523.118	114.067.701	1.085.932.299
7	166.064.919	26.276.971	139.787.947	1.260.212.053
8	197.952.769	30.030.824	167.921.945	1.432.078.055
9	233.079.403	33.904.380	199.175.024	1.607.202.547
10	270.540.512	37.658.233	232.882.280	1.773.495.290
11	311.396.820	41.458.465	269.938.355	1.938.910.234
12	355.498.808	45.212.318	310.286.490	2.098.562.099
13	384.618.055	48.966.171	335.651.884	2.273.196.705
14	364.439.648	42.666.232	321.773.417	1.951.423.289
15	342.719.858	36.626.781	306.093.077	1.645.330.212
16	319.314.030	30.881.639	288.432.391	1.356.897.821
17	294.063.937	25.467.975	268.595.962	1.088.301.858
18	266.796.501	20.426.626	246.369.875	841.931.984
19	237.322.401	15.802.445	221.519.956	620.412.027
20	205.434.551	11.644.678	193.789.873	\$ 426.622.154
21	170.307.917	8.007.384	162.300.532	264.321.622
22	132.846.807	4.961.123	127.885.685	136.435.937
23	91.990.500	2.560.802	89.429.698	47.006.240
24	\$ 47.888.512	882.273	47.006.240	- 0
	\$ 4.840.647.836	542.266.231	4.298.381.605	24.592.799.151
Año 1	\$ 1.982.905.120	\$ 293.372.104	\$ 1.689.533.016	\$ 13.940.919.302

Fuente: elaboración de las autoras.

Tabla 5. Estados financieros de la fintech propuesta. Período 0

SITUACION AÑO 0	
Balance General ANTERIOR	
Capital de W	2.400.000.000
Activo Fijo	35.610.000
Depreciación	-
Otros Activos Op. Crecimiento	-
ACTIVO TOTAL	2.435.610.000
Pasivo	
Dueda Financiera	
PLP	1.217.805.000
Patrimonio	1.217.805.000
PASIVO + PAT	2.435.610.000

Estado de Resultados Año 0	
Ingreos Op	293.372.104
Cotso Vtas	720.000
UB	292.652.104
Gastos Op	281.812.506
U.Op	10.839.597
Gto Fro	146.136.600
UAI	-135.297.003
IMPTO	36.534.150
UN	-171.831.153
U/A	-

Fuente: elaboración de las autoras.

7.4 Período explícito

7.4.1 Supuestos económicos

Partiendo de los siguientes supuestos económicos: tasa de crédito real del 22 % e inflación del 3,5 %, se espera que el valor presente del emprendimiento al final de cinco (5) años sea de COP 8.521.777.638 [Tabla 6].

7.4.1 Supuestos económicos Deuda Objetivo

Bajo las mismas condiciones de los supuestos económicos anteriormente mencionados y teniendo una deuda objetivo del 0% en el primer año, con un crecimiento anual del 10% hasta llegar al 50% al año cinco (5), se observa que los años uno (1) y dos (2) el ROE presenta un mejor desempeño, aunque en los años tres (3) al cinco (5) es más bajo, después del año cinco (5) se equiparan.

En esta opción el valor para el accionista es superior, por otro lado, el flujo de caja presenta un mejor comportamiento, dado a la poca deuda en los primeros años.

Tabla 6. Proyección del flujo de caja de la fintech propuesta (años 0-5+)

SUPUESTOS DE PROYECCIÓN	0	1	2	3	4	5	5+
Crecimiento Cartera		25%	33%	75%	86%	10%	0%
Tasa de crédito		22%	22%	22%	22%	22%	22%
Costos Fijos y Variables mínimos		282.532.506	310.785.757	341.864.332	376.050.766	413.655.842	455.021.426
Cartera mínima promedio	2.400.000.000	3.000.000.000	4.000.000.000	7.000.000.000	13.000.000.000	14.300.000.000	14.300.000.000
Ingresos por intereses		528.430.983	660.538.729	880.718.306	1.541.257.035	2.862.334.493	3.148.567.943
WACC		11,64%	11,64%	11,64%	11,64%	11,64%	11,64%
Rentabilidad objetivo deuda		12%	12%	12%	12%	12%	12%
Rentabilidad objetivo equity		15%	15%	15%	15%	15%	15%
%Deuda		50%	50%	50%	50%	50%	50%
%Equity		50%	50%	50%	50%	50%	50%
Tasa impositiva		31%	31%	31%	31%	31%	31%
Deuda	1.200.000.000	1.500.000.000	2.000.000.000	3.500.000.000	6.500.000.000	7.150.000.000	7.150.000.000
Equity	1.200.000.000	1.500.000.000	2.000.000.000	3.500.000.000	6.500.000.000	7.150.000.000	7.150.000.000
Intereses de la deuda		144.000.000	180.000.000	240.000.000	420.000.000	780.000.000	858.000.000
Ingresos por intereses		528.430.983	660.538.729	880.718.306	1.541.257.035	2.862.334.493	3.148.567.943
D&A		4.000.000	9.200.000	15.160.000	22.268.000	30.996.400	41.933.720
UAI		97.898.477	160.552.972	283.693.973	722.938.269	1.637.682.251	1.793.612.796
Inpuestos		30.348.528	49.771.421	87.945.132	224.110.863	507.681.498	556.019.967
Utilidad Neta		67.549.949	110.781.551	195.748.842	498.827.406	1.130.000.753	1.237.592.829
Activos Fijos e Intangibles Netos	20.000.000	46.000.000	75.800.000	111.340.000	154.982.000	209.668.600	253.417.880
CAPEX		30.000.000	39.000.000	50.700.000	65.910.000	85.683.000	85.683.000
Equity Invertido	1.220.000.000	1.546.000.000	2.075.800.000	3.611.340.000	6.654.982.000	7.359.668.600	7.403.417.880
Margen Neto		12,78%	16,77%	22,23%	32,36%	39,48%	39,31%
FCA		-\$ 258.450.051	-\$ 419.018.449	-\$ 1.339.791.158	-\$ 2.544.814.594	\$ 425.314.153	\$ 1.193.843.549
Ke		15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%
VP Equity (FCA@Ke)	\$ 2.495.253.659	\$ 3.127.991.758	\$ 4.016.208.971	\$ 5.958.431.475	\$ 9.397.010.790	\$ 10.381.248.255	\$ 10.381.248.255
ROE		5,54%	7,17%	9,43%	13,81%	16,98%	16,82%
Ingreso Residual 1		-\$ 115.450.051	-\$ 121.118.449	-\$ 115.621.158	-\$ 42.873.594	\$ 131.753.453	\$ 133.642.539
Ingreso Residual 2		-\$ 115.450.051	-\$ 121.118.449	-\$ 115.621.158	-\$ 42.873.594	\$ 131.753.453	\$ 133.642.539
VP Ingreso Residual	\$ 350.768.128	\$ 518.833.397	\$ 717.776.856	\$ 941.064.543	\$ 1.125.097.819	\$ 1.162.109.038	1.162.109.038
VP Equity (IngresoResidual@Ke)	\$ 1.570.768.128	\$ 2.064.833.397	\$ 2.793.576.856	\$ 4.552.404.543	\$ 7.780.079.819	\$ 8.521.777.638	
Inflación Largo Plazo	3,50%						

Fuente: elaboración de las autoras.

Tabla 7. Proyección del flujo de caja de la fintech propuesta (años 0-5+) Deuda Objetivo

SUPUESTOS DE PROYECCIÓN	0	1	2	3	4	5	5+
Crecimiento Cartera		25%	33%	75%	86%	10%	0%
Tasa de crédito		22%	22%	22%	22%	22%	22%
Costos Fijos y Variables mínimos		282.532.506	310.785.757	341.864.332	376.050.766	413.655.842	455.021.426
Cartera mínima promedio	2.400.000.000	3.000.000.000	4.000.000.000	7.000.000.000	13.000.000.000	14.300.000.000	14.300.000.000
Ingresos por intereses		528.430.983	660.538.729	880.718.306	1.541.257.035	2.862.334.493	3.148.567.943
WACC		15,00%	14,33%	13,66%	12,98%	12,31%	11,64%
Rentabilidad objetivo deuda		12%	12%	12%	12%	12%	12%
Rentabilidad objetivo equity		15%	15%	15%	15%	15%	15%
% Deuda Objetivo		0%	10%	20%	30%	40%	50%
%Equity		100%	90%	80%	70%	60%	50%
Tasa impositiva		31%	31%	31%	31%	31%	31%
Deuda	-	300.000.000	800.000.000	2.100.000.000	5.200.000.000	7.150.000.000	7.150.000.000
Equity	2.400.000.000	2.700.000.000	3.200.000.000	4.900.000.000	7.800.000.000	7.150.000.000	7.150.000.000
Intereses de la deuda		-	36.000.000	96.000.000	252.000.000	624.000.000	858.000.000
Ingresos por intereses		528.430.983	660.538.729	880.718.306	1.541.257.035	2.862.334.493	3.148.567.943
D&A		4.000.000	9.200.000	15.160.000	22.268.000	30.996.400	41.933.720
UAI		241.898.477	304.552.972	427.693.973	890.938.269	1.793.682.251	1.793.612.796
Impuestos		74.988.528	94.411.421	132.585.132	276.190.863	556.041.498	556.019.967
Utilidad Neta		166.909.949	210.141.551	295.108.842	614.747.406	1.237.640.753	1.237.592.829
Activos Fijos e Intangibles Netos	20.000.000	46.000.000	75.800.000	111.340.000	154.982.000	209.668.600	253.417.880
CAPEX		30.000.000	39.000.000	50.700.000	65.910.000	85.683.000	85.683.000
Equity Invertido	2.420.000.000	2.746.000.000	3.275.800.000	5.011.340.000	7.954.982.000	7.359.668.600	7.403.417.880
Margen Neto		31,59%	31,81%	33,51%	39,89%	43,24%	39,31%
FCA		-\$ 159.090.051	-\$ 319.658.449	-\$ 1.440.431.158	-\$ 2.328.894.594	\$ 1.832.954.153	\$ 1.193.843.549
Ke		15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%
VP Equity (FCA@Ke)	\$ 3.413.910.480	\$ 4.085.087.103	\$ 5.017.508.617	\$ 7.210.566.068	\$ 10.621.045.573	\$ 10.381.248.255	\$ 10.381.248.255
ROE		6,90%	7,65%	9,01%	12,27%	15,56%	16,82%
Ingreso Residual 1		-\$ 196.090.051	-\$ 201.758.449	-\$ 196.261.158	-\$ 136.953.594	\$ 44.393.453	\$ 133.642.539
Ingreso Residual 2		-\$ 196.090.051	-\$ 201.758.449	-\$ 196.261.158	-\$ 136.953.594	\$ 44.393.453	\$ 133.642.539
VP Ingreso Residual	\$ 69.424.949	\$ 275.928.742	\$ 519.076.503	\$ 793.199.136	\$ 1.049.132.601	\$ 1.162.109.038	1.162.109.038
VP Equity (IngresoResidual@Ke)	\$ 2.489.424.949	\$ 3.021.928.742	\$ 3.794.876.503	\$ 5.804.539.136	\$ 9.004.114.601	\$ 8.521.777.638	
Inflación Largo Plazo	3,50%						

Fuente: elaboración de las autoras

8. Conclusiones y recomendaciones

8.1 Conclusiones

La industria fintech se encuentra en pleno auge en América Latina. Este eficiente, ágil, cómodo y confiable modelo de negocio está cambiando el sector de las finanzas personales al contribuir al crecimiento de empresas y particulares, y brinda una gran oportunidad para la creación de nuevas empresas en el sector, puesto que existe un importante segmento de la población que no está bancarizado y que requiere de este tipo de servicios. Las fintech generarán, a través de la implementación tecnológica, una mayor inclusión financiera y ayudarán a los pequeños empresarios y los hogares a alcanzar valiosos resultados en términos económicos y sociales.

Lo anterior se logrará con la creación de un producto atractivo que permita a los interesados solicitar financiación a través de una plataforma completa y fácil de manejar, les dé una rápida respuesta, se encargue de los documentos, los desembolsos y el cobro de cartera, y les brinde acompañamiento y consejos para la toma de sus decisiones de inversión.

Desde el punto de vista legal, ahora es el momento propicio para la creación de empresas fintech, pues las normas para su operación aún no son tan rígidas. El Gobierno, las fintech, la banca tradicional y las empresas emergentes están fomentando conversaciones para analizar propuestas de regulación; mientras estas se concretan, las fintech deben cumplir con los estándares normales y necesarios de seguridad, control y calidad, para proteger el manejo adecuado de la información y los procesos, con un capital y unos requerimientos mínimos.

La información recolectada muestra que hay un vacío en el mercado. Las fintech de crédito todavía tienen un porcentaje de participación mínimo, lo que se traduce en oportunidad para el ingreso de nuevos participantes en este modelo de negocio.

8.2 Recomendaciones

Según los supuestos económicos y el análisis de la información cualitativa y cuantitativa realizado, el modelo de negocio planteado es factible, permite la recuperación de la inversión y brinda la rentabilidad esperada. En resumen, es viable.

Para mejorar el servicio y la competitividad en el mercado, el modelo de negocio de la fintech propuesta deberá mantener una constante actualización de sus plataformas para ofrecerles a los usuarios un acceso fácil y rápido.

Asimismo, deberá colgar en sus páginas web documentos informativos y ofrecer charlas en línea y presenciales sobre finanzas personales que les ayuden en su toma de decisiones.

La fintech propuesta deberá tener políticas claras en todas sus áreas, a fin de alcanzar la estabilidad y la credibilidad de sus operaciones.

La fintech propuesta podrá tener valores agregados, por ejemplo, alianzas con diferentes entidades que faciliten el pago y ayuden a dar cumplimiento a las obligaciones de los usuarios.

9. Referencias

- Amaya, J. S. (2020). Colombia es el tercer país de Latinoamérica con mayor desarrollo en mercado fintech. *La República* [en línea, 18 de junio]. Disponible en <https://www.larepublica.co/finanzas/colombia-es-el-tercer-pais-de-latinoamerica-con-mayor-desarrollo-en-mercado-fintech-3019653>
- Banco Mundial (s. f.). *Inclusión financiera* [en línea]. Disponible en <https://www.bancomundial.org/es/topic/financialinclusion/overview>
- Barona Z., B (2004). Microcrédito en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 90, 79-104, enero-marzo. Disponible por descarga en https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/132
- Britto Cañas, C. A. y Castro Peñaloza, B. (2019). *Los modelos de negocio Fintech y su aplicación a la generación de valor de las pymes del sector de la construcción del municipio de Pereira, Risaralda* [tesis de maestría, Universidad EAFIT]. Disponible en <https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/13515/Trabajo%20de%20Grado%20Bianey%20Castro%20-%20Carlos%20Alberto%20Britto.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Cuevas Villegas, C. F. (2001). Medición del desempeño: retorno sobre inversión, ROI; ingreso residual, IR; valor económico agregado, EVA; análisis comparado. *Estudios Gerenciales*, 17(79), s. pp., abril-junio. Disponible por descarga en http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232001000200001
- Chajín Meneses, R. (2019). *FinTech en Colombia: perspectivas de crecimiento y principales efectos en la economía* [tesis de pregrado, Pontificia Universidad Javeriana]. Disponible por descarga en <https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/44267>
- Damodaran, A. (2020) Aswath Damodaran, adamodar@stern.nyu.edu. Disponible para descarga en http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/variable.htm
- De La Rosa, A. M. (2014). La mora y las altas tasas de interés, los problemas del microcrédito. *La República* [en línea, 1 de noviembre]. Disponible en <https://www.larepublica.co/finanzas/la-mora-y-las-altas-tasas-de-interes-los-problemas-de-microcredito-2187486>
- Dinero (2015). ¿Qué transformaciones ha vivido el sector financiero a lo largo de su historia? [en línea, 14 de octubre]. *Revista Dinero*. Disponible en <https://www.dinero.com/pais/articulo/repaso-evolucion-historica-del-sector-financiero-colombiano/214706>
- Ernst & Young (s. f.). Sitio web www.ey.com
- Estrada, D. y Hernández Rubio, A. (2019). *Situación actual e impacto del microcrédito en Colombia*. Bogotá: Banco de la República, Asomicrofinanzas. Disponible en

- http://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/9723/LBR_2019-07.pdf?sequence=8
- Finanzas Personales (2010). *¿Por qué vale la pena constituir una SAS?* Finanzas Personales [en línea, 11 de febrero]. Disponible en <https://www.finanzaspersonales.co/impuestos/articulo/por-que-vale-la-pena-constituir-una-sas/37888>
- FinTech Weekly (s. f.). Fintech Definition. *FinTech Weekly*, s. d. [en línea]. Disponible en <https://www.fintechweekly.com/fintech-definition>
- González, C. E. (2018). Pedir un crédito este año es más difícil que hace tres meses. *La República* [en línea, 2 de febrero]. Disponible en <https://www.larepublica.co/finanzas/pedir-credito-es-mas-dificil-que-hace-tres-meses-2595191>
- Heredia, R. (2018). *Ventajas e inconvenientes de las 'fintech' y la banca 'online'*. Banking News [en línea, 22 de octubre]. Disponible en <https://www.ebankingnews.com/noticias/ventajas-e-inconvenientes-de-las-fintech-y-la-banca-online-0042817>
- Kagan, J. (2020). Financial Technology – Fintech. *Intestopedia*, reviewed by E. Estévez [en línea, 28 de agosto]. Disponible en <https://www.investopedia.com/terms/f/fintech.asp>
- More, M. (2020). *Agile y Scrum, Qué es el modelo canvas y cómo aplicarlo a tu negocio*. Innovation & Entrepreneurship Business School, IEBS [en línea, 9 de septiembre]. Disponible en <https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo-a-tu-negocio-agile-scrum/>
- Peiro Ucha, A. (s. f.). *Valor de empresa / EBITDA – EV/EBITDA*. Economipedia [en línea]. Disponible en <https://economipedia.com/definiciones/valor-de-empresa-ebitda-ev-ebitda.html>
- Roa, M. J. (2013). *La inclusión y la estabilidad financieras*. Documentos de Investigación, 15. Ciudad de México: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, CEMLA [en línea, abril]. Disponible en <https://www.cemla.org/PDF/investigacion/inv-2013-12-15.pdf>
- Robinson, E. (2017). Fintech, the buzzword finance loves and hates Quick Take Q&A. Bloomberg Professional Services [en línea, 24 de febrero]. Disponible en <https://www.bloomberg.com/professional/blog/fintech-buzzword-finance-loves-hates-quicktake-qa/>
- Rolim de Moura, L. A. (2014). *Business model canvas e Alexander Osterwalder* [memorias, Seminario sobre canvas model com Alexander Osterwalder, s. l.]. Disponible en https://www.academia.edu/9592727/Memoria_Seminario_sobre_Canvas_Model_com_Alexander_Osterwalder_by_Luiz_Rolim
- Semana (2020). Inclusión financiera. El 85,9 % de los adultos colombianos tiene un producto financiero. *Revista Semana* [en línea, 14 de octubre]. Disponible en <https://www.semana.com/economia/articulo/como-va-la-inclusion-financiera-en-colombia/303325/>

- V., J. (2020). *Monitor de acciones basado en la valoración por ingreso residual*. Bursitia [en línea, 26 de enero]. Disponible en <https://www.bursitia.com/2020/01/26/monitor-de-acciones-basado-en-la-valoracion-por-ingreso-residual/>
- Villarreal Ramos, R. L. (2008). Una mirada al Grameen Bank y al microcrédito en Colombia. *Equidad y Desarrollo*, 10, 47-60. Disponible por descarga en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5166562>
- Zevallos, E. (2007). *Restricciones del entorno a la competitividad empresarial en América Latina*. San José, Costa Rica: Fundes. Disponible en http://www.sela.org/media/3200308/t023600005798-0-restricciones_del_entorno_a_la_competitividad_empresarial_en_al.pdf