



Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Colombia (CC BY-NC-ND 2.5)

La presente obra está bajo una licencia:

Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Colombia (CC BY-NC-ND 2.5)

Para leer el texto completo de la licencia, visita:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/co/>

Usted es libre de:



Compartir - copiar, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra

Bajo las condiciones siguientes:



Atribución — Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciante (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o que apoyan el uso que hace de su obra).



No Comercial — No puede utilizar esta obra para fines comerciales.



Sin Obras Derivadas — No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

TRABAJO DE SÍNTESIS APLICADA

**VIABILIDAD DE IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLATAFORMA FINTECH PARA
TIENDAS DE BARRIO DE LA LOCALIDAD DE SUBA EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ**

**BELTRÁN SANCHEZ YENNY RUBIELA
MARCELLA ATUESTA ERIK ALEXANDER**

**UNIVERSIDAD CATOLICA DE COLOMBIA
ESPECIALIZACIÓN EN FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN ECONOMICA, SOCIAL Y
AMBIENTAL DE PROYECTOS.
BOGOTÁ
2020**

TABLA DE CONTENIDO

1.	RESUMEN EJECUTIVO.....	4
1.1	JUSTIFICACIÓN.....	5
1.2	PROBLEMA.....	6
1.3	PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.....	9
1.4	OBJETIVO GENERAL.....	9
1.4.1	OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	9
1.5	DESCRIPCIÓN PRELIMINAR BASICA DEL PRODUCTO.....	10
1.6	METODOLOGIA.....	12
1.7	FUTURO GENERAL DE LAS PLATAFORMAS FINTECH.....	13
2.	ESTUDIO DE MERCADO.....	14
2.1	INVESTIGACIÓN DEL MERCADO- RESULTADOS.....	21
2.2	ANALISIS DE LA DEMANDA- SOCIAL- DEMOGRAFICA – ECONOMICA Y CULTURAL.....	22
2.3	NICHO DE MERCADO.....	27
2.4	ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN.....	31
2.5	FIDELIZACIÓN.....	34
2.6	POSTVENTA – SERVICIO AL CLIENTE – POLITICA DE CRÉDITO.....	34
3.	ESTUDIO DE CAPITAL HUMANO Y ADMINSITRATIVO.....	35
3.1	DESCRIPCIÓN Y FORMALIZACIÓN DEL PROCESO.....	35

3.2	DIAGRAMA								DE
	FLUJO.....							36	
3.3	COSTOS								DE
	PRODUCCIÓN.....							37	
3.4	INVERSIONES		EN		CAPITAL				DEL
	TRABAJO.....							37	
3.5	ESTRUCTURA		ORGANIZACIONAL		EXPLICADA				–
	ORGANIGRAMA.....							39	
3.6	REQUISITOS								
	LEGALES.....							40	
4.	ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO.....								43
4.1	FLUJO		DE		CAJA		EXPLICADO		A
	AÑOS.....							44	5
4.2	INDICADORES				DE				EVALUACIÓN
	FINANCIERA.....							45	
5.	ANALISIS GLOBAL DE RESULTADOS.....								46
	BIBLIOGRAFIA.....								47

LISTA DE TABLAS

Tabla N° 1:	Posibles Fuentes de Financiación de Microempresarios.....	7
Tabla N° 2:	Disminución de aprobación de solicitud de créditos.....	8
Tabla N° 3:	Ventajas y Desventajas de las Plataformas y/o Aplicaciones de Crédito Fintech.....	14
Tabla N°4:	Caracterización de empresas fintech en Colombia.....	21
Tabla N°5	Análisis de Crédito e intereses.....	22
Tabla N° 6:	Tamaño de la Demanda insatisfecha.....	31
Tabla N° 7	Costos de Implementación.....	37
Tabla N° 8	Estructura capital humano.....	37
Tabla N°9 :	Demanda.....	38

Tabla N° 10: Ingreso Total.....	38
Tabla N° 11: Flujo de Caja.....	44
Tabla N° 12: Ingreso Total.....	45

LISTA DE GRAFICOS

Gráfico N° 1: Análisis causa – Efecto –Dificultades Acceso a Servicios de Financiación.....	8
Gráfico N° 2 : Evolución del Ecosistema Fintech en América Latina.....	16
Gráfico N° 3: Numero de Emprendimientos por segmento.....	16
Gráfico N° 4: Radar Fintech en Colombia.....	17
Gráfico N° 5 : Distribución de la oferta en corresponsal bancario.....	32
Gráfico 8 Estructura organizacional.....	39

1. RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de síntesis aplicada tiene como propósito principal realizar un análisis de viabilidad para la implementar una plataforma fintech para las tiendas de barrio en la ciudad Bogotá. Tomando como base otros estudios de factibilidad en el desarrollo del tema se evalúa el panorama actual del mercado fintech, las diferentes dinámicas de funcionamiento de las plataformas y la viabilidad financiera para realizar un modelo de negocio que permita satisfacer las necesidades de las tiendas de barrio.

El desarrollo de este análisis inicia con la identificación de la problemática central enmarcada en la necesidad de financiación que tienen las tiendas de barrio en donde debido al crecimiento continuo en el que se encuentran y a las dificultades para acceder a sistemas de crédito convencionales deben acudir a otras fuentes de financiación. Partiendo de esta necesidad se genera la oportunidad de implementar una plataforma fintech para esta población que se encuentra excluida del sistema financiero colombiano.

Para ahondar en la temática se realiza un acercamiento al concepto de las plataformas Fintech en donde se menciona a grandes rasgos los inicios de estas compañías, su concepto en donde se informa a que se dedican, su origen, objetivo, características permitiendo entender la forma de funcionamiento de estas plataformas.

Posteriormente se menciona el futuro de las plataformas fintech en Colombia dando paso al estudio de mercado en el cual se determina cuáles son las compañías que funcionan actualmente, se determina la demanda económica, social y demográfica, el nicho de mercado, las estrategias de distribución y fidelización, postventa, servicio al cliente y política de crédito.

Dando continuidad al análisis se realiza el estudio de capital humano y administrativo en el cual se aborda la descripción del diagrama de flujo del proceso de las plataformas fintech, los costos de producción, inversión de capital humano, estructura organizacional – organigrama y los requisitos legales para la implementación de este tipo de compañías.

Se realiza un estudio económico y financiero, en cual se establece el flujo de caja del proyecto y los indicadores de evaluación económicos los cuales permiten determinar si es viable la implementación de esta plataforma.

Finalmente se presentan los resultados del presente estudio y se emiten recomendaciones generales a tener en cuenta para la implementación de una plataforma fintech para las tiendas de barrio en la ciudad de Bogotá, localidad de Suba.

1.1 JUSTIFICACIÓN

Las plataformas Fintech, son nuevos modelos de negocios que buscan agilizar las operaciones económicas de las empresas. Son aquellas que prestan sus servicios por medio de la tecnología a través de páginas Web o Aplicaciones móviles a fin de gestionar dinero para los clientes; dentro de los diversos campos de acción de estas plataformas están los créditos Online de forma rápida y con menos requisitos. Esta se convierte en una nueva opción para los microempresarios quienes tienen la oportunidad de acceder a créditos sin trámites extensos, desplazamientos a entidades bancarias y con respuestas casi inmediatas.

Las compañías Fintech de servicios de crédito, depósito y recaudo “ofrecen nuevos canales de créditos y recaudo de capital. También, regularmente dirigen sus servicios a la población poco atendida o desatendida. Proveen servicios incurriendo en costos bajos y cobrando comisiones mínimas”. (Americas, 2017). Estas plataformas están en constante crecimiento y presentan ventajas respecto a la forma de operación. Sin embargo, las compañías Fintech y sus clientes pueden enfrentar riesgos en incremento en comparación con sus competidores tradicionales, ya que su gestión de riesgos aún está bajo análisis y los marcos regulatorios aún se están adaptando a las innovaciones.

Los microempresarios actualmente presentan la necesidad de acceder a una fuente de financiación que les permita de forma rápida y sencilla adquirir créditos con bajas tasas de interés, sin tantos trámites y que sean confiables. Por lo anterior con la presente investigación se busca determinar la Viabilidad de creación de una plataforma Fintech para las tiendas de barrio de la localidad de Suba en la ciudad de Bogotá, que permita satisfacer las necesidades de financiación de los establecimientos de comercio minorista de la ciudad de Bogotá a partir de la prestación de servicios de Microcrédito por medio de una plataforma tecnológica que permita apoyar e impulsar los pequeños negocios de forma oportuna y confiable.

La metodología implementada es de carácter cualitativo -descriptivo, a partir de esta se busca realizar un análisis del funcionamiento de las plataformas Fintech, caracterizar estas plataformas, su funcionamiento y determinar la población a la que están orientadas a prestar sus servicios. Así mismo busca validar la necesidad e interés por parte de los establecimientos de comercio minorista y establecer los criterios básicos que debe tener la plataforma para poder competir en el mercado realizando una propuesta asertiva e innovadora.

Así mismo cuenta con un análisis cuantitativo en donde por medio de aplicación de diferentes instrumentos de investigación es posible recolectar datos cuantitativos sobre la población beneficiaria, Montos de los créditos, estadísticas de uso de estas plataformas entre otros datos relevantes.

1.2 PROBLEMA

En Colombia los establecimientos de comercio minoristas de diferentes servicios ascienden a un total de 700.000 según la federación Nacional de Comerciantes **FENALCO**; Las tiendas de barrio siguen siendo uno de los canales de distribución de servicios que permiten fácil acceso para la comunidad; de estas, aproximadamente 260.000 son tiendas tradicionales como panaderías, carnicerías, fruver entre otras.

La presencia de diferentes cadenas de supermercados y su continuo crecimiento han hecho que las tiendas de barrio como se les conoce popularmente busquen estrategias que les permita el mantenerse en el mercado, garantizar que sus negocios se encuentren adecuadamente surtidos con los productos y/o servicios que demanda la sociedad se ha convertido en un tema primordial para este sector. La tienda cumple una función sociocultural que no se le quiere reconocer, donde lo importante no es qué se vende, sino la relación que establece con la persona que compra y su entorno, eso quiere decir que la tienda juega un rol clave, en la vida cotidiana de los colombianos. (FENALCO, 2018)

De acuerdo con lo anterior es preciso decir que las tiendas de barrio deben realizar un proceso constante de cambio en el cual puedan establecer acciones que les permita competir adecuadamente con las grandes cadenas de supermercados y empresas ubicadas en centros de comercio. Esta es sin duda una de las principales razones por las que los microempresarios buscan acceder a un crédito como medida de financiamiento a fin de hacer frente a los diversos retos de transformación y mejora de servicios que prestan.

A partir de lo expuesto, se evidencia como problema central la dificultad en el acceso a servicios de financiación del comercio minorista (tiendas de barrio) en la ciudad de Bogotá, necesidad que que está relacionada directamente con la creación de nuevos negocio o reestructuración y mejoramiento del servicio a fin de aumentar su capacidad interna que permita ofrecer mejores

productos o servicios, las opciones que generalmente toman están relacionadas con opciones tanto formales como informales.

A partir de la necesidad de Financiación que tiene un ciudadano bien sea para la creación de un negocio o de las microempresas por reestructurarse o mejorar su capacidad interna a fin de ofrecer mejores productos o servicios, las opciones que generalmente toman están relacionadas con opciones tanto formales como informales. Estas se relacionan en la Tabla N° 1:

Tabla N° 1: Posibles Fuentes de Financiación de Microempresarios

Posibles medios o formas de Financiación	Ventajas	Desventajas
Red primaria de amigos, familiares y/o conocidos	Pueden proveer un préstamo de fácil acceso, sin trámites y/o requisitos.	No cuentan con la liquidez económica para suplir la cantidad Necesitada.
Prestamos Gota a Gota	Fácil acceso, sin tramites, inmediato.	Altos Interés (Usura) Pago Diario No es seguro
Proveedores	Bridan Crédito sobre productos específicos relacionados con el catálogo de la empresa.	Se deben tramitar varios créditos con las diferentes empresas proveedoras. No suple directamente la necesidad. Aumento de Costos
Servicios Financieros	Entidades financieras confiables. Legalidad. Pagos mensualizados.	Tramites largos Muchos requisitos para el trámite. Negación si existen reportes ante centrales de riesgos.

Fuente: Elaboración Propia 2020.

Respecto a las fuentes de financiamiento anteriormente expuestas, la más utilizada son los servicios financieros formales como Bancos. De acuerdo con los resultados de la Gran encuesta a las

Microempresas realizada por la ANIF en el año 2018 y presentado en el año 2019, específicamente en el módulo temático llamado Financiamiento, se menciona como el porcentaje de solicitudes de crédito al sistema financiero han aumentado aproximadamente el 17% durante el segundo semestre del año 2018. En la encuesta es posible evidenciar que los Bancos fueron la principal fuente de financiamiento de los créditos solicitados por microempresarios, en segundo lugar, se encuentran la familia o amigos como se mencionaba anteriormente como una de las primeras redes de apoyo financiero.

Por otro lado, en la encuesta fue posible evidenciar la caída de las aprobaciones de los créditos por parte de los servicios financieros en tres macro sectores significativamente en relación del II semestre del año 2018 versus el II semestre de 2017 como se refleja en la Tabla N° 2:

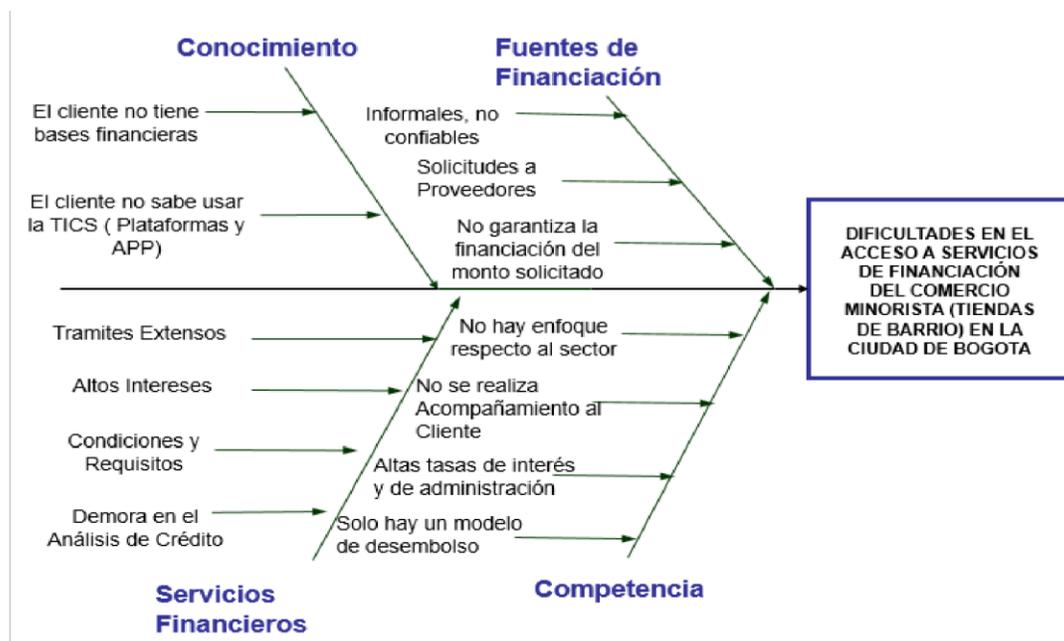
Tabla N° 2: Disminución de aprobación de solicitud de créditos

Sector	II Semestre 2017	II Semestre 2018
Comercio	93%	83%
Servicios	87%	76%
Industria	96%	92%

Fuente: Elaboración Propia 2020.

Teniendo en cuenta que los servicios financieros bancarios son considerados la principal opción de financiación y evidenciando que se está presentado disminución de aprobación de los créditos aprobados aproximadamente en 10 % en comparación con los créditos aprobados durante el año 2017. Es importante mencionar la necesidad de crear nuevas alternativas de financiamiento que provean la posibilidad a las microempresas de acceder a servicios de financiación no convencionales que les permitan solucionar su necesidad.

“La GEM encontró que la mayor parte de las microempresas en los tres macro sectores no acudió a ningún otro medio para acceder a recursos, aquellas que accedieron a fuentes alternativas, la mayoría utilizó recursos propios, seguidas por aquellas que acudieron a sus proveedores en comercio”. (ANIF, 2019) Con ello es posible afirmar que es una necesidad latente implementar nuevos esquemas de financiación a fin de promover nuevas alternativas para los microempresarios.



**Grafico N° 1: Análisis causa – Efecto –Dificultades Acceso a Servicios de Financiación
Elaboración propia**

El microcrédito es una de las maneras más oportunas para contrarrestar la iliquidez y el gota a gota, sobre todo para trabajadores de un sector como el de comercio local minorista. Los microcréditos definitivamente han significado una salida a muchos momentos de iliquidez para los comerciantes en Bogotá. Cupos de baja cuantía que van desde \$200.000 hasta \$5.000.000 según calificación sobre sus ventas, tasas de interés por debajo del microcrédito tradicional (40,30% E.A) son algunas de las características que hacen de esta modalidad de crédito una gran oportunidad de mercado para oferentes y demandantes.

Es por esto, que el presente trabajo busca determinar la viabilidad de creación de una plataforma Fintech que permita el acceso de esta población a créditos rápidos, seguros y con bajos montos los cuales permitan satisfacer la necesidad de los pequeños negocios permitiendo financiar sus iniciativas comerciales y promover el desarrollo de las mismas.

1.3 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Cuál es la viabilidad de implementar una plataforma Fintech, que permita satisfacer las necesidades de financiamiento de los microempresarios (tiendas de barrio) de la localidad de suba en la ciudad de Bogotá?

1.4 OBJETIVO GENERAL

Evaluar la viabilidad de la creación de una plataforma Fintech generadora de créditos de bajo monto dirigido al comercio minorista y tiendas de barrio.

1.4.1 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Evaluar el panorama actual del mercado Fintech colocador de créditos de bajo monto en Colombia.
- Analizar las dinámicas de funcionamiento de las plataformas de financiamiento del mercado Fintech a terceros.
- Determinar la viabilidad financiera para implementar una plataforma Fintech para el comercio minorista.

1.5 DESCRIPCIÓN PRELIMINAR BASICA DEL PRODUCTO

Los emprendimientos Fintech se podrían sintetizar en una frase; “aquellas empresas que proveen productos y servicios financieros innovadores, mediante la utilización de tecnología o a través de plataformas tecnológicas.” (Naciones Unidas, 2020) Sin embargo, el concepto en sí es un poco más complejo. A la luz de los hechos y la importancia que tiene el conectar a un grupo de individuos con dos realidades al mismo tiempo, en contextos de tiempo paralelos y necesarios en un mundo interconectado, resulta oportuno el engranaje que hacen las Fintech con los servicios financieros no solo porque rompen el esquema tradicional con el cual se ha llevado a la población este tipo de productos mediante los bancos físicos del sistema financiero, sino porque tiene un trasfondo cultural que potencia a las comunidades hacia la inclusión financiera, en ese sentido empodera a comunidades enteras y demuestra que el manejo de la tecnología y la adopción de productos financieros es posible, no es necesariamente costoso, puede hacerse en tiempo real sin filas, brinda seguridad en las operaciones y al cliente, se pueden desarrollar alianzas entorno a la economía colaborativa y se hace de forma transparente generando una comunicación efectiva entre las partes.

El concepto Fintech que se refiere a finanzas tecnológicas, resulta de la unión de los servicios financieros y las tecnologías de la información; este ecosistema agrupa a todas aquellas empresas que a través de la tecnología ofrecen servicios y productos financieros innovadores. “No está claro cuándo se pueden establecer los inicios de este sector, pero muchos expertos coinciden en que el origen de Fintech viene determinado por el nacimiento de las primeras empresas Fintech, entre las que destaca Paypal, en el año 1998” (Diéguez, 2018, p. 18).

Ahora bien, este ecosistema no solo destaca por la utilización de la tecnología para enfocarse en los grandes problemas del cliente con soluciones innovadoras; sino también porque tiene el potencial de ayudar a proveer servicios a las personas que usualmente son desatendidas por la banca tradicional; por tal razón, Atanas Angelov considera:

Las fintech nacieron como consecuencia de nuevas oportunidades o nichos de mercados originados en el sector financiero derivadas de varias razones: crisis y falta de financiación, pérdida de confianza en las entidades clásicas, agentes del sector en búsqueda de empleo, etc. El hecho de que estas empresas surgieran, en primera instancia, a razón de una oportunidad de mercado, sugiere que el origen de estas no tiene relación en un primer momento con la innovación tecnológica, a pesar de que posteriormente se haya convertido en una característica intrínseca. Con ello, se sugiere que la innovación no se mueve tanto por descubrimientos tecnológicos como por un proceso de adaptación (Angelov, 2019, p.30).

Si bien las empresas Fintech no son nuevas, la cantidad de emprendimientos en el mundo en este segmento aumentó exponencialmente luego de la crisis mundial del año 2008 (Torres, 2017). No obstante, componentes sobresalientes como los de las tarjetas de crédito como un medio de seguridad que resguarda información financiera y recursos con aparición en el año 1958 con el lanzamiento de la primera tarjeta de crédito, seguido a esto, la integración de un módulo tecnológico como lo son los cajeros electrónicos en 1967 y la creación de servicios en línea para usuarios bancarizados en 1983 y por último la adopción de los primeros pagos sin contacto en 2007 (MinTIC, 2020) sin embargo, la palabra fintech se acuñó en el panorama financiero en el año 1993 para denominar los nuevos modelos de negocios.

Es evidente entonces, el aporte de las Fintech en diferentes aspectos, ahora bien, ¿cuáles son esas situaciones o escenarios que las Fintech han facilitado desde su llegada? para esto es importante entender las particularidades y las diferentes líneas de negocio que la conforman, de acuerdo con Finnovista radar, el número de startups Fintech en Colombia creció un 26% en un año, hasta las 200, según los datos que se desprenden de la última edición del Fintech Radar publicado por Finnovista. Este incremento viene impulsado por el dinamismo del segmento de Préstamos y las enormes oportunidades en un país marcado por las carencias de acceso al crédito por parte de consumidores, pymes y población sub-bancarizada (FINNOVISTA, 2020)

Se puede afirmar que el objetivo principal de las Fintech es crear productos o servicios novedosos en un sector tradicional para mejorar su eficiencia en cuanto a la gestión, los procesos o los recursos del negocio. Las empresas tienen así acceso a diferentes aplicaciones o herramientas digitales, de una manera más simple, amigable y accesible en cualquier momento o lugar (Bonilla, 2017).

Las principales características del modelo de negocio de las Fintech según Diéguez, (2018) son:

- Ofrecen productos financieros totalmente online, disponibles desde cualquier dispositivo inteligente (ordenador, Smartphone, Tablet), sin necesidad de desplazamiento del consumidor, y utilizando eficientemente los canales digitales.
- Utilizan tecnologías disruptivas, estructuras flexibles y metodologías ágiles.
- Aplican un enfoque centrado en el cliente (customer centric), al que ofrecen servicios financieros con un trato personalizado e inmediato, ofertando en algunos casos servicios ad hoc.
- Se orientan a solucionar problemas concretos, con un gran nivel de especialización, y con gran transparencia.
- Destacan por su eficiencia en el nivel de costes de los servicios ofertados ya que se trata de un modelo des intermediado
- Facilitan el acceso a determinados servicios financieros, como acceso a medios de pago o plataformas de préstamos, lo que promueve la inclusión financiera de grupos de población no bancarizados.

En consecuencia a las características del modelo de negocio mencionadas por Diéguez y partiendo de esta última premisa que menciona que las plataformas fintech facilitan el acceso a servicios de préstamos a población no bancarizada, se busca implementar una plataforma Tecnológica permita satisfacer las necesidades de financiación de los Microempresarios ,Establecimiento de Comercio minoristas – tiendas de barrio de la ciudad de Bogotá a partir de la prestación de servicios de Microcrédito por medio de una plataforma tecnológica que permita apoyar e impulsar los pequeños negocios de forma oportuna y confiable.

Las aplicaciones y medios tecnológicos son el puente que conectan la necesidad de financiación y los recursos disponibles a costo promedio del mercado con los posibles clientes, como ventajas de implementar una plataforma fintech para comercios minoristas y tiendas de barrio cuenta con conocimientos del sector financiero, tomado como ejemplo el modelo Fintech ya establecido a fin de brindar a sus clientes:

- Tasas favorables en comparación con el mercado
- Tiempos de Análisis, Aprobación y desembolso óptimos (2 días)
- Montos desde 300.000 COP a 5.000.000 COP
- Modelo de Confianza
- Orientación y Educación Financiera (Finanzas personales, Inclusión financiera)
- Acompañamiento y seguimiento continuo sobre el modelo de negocio
- Alternativas de desembolsos (En cuentas bancarias, Mensajería, Tarjetas recargables- otras plataformas Fintech como Nequi, Daviplata, Powi, Coink, Movi, etc...

1.6 METODOLOGIA

Con el fin de realizar un análisis que permita determinar la viabilidad de replicar una plataforma fintech colocadora de créditos de bajo monto, se plantea utilizar una metodología de tipo cualitativa de carácter descriptivo –analítico en donde a partir de la recolección de información secundaria se identifique el panorama actual del mercado de las plataformas fintech, su funcionamiento, características comunes tales como misión, visión, análisis financieros, clientes, perspectiva del crecimiento del mercado entre otras.

Así mismo esta investigación es de carácter exploratorio, teniendo en cuenta que permitirá conocer fácilmente los diferentes factores que intervienen en ella, como la problemática el cual quiere evidenciar algunas dificultades en el acceso a servicios de financiación que tiene el comercio minorista (tiendas de barrio) tomado como muestra los comercios minorista de la localidad de suba. Las fuentes que nutren esta investigación y que son pilares fundamentales que la ejemplifican de manera más cercana son: el plan de negocio aplicación móvil para préstamos entre personas naturales (prestapp) de la universidad del externado, el estudio de la situación del crédito en Colombia y los estudios realizados por la Federación Nacional de Comerciantes FENALCO entre otros estudios y modelos de implementación de plataformas fintech en Latinoamérica los cuales soportan la pregunta general de la financiación con los sectores que más la necesitan y los canales no tradicionales para llevarla, además aportan de manera significativa el número de tiendas ubicadas por kilómetro cuadrado que para Bogotá y particularmente en suba es de 92 tiendas, dado la densidad poblacional.

En el marco de esta investigación se evaluarán aspectos cualitativos inherentes a las tiendas de barrio y comercios minoristas relevantes en la recolección de antecedentes que señalan que estos negocios han capturado más del 48% de todo el mercado de la canasta familiar en las grandes ciudades y su participación en poblaciones pequeñas asciende al 62%.

El método de recolección de información se hará por medio de la búsqueda de fuentes de información de otros estudios y tesis realizados por organizaciones que trabajan en el tema de las fintech así como tesis de grado de universidades reconocidas de Colombia.

1.7 FUTURO GENERAL DE LAS PLATAFORMAS FINTECH

Las plataformas fintech se encuentran en constante crecimiento, según Erik Rincón, presidente de Colombia Fintech, las empresas saben que buena parte de la rentabilidad de sus negocios y la productividad de sus equipos está en que las plataformas estén siempre disponibles y trabajando de manera óptima. Un sector que particularmente valora esos nuevos horizontes es el financiero.

Es por ello que en la actualidad el gremio tiene aproximadamente 210 empresas fintech divididas en varios segmentos, de las cuales 170 respectivamente se relacionan con plataformas de pagos online, de este grupo hay 12 bancos, entidades financieras, redes de estructura financieras y las grandes tarjetas de crédito mundiales.

Dentro de las fintech, las empresas de pagos digitales son las que tienen mayor recorrido porque ya llevan de unos 10 a 15 años en el mercado. En los últimos años las que han tenido más crecimiento son las de créditos digitales. Por ejemplo, han surgido muchas empresas de lending para PYMEs.

Actualmente se está generando una integración de servicios entre las plataformas y las entidades financieras permitiendo un trabajo complementario, el objetivo es lograr que las plataformas fintech sean herramientas de inclusión financiera aumentando el alcance de los servicios financieros a población que normalmente se encontraba excluida.

Para que este proceso de inclusión financiera sea posible, en Colombia se deben adecuar las políticas públicas y los marcos regulatorios al nuevo mundo de las finanzas mejorando las competencias tecnológicas de los actores *fintech*. Así mismo se debe continuar mejorando el servicio de conectividad, puesto que al mejorar las condiciones de acceso a internet será posible aumentar el alcance y permitir la inclusión.

2. ESTUDIO DE MERCADO

Las plataformas Fintech, son nuevos modelos de negocios que buscan agilizar las operaciones económicas de las empresas. Son aquellas que prestan sus servicios por medio de la tecnología a través de páginas Web o Aplicaciones móviles a fin de gestionar dinero para los clientes; dentro de los diversos campos de acción de estas plataformas están los créditos Online de forma rápida y con menos requisitos. Esta se convierte en una nueva opción para los microempresarios quienes tienen la oportunidad de acceder a créditos sin trámites extensos, desplazamientos a entidades bancarias y con respuestas casi inmediatas.

La industria Fintech está realizando una transformación al sector financiero colombiano, algunas de estas tienen como premisa funcionar casi completamente de manera virtual ofreciendo préstamos de bajo monto, asignando cupos y aprobando créditos con un análisis de comportamiento de los usuarios en las redes sociales (CCB, 2018).

Actualmente los Bancos han modernizado sus procesos por medio de la Banca Online Móvil a fin de prestar sus servicios por medio de plataformas tecnológicas con el objetivo de que sean accesibles para todo tipo de persona. Según lo anterior, en el marco de los objetivos establecidos por el estado acerca de los programas de bancarización e inclusión financiera, las aplicaciones móviles representan en la actualidad una de las mejores alternativas para la relación vendedorcomprador. Convirtiendo a la tecnología en un puente de soluciones rápidas y oportunas a determinadas necesidades insatisfechas de los clientes.

Las compañías Fintech de servicios de crédito, depósito y recaudo “ofrecen nuevos canales de créditos y recaudo de capital. También, regularmente dirigen sus servicios a la población poco atendida o desatendida. Proveen servicios incurriendo en costos bajos y cobrando comisiones mínimas”. (Américas, 2017). Estas plataformas están en constante crecimiento y presentan ventajas

respecto a la forma de operación. Sin embargo, las compañías Fintech y sus clientes pueden enfrentar riesgos en incremento en comparación con sus competidores tradicionales, ya que su gestión de riesgos aún está bajo análisis y los marcos regulatorios aún se están adaptando a las innovaciones.

Tabla N° 3: Ventajas y Desventajas de las Plataformas y/o Aplicaciones de Crédito Fintech

Ventajas	Desventajas
Ahorro de tiempo, posibilidad de efectuar las gestiones de manera mucho más rápida y mediante procesos automatizados, aumenta la eficiencia en el día a día de las empresas (también a nivel usuario).	Desconocimiento existe un amplio sector que desconoce qué son, cuáles son sus beneficios y cómo usarlas.
Flexibilidad al realizar operaciones de todo tipo desde donde quieras y cuando quieras de forma muy sencilla y sin trámites en el banco.	Sensación de falta de confianza o seguridad no existen garantías de que los datos estén cien por ciento protegidos.
Democratización del acceso a productos financieros. El sector financiero se ha vuelto más inclusivo, permitiendo el acceso a una mayor cantidad de productos financieros a un número mucho más amplio de usuarios.	Dificultad de Acceso la a tecnología
Personalización y atención al usuario. Atención de forma personalizada de las necesidades particulares del usuario y de la empresa.	Costos de las tasas de interés
Transparencia. Garantiza una gestión empresarial y una oferta financiera más transparentes.	No legalizadas
Concentración de datos. Aplicado a las empresas, uno de los aspectos más útiles, pues ahora resulta mucho más sencillo recabar datos e información de forma detallada que permitan un análisis de verdad efectivo de ciertos procesos. Ello conduce necesariamente a una mayor eficiencia y competitividad empresarial.	
Análisis diseminación de datos. Resulta mucho más sencillo recabar datos e información de forma detallada que permitan un análisis de verdad efectivo de ciertos procesos.	

Fuente: Elaboración Propia 2020.

Las empresas Fintech están en crecimiento y buscan la forma de adaptarse y ofrecer servicios que sean accesibles a todos los posibles clientes, incluso a personas que antes no tenía oportunidad de acceder a ellos como el caso de los micro empresarios quienes presentan dificultad en el cumplimiento de los requisitos básicos para solicitar préstamos por medio de fuentes financieras.

Así, la incursión del Fintech ha logrado transformar la manera en que las personas se benefician de los servicios financieros permitiendo un mayor alcance y facilidades de aprobación.

Colombia incursionó en el proceso de la industria Fintech hace aproximadamente 10 años y cuenta con alrededor de 170 empresas Fintech, siendo Colombia destacado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) como el tercero de la región con nuevos emprendimientos Fintech, después de Brasil y México (Colombia Fintech, 2019).

Particularmente el crecimiento en la región ubica a Colombia como el tercer país con el mayor número de emprendimientos fintech solo por debajo de Brasil y México respectivamente, dichos emprendimientos traen consigo crecimiento en general para la sociedad y es importante resaltar que Fintech Radar de Finnovista (FINNOVISTA, 2020) en Colombia muestra que el número de empleos generados por el sector se ha incrementado en comparación con años anteriores, alcanzando en el 2020 más de 7.000 puestos de trabajo, un dato muy relevante que aporta al crecimiento no solo del sector sino del país, en el siguiente grafico que se muestra a continuación se miden el número de startup del sector Fintech en Colombia:

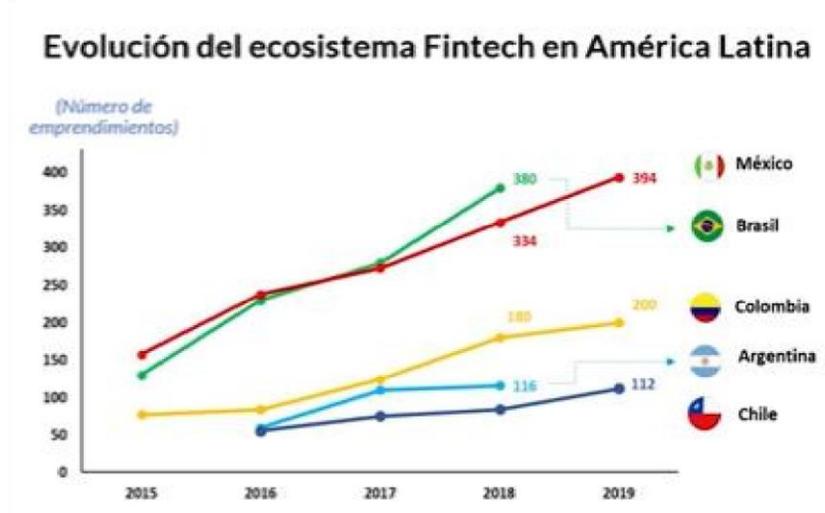


Gráfico 2 –Evolución del Ecosistema Fintech en América Latina

Fuente: Finnovista Radar 2020

Ahora bien, la segmentación por líneas de negocio en el que se dividen estas 200 empresas Fintech y el número total que tiene cada uno por su nivel de especialización, y es allí donde el segmento de préstamos digitales tiene una importante relevancia con un total de 48 emprendimientos.



Gráfico 3 *Numero de Emprendimientos por segmento*

Elaboración propia

Fuente: *Finnovista Radar 2020*

El crédito digital (consumo, tarjeta, crédito bajo monto y créditos a microempresas) en el mercado tiene una gran oportunidad ya que se tienen dos formas de operar en este segmento; uno es la intermediación vigilada por medio de la captación de recursos del público que hacen las diferentes instituciones financieras como cooperativas de ahorro y crédito, financieras, Compañías de financiamiento etc. La otra opción de operar es hacerlo por medio de la colocación de préstamos con recursos propios, en esta figura no existe la supervisión de entes regulatorios como la superintendencia financiera o la superintendencia solidaria, sino que simplemente la licencia es otorgada por la superintendencia de industria y comercio, claro está que se debe realizar una debida diligencia a cada cliente esto con la finalidad de conocer el origen de sus ingresos y datos generales, reconociendo también la regulación establecida con el tope de la tasa de usura y finalmente una particularidad en esta figura es que se asume y administra el riesgo de manera autónoma. (MinTIC, 2020)

Por otra parte, se reconoce una gran oportunidad a la colocación de préstamos a pequeñas y medianas empresas, dado que el sector financiero tradicional no es contundente en su atención por el contrario se enfoca en las grandes empresas del país, dejando relegadas estas actividades dado que al no tener un producto formal para la consulta ante centrales de riesgo o burós de créditos las expone a un escenario de informalidad y al financiamiento conocido como “gota a gota”, sin embargo este sector tiene necesidades específicas y una transaccionalidad diaria importante de capitalizar, claro está que con un riesgo más alto, pero que la data y la forma de calificar mediante un scoring alternativo tendría la respuesta para su pleno conocimiento, un ejemplo claro de esto son las iniciativas que el mismo Facebook o Amazon hacen mediante la Bigtech con algoritmos que miden los hábitos de los consumidores. (MinTIC, 2020).

También es de destacar que con un muestreo realizado por Finnovista de 89 startups, lo que supone una representación del 45% de todas Fintech en Colombia, se ha identificado que casi el 90% de las startups del país tienen su sede en Bogotá (67%) y en Medellín (20%), centralizando en estas dos ciudades el crecimiento y la innovación Fintech de Colombia. (FINNOVISTA, 2020)

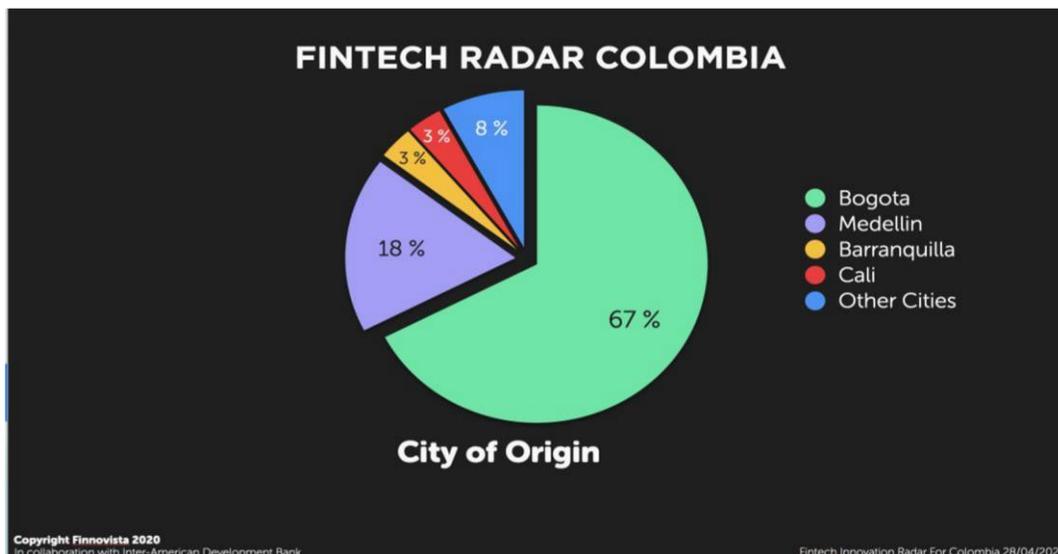


Gráfico 4 radar Fintech en Colombia

Fuente: Finnovista Radar 2020

Algo relevante del estudio realizado por Finnovista que es interesante destacar es que el 32% de los nuevos emprendimientos que respondió la encuesta dirige sus servicios a personas y tiene un modelo de negocio B2C, mientras que solo el 13% se enfoca sus servicios a empresas, así pues del informe se infiere también que la mayoría de las Fintechs actualmente están posicionadas para proveer de servicios al consumidor en vez de a pymes o comercios de la base de la pirámide.

Ahora bien, el proceso de globalización también ha propiciado que la internacionalización de las empresas sea más sencilla, gracias a las posibilidades que brindan el internet y el uso de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación que ofrecen la posibilidad de enfrentar las limitaciones de acceso a los mercados internacionales; como ratifica Jodamia Murillo:

El uso de las Tics por las PYMES puede acelerar el desarrollo y las capacidades de internacionalización de estas empresas, siempre que sepan adaptarlas a sus necesidades reales. Otro elemento a tener en cuenta son las ventajas y desventajas que puede tener el uso de estos recursos tecnológicos, de forma tal que en las empresas puedan amortiguarse los inconvenientes que puedan generarse como resultado de la introducción de las nuevas tecnologías en el escenario empresarial.

En este orden de ideas, los productos y soluciones digitales nuevas e innovadores han cambiado la forma en que las empresas comercializan sus productos y servicios; lo que ha permitido que las empresas de base tecnológica, haciendo uso de estas tecnologías de la información y comunicación, no solo hayan generado un enorme impacto en el sistema financiero; sino también en el comercio

internacional; dentro de las razones por las que este ecosistema ofrece una oportunidad para las compañías Britto, (2019) destaca:

- Facilitan el financiamiento para las pymes. La creación de plataformas de micro financiación colectiva o recaudación de fondos permiten ofrecer préstamos flexibles y tasas de rendimiento atractivas para los micro inversores, logrando así una alternativa de financiamiento viable para las pymes.
- Impulsan el crecimiento del sector bancario, ya que su tecnología ofrece sistemas de mayor eficiencia y servicios empresariales que pueden ser más accesibles para las pequeñas y medianas empresas.
- Generan datos útiles sobre sus clientes. La generación de información “Big Data” proporciona a las PYME información sobre la conducta de sus clientes, a la vez permite diseñar estrategias de marketing y formas de vender los productos y servicios, de acuerdo a las preferencias de sus clientes.
- Analizan el riesgo crediticio de formas innovadoras. Desarrollo de métodos nuevos y rentables para que los bancos determinen el riesgo de sus operaciones de crédito. Por ejemplo, Utilización de parámetros psicométricos para analizar tanto la probabilidad de que un posible cliente pague sus deudas como su capacidad de hacerlo.
- Ofrecen liquidez con más flexibilidad y eficiencia. Los Servicios de factoring, ofrecen formas más eficientes y flexibles de mantener el flujo de efectivo.

Es necesario reconocer que la industria Fintech ha revolucionado el sistema financiero haciendo la vida de muchos usuarios mucho más fácil a través de esquemas de colaboración, descentralizados y con procesos mucho más sencillos. así mismo se debe destacar el papel de las fintech como apoyo estratégico a las pequeñas y medianas empresas, mediante la introducción de alternativas de financiamiento que les permitan incursionar en mercados extranjeros; pues no cuentan con el capital necesario para lograrlo y usualmente no son tenidas en cuenta por la banca tradicional; como plantea Rosa Castellnou:

A menudo, la rigidez del sector financiero tradicional dificulta las gestiones entre diferentes países. Las empresas emergentes relacionadas con la tecnología financiera, a pesar de tratarse de empresas relativamente pequeñas y jóvenes, suelen estar mucho más preparadas en este sentido. Estas entienden bien las necesidades relacionadas con la internacionalización de las empresas y ofrecen más flexibilidad y mejores soluciones relacionadas (Castellnou, 2019, p.10).

Según Australian Government , (2016), Fintech puede ofrecer soluciones eficientes y efectivas a menor escala que beneficiarán a las pequeñas empresas y les proporcionarán un mayor acceso a

opciones de financiación más diversas. Los productos innovadores de Fintech se pueden adaptar mejor a las necesidades de las pequeñas empresas. Estos incluyen préstamos de mercado (peerto-peer), financiamiento de comercio y comercio electrónico, financiamiento de facturas, financiamiento de cadena de suministro en línea y financiamiento de comercio en línea. Del mismo modo las soluciones financieras innovadoras pueden ayudar significativamente a las pequeñas empresas al proporcionarles un mejor flujo de caja, una mejor gestión del capital de trabajo, una financiación más estable o segura y un mayor grado de internacionalización.

De otro lado, las Fintech se han convertido no solo en un fenómeno digital de emprendimiento, sino también en una solución digital dentro de los servicios financieros; ya que permiten a las pequeñas, medianas y grandes empresas tener menos costes y obtener mayor rentabilidad a la hora de ofrecer sus productos en cualquier otro país; del mismo modo, la tecnología financiera ha revolucionado radicalmente la forma en que las empresas realizan sus negocios internacionales, pues, han logrado una enorme trascendencia en las soluciones de pago, que han demostrado ser clave para permitir que las empresas compitan a mayor escala; ya que las Fintech ofrecen gran seguridad para las transacciones económicas, como menciona Australian Government:

Además de la financiación y el acceso al capital, Fintech puede ayudar a todas las empresas a través de sistemas de pagos mejorados, gestión de relaciones con los clientes, facturación y cobros. Las soluciones Fintech incluyen portales de gestión de facturas electrónicas y soluciones financieras de la cadena de suministro. Las transacciones más digitalizadas respaldan una mayor capacidad de auditoría, transparencia en los sistemas de pagos y seguridad en las transacciones al reducir los riesgos y también se reduce la necesidad de regulación (Australian Government, 2016, p.14).

Según Colombia Fintech (2019), en Colombia existen algunas empresas Fintech con importante reconocimiento. Entre ellas se destacan las siguientes: Nequi, con su aplicación Neobank App ayuda a gestionar el dinero, ahorrar, pagar 100% desde el celular; Aflore, primera red de venta directa para distribuir servicios financieros a los hogares no bancarizados de Latinoamérica; Carteras Colectivas, primer portal independiente dedicado a organizar información sobre la industria de fondos en Colombia; ExcelCredit, empresa Fintech enfocada en brindar préstamos por libranza a pensionados, docentes, empleados públicos y policías; Mercado Pago, pasarela de pagos líder en Latinoamérica; Kuenta, plataforma tecnológica para disminuir los préstamos ilegales; Puntored, red transaccional que le permite a la población no bancarizada acceder a servicios financieros; PayU, proveedor líder de servicios de pago en línea, especializado en crear procesos de pago rápidos y simples para comercios y compradores.

Actualmente en Colombia hay 200 empresas Fintech, y se espera que en tres años la cifra supere las 400. Lo que demuestra que es un sector de alto potencial de crecimiento para el país. Unas de las herramientas con más acogida son las de pagos virtuales, que ofrecen soluciones para realizar transacciones por medio de tecnologías, como los códigos QR. También están los créditos digitales, con más de 3 millones de colocaciones a personas en los últimos cuatro años. Y los préstamos a mi

pymes es uno de los rubros que más crece, a tasas cercanas al 200 %, de hecho, este es uno de los segmentos que más inversión ha recibido con cerca de US\$80 millones. Gómez (2019)

2.1 INVESTIGACIÓN DEL MERCADO- RESULTADOS

En el marco de la presente investigación que aborda no solo el desarrollo de las plataformas Fintech como dinamizador de la inclusión financiera, también se posicionó la estructura de la línea de crédito a impactar, para este caso, el microcrédito es la fuente en la que se ubica la plataforma en relación, en donde se revisaron dos factores importantes la competencia que a su vez tiene dos componentes; las entidades Bancarias que integran el sistema financiero y las plataformas alternativas de financiación como las Fintech, y por otro lado, están los costos asociados al dinero prestado enfocado en la tasa de intereses y la calidad de cartera del sistema financiero en esta línea de crédito. Factores relevantes para contrastar esta propuesta.

ENTIDAD	SALDO CARTERA	CARTERA VENCIDA	INDICADOR POR MORA	CONCENTRACIÓN
BANAGRARIO	6.175.101.967.738	457.093.362.638	 7%	48 ,73%
MUNDO MUJER	1.319.889.735.776	89.552.570.160	 7%	10 ,42%
BANCAMIA S.A.	1.217.651.118.059	59.581.482.837	 5%	9 ,61%
BANCO W S.A.	1.203.509.473.308	16.513.092.133	 1%	9 ,50%
BCSC S.A.	749.905.277.726	95.390.971.331	 13%	5 ,92%
BANCOLOMBIA	718.226.886.121	102.855.025.135	 14%	5 ,67%
BANCOMPARTIR S.A.	487.218.251.637	44.345.218.512	 9%	3 ,85%
BANCO DE BOGOTA	326.420.064.791	31.454.036.543	 10%	2 ,58%
CREDIFINANCIERA S.A.	135.554.521.440	6.192.661.750	 5%	1 ,07%
COOPKENNEDY	127.898.447.536	31.157.022.456	 24%	1 ,01%
CONFIAR COOPERATIVA FINANCIERA	81.206.882.663	1.606.233.347	 2%	0 ,64%
COOPERATIVA FINANCIERA DE ANTI	76.512.973.812	3.913.499.359	 5%	0 ,60%
COTRAFA COOPERATIVA FINANCIERA	16.514.190.118	2.109.720.503	 13%	0 ,13%
DAVIVIENDA	15.860.643.087	5.469.770.733	 34%	0 ,13%

COOPCENTRAL	11.176.379.050	1.116.043.599	👎	10%	0,09%
BANCO POPULAR	4.959.706.282	453.350.088	👎	9%	0,04%
COOP FINANCIERAS EMPRESAS PUBL COOP	2.867.632.677	333.271.341	👎	12%	0,02%
AV VILLAS	407.793.475	45.346.400	👎	11%	0,00%
FINANDINA	220.850.650	0	👍	0%	0,00%
TOTAL	12.671.102.795.947	949.182.678.866		7%	100 %

Tabla N° 4: Caracterización de empresas fintech en Colombia

Elaboración propia

Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia

Los principales competidores del sistema financiero colombiano incluyendo compañías de financiamiento y cooperativas de ahorro y crédito en la línea de microcrédito, la anterior grafica considera el ultimo cierre de saldos de cartera del sistema financiero con fecha de agosto 2020 con un total de \$12.671.102.795.947 de cartera colocada y un total de \$949.182.678.866 de índice de cartera vencida traducido en un 7% para todas las entidades, en donde se puede evidenciar que el Banco Agrario concentra el 49% de la cartera colocada en el país, principalmente en el sector agrario con un índice por mora del 7% que se mantiene con el promedio total de todas las entidades, en orden las tres entidades que más concentra el negocio de microcrédito son Mundo Mujer, Bancamia S.A. y Banco W S.A. los cuales concentran el 30% del total de la cartera colocada, con un excelente record en el índice de cartera vencida por debajo del promedio total de todas las entidades, por ultimo dos entidades con deterioro en esta línea de crédito que son Cooperativa J.F.K y Banco Davienda con un 24% y 34% índice por mora respectivamente.

VIGENCIA		INTERÉS ANUAL EFECTIVO					
DESDE	HASTA	CRÉDITO DE CONSUMO Y ORDINARIO		MICROCREDITO		CONSUMO DE BAJO MONTO	
		INTERÉS BANCARIO CORRIENTE	TASA DE USURA 1.5 veces el Interés Bancario Corriente	INTERÉS BANCARIO CORRIENTE	TASA DE USURA 1.5 veces el Interés Bancario Corriente	INTERÉS BANCARIO CORRIENTE	TASA DE USURA 1.5 veces el Interés Bancario Corriente
1-jul-19	30-sep-19			36,76%	55,14%		
1-ago-19	31-ago-19	19,32%	28,98%				
1-sep-19	30-sep-19	19,32%	28,98%				
1-oct-19	31-oct-19	19,10%	28,65%				
1-oct-19	31-dic-19			36,56%	54,84%		
1-oct-19	30-sep-20					34,18%	51,27%
1-nov-19	30-nov-19	19,03%	28,55%				
1-dic-19	31-dic-19	18,91%	28,37%				
1-ene-20	31-ene-20	18,77%	28,16%				
1-ene-20	31-mar-20			36,53%	54,80%		
1-feb-20	29-feb-20	19,06%	28,59%				
1-mar-20	31-mar-20	18,95%	28,43%				

1-abr-20	30-abr-20	18,69%	28 ,04%				
1-abr-20	30-jun-20			37,05%	55 ,58%		
1-may-20	31-may-20	18,19%	27 ,29%				
1-jun-20	30-jun-20	18,12%	27 ,18%				
1-jul-20	31-jul-20	18,12%	27 ,18%				
1-jul-20	30-sep-20			34,16%	51 ,24%		
1-ago-20	31-ago-20	18,29%	27 ,44%				
1-sep-20	30-sep-20	18,35%	27 ,53%				
1-oct-20	31-oct-20	18,09%	27 ,14%				
1-oct-20	31-dic-20			37,72%	56 ,58%		
1-oct-20	30-sep-21					32,42%	48 ,63%
1-nov-20	30-nov-20	17,84%	26 ,76%				

Tabla N°5 Análisis de Crédito e intereses

Elaboración propia

Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia

El anterior grafico muestra la evolución de la tasa promedio y tasa de usura plateada en el sistema para el año en curso, en la línea de microcrédito, con lo cual demuestra que el planteamiento de la tasa que ofrece la plataforma de créditos RIBA se encuentra por debajo del sistema financiero colombiano.

2.2 ANALISIS DE LA DEMANDA- SOCIAL- DEMOGRAFICA – ECONOMICA Y CULTURAL

La creación e implementación de las plataformas fintech, se enmarca en la diferentes dificultades que presentan las ofertas de servicios financieros, en la cual se evidencian ineficiencias y limitación en el acceso a servicios por parte de un porcentaje de la población, la cual no cuenta con el cumplimiento de requisitos para solicitar un crédito.

Esta necesidad identificada en la población se convierte en una oportunidad para el sector financiero en el cual la inclusión financiera se relaciona directamente con la apertura de nuevos productos y servicios que conlleven a aumentar el acceso de la población a las entidades financieras utilizando estrategias como la implementación de aplicaciones a través de la tecnología. El uso de la tecnología ha permitido el crecimiento económico de diferentes sectores económicos permitiendo hacer frente a la reducción de la pobreza.

América Latina es idónea para el desarrollo de la industria Fintech debido a la alta demanda de tecnología y al gran número de personas no bancarizadas. Gallardo (2019) señala que la industria de servicios financieros está viendo el efecto de una oleada de emprendimientos tecnológicos en diferentes países que abren posibilidades de ver el futuro del ecosistema Fintech mucho más

consolidado. Según el Informe Fintech América Latina (2018), hasta hace cinco años el tema Fintech era distante tanto en el sector público como en el sector privado, y hasta hace dos años no existía una medición que permitiera identificar todas las innovaciones en materia financiera que surgen en América Latina.

En Colombia durante varios años se viene trabajando en la estrategia nacional de inclusión, para el año 2006, en la cual se implementó la política de inclusión financiera Banca de las Oportunidades, la cual contaba con un programa de inversión que tenía como objetivo principal crear las condiciones necesarias para promover el acceso al crédito y demás servicios financieros a población de escasos recursos, de este modo se buscaba una intervención coordinada entre el sector público y el privado. A partir de este momento se han establecido algunas reformas que plantean facilitar la prestación de los servicios y entregar incentivos a las entidades financieras que promuevan el desarrollo de productos y de metodologías de distribución ajustadas a las necesidades de la población de menores ingresos.

Con el tiempo, el aprovechamiento de tecnología en el sistema financiero tradicional, ha sido punto clave para aumentar el acceso de servicios financieros en lugares que antes no tenían cobertura en nuestro país, inicialmente las personas pudieron acceder por medio de corresponsales bancarios a transferencias monetarias y retiros de bajo monto, a partir de este servicio se aumentaron las cifras de número de personas que accedieron a servicios bancarios realizando la apertura de cuentas de ahorro y de este modo el número de personas que solicitan y acceden a créditos. Según Aso bancaria, en el 2007, 14.8 millones de personas tenían una cuenta de ahorros, sin embargo, solo 3.6 millones tenían acceso a crédito de consumo y 612,000 a microcréditos.

El acceso a microcréditos se consideraba un desafío para las poblaciones rurales y de escasos recursos debido a que las tasas de interés generaban costos altos y no permitían la recuperación de los costos operativos para las entidades financieras las cuales originaban este tipo de préstamos. Las pymes también presentaban dificultades en el acceso a la financiación De acuerdo con el informe de 2013 del Banco de la República sobre la Situación del Crédito en el país, las pymes recibieron sólo el 14% de los préstamos comerciales en ese año.

Lo anterior dispuso el camino para la elaboración de una política pública en el año 2007 aprobada por la Superintendencia Financiera para implementar la certificación del interés bancario corriente por modalidad, separando el microcrédito del crédito de consumo y ordinario.

En consecuencia, el número de entidades con modelos especializados de microcrédito aumento significativamente, actualmente se puede evidenciar que varios bancos cuentan con programas de microcrédito especializados, entre estos podemos mencionar al Banco de Bogotá, Bancolombia, Banco Caja Social, Banco Agrario y Banco Compartir, así mismo, algunas ONG se fueron transformando su forma de trabajo, convirtiéndose en entidades bancarias entre estos podemos destacar a Banca mía, Banco Mundo Mujer y Banco WWB los cuales han enfocado la prestación de sus servicios financieros en la atención a personas naturales de bajos ingresos sobre la cual no existe información en el sistema financiero, población que se encontraba excluida de los servicios tradicionales. Es así como entidades financieras han innovado en la prestación de sus servicios para

permitir el acceso a microcréditos de formas más sencilla y facilitar el uso de los servicios financieros a través del fomento de los pagos electrónicos y la generación de un ecosistema digital en la economía.

En el marco de las actividades promovidas por AFI, en 2011, 125 reguladores de 96 países, incluido Colombia, acogieron la Declaración Maya11 para la inclusión financiera. En está, los países se comprometieron a promover políticas de inclusión priorizando el acceso a las pymes generando una regulación proporcional entre la inclusión, la estabilidad y la integridad de los mercados financieros. Así mismo se estableció la protección y la educación como pilares de la inclusión y acogieron estándares de medición y monitoreo de las políticas.

Con respecto al uso de nuevas tecnologías, el PND cuenta con un pacto por la transformación digital que tiene entre sus objetivos proveer a la población el acceso a las habilidades digitales básicas, así como herramientas, aplicaciones y contenidos que les permitan hacer uso productivo del entorno digital para solucionar sus problemas, generar ingresos y desarrollar sus actividades diarias además de promover la transformación digital del sector productivo. En desarrollo de estos objetivos, en 2019 se aprobó el documento CONPES 3975 que define la Política Nacional para la Transformación Digital e Inteligencia Artificial que incluye acciones relacionadas con la disminución de barreras que impiden la incorporación de tecnologías digitales en el sector público y privado y la creación de ambientes de prueba (tipo sandbox) para ser aprovechado.

En Colombia el panorama de avances en esta materia es alentador, gradualmente las entidades financieras han mejorado la cobertura y acceso a servicio, ampliando las capacidades de atención a la población excluida del sistema a partir de la implementación de las redes y telecomunicaciones que conllevan a la conectividad y alcance de estos servicios desde diferentes lugares del país.

El acceso a la tecnología como estrategia de innovación de las entidades financieras parte de la aprobación e implementación de la política vive digital establecida por el gobierno nacional, en esta se busca ofrecer servicios financieros a través de medios tecnológicos que conlleven al aumento del uso de estos servicios por parte de todo tipo de población, es así como se busca avanzar en la formalización financiera de pequeños negocios a través del uso de plataformas digitales. El uso de la tecnología ha permitido hacer frente a problemas tradicionales de los mecanismos financieros, por medio del uso de plataformas digitales, buscando facilitar y mejorar la vida de los usuarios e innovando en el uso de las tecnologías como fuentes directas para la solución de problemas y con fácil acceso de los usuarios.

Las plataformas fintech, han permitido generar y acceder a más información, reducir la escala de costos operativos y fomentar la inclusión financiera. Una de las áreas de mayor desarrollo del fintech en los últimos años ha sido el crowdfunding. Este esquema ha demostrado un gran potencial para servir como fuente de financiación, especialmente de poblaciones desatendidas por el sistema financiero formal, y que terminan recurriendo a prestamistas informales y en algunos casos ilegales como es el caso de las tiendas de barrio.

Se entiende que las fintech contribuyen a profundizar y mejorar la eficiencia de los sistemas financieros, ampliar el acceso a los servicios financieros especialmente en países de bajos ingresos y para poblaciones desatendidas y apoyar un crecimiento económico más amplio e inclusivo.

Las plataformas fintech presentan una serie de beneficios tanto para las compañías financieras como para los diversos usuarios de estos servicios, principalmente el uso de la tecnología permite el acceso a portafolios de productos financieros que conllevan a que población piense de manera diferente respecto al acceso a las ofertas por parte de las entidades bancarias generando una percepción positiva del usuario. Es definida como inclusión financiera de la mano de las nuevas tecnologías, para llegar a sectores excluidos por los servicios tradicionales (Ocampo, 2017)

El segundo beneficio es el aprovechamiento de los avances tecnológicos para la creación de productos bancarios amigables, a bajo costo y que pueden ser usados desde cualquier equipo con conexión web como teléfonos inteligentes, tabletas y computadoras (Noya, 2016). la innovación constante que se realiza al ofrecer servicios de forma digital a través de diversos canales de ingreso y la publicidad y ofertas que las entidades pueden realizar promocionando los servicios de una forma práctica, sencilla y continua. Se concibe que la inclusión financiera esta de la mano de las nuevas tecnologías, para llegar a sectores excluidos por los servicios tradicionales (Ocampo, 2017)

Como tercer beneficio podemos mencionar la protección del cliente que acceden a estos servicios desde la comodidad de sus hogares pudiendo realizar transferencias bancarias, solicitudes de crédito, solicitar desembolsos y pagos de obligaciones de forma sencilla y sin tramites extensos, el cuarto beneficio se relaciona con la protección del cliente puesto que así mismo se cuenta con métodos de protección de datos y ciber seguridad que permiten no solo identificar posibles suplantaciones de usuarios sino también que permiten identificar la identidad del solicitante y garantizar transferencias seguras. Al usar la tecnología como medio para permitir el acceso a un servicio, se reconoce como quinto beneficio el fomento de las tics como estrategia de inclusión aumentando no solo el número de usuarios sino también el interés y uso de la tecnología como herramienta.

Las fintech nacen como una combinación entre los servicios financieros y la industria tecnológica; son plataformas desarrolladas 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), Estas permiten abordar una gran parte de los servicios financieros tanto para personas naturales como para empresas. Sin embargo, los hábitos de consumo financiero siguen teniendo una tasa alta de bancarización y es allí donde se realizan la mayoría de operaciones financieras. Adicionalmente, el efectivo sigue siendo usado por las personas en sus transacciones diarias, y sólo los bancos comerciales pueden encargarse de este, es decir, estos bancos son los únicos habilitados para ofrecer ese tipo de servicios (Carrillo, 2017).

De este modo los beneficios para las entidades financieras se encuentran relacionados con una normativa menos exigente que la impuesta a las entidades financieras tradicionales lo que concede una ventaja en los servicios presentados como préstamos, pagos, cobros de intereses (Noya, 2016),

así mismo la implementación de estas nuevas metodologías permiten la reducción en los costos, sumado a mayor participación de consumidores (Furche et. al., 2017).

A partir de la implementación de nuevas tecnologías es posible reducir los costos operacionales y simplificar los procedimientos, mejorando la eficiencia de los servicios financieros, la tecnología facilita el acceso a un mayor número de personas y empresas a las entidades bancarias, reduciendo las brechas y favoreciendo la inclusión financiera y el acceso al crédito para las pequeñas y medianas empresas. Así mismo la tecnología financiera digital representa una oportunidad de aumentar el impacto en la reducción en los costos de transacción y mejora mayor eficiencia en los sistemas de pago, así como el acceso universal a los servicios financieros por parte de individuos y PYMES, además del aumento de la competencia en el sector (CEPAL, 2018).

Otro de los beneficios para las entidades financieras tiene que ver con la implementación de servicios rápidos y sencillos que implican mayor acceso sin generar gastos operativos de infraestructura y recurso humano, lo anterior implica que menos costos y mayor ganancia.

Para el 2018, Colombia fue considerada como el tercer país de América latina después de México y Brasil en incursionar en el mercado fintech, al presentar la constitución de 148 empresas. Se destaca el compromiso de las empresas e industrias colombianas en el avance y desarrollo de políticas o estamentos para las fintech. Asumiendo que ya son más de 90 empresas asociadas y que además tienen el respaldo de entidades financieras y del gobierno nacional, pese al poco tiempo de consolidado este gremio, motivo por el cual se ha visto como una de las comunidades fintech más activas de Latinoamérica (Asobancaria, 2016).

Colombia debe mejorar su entorno para el desarrollo de las Fintech. Bogotá sigue siendo la ciudad que alberga mayor número de Fintech en el país y la tercera en Latinoamérica, el país cuenta con la presencia de 280 Fintech aproximadamente, según el Índice Global Fintech 2020 realizado por Finindexable.

El Banco de la republica menciona que la inclusión financiera “Es un índice que está correlacionado con el desarrollo económico y con la formalidad.” Por esto podemos afirmar que las alternativas de financiamiento tienen un componente social con un atenuante importante el cual detalla la especialización donde se dirija el recurso de financiamiento, si es a un segmento de la población o a un dinamizador de la economía, implementar una plataforma de créditos de bajo monto para microempresarios específicamente tiendas de barrio apunta el recurso de financiamiento a la base de la economía que son los establecimientos de comercio.

Entre las iniciativas consolidadas en el país se encuentra la Banca de las oportunidades, la Banca de las Oportunidades, un programa del Gobierno Nacional, administrado por Bancóldex, para promover la inclusión financiera en Colombia, su objetivo es llevar a todos los colombianos, apoyados en un equipo conformado por bancos, compañías de financiamiento, cooperativas con actividad financiera, ONG micro crediticias y compañías de seguros. Su objetivo principal tomado de la página web “Banca de las Oportunidades tiene como objetivo crear las condiciones necesarias para facilitar el acceso a servicios financieros como ahorro, crédito, transferencias, pagos, giros,

remesas y seguros a las poblaciones que no han tenido acceso a los mismos.” Banca de las oportunidades (BANCA DE LAS OPORTUNIDADES, 2017).

2.3 NICHO DE MERCADO

Según Colombia Fintech (2019), la industria Fintech ha transformado la forma en que el sector financiero ofrece productos y servicios a los consumidores en todo el mundo, y además fomenta modelos de negocio basados en desarrollos tecnológicos emergentes, desafiando a las compañías tradicionales, generando nuevas formas de crear y ofrecer valor a los consumidores.

En consecuencia a lo anterior es posible determinar que estas plataformas han permitido el acceso a usuarios excluidos del sistema tradicional financiero, permitiendo los aumentos secuenciales del alcance de los servicios a personas ubicadas en regiones donde no existen sucursales bancarias. Esta nueva forma de trabajo permite identificar nuevos segmentos de posibles usuarios de las plataformas fintech.

Según lo expuesto por Echeverri (2018), la interrupción tecnológica a la que estuvo expuesto el sector financiero coincide con la adultez de los Millennials o personas nacidas entre los años 1981 y 2000 ellos son la primera generación para la cual internet es su ambiente natural, los Millennials tienen una rápida absorción de nuevas tecnologías, baja lealtad hacia las marcas y utilizan con rapidez la tecnología (Echeverri, 2018), es por esto que esta población es considerada como los principales usuarios de las plataformas tecnológicas financieras, personas entre los 18 y 30 años quienes han aprovechado estas herramientas para acceder de forma rápida y sencilla a los servicios ofertados por las entidades bancarias sin tener que desplazarse a una su sucursal optimizando tiempos de solicitudes de los créditos de bajo consumo.

En las últimas dos décadas el consumidor de servicios financieros ha evolucionado de manera significativa, y ha pasado de ser un cliente “sucursalizado” o fuertemente arraigado al pago en efectivo, a tener la percepción de que la banca en línea es un servicio más ágil. Actualmente no existe información formal respecto a la caracterización del perfil usuarios, en la cual se genera la determinación de unas características identificadas contemplan variables socio- demográficas como la edad, el sexo, los niveles de educación, el estrato y el estado civil. Así mismo se destacan variables psicológicas como la confianza de las personas en la tecnología.

Para el 2017, según el reporte de inclusión financiera ingresaron por primera vez al sistema financiero 1,1 millones adultos, lo que significó un aumento del 11% frente a 2016, así mismo se reporta que 999.187 personas ingresaron por primera vez. Los productos más importantes como puerta de entrada al sistema financiero fueron en su orden: las cuentas bancarias, el crédito de consumo, el microcrédito, la tarjeta de crédito, el crédito de consumo y los productos de ahorro a término.

Los usuarios de los servicios financieros buscan una interacción rápida, un servicio de calidad y un precio bajo. Sumado a esto, ha sido difícil para las entidades financieras tradicionales llegar a la población no bancarizada por aspectos como la regulación, la infraestructura y el costo (Carrillo,

2017). Por el contrario, las empresas Fintech ofrecen servicios financieros que llegan fácilmente a cualquier lugar que cuente con una conexión a internet, de manera que la inclusión financiera necesita de la inclusión digital (Ocampo, 2017).

La migración de usuarios a la banca digital se viene dando de manera paulatina. Según García (2018), de los cerca de 28 millones de usuarios bancarizados en Colombia, la industria calcula que aproximadamente el 30% son clientes asiduos de los canales electrónicos, lo cual equivale a 8,5 millones de clientes. Sin embargo, en el mismo artículo se expone que al consultar a las nueve entidades financieras más representativas del mercado colombiano, el conjunto de clientes digitales asciende a 10,2 millones.

Según el CONPES 3484, las Microempresas en su mayoría son establecimientos que ocupan menos de 5 empleados y se dedican principalmente a desarrollar actividades del sector comercio (49.9%) especialmente del comercio al por menor (47.3%) y del sector servicios (39.1%). Así mismo entre las características más relevantes de las Microempresas, se destacan: i) sus altos niveles de informalidad, ii) sus bajos niveles de asociatividad, iii) la estrechez de los mercados a los que dirigen sus productos, iv) el bajo nivel tecnológico y de formación de sus recursos humanos, y v) el limitado acceso al sector financiero. De igual forma, el acceso de las Microempresas a la tecnología es restringido y prima la utilización de máquinas y equipos de tecnologías atrasadas, así como el uso de recurso humano semicalificado y no calificado Cabal (1996).

En el marco de lo anterior se evidencia que las microempresas hacen parte de la población que presenta dificultades para acceder a servicios financieros y la cual se encuentra des bancarizada, es así como las tiendas de barrios son el objetivo de la creación de una plataforma fintech colocadora de montos de bajo costo.

Para garantizar el acceso a fuentes alternativas de financiación se estableció una política de estímulo a los fondos de inversión, en la que se determine la clase de participación que tendrá el Estado, los recursos que dedicará a este objetivo y los esquemas de fomento y acompañamiento a las empresas, entre otros aspectos. Como mecanismo adicional, se optimizó el desarrollo de esquemas fiduciarios específicos para Microempresas y Pymes, que faciliten su acceso a fuentes de financiación

Colombia es un país cuyo Comercio Minorista está concentrado principalmente en el canal tradicional. Aspectos económicos y demográficos, así como preferencias personales de los consumidores hacen que las tiendas de barrios manejen la mayor proporción de ventas de consumo masivo en el país.” (SINTEC CONSULTING, 2013). El 53,2% de los establecimientos de comercio se encuentran localizados en Suba con un (10,1%), Kennedy (10,8%), Engativá (9,7%), Usaquén (6,2%), Los Mártires (5,6%), Chapinero (5,4%) y Puente Aranda (5,4%) De los 519.433 establecimientos de comercio con matrícula activa en la ciudad, el 40,8% pertenece al sector comercio, el 15,3% a alojamiento y alimentación, el 12,7% a industria, el 7,9% a servicios sociales, el 5,0% a servicios profesionales y el 3,3% a comunicaciones. (SECRETARÍA DISTRITAL DE PLANEACION, 2019).

Teniendo en cuenta la importancia de poder satisfacer la necesidad de financiación de los establecimientos de comercio minorista tiendas de barrio se tomarán estos datos estadísticos a fin de priorizar los sectores en donde hay una presencia alta de tiendas en la localidad de once (11) suba de la ciudad de Bogotá.

Suba, es una localidad con diferencias importantes en términos de estratos, índice de calidad de vida e ingreso y presencia de pobreza en importantes porcentajes, alcanzando desde un 35% hasta un 60% en micro territorios. La población en estrato 1 y 2 representan el 35%; de estrato 3 el 35% y el estrato 5 el 15%, el restante 15% entre estrato 4 y 6. Desde otra perspectiva el 70% de la población de la localidad de Suba está clasificada en estratos 1,2 y 3. El 90% de la población estratos 1 y 2 se encuentran concentrados en los territorios correspondientes a las UPZ Suba Centro (UPZ 27), El Rincón (UPZ 28) y Tibabuyes (UPZ 71). En la localidad de Suba, las mí pymes funcionan de con un nivel de estabilidad medio bajo, siendo las personas naturales comerciantes la gran mayoría con el 75.08%, esta figura se aplica principalmente porque tributaria y fiscalmente es una de las figuras con menor 34 ULEP-SUBA UNIDAD LOCAL DE EMPRENDIMIENTO Y PRODUCTIVIDAD Investigación sobre Micro Empresas de la localidad de Suba responsabilidad, esta tendencia obedece también en gran medida a la falta de conocimiento de los empresarios frente a las características de otras formas legales de empresa, teniendo en cuenta que muchos de los empresarios son empíricos, y por los costos que formalizar una empresa tiene. (Investigación microempresas en la localidad de Suba, 2007, pago 33)

Un gran porcentaje de las microempresas de la localidad están en una etapa incipiente con características que limitan su sostenibilidad en el largo plazo, de ahí la necesidad de definir áreas donde se puedan fortalecer y de este modo sea posible superar sus falencias Entre estas falencias encontramos el acceso a los medios de financiación e inclusión al sistema financiero.

De acuerdo al indicador sobre acceso a crédito medido por medio de la investigación sobre Micro empresas realizado por la alcaldía de suba, El promedio de cumplimiento sobre las microempresas encuestadas para el indicador de nivel de acceso a crédito es de 45.98% equivalente a 10.57 puntos en promedio. Es decir lo consideramos dentro del nivel medio bajo. En los ingresos se nota una gran precariedad de las microempresas que las coloca a un nivel de subsistencia. El 61.8% no supera los dos millones de pesos y el 27.9% supera los dos millones pero no va más allá de 5.

Aquí confirmamos la paradoja del enfoque de oferta en la estructura macroeconómica para las microempresas: aunque si bien tienen en sus costos unos salarios bajos, estos llevan a que en términos agregados se genere una demanda débil que no le genera ingresos significativos a las microempresas. En los rangos, notamos que si bien hay un 35% en medio alto, la mayoría se encuentran en el medio bajo. Lo cual nos indica sus falencias en procesos contables, ingresos bajos y formalidad deficiente que se configuran para colocar barreras al acceso al crédito.

Según la Cámara de Comercio de Bogotá, para el año 2018, “Bogotá – Región continuó consolidándose como el principal centro de negocios del país con el mayor número de empresas registradas”. Presentando así la ciudad capital un incremento del 4.9% en el número de empresas y

establecimientos de comercio en comparación con el año anterior. Por esta razón, además de lo expuesto en la determinación de localización, es la ciudad de Bogotá, la ciudad elegida para llevar a cabo el desarrollo y ejecución del proyecto. (Camera de Comercio de Bogotá, 2019).

Teniendo en cuenta las cifras mencionadas previamente en las que, según Fenalco, existe un total de 700.000 establecimientos de comercio minorista. Con el objetivo de determinar el tamaño del proyecto; se eligió la metodología basada en el modelo de Demanda creciente en el que se tomó como referencia el número de registros de tiendas (700.000) (FENALCO, 2018) por el factor porcentual del total de habitantes en la ciudad de Bogotá (16%), luego por el factor porcentual del total de habitantes en la localidad de Suba (14,9%), y tomando una muestra de un 13% de demanda insatisfecha que la ubica en un total de 2.225 comercios tomado del informe realizado por el Banco de la república (Banco de la República, 2019) .

- **TOTAL, TIENDAS BOGOTÁ:** 114.915
- **TOTAL, DE TIENDAS EN LA LOCALIDAD DE SUBA:** 17.116
- **DEMANDA INSATISFECHA:** 2.225

D1	Tamaño de la Demanda Insatisfecha	14.548
r	Tasa de crecimiento de D1	13%
n	Vida útil del proyecto	10
a	Factor de escala	0,6
k	Periodo del proyecto	X

Tabla N° 6: Tamaño de la Demanda insatisfecha

Elaboración propia

Del ejercicio se obtiene la siguiente ecuación:

$$1 - 1,08^k + 1,33 * 1,08^k * 0,0384^{10-k}$$

Con 9,7

$$1 - (1,08)^{(9,7)} + 1,33 * (1,08)^{(9,7)} * (0,0384)^{(10-9,7)} = -0,05438$$

Con 9,8

$$1 - (1,08)^{(9,8)} + 1,33 * (1,08)^{(9,8)} * (0,0384)^{(10-9,8)} = 0,34728$$

El promedio para encontrar k = **9,75**

Al reemplazar

$$T = D1 * 1 + r k$$

$$2.225*(1+ (0,08*9,75)) = 3.961 \text{ tiendas}$$

Con base a los resultados obtenidos luego de la formulación del modelo, se llega a la conclusión de que, con un total de 3.961 comercios, la creación de un plataforma fintech en la Localidad de Suba de la ciudad de Bogotá demuestran que esta localidad cuenta con casi 3.961 clientes potenciales para la implementación de una plataforma Fintech para los establecimiento de comercio minorista – tiendas de barrio.

2.4 ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN

Si bien desde distintos sectores se ha planteado varias estrategias para dinamizar el ejercicio de inclusión financiera, que en términos generales las empresas con vocación en tecnología financiera pretenden hacer. Por eso resulta oportuno indicar que desde el Gobierno Nacional quizá no la primera iniciativa, pero si una de las más sobresalientes en la materia, es el CONPES 3424 de 2006 que promulga por la promoción del acceso al crédito y demás servicios financieros propendiendo por la equidad de la población, basados en un argumento que fundamenta su accionar y es que existe una fuerte relación entre el acceso a la financiación y el crecimiento económico. De este Conpes se desprende la primera estrategia de impacto conocida como los corresponsales bancarios, como respuesta a una realidad apremiante para la fecha en donde 71% de los municipios del país tenía presencia bancaria. Sin embargo, al excluir las oficinas del Banco Agrario, la cobertura era tan solo del 25%. (Comisión Intersectorial para la Inclusión Financiera SFC, 2016).

Diferentes vehículos se adoptaron en la búsqueda de la inclusión financiera, entre ellos cuentas de ahorros con tramite simplificado, seguros en línea, la creación de las SEDPES y créditos digitales, todas con una firme intención de estar al alcance de la población, diversificar la oferta de productos financieros y disminuir los costos sobre todo a los de la base de la pirámide. Después de las consideraciones anteriores, según el Reporte de Inclusión financiera a diciembre de 2019 dado por la Superintendencia Financiera de Colombia en donde se realizó una medición de los canales de distribución del sistema financiero y así mismo nuevos actores como las SEDPES indica que el crecimiento durante el último año continuó siendo favorable a nivel de datáfonos (34,7%) y corresponsales bancarios (17,1%). En cambio, las oficinas decrecieron 0,2%, mientras que los cajeros automáticos tuvieron una expansión incipiente en este lapso (2%) (Banca de las Oportunidades - SFC, 2019) así las cosas el año 2019 cierra con los siguientes números: 580.180 datafonos, 159.039 corresponsales bancarios (134.046 tercerizados y 24.707 propios de los bancos), 16.529 cajeros automáticos y 7796 oficinas. Es evidente entonces, que de los 159.039 corresponsales bancarios existentes en Colombia el 84% son de forma tercerizada y que en su gran mayoría son punto de tiendas de barrio y negocios vecinales y su portafolio es destinado en un 77% a tramites del sector bancarios y conexos.

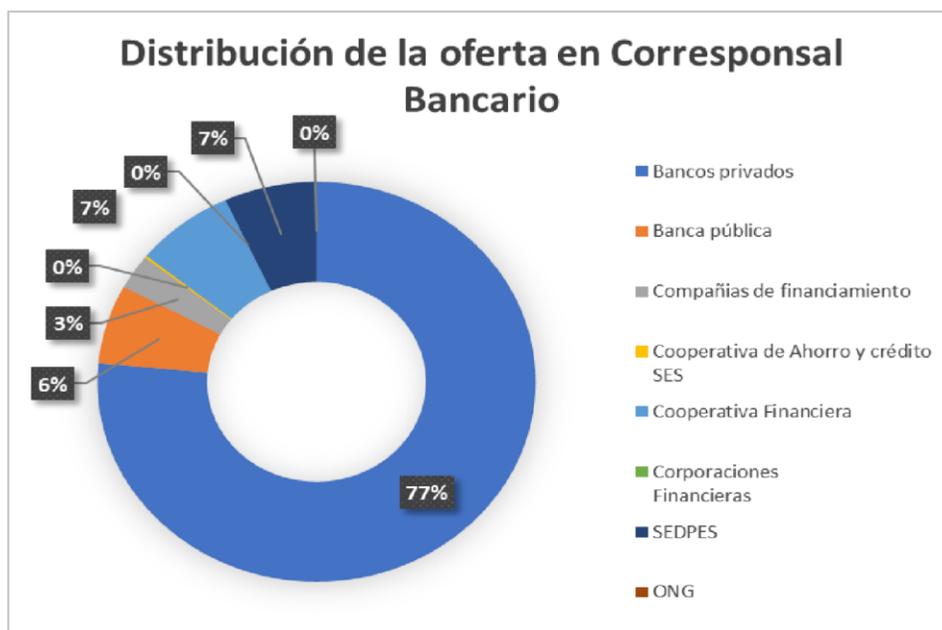


Gráfico 5: Distribución de la oferta en corresponsal bancario

Elaboración propia

Fuente: Informe de inclusión financiera SFC 2019

Ahora bien, revisando la medición de inclusión financiera por estos canales también es de suma relevancia aterrizar las cifras de transaccionalidad en el sistema tradicional y alternativo en Colombia es decir los corresponsales bancarios. De acuerdo con el informe de inclusión financiera para el 2019 el monto promedio por transacción en el sistema financiero fue \$2.4 Millones, las transacciones mas utilizadas fueron pagos, depósitos y retiros, que en total agrupan más del 80% del número total de transacciones, también resalta que el monto transado por los canales digitales (43% del total) resulta ligeramente mayor al de los físicos (41%) estado que evidencia que existe espacio para profundizar en transacciones digitales. El panorama para los Corresponsales Bancarios estuvo en un panorama favorable ya que concentraron el 12% de las transacciones monetarias en 2019 y un 2% del monto transado por los establecimientos de crédito, sin embargo, el monto promedio se mantuvo estable entre los \$300.000 y \$400.000 (Banca de las Oportunidades - SFC, 2019)

Ahora bien, el panorama de inclusión financiera mediante la estructura de corresponsales bancarios es el soporte para estrategias encaminadas al crédito digital, debido a que este tipo de operaciones se pueden platear de dos formas, uno incluyendo al regulador para el caso la Superintendencia Financiera con un capital intermediado mediante la captación de recursos del público o la colocación de créditos mediante el fondeo de capital propio donde interviene como garante de supervisión la Superintendencia de Sociedades, una figura que ha logrado permear el crédito digital y que reúne otros elementos como la inversión, es el modelo de financiación P2P en donde las plataformas intervienen generando un acercamiento entre la demanda y la oferta de capital así los

excedentes de liquidez de algunos pasan a hacer el crédito de otros con necesidad de financiarse, en Colombia existen estos tres modelos con diferentes emprendimientos en el mercado, y se apalancan singularmente en la capacidad instalada de los bancos transfiriendo los recursos del crédito aprobado a cuentas de depósito tradicionales, también en modelos emergentes como los depósitos electrónicos o cuentas de trámite simplificado o finalmente con el apoyo de los diferentes corresponsales bancarios que no están en propiedad de los Bancos, incluso existen empresas que llevan bajos montos en efectivo a domicilio generando valor a través de la inmediatez de los recursos en efectivo.

2.5 FIDELIZACIÓN

La denominada revolución 4.0 este movimiento digital a transformado la forma de hacer negocios y en el escenario de los servicios financieros mucho más, en esto las Fintech han invertido desde la origen del producto y en toda la cadena de valor, esto se demuestra en emprendimientos como Rappi pay o Lanera y otras más que han trabajado en la mejora de las interfaces de sus diseños y procesos haciendo que la experiencia sea lo más simple, intuitiva y fácil, otra de las estrategias que han minado las Fintech es la forma de como manejan la experiencia en la relación cliente – negocio poniendo de facto la satisfacción del usuario y no la transacción en sí, de esta forma, los usuarios tiende a crear vínculos emocionales que traspasan el interés comercial y por último es la obtención de la información sensible de los clientes en el sistema, como es conocido las empresa con base tecnológica cuentan con herramientas de obtención de datos mediante el big data o maching learning, diferenciándose de los métodos tradicionales de captura de información, lo que a la final se traduce en un conocimiento más detallado y mejora de los productos y servicios ofrecidos.

2.6 POSTVENTA – SERVICIO AL CLIENTE – POLITICA DE CRÉDITO

Las características de los desarrollos Fintech cuentan con una poderosa respuesta de servicio a los usuarios, soportados desde el origen del producto hasta la respuesta de atención, utilizando canales disruptivos pero de uso efectivo por la población, en esto las Fintech han entendido la fuerte relación de los usuarios con los teléfonos móviles que a la fecha según Ericson Mobilitu Report Data existe una relación 1,5 móviles por habitante en el mundo, llegando a una cifra de 7.950 millones de equipos. Logrando abarcar mediante página web, llamada telefónica, WhatsApp y chats personalizados. En el caso particular de emprendimientos como los mencionados en esta investigación, el valor agregado que se desprende de trabajar con un segmento como los comercios pequeños y las tiendas de barrio, que por su perfil de riesgo no son sujetos de crédito para la Banca tradicional, por esto el acompañamiento desde el desembolso y el entendimiento de las necesidades que cubren con los préstamos otorgados, es fundamental para orientar financieramente sus decisiones.

3. ESTUDIO DE CAPITAL HUMANO Y ADMINISTRATIVO

En esta sección se evaluará los factores necesarios para la creación de la estructura interna de la empresa, con los componentes de descripción y formalización del proceso – diagrama de flujo, costos de producción, inversiones en capital del trabajo, estructura organizacional explicada – organigrama y requisitos legales del proyecto.

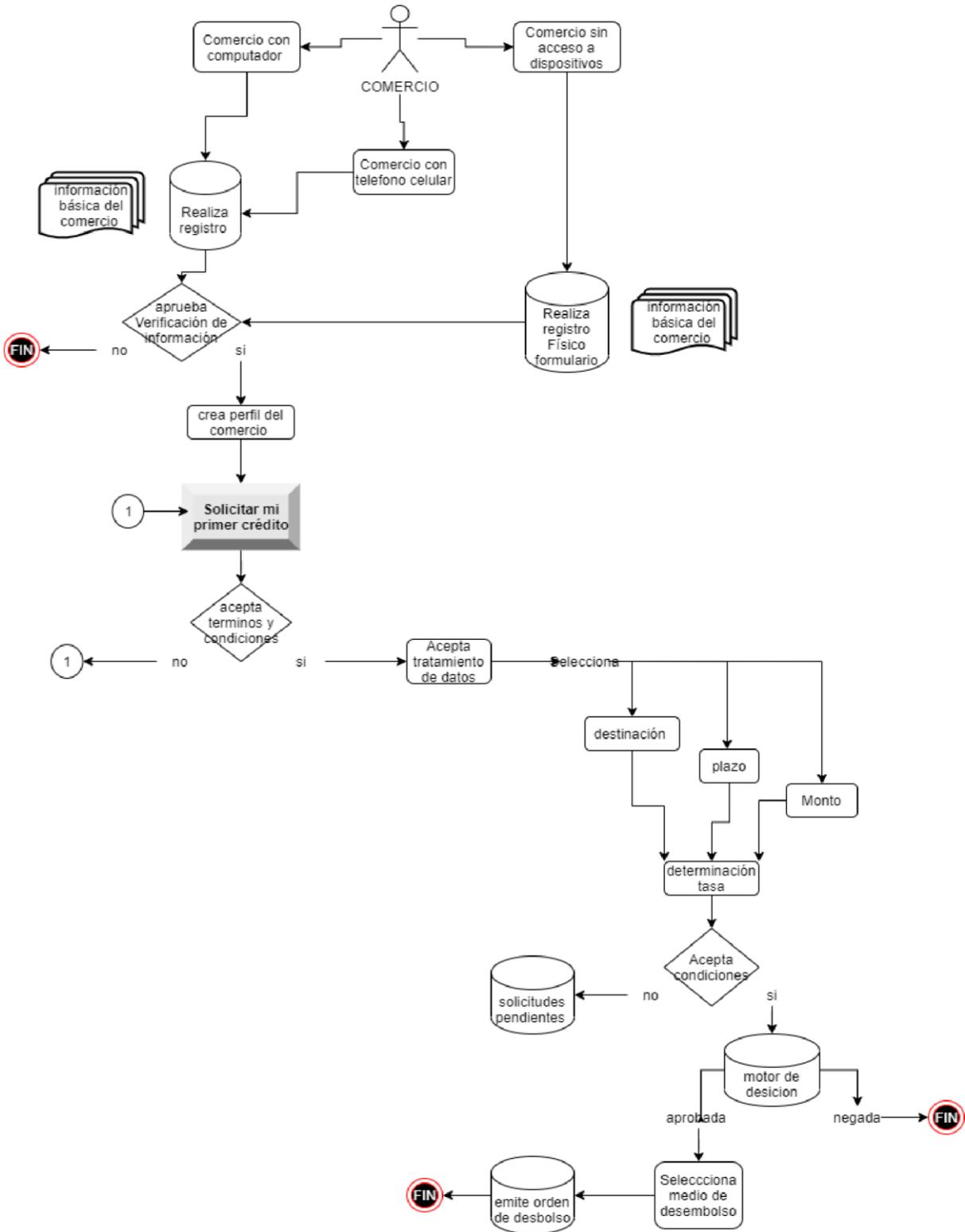
3.1 DESCRIPCIÓN Y FORMALIZACIÓN DEL PROCESO

El proceso de solicitud de crédito parte desde el momento en que el individuo toma la decisión de solicitar un crédito por medio de una plataforma Fintech, de este modo realiza una búsqueda básica de los servicios ofrecidos por el mercado, posteriormente define el canal por el cual va a realizar la solicitud (Computador, Celular, personal).

Posteriormente se realiza el registro ante la compañía o entidad financiera en donde se solicitan los datos del cliente tales como nombre, cedula, referencias personales, número de cuenta bancaria entre otros, si la persona después del análisis de riesgo crediticio es favorable, se crea un perfil de comercio, el cliente debe aprobar la política de tratamiento de datos, aceptar los términos y condiciones de manejo de la plataforma, seleccionar el destino del crédito, plazo y Monto. A partir de este momento el sistema determina la tasa de interés a aplicar al crédito solicitado y se toma la decisión de aprobar o negar el crédito.

A ser favorable la respuesta, el sistema aprueba el desembolso del recurso en la cuenta bancaria informada por el cliente, así mismo se generan los contratos o pagares correspondientes que son enviados al cliente para firma por medio de códigos, dando así por terminado el proceso de solicitud de crédito.

3.1.1 DIAGRAMA DE FLUJO



3.2 COSTOS DE PRODUCCIÓN

En el marco de la investigación desarrollada y con el propósito establecer los costos asociados a la operación inicial de una plataforma de créditos de bajo monto, se listaron algunas necesidades para el inicio de las actividades. Como se detalla el proceso de obtención de licencias, Hosting, y desarrollo de los canales virtuales de forma responsive (App y Destokp) suman por lo menos el 85% de las necesidades de infraestructura tecnológica para arrancar con los primeros procesos de vinculación de clientes

COSTOS DE IMPLEMENTACIÓN			
DESCRIPCION	UNIDAD	VALOR UND	TOTAL
Equipos de Computo de Tecnología	2	\$ 3.000.000	\$ 6.000.000
Equipos área técnica - Servicio al cliente	2	\$ 450.000	\$ 900.000
Equipos áreas administrativa	2	\$ 450.000	\$ 900.000
Mobiliario	6	\$ 340.000	\$ 2.040.000
Constitución de la empresa	1	\$ 251.500	\$ 251.500
Hosting security	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Burós crediticios	2	\$ 2.000.000	\$ 4.000.000
desarrollo plataforma	1	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000
TOTAL			\$ 41.091.500

Tabla N° 7 Costos de Implementación

Fuente de elaboración propia

3.3 INVERSIONES EN CAPITAL DEL TRABAJO

En el marco de la investigación desarrollada, proyectos Fintech similares que inician operación, conocidos como start up, en lo relacionado con el capital de trabajo, se estructura con las siguientes fuentes:

ESTRUCTURA DE CAPITAL DE TRABAJO	
Recursos Propios 40%	\$ 85.976.154
Recursos de familiares y amigos 8%	\$ 17.195.231
Solicitud prestamo o inversionistas 52%	\$ 111.769.000
TOTAL	\$ 214.940.384

Tabla N° 8 Estructura capital humano

Fuente de elaboración propia

En esta etapa se fija una demanda indicada por (FENALCO, 2018) de (700.000 tiendas y comercios) por el factor porcentual del total de habitantes en la ciudad de Bogotá/Colombia (16%) (DANE), luego por el factor porcentual del total de habitantes en la localidad de Suba (14,9%), y tomando una muestra de un 27.77% de la demanda para un total de 3.961 comercios y tiendas de barrio.

En función de esta demanda fijada, se calcula el promedio de desembolso de 2 SMLV esto permite calcular el número de cliente en el primer año y los recursos necesarios para el préstamo:

Demanada	3.961
valor promedio desembolso 2SMV \$877.803	\$ 1.755.606

Tabla N°9 Demanda

Fuente de elaboración propia

Se calcula un el 3% de la demanda en su primer año de 99 clientes los cuales se les generará ingresos por el *5% de costo por utilización de la plataforma en función del valor desembolsado, más un costo en tasa de efectivo promedio de **28,9% (tasa máxima permitida al 28 de agosto 2020) un capital inicial de \$173.848.884 necesario para la colocación.

INGRESO	5%
	28,9%
Fondeo	\$ 173.848.884
ingreso tasa préstamo 28,9%	\$ 50.242.328
otros ingresos costo plataforma 5%	\$ 8.692.444
Total ingreso	\$ 58.934.772

Tabla N° 10 Ingreso Total

Fuente de elaboración propia

3.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL EXPLICADA –ORGANIGRAMA

El sector fintech generalmente son compañías que en su mayoría empezaron como emprendimientos y fueron escalando rápidamente sin perder su esencia. Son organizaciones en las que el trabajo orientado a resultados, los horarios flexibles e incluso el trabajar desde casa.

Su tamaño varía de pequeñas a medianas y sus fundadores son jóvenes que han estado incursionando en la banca tradicional teniendo experiencia en prestigiosas entidades financieras, es así como abren importantes redes de contactos internacionales que agilizan la innovación y modernización de esta industria.

En la implementación de compañías fintech, la estructura organizacional más utilizada, tanto en medianas como en pequeñas empresas es de tipo jerárquico, la cual inicialmente consiste en la creación de pequeñas dependencias que son supervisadas por uno o varios cargos superiores; en los cuales recae la toma de decisiones.

Por medio de este tipo de estructura se promueve la comunicación fluida y la innovación permanente, y gracias al reducido número de empleados existente, se gestionará a través de una organización horizontal (empleados con mayor libertad y autonomía y funciones transversales) lo que demandará un mayor compromiso organizacional.

La estructura organizacional de las compañías fintech una vez estas pasan su etapa inicial están generalmente conformadas por un gerente y posteriormente se divide en la parte comercial, la cual guiará a los clientes durante todo el tiempo que se encuentren en el plan y la parte administrativa la cual tendrá a cargo el correcto funcionamiento de la compañía. Por esta razón se plantea el siguiente organigrama.

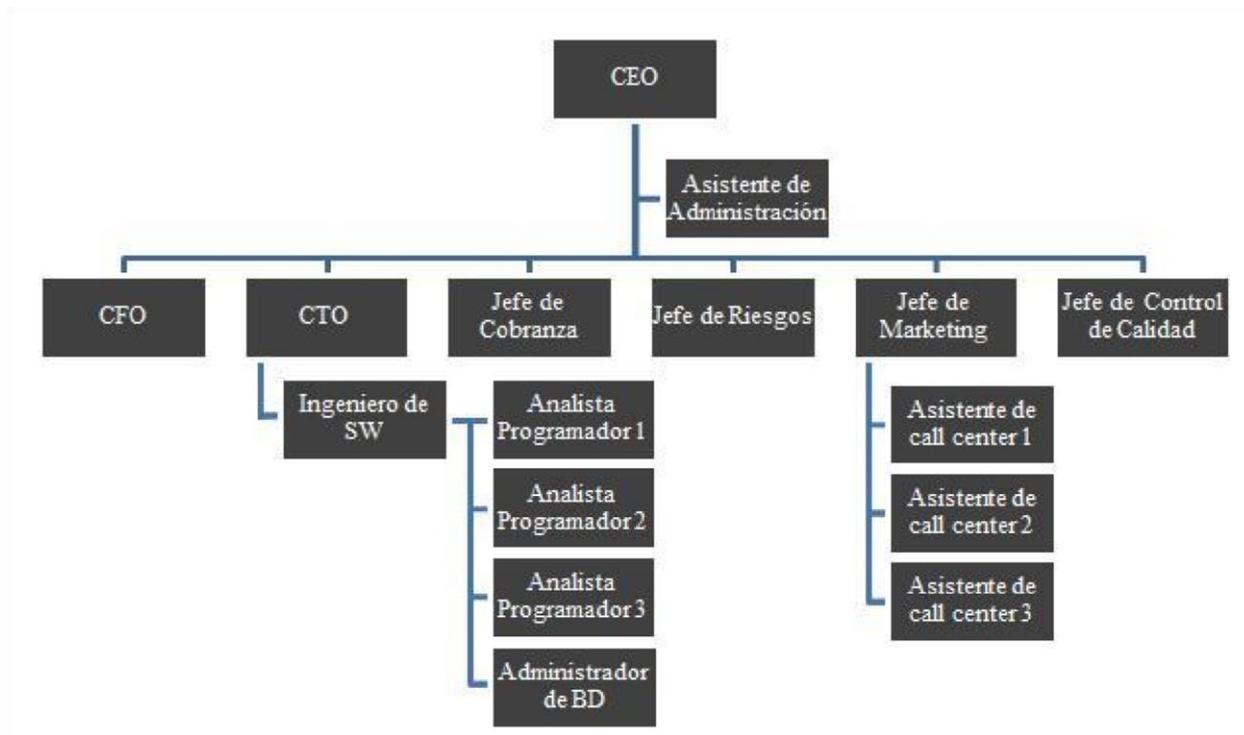


Gráfico 8 Estructura organizacional

Fuente: “PLAN DE NEGOCIO PARA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FINTECH” Universidad del pacífico.

La estructura organizativa presentada anteriormente permite la toma de decisiones operativas más descentralizadas y comunicación en red (autocontrolada) aumentando la demanda de perfiles profesionales mixtos, expertos en el mundo financiero y dominando ciertas tecnologías (por ejemplo, data scientist, conocedores de finanzas y modelización de datos), el personal a contratar por parte de estas compañías tienen que ver en su gran mayoría con personal de ingeniería de sistemas y programadores encargados de dar el soporte oportuno al sistema, así como personal financiero encargado de las asesorías y captación de clientes.

En el sector *fintech*, podemos ver que el 66% de estas empresas está captando a profesionales fuera del sector financiero, frente a un 28% de las compañías que selecciona a sus trabajadores dentro, de acuerdo con un estudio realizado por la Asociación Española de *fintech* e *insurtech* (AEFI). Por otro lado, prácticamente la mitad de estas realiza programas de formación específicos para sus empleados y un 31% opta por colaboraciones con *partners* para la realización de sus proyectos.

Los requerimientos de personal por parte de estas empresas durante su primee años corresponden aproximadamente a 8empleados llegando a 16 empleados en el año. El 50 % del personal se encuentra en el área de tecnología o tiene directa relación con ella, lo que denota claramente el sesgo tecnológico característica principal de las compañías fintech.

Mediante los puestos de trabajo la empresa organiza sus funciones y asigna las competencias y responsabilidades para el logro de los objetivos y metas, para ello se definen las funciones y los Perfiles de los puestos de trabajo (Dolanet al.2003).

La mayoría de las empresas fintech siguen siendo de tamaño pequeño en cuanto al número de empleados, pues el 54% de estas tiene entre uno y diez empleados, mientras que tan solo 8% de las encuestadas cuenta con más de 50 empleados. De acuerdo al estudio realizado por KPMG “Radiografía del ecosistema fintech” de las empresas encuestadas el 41% tienen de 5 a 15 empleados, el 28 % de 1 a 5 empleados, el 17 % tienen de 15 a 50 empleados, las empresas fintech en su mayoría son pymes que tienen de 1 a 15 empleados, lo anterior está directamente relacionado con la madurez del sector el cual ha estado en constante crecimiento, las empresas que ya se encuentran consolidadas en el mercado, son las que presentan mayor número de empleados.

3.5 REQUISITOS LEGALES DE LAS PLATAFORMAS FINTECH

Para regular las plataformas fintech uno de los retos más importantes es la creación de un marco regulatorio que protejan los intereses de las empresas fintech y los clientes, así mismo que incentive las inversiones en el sector.

Según la cámara de comercio de Bogotá, La regulación debe estar a cargo de la superintendencia financiera, este proceso es necesario para darle viabilidad al sector, permitiendo preservar la integridad del sistema de pagos, las tasas de crecimiento y minimizar el riesgo potencial de realizar operaciones ilícitas. Entre los parámetros establecidos para la regulación se evalúa la protección del usuario, información clara para el usuario, prevención de operaciones ilícitas, administración de riesgos y seguridad.

Al respecto, Casinillo et al. (2017) señalan la barrera legal como un elemento clave en la industria Fintech, tanto por su escasez como por sus diferencias a nivel internacional dependiendo del país y la actividad. Según este autor, la barrera legal se genera por tres aspectos:

- La voluntad para introducir una adecuada regulación de las empresas Fintech cubriendo lagunas legales debido al desconocimiento de las tecnologías por parte de los operadores jurídicos y a lo complejo que puede llegar a ser realizar una reforma por la urgencia impuesta por la banca y la política.
- La creciente preocupación de los supervisores del mercado por actualizar la regulación administrativa de la industria Fintech,
- La generación de normas de alto nivel que regulan el tráfico Fintech reduciendo el espacio operativo en la sombra, para lograr una supervisión más efectiva

Al respecto de la regulación, Sánchez (2016) indica que la mayor parte de las empresas Fintech son compañías de baja dimensión y en crecimiento, por lo que someterlas a una regulación excesiva comparada con la de las entidades financieras tradicionales podría tener efectos negativos para su

crecimiento y capacidad de innovación. Sin embargo, no aplicarles el mismo nivel de regulación colocaría a las empresas Fintech en una situación de ventaja respecto del resto del sector financiero.

De este modo la necesidad de regular a las compañías fintech a nivel global, se origina en que nunca se previó su aparición y rápido avance. En otras palabras, este *impasse* creó la necesidad de una regulación para estos nuevos sectores en varios países.

El trabajo de Didenko (2018) respecto a la regulación de las *Fintech* en África y sus enseñanzas brinda una guía sobre cómo ha de ser la regulación. El caso de África es muy relevante en cuanto de *Fintech* se trata debido a que es una región del mundo que tradicionalmente ha estado al margen del sistema financiero; la tecnología permite que este sistema llegue ahora a los lugares más recónditos y precisamente eso es el mercado que ha logrado captar el *Fintech* hoy día: algo que no habían logrado antes los grandes bancos.

En concordancia con lo se demostró que las soluciones de países como Kenia y Sudáfrica demuestran son una situación de gana-gana. Así, Sudáfrica ha sido un país que si bien no tiene un marco regulatorio ha logrado decretar varias leyes creando autoridades encargadas de regular a estas nuevas empresas. (Didenko, 2018, menciona que quizá la razón de la escasa regulación, se debe al desconocimiento de las autoridades en la materia. El reto mayor de las futuras leyes y decretos es la de ir en contra de la innovación; sino por el contrario buscar una manera de hacer legítima su operación para que este fenómeno desarrolle su potencial en este sector.

Se han visto casos de países que ya están avanzando en Latinoamérica en el marco de la regulación de este tipo de compañías. En México donde se creó la Ley Fintech, se crea un comité que tiene como objetivo intervenir en la toma de decisiones de mayor importancia, como el otorgamiento de autorizaciones, imposición de sanciones, entre otros.” (Colombia Fintech, 2018).

Respecto a la regulación en Colombia a partir de la emisión de un decreto en el año 2018, se reguló la actividad de financiación colaborativa. El proyecto de decreto se publicó un año antes para ser sometido a consulta y este buscaba viabilizar el acceso a productos de financiamiento por parte de ciertos sectores de la economía que tienen necesidades particulares, como las PYMES, y establecer un marco regulatorio para el funcionamiento de la financiación colaborativa de proyectos productivos a través de valores.

En febrero de 2020 la autoridad monetaria de Colombia presentó un proyecto de decreto con el objetivo de regular la conformación de espacios controlados de prueba para actividades de innovación financiera. Dicho proyecto establece el conjunto de normas, procedimientos, planes, condiciones, requisitos y requerimientos prudenciales que permite probar desarrollos tecnológicos innovadores en la prestación de actividades propias de las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia.

Se establece que este espacio debe aprovechar la innovación en la prestación de servicios y productos financieros, velar por la protección y los intereses de los consumidores financieros, preservar la integridad y estabilidad del sistema financiero y prevenir los arbitrajes regulatorios.

Los emprendimientos que quieran acceder a estos espacios deberán tramitar un certificado de operación temporal, para lo cual deberán presentar:

- El proyecto de los estatutos sociales y la solicitud de constitución para operación temporal.
- Los objetivos específicos del desarrollo tecnológico innovador.
- El modelo de negocio, definición del producto o servicio financiero propuesto.
- Factibilidad del negocio, metas y punto de equilibrio financiero del mismo;
- Descripción de las herramientas o medios tecnológicos que se empleará;
- Identificación de los requisitos prudenciales, incluido el capital mínimo, operativos y de administración de riesgo que necesiten ser flexibilizados,
- la propuesta de las condiciones, requisitos y requerimientos prudenciales diferenciados aplicables a las pruebas,
- Análisis justificativo de la necesidad y proporcionalidad de dicha flexibilización de acuerdo con el modelo de negocio.
- Políticas y procedimientos que aplicará la entidad para la gestión, administración y revelación de situaciones generadoras de conflictos de interés.
- La propuesta de las políticas de análisis y administración de riesgos de los productos y servicios financieros que usen desarrollos tecnológicos innovadores que pretendan probarse
- La identificación de las actividades que se pretenden desarrollar en el espacio controlado de prueba;
- Las disposiciones jurídicas que regulan la actividad financiera que obstaculizan el desarrollo de los productos o servicios.
- la métrica e indicadores para la evaluación de los objetivos propuestos;
- el mercado objetivo y número máximo de consumidores financieros a los que se les ofrecería el producto o servicio de que se trate el proyecto, especificando en su caso, la ubicación geográfica respectiva; el monto máximo de recursos que propone captar de cada consumidor, así como el monto máximo total que podrá recibir durante la vigencia de su certificado de operación temporal;
- El plazo propuesto de prueba y cronograma.
- La forma en que pretende informar y obtener el consentimiento de sus consumidores financieros respecto a que los productos y servicios financieros ofrecidos hacen parte de un espacio controlado de prueba, así como los riesgos a que se encuentran expuestos por ello;
- Propuesta de plan de desmonte y la propuesta de las medidas que se adoptarán para lograr la protección del consumidor financiero, conforme al nivel de riesgo de la prueba temporal.

Una vez la Superintendencia Financiera de Colombia verifique el cumplimiento de los requisitos establecidos se expedirá al solicitante el certificado de operación temporal, la cual autorizará a los participantes para llevar a cabo la actividad.

El certificado de operación temporal contendrá las condiciones en las cuales se desarrollarán las pruebas, que incluirá como mínimo: los límites a la operación, los requerimientos de capital que apliquen y procedimientos definidos para la gestión de los riesgos del proyecto, las garantías u otros mecanismos de cobertura que le permita cubrir la responsabilidad por los daños y perjuicios en los que pudiera incurrir, la información que se deberá reportar a la Superintendencia Financiera de Colombia y el cronograma para el envío de esta información, la información que se deberá suministrar a los consumidores financieros sobre los riesgos a los que se exponen y los mecanismos de protección definidos, el término de duración del espacio controlado de prueba autorizado y las disposiciones jurídicas o prácticas de supervisión que serán exceptuados en el espacio controlado de prueba.

4. ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO

El siguiente estudio financiero explica los cálculos desde la revisión del flujo de caja proyectado a a 10 años con énfasis en los primeros 5 periodos y los indicadores financieros representativos para medir el proyecto.

4.1 FLUJO DE CAJA EXPLICADO A 5 AÑOS

CUENTAS	-	1	2	3	4	5	6
ingresos operacionales		\$ 50.242.328	\$ 60.290.793	\$ 78.378.031	\$ 101.891.440	\$ 132.458.872	\$ 172.196.500
total ingresos		\$ 50.242.328	\$ 60.290.793	\$ 78.378.031	\$ 101.891.440	\$ 132.458.872	\$ 172.196.500
costos de operación	(-)	\$ 66.345.217	\$ 66.345.217	\$ 68.999.025	\$ 71.758.986	\$ 74.629.346	\$ 77.614.500
costos de mantenimiento	(-)		\$ 3.090.000	\$ 3.182.700	\$ 3.278.181	\$ 3.376.526	\$ 3.477.800
utilidad bruta		-\$ 16.102.889	-\$ 9.144.424	\$ 6.196.306	\$ 26.854.273	\$ 54.453.000	\$ 91.104.100
gastos no operacionales	(-)	\$ 5.760.000	\$ 5.932.800	\$ 6.110.784	\$ 6.294.108	\$ 6.482.931	\$ 6.677.400
gastos financieros	(-)	\$ 13.412.280	\$ 11.759.542	\$ 9.908.476	\$ 7.835.281	\$ 5.513.304	\$ 2.912.600
depresación	(-)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
EBIT Utilidad operacional		-\$ 35.275.169	-\$ 26.836.766	-\$ 9.822.954	\$ 12.724.884	\$ 42.456.765	\$ 81.514.000

impuesto sobre utilidades		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 4.199.212	\$ 14.010.733	\$ 14.010.733
utilidad Neta		-\$ 35.275.169	-\$ 26.836.766	-\$ 9.822.954	\$ 8.525.672	\$ 28.446.033	\$ 67.503.300
depresación		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
ingresos no operacionales		\$ 8.692.444	\$ 10.430.933	\$ 13.560.213	\$ 17.628.277	\$ 22.916.760	\$ 29.791.700
egresos no operacionales		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
inversion neta	-\$ 214.940.384						
valor de rescate							
amortizacion del principal	\$ 111.769.000	\$ 13.772.815	\$ 15.425.553	\$ 17.276.620	\$ 19.349.814	\$ 21.671.792	\$ 24.272.400
flujo de efectivo	- 103.171.384,39	- 40.355.540,26	- 31.831.385,91	- 13.539.360,76	6.804.135,20	29.691.001,27	73.022.733,00

Tabla N°11: Flujo de Caja

Elaboración propia

4.2 INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA

TASA DE DESCUENTO (TIO)	15 %
TASA IMPOSITIVA	33 %
TASA CREDITO (EA)	12 %
PLAZO AÑOS	6
CREDITO 52%	\$ 111.769.000
VPN	\$ 48.240.829,73
TIR	19 ,12%
TIRM (12%)	17 %
TASA RETOR SIN TIO	5 , 98
TASA RETORNO CON TIO	8 , 71
WACC	11 %
EVA	-7 ,74%
VPI	151.412.214
B/C	1 , 69
VPN INGRESOS	151.412.214
VPN EGRESOS	\$ 89.714.247,30
PAY BACK	6,70

Tabla N°12: Indicadores de evaluación financiera

Elaboración propia

Bajo la premisa inicial de manejar una tasa de descuento del 15% el proyecto es viable financieramente con la revisión de la tasa de retorno (**19,12%**) que supera en 4,12 puntos a la tasa de oportunidad igualmente la reinversión de la misma tiene un retorno del **17%** TIRM el valor del proyecto en la proyección VPN positivo superior a \$48MM pero con un periodo de recuperación a 6 años lo que indica que es un negocio de largo aliento y que podría necesitar una inyección de capital adicional intermedia, el valor agregado EVA indica un deterioro de 7,74% que tiene relación con el tiempo en el que está proyectado y la pérdida acumulada del negocio en los primeros 3 años.

5. ANALISIS GLOBAL DE RESULTADOS

De acuerdo al análisis de viabilidad de implementación de una plataforma fintech para tiendas de barrio anteriormente realizado se obtienen los siguientes resultados:

- Las plataformas Fintech, son nuevos modelos de negocio que permiten la inclusión de la población a partir de prestar un servicio financiero por medio de la tecnología los cuales conllevan a disminuir los trámites y mejorar el alcance de estos servicios.
- Las tiendas de barrio son parte primordial de la economía del país, las diferentes limitantes establecidas por el sistema financiero no permiten el acceso a microcrédito de forma ágil y sencilla, esta es una de las razones por la que este sector tiene la necesidad latente de buscar nuevas formas de financiación que les permita competir en el mercado.
- Actualmente el mercado fintech se encuentra en constante crecimiento, aproximadamente según Colombia fintech hay 170 empresas dedicadas a colocar microcréditos por medio de estas plataformas, sin embargo el campo de acción es demasiado amplio, puesto que no hay una plataforma enfocada solamente a este nicho de mercado.
- Las plataformas fintech colocadoras de créditos tienen un modelo de servicio muy similar, fue posible evidenciar que presentan estrategias de distribución, fidelización y de servicio al cliente parecidas, así mismo modo de operación define que este tipo en empresas inician como emprendimientos desde la comodidad de los hogares de los fundadores y cuentan inicialmente con el personal necesario para cada actividad siendo 5 personas el personal necesario para dar inicio a estas plataformas.

- En relación a los costos de producción se destacan las necesidades básicas para el inicio de la actividad, consultando fuentes de otras Fintech de similar línea de negocio.
- De acuerdo a los indicadores económicos se determinó que el proyecto es viable financieramente, es un negocio de largo aliento y que podría necesitar una inyección de capital adicional intermedia, el valor agregado EVA indica un deterioro de 7,74% que tiene relación con el tiempo en el que está proyectado y la pérdida acumulada del negocio en los primeros 3 años.

6. BIBLIOGRAFIA

1. *mDoing Business en Colombia 2017, Subnational Doing Business, 4 de Octubre de 2017*
<https://espanol.doingbusiness.org/es/rankings/colombia>
2. Encuesta mensual de Comercio Minorista (2020)
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-interno/encuesta-mensualde-comercio-emc#informacion-emc-enero-2020>
3. Secretaria de Desarrollo Económico de Bogotá, “Crece 8.8% el número de empresas registradas en Bogotá” (2015).
<http://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/emprendimiento-y-microfinanzas/crece-88-el-n%C3%BAmero-de-empresas-registradas-en-el-%C3%BAltimoa%C3%B1o-en-bogot%C3%A1>
4. Cámara de Comercio de Bogotá, “Bogota-Region cerro el 2018 con 764.639 empresas y establecimientos de comercio” <https://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2019/Febrero-2019/Bogota-Region-cerro-el-2018-con-764.639-empresas-y-establecimientos-de-comercio>
5. Secretaria de Desarrollo Económico de Bogotá, “Crece el número de microempresas en la ciudad” (2019).
<http://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/emprendimiento-y-microfinanzas/crece-el-numero-de-microempresas-en-la-ciudad>

6. Diario El Espectador, “Suba es la localidad con mayor numero de empresas en Bogotá” (2019). <https://www.elespectador.com/economia/suba-es-la-localidad-con-mayor-numero-deempresas-en-bogota-articulo-837795>
7. Boletín estadístico DINAMICA EMPRESARIAL DE BOGOTA Con base en información del registro mercantil de la Cámara de Comercio de Bogotá, Alcaldía Mayor de Bogotá, *Andrés Ortiz Gómez Secretario Distrital de Planeación* (2018). <file:///C:/Users/pc/Downloads/dice201dinamicaempresarial-31122018.pdf>
8. Programa de Garantías Banca de las Oportunidades, 2017
<https://bancadelasoportunidades.gov.co/index.php/es/programas/programa-de-garantias-bancade-las-oportunidades>
9. Comisión Intersectorial para la Inclusión Financiera – 2016 - Estrategia Nacional de Inclusión Financiera en Colombia
https://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2017-07/ESTRATEGIA%20NACIONAL%20DE%20INCLUSI%C3%93N%20F_0.pdf
10. CEPAL - Naciones Unidas – 2020
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45727/1/S2000326_es.pdf
11. Martelo Galvan, 2016 La fintech en Colombia, la nueva era de las Finanzas - <http://repository.unipiloto.edu.co/bitstream/handle/20.500.12277/6972/La%20Fintech%20en%20Colombia%20la%20nueva%20era%20de%20las%20finanzas.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
12. Borrador Consejo nacional de política económica y social, 2020, política Nacional de Inclusión y educación económica financiera
<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/4005.pdf>
13. Montenegro1 - Silva2, 2019 - Caracterización de posibles usuarios de Fintech en la ciudad de Bogotá
https://repositorio.unbosque.edu.co/bitstream/handle/20.500.12495/2493/Silva_Ardila_Jenny_Paola_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y
14. Pérez S, 2020 - Caracterización del ecosistema de empresas financieras de base tecnológica (Fintech) en Colombia <https://repositorio.unicordoba.edu.co/handle/ucordoba/3372>

15. ARIAS GÓMEZ, 2018 -Regulación de Operaciones de financiamiento colaborativo realizadas a través de plataformas digitales en Colombia.
<https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/41621>

16. Santiago R, 2020 - El rol de las FinTech en la Inclusión Financiera Una aproximación a los servicios bancarios y el mercado crediticio colombiano
https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/2460/ADM_108494927_2020_1.pdf?sequence=4&isAllowed=y

17. FINOVISTA, 2019 - Innovaciones que no sabias que eran de america latina y del caribe
<https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/FINTECH-Innovaciones-que-nosab%C3%ADas-que-eran-de-Am%C3%A9rica-Latina-y-Caribe.pdf>

18. Superintendencia financiera y Banca de las oportunidades, 2019- Informe_RIF_2019 banca de las oportunidades -
http://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/202007/Informe_RIF_2019.pdf

19. FINOVISTA, 2020 El número de startups Fintech en Colombia crece un 26% en un año, según Finnovista https://www.finnovista.com/wp-content/uploads/2020/05/NotaDePrensa_Fintech-Radar-de-Colombia-2020.pdf

20. Vladimir Z, 2019- 21. Empresa Fintech “ Fast Credits” Creditos Preaprobados -
<http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/8716/1/144554.pdf>