

Factibilidad para la creación de una Empresa Micro financiera

Erika Johana Ortiz Rojas

Edwin Andrés Alarcón Mantilla

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Profesional en Gestión
Empresarial

Director

Ramiro Augusto Redondo Mora

Administrador de Empresas

Universidad Industrial de Santander

Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia

Gestión Empresarial

Bucaramanga

2021

Tabla de contenido

Introducción	14
1. Análisis general del sector	17
1.1. Descripción del sector.....	17
1.2. Evolución del sector	19
1.3. Tendencias del sector.....	23
1.4. Identificación de oportunidades y amenazas	23
1.5. Marco legal	24
1.6. Contexto geográfico.....	27
2. Estudio de mercados.....	29
2.1. Descripción del producto o servicio	29
2.1.1. Descripción, usos y especificaciones del producto/servicio	29
2.1.2. Atributos diferenciadores del producto respecto a la competencia.....	31
2.2. Segmento de mercado.....	31
2.3. Estudio de la demanda.....	34
2.3.1. Necesidades de información	34
2.3.2. Tipo de estudio.....	35
2.3.3. Enfoque.....	35
2.3.4. Fuentes de información	35
2.3.5. Técnicas de investigación	36
2.3.6. Instrumentos para la recolección de información	36
2.3.7. Modo de aplicación	36
2.3.8. Cálculo de la muestra	36
2.3.9. Alcance	37
2.3.10. Tiempo de aplicación.....	37
2.3.11. Tabulación, presentación y análisis de resultados	37
2.3.12. Estimación de la demanda actual.	56
2.3.13. Estimación de la demanda efectiva.	57
2.3.14. Proyección de la demanda.....	58
2.4. Análisis de la oferta	60
2.5. Descripción del producto o servicio mínimo viable	61
2.5.1. Descripción, usos y especificaciones del producto o del servicio.	61
2.5.2. Atributos diferenciadores del producto o del servicio con respecto a la competencia.....	63
2.6. Estructura de comercialización y de distribución	63
2.7. Estrategia para fijación de precios	64
2.8. Relacionamiento con los clientes.....	65
2.8.1. Estrategias de comunicación.	65
2.8.2. Presupuesto de lanzamiento.	66

2.8.2.2. Presupuesto de operación.....	67
3. Estudio técnico	68
3.1. Tipo de proyecto.....	68
3.2. Desarrollo operativo del proyecto.....	68
3.2.1. <i>Ficha técnica del producto mínimo viable</i>	68
3.2.2. <i>Descripción y diagramación de actividades clave.</i>	69
3.2.3. <i>Características del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).</i>	75
3.2.4. <i>Análisis Ambiental.</i>	76
3.2.5. <i>Recursos Clave.</i>	76
3.2.5.1 Talento humano.	77
3.2.5.2 Infraestructura.	77
3.2.5.3 Insumos y/o materias primas.....	79
3.2.5.4 Equipo de oficina	80
3.2.5.5. Distribución de planta.	80
3.2.6. <i>Localización</i>	80
3.2.6.1 Macro localización.....	81
3.2.6.2 Micro localización	81
3.2.7. <i>Control de calidad.</i>	83
3.3 Capacidad del proyecto.....	84
3.3.1 <i>Capacidad total diseñada por línea de producto o servicio.</i>	84
3.3.2 <i>Capacidad instalada.</i>	84
3.3.3 <i>Capacidad utilizada y proyectada.</i>	84
4. Estudio administrativo	86
4.1. Forma de constitución.....	86
4.2. Estructura organizacional	88
4.2.1. <i>Misión.</i>	88
4.2.2. <i>Visión.</i>	88
4.2.3. <i>Valores Corporativos.</i>	88
4.2.4. <i>Organigrama.</i>	89
4.2.5. <i>Asignación salarial.</i>	90
5. Estudio financiero	92
5.1. Inversiones fija y diferida	92
5.1.1. <i>Inversión Fija.</i>	92
5.2. Costos y gastos	95
5.2.1. <i>Costos de ventas.</i>	95
5.2.1.1 Costos fijos de ventas.....	98
5.2.1.2 Costos variables de ventas.	98
5.2.1.3 Costos totales de ventas.	99
5.2.3. <i>Gastos de administración</i>	100

5.2.3.1. Gastos fijos de administración	102
5.2.3.2. Gastos variables de administración	102
5.2.3.3. Gastos totales de administración y ventas	103
5.3. Capital de trabajo.....	103
5.3.1. <i>Periodo de capital de trabajo.</i>	103
5.3.2. <i>Estructura del crédito.</i>	104
5.3.3. <i>Cuadro resumen del capital de trabajo.</i>	104
5.4. <i>Inversión total</i>	105
5.5. <i>Estructura de capital</i>	106
5.5.1 <i>Recursos propios.</i>	106
5.5.2 <i>Recursos de financiación.</i>	106
5.6. Precio de venta.....	106
5.7. Estados financieros proyectados.....	107
5.7.1. <i>Estado de Resultados proyectado.</i>	107
5.7.2. <i>Flujo de Fondos proyectado.</i>	109
5.7.3 <i>Estado de Situación Financiera inicial y proyectado</i>	110
5.8. Evaluación financiera	111
5.8.1 <i>Razones financieras.</i>	111
5.8.1.1. Razones de liquidez	111
5.8.1.2. Razones de operación.	112
5.8.1.3. Razones de rentabilidad.	112
5.8.1.4. Razones de endeudamiento.....	113
5.8.2. <i>Indicadores de viabilidad.</i>	113
5.8.2.1. Tasa Interna Retorno (TIR).	114
5.8.2.2. Valor Presente Neto (VPN).....	115
5.8.2.3. Período de recuperación.....	116
5.8.2.4. Punto de equilibrio.....	116
5.9. Tamaño del proyecto	118
6. Business canvas	119
7. Conclusiones.....	120
8. Recomendaciones	122
Referencias bibliográficas	123
Apéndices.	126

Lista de Tablas

Tabla 1: Población de Bucaramanga y su área metropolitana	32
Tabla 2: Ocupados en Santander	32
Tabla 3: Ocupados por rama de actividad en Bucaramanga y su área metropolitana.....	33
Tabla 4: Tipo de labor que desempeña	38
Tabla 5: Nivel de ingresos mensuales promedio.....	39
Tabla 6: Concepto sobre solicitud de créditos.....	40
Tabla 7: Entidades donde ha solicitado crédito	41
Tabla 8: Entidad bancaria o no donde le aprobaron créditos.....	42
Tabla 9: Monto solicitado	44
Tabla 10: Monto aprobado	45
Tabla 11: Plazo de aprobación	46
Tabla 12: Interés pagado	47
Tabla 13: Medio de comunicación	48
Tabla 14: Medio de financiación	49
Tabla 15: Interesados por solicitar productos financieros a la nueva empresa.....	50
Tabla 16: Disposición de adquirir productos	51
Tabla 17: Monto solicitado a una nueva entidad.....	53
Tabla 18: Forma de pago.....	54
Tabla 19: Medios de contacto	55
Tabla 20: Demanda total de préstamos.	57
Tabla 21: Demanda total efectiva anual	58
Tabla 22: Demanda potencial proyecta a 5 años, desde el 2020 al 2025	59
Tabla 23: Demanda total efectiva a 5 años desde el 2020 al 2025	60
Tabla 24: Análisis de la competencia	60
Tabla 25: Presupuesto de Lanzamiento.	61
Tabla 26: Presupuesto de Operación.....	67
Tabla 27: Ficha técnica del servicio de microcrédito y de Crédito de consumo de bajo monto.....	68
Tabla 28: Requerimientos de talento humano.	77
Tabla 29: Requerimiento de Muebles y enseres.....	78
Tabla 30: Requerimientos de Equipos de cómputo y de oficina.	79
Tabla 31: Factores claves- asignación y ponderación.	82
Tabla 34: Análisis del método cualitativo.....	82

Tabla 35: <i>Capacidad utilizada y proyectada a cinco años.</i>	85
Tabla 36: <i>Estructura salarial para Min&mic. S.A.S.</i>	91
Tabla 37: <i>Carga prestacional de ley.</i>	91
Tabla 38: <i>Inversión de muebles y enseres.</i>	93
Tabla 39: <i>Inversión en equipos de cómputo y de oficina</i>	93
Tabla 40: <i>Total, inversión fija.</i>	94
Tabla 41: <i>Inversión diferida</i>	94
Tabla 42: <i>Monto de capital para colocación.</i>	95
Tabla 43: <i>Costo de mano de obra directa.</i>	96
Tabla 44: <i>Mano de obra indirecta</i>	96
Tabla 45: <i>Depreciación de activos</i>	97
Tabla 46: <i>Mantenimiento</i>	97
Tabla 47: <i>Otros CIFS. (Seguros)</i>	97
Tabla 48: <i>Costos fijos directos</i>	98
Tabla 49: <i>Costos directos variables</i>	99
Tabla 50: <i>Resumen de costos del servicio</i>	99
Tabla 52: <i>Nómina administrativa</i>	100
Tabla 53: <i>Depreciación de administración.</i>	101
Tabla 54: <i>Amortización de diferidos.</i>	101
Tabla 55: <i>Gastos Generales</i>	101
Tabla 56: <i>Gastos fijos</i>	102
Tabla 57: <i>Gastos variables de administración</i>	102
Tabla 58: <i>Resumen de gastos fijos y variables de administración.</i>	103
Tabla 59: <i>Gastos totales de administración y ventas</i>	103
Tabla 60: <i>Capital de trabajo</i>	105
Tabla 61: <i>Total inversión</i>	105
Tabla 62: <i>Ingresos por estudio de créditos.</i>	107
Tabla 63: <i>Ingresos totales</i>	107
Tabla 64: <i>Estados de resultados proyectados a 5 años</i>	108
Tabla 65: <i>Flujo de fondos proyectados</i>	109
Tabla 66: <i>Estado de situación financiera</i>	110
Tabla 67: <i>Razones de liquidez.</i>	111
Tabla 68: <i>Razones de operación</i>	112

Tabla 69: Razones de Rentabilidad.....	113
Tabla 70: Razones de endeudamiento.....	113
Tabla 71: <i>Tasa interna de retorno. TIR.</i>	115
Tabla 72: Valor actual neto. VAN.	116
Tabla 73: <i>Punto de equilibrio</i>	118

Lista de Figuras

figura 1: <i>Tipo de labor que desempeña</i>	38
figura 2: <i>Nivel de ingresos mensuales promedio</i>	39
figura 3: <i>Concepto sobre solicitud de créditos</i>	40
figura 4: <i>Entidades donde ha solicitado crédito</i>	41
figura 5: <i>Entidad bancaria o no donde le aprobaron créditos</i>	43
figura 6: <i>Monto solicitado</i>	44
figura 7: <i>Monto aprobado</i>	45
figura 8: <i>Plazo de aprobación</i>	46
figura 9: <i>Interés pagado</i>	47
figura 10: <i>Medio de comunicación</i>	48
figura 11: <i>Medio de financiación</i>	50
figura 12: <i>Interesados por solicitar productos financieros a la nueva empresa.</i>	51
figura 13: <i>Disposición de adquirir productos</i>	52
figura 14: <i>Monto solicitado a una nueva entidad</i>	53
figura 15: <i>Forma de pago</i>	54
figura 16: <i>Medios de contacto</i>	55
figura 17: <i>Test Psicosocial</i>	71
figura 18: <i>Solicitud de servicios financieros</i>	72
figura 19: <i>Diagrama de proceso de servicio de un microcrédito o crédito de consumo de bajo monto</i>	74
figura 20: <i>Distribución de planta</i>	80
figura 21: <i>Organigrama Min&Mic</i>	90
figura 22: <i>Canvas</i>	119

Apéndices

Apéndice A. Encuesta.....127

Apéndice B. Factura.....131

Glosario

agiotista: es la persona que se dedica al agiotaje. Esta palabra viene del italiano agio que significa "añadido o adicionado" y se refiere a quienes cobran intereses excesivos sobre los créditos otorgados

amortización: La amortización, es el método que muestra el desglose de pagos que son necesarios para liquidar una deuda. Cuando solicitas un crédito, normalmente te dan la oportunidad de visualizar una tabla de amortización para que conozcas las cuotas de los pagos que debes realizar. Cada uno, está compuesto por el importe del interés de la deuda más el del capital solicitado.

banca: Actividad mercantil que comercia con el dinero de sus clientes (ahorro, préstamo, inversión, etc.)

crédito de consumo de bajo monto: El Ministerio de Hacienda y Crédito Público de Colombia expidió el 17 de diciembre de 2014 un Decreto mediante el cual se crea una nueva línea de crédito, a saber, “el crédito de consumo de bajo monto”. es una operación activa de crédito destinada exclusivamente a financiar personas naturales; el monto máximo de esta operación será de dos (2) salarios mínimos mensuales legales vigentes, y por un plazo máximo de 36 meses.

interés: es un indicador para medir la rentabilidad de los ahorros o el costo de un crédito. Se da en cifra porcentual.

microcrédito: El microcrédito debe definirse según los siguientes criterios: “es otorgado por una entidad a una persona natural o jurídica o grupo de prestatarios, cuya fuente principal de ingresos es la realización de actividades empresariales de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios; no necesariamente cuenta con documentación o registros informales de respaldo sobre los ingresos y la capacidad de pago del solicitante ni con garantías reales registradas; es otorgado sobre la base de la disposición a repagar del solicitante y a partir de un análisis del flujo de caja combinado con su negocio y con su hogar”(Jansson, Rosales y Westley, 2003).

tasa de interés: es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como "el precio del dinero en el mercado financiero".

usura: Práctica que consiste en cobrar un interés excesivamente alto por un préstamo.

Resumen

Título: Factibilidad para la creación de una Empresa Micro financiera en Bucaramanga.*

Autor: Erika Johana Ortiz Rojas y Edwin Andrés Alarcón Mantilla**

Palabras Clave: Microfinanciera, crédito, usura, interés, crédito de bajo monto.

Descripción:

El presente proyecto tiene como finalidad realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa micro financiera en Bucaramanga, El proyecto busca atender el déficit de bancarización importante sin tener presente la poca cobertura y los requisitos para la adquisición de un crédito, los créditos ordinarios están sujetos a diferentes estudios donde no hay posibilidades para los colombianos de bajos recursos, según el heraldo “el 44% de los trabajadores de Colombia gana menos de un salario mínimo mensual”

Mediante el desarrollo de los diferentes componentes que conforman un estudio de factibilidad se logró determinar su viabilidad comercial, para lo cual se aplicó una investigación de mercados. Las personas entre 18 y 65 años de edad empleados e independientes, en Bucaramanga y su área metropolitana, con ingresos inferiores a 2 smmlv, demostrando un interés y aceptación de la nueva empresa del 71%, donde se estimó una demanda efectiva de \$276.399.024.000, cuyo servicio mínimo probable es el de créditos de bajo monto de menos de \$300.000, a un plazo de tres meses a 6 meses, a una tasa vencida mensual de 3,81%.

Para la puesta en marcha de la Microfinanciera Min&Mic S.A.S, se requiere un monto total de \$217.422.755, representado en inversión fija por \$24.609.682 y capital de trabajo para el primer mes de \$192.813.073, que con una tasa mínima atractiva para los accionistas del TMAR del 12%, presento unos indicadores favorables al encontrar una TIR = 18,74%, tasa por encima 6,74 puntos porcentuales de la TMAR, y un valor presente neto, de \$53.724.618,66, valor es positivo, superior a cero, por lo que se concluye que el proyecto es factible, viable y rentable, y por ende conveniente para su futuro montaje y puesta en marcha.

* Trabajo de Grado

** Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Director Ramiro Augusto Redondo Mora

Summary

Title: Feasibility for the creation of a Micro-financial Company in Bucaramanga. *

Author: Erika Johana Ortiz Rojas y Edwin Andres Alarcon Mantilla. **

Key Words: Microfinance, credit, usury, interest, low-amount credit.

Description:

The purpose of this project is to carry out a feasibility study for the creation of a microfinance company in Bucaramanga, the project seeks to address the significant banking deficit without taking into account the poor coverage and the requirements for acquiring a loan, the Ordinary credits are subject to different studies where there are no possibilities for low-income Colombians, according to the herald "44% of Colombian workers earn less than a monthly minimum wage"

Through the development of the different components that make up a feasibility study, it was possible to determine their commercial viability, for which a market investigation was applied to men and women between 18 and 65 years of age, employed or independent, in Bucaramanga and its metropolitan area. , with income of less than 2 smmlv, showing an interest and acceptance of the new company of 71%, where an effective demand of \$ 276,399,024,000 was estimated, whose minimum probable service is that of low-amount loans of less than \$ 300,000, to a term of three months, at a monthly past due rate of 3.81.

For the start-up, assembly and start-up of the Microfinanciera Min&Mic SAS, a total amount of \$ 247,921,897 is required, represented in fixed investment of \$ 11,808,700, deferred of 24,990,000 and working capital for the first month of \$ 211,921. 197, which with a minimum attractive rate for TMAR shareholders of 12%, presented favorable indicators when finding an IRR = 18.74%, a rate above 6.74 percentage points of the TMAR, and a net present value of \$ 53,724,618.66, value is positive, higher than zero, so it is concluded that the project is feasible, viable and profitable, and therefore suitable for its future assembly and start-up.

* Degree work

** Institute for Regional Projection and Distance Education. Business Management. Project director: Business Administrator Ramiro Augusto Redondo Mora.

Introducción

En Colombia hay un déficit de bancarización importante sin tener presente la poca cobertura y los requisitos para la adquisición de un crédito; los créditos ordinarios están sujetos a diferentes estudios donde no hay posibilidades para los colombianos de bajos recursos, según el heraldo “el 44% de los trabajadores de Colombia gana menos de un salario mínimo mensual” aseguró la ministra de trabajo, Alicia Arango, durante el Congreso Nacional Mipyme de Acopi (Pastori, 2019)

El crédito tradicional cuenta con una serie de requisitos donde el estudio se basa en los ingresos del solicitante por lo que el 44% de la clase trabajadora en Colombia no tiene ninguna posibilidad de ser beneficiaria de un crédito de consumo tradicional

Otro filtro en este tipo de créditos es la pérdida de empleo siendo una causa del porque las personas son reportadas en las centrales de riesgo, el hecho de no recibir un sueldo constante durante el año ha hecho que miles de colombianos hoy estén reportados en el buró del crédito negativamente y por ende se cierran las posibilidades de obtener financiamiento legal, creando un veto temporal de acceso a la financiación tradicional según las políticas y tramitología de cada entidad.

Lo anterior ha generado una consecuencia socioeconómica, no solo en Santander si no en el país entero. Según el reportaje del periódico el país “los usureros o llamados gota a gota han tenido una participación importante en el mercado y hoy día financian a millones de colombianos a unas tasas de interés que superan el límite de usura. La pobreza, la necesidad y la exclusión del sistema financiero obligaron a las personas de escasos recursos en Colombia a tener acuerdos con bandas criminales, la mayoría de ellas surgidas tras el declive de los carteles tradicionales de la droga y el desarme de grupos paramilitares”. (El País, 2020).

En Colombia como en el resto de países del mundo existen bases de datos alimentadas por diferentes empresas de financiamiento o empresas del sector real donde se intercambia información de datos básicos o comportamientos en pagos detallados de todas las personas que consumen sus productos o servicios; dada esta situación y debido a la problemática de desempleo en Colombia las personas no pueden cumplir en su totalidad las obligaciones adquiridas. Dentro de estas obligaciones existen deudas bancarias, telefonía, electrodomésticos, catálogos o revistas de consumo.

Por otro lado, existen las personas que no están bancarizadas, esto se debe a su edad (muy jóvenes) o a que sus ingresos son mínimos y por ese motivo no son objeto de crédito para ninguna empresa. Según los hallazgos que arroja el reporte de información financiera 2018 “se evidencian algunos vacíos, como la alta inactividad de las cuentas de ahorro (más del 59 por ciento), los 6,8 millones de adultos que permanecen por fuera del circuito financiero, en especial en las zonas rurales; y el hecho de que los jóvenes de 18 a 25 años son los que tienen menos vínculos con la banca y la escasa cobertura de los seguros”. (El Tiempo economía y negocios, 2019)

En el presente documento se desarrolló un estudio de factibilidad para la creación de una empresa micro financiera mediante el desarrollo y análisis de los diferentes estudios, demostrando la viabilidad y conveniencia de la futura puesta en marcha de la entidad en Bucaramanga

El estudio de mercados: permitió conocer y analizar la demanda y la oferta actual y los diferentes productos y servicios que ofrece la competencia por medio de herramientas como las encuestas para la recolección de información

Seguidamente con el estudio técnico, se determinó el funcionamiento, operatividad, capacidad diseñada, instalada y utilizada, tamaño, localización, equipos e instalaciones, y la organización requerida para la prestación del servicio.

Se elaboró un estudio administrativo y legal que permitió identificar y determinar las normas y procedimientos para la constitución y funcionamiento legal del proyecto. Estableció cargos, estructura organizativa, y de nómina, y los requisitos del personal para la prestación del servicio.

Finalmente, se elaboró un estudio financiero, que permitió establecer el capital de apertura del proyecto disponiendo de una estructura de costos y gastos y la recuperación y manejo de los recursos financieros, base para conformar los estados financieros básicos, cuya finalidad fue la de evaluar todos los factores frente a la viabilidad, estabilidad y rentabilidad de la futura empresa siendo un pilar la responsabilidad social empresarial para el cumplimiento de los objetivos.

1. Análisis general del sector

1.1. Descripción del sector

El estudio de factibilidad para la creación de una Empresa Micro financiera, está ubicado en el sector de servicios financieros, y de acuerdo al código CIIU, de Cámara de Comercio, se ubica con el código 6431, como Fideicomisos, fondos y entidades financieras similares.

Actualmente el microcrédito tiene varias definiciones, de acuerdo con lo desarrollado en la Conferencia Internacional sobre Microcrédito en Washington, DC, el microcrédito consiste en programas de concesión de pequeños créditos a los individuos que alcanzan los más altos índices de pobreza, para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos para mejorar su nivel de vida y el de sus familias.

El artículo 39 de la Ley 590 de 2000 para MIPYMES (Micro, pequeñas y medianas empresas), el microcrédito se define como “el sistema de financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes sin que, en ningún tiempo, el saldo para un sólo deudor pueda sobrepasar dicha cuantía.” (Artículo 39 de la Ley 590 de 2000 para MIPYMES).

El microcrédito se define según los siguientes criterios: “es otorgado por una entidad a una persona natural o jurídica o grupo de prestatarios, cuya fuente principal de ingresos es la realización de actividades empresariales de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios; no necesariamente cuenta con documentación o registros informales de respaldo sobre los ingresos y la capacidad de pago del solicitante ni con garantías reales registradas; es otorgado sobre la base de la disposición a repagar del solicitante y a partir de un análisis del flujo de caja combinado con su negocio y con su hogar”(Jansson, Rosales y Westley, 2003).

Fernández (2003), define el microcrédito “como todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista”. En Colombia hay un déficit de bancarización importante sin tener presente la poca cobertura y los requisitos para la adquisición de un crédito, los créditos ordinarios están sujetos a diferentes estudios donde no hay posibilidades para los colombianos de bajos recursos, según el heraldo “el 44% de los trabajadores de Colombia gana menos de un salario mínimo mensual” aseguró la ministra de trabajo, Alicia Arango, durante el Congreso Nacional Mipyme de Acopi (Pastori, 2019)

En Colombia como en el resto de países del mundo existen bases de datos alimentadas por diferentes empresas de financiamiento o empresas del sector real donde se intercambia información de datos básicos o comportamientos en pagos detallados de todas las personas que consumen sus productos o servicios; Dada esta situación y debido a la problemática de desempleo en Colombia las personas no pueden cumplir en su totalidad las obligaciones adquiridas. Dentro de estas obligaciones existen deudas bancarias, telefonía, electrodomésticos, catálogos o revistas de consumo.

Juan Daniel Oviedo, director del Dane, durante la rueda de prensa realizada para informar a los colombianos las cifras de desempleo para el año anterior, tocó el tema de los tiempos que demoran las personas para encontrar un empleo y afirmó que “Normalmente las personas tardan en conseguir nuevos empleos entre cuatro a seis meses”. (Actualícese.com, 2019) Dentro de ese tiempo las personas son reportadas en la central de riesgo y por ende no pueden acceder a nuevos créditos, creando un veto temporal de acceso a la financiación tradicional según las políticas y tramitología de cada entidad.

Por otro lado, existen las personas que no están bancarizadas, esto se debe a su edad (muy jóvenes) o a que sus ingresos son mínimos y por ese motivo no son objeto de crédito para ninguna empresa. Según los hallazgos que arroja el reporte de información financiera 2018 “se evidencian algunos vacíos, como la alta inactividad de las cuentas de ahorro (más del 59 por ciento), los 6,8 millones de adultos que permanecen por fuera del circuito financiero, en especial en las zonas rurales; y el hecho de que los jóvenes de 18 a 25 años son los que tienen menos vínculos con la banca y la escasa cobertura de los seguros”. (El Tiempo economía y negocios, 2019)

1.2. Evolución del sector

El microcrédito es una de las herramientas más populares en la batalla contra la pobreza. Comenzó en Bangladesh hace más de 25 años, y su eficacia posibilitó su expansión en todo el mundo. Este sistema revolucionó al mundo financiero con su método basado en la confianza que permitió el acceso al crédito a aquellas personas de muy bajos ingresos. Bajo el supuesto de que las personas se ven incentivadas por su deseo de progresar, se reemplazó al sistema bancario tradicional por un mecanismo que permitió reducir el riesgo de prestarle a la gente pobre y hacer del microcrédito una actividad viable.

El primer programa de microcrédito fue realizado por el banco Grameen de la ciudad de Bangladesh, y es allí en donde se inicia la implementación de esta política como instrumento primordial en la reducción de la pobreza. Fundado por Muhammad Yunus, profesor de economía y premio Nobel de paz en el año 2006, impulsado por el inconformismo de la gran brecha existente entre las teorías que exponía a sus estudiantes en la Universidad de Chittagong en Bangladesh y la realidad económica y social del entorno que le rodeaba. “A través del microcrédito se ayuda a la gente pobre a desarrollar un negocio viable, aumentar su ingreso y reducir su vulnerabilidad a shocks externos. Se fortalece la seguridad de cada persona en sí misma y en su trabajo para salir adelante”. Según Garcés (2008):

En su origen, eran comunes los microcréditos asociativos o de responsabilidad compartida. En este caso el microcrédito no es otorgado a una sola persona sino a un grupo de personas, que ejercen presión unas a otras para no incurrir en mora, reduciendo el riesgo de crédito. “El incentivo de pago consiste en que una vez los beneficiarios han terminado de cancelar las cuotas completa y oportunamente, pueden acceder a otro crédito por un mayor monto y un mayor plazo. Este incentivo también contribuye a reducir el riesgo de crédito”. Según Martínez y Urrea (2014),

Fue así como el 2 de octubre de 1983 nace el Grameen Bank o Banco de la Aldea como institución bancaria en Bangladesh. La finalidad del banco es otorgar préstamos a las personas más desfavorecidas y con el uso de estos hacerles salir de la pobreza. Actualmente está presente en más de cincuenta (50) países de todos los continentes, y sus actividades se amplían en Bangladesh, prestando servicios de crédito, ahorro, salud, jubilación, educación, entre otros.

Su metodología crediticia es grupal: los préstamos son individuales, pero un grupo de cinco (5) personas asume una especie de garantía solidaria de los mismos, de tal modo que, si un miembro no devuelve el capital prestado, el resto de los miembros del grupo asumen la deuda.

En sus inicios, Muhammad Yunus definió el microcrédito como: “préstamos que se conceden a las personas más desfavorecidas a muy bajas tasas de interés y sin ningún tipo de garantía o aval. Posteriormente modificó esta definición al implementar un sistema de garantías solidarias la cual utilizó en la metodología de funcionamiento del Banco Grameen”. (Beck, 2003),

Este sistema de garantías consiste en que los prestatarios forman grupos pequeños y homogéneos; estas características facilitan la solidaridad grupal y la interacción participativa así como la recolección de cuotas, puesto que uno de los principios es la unidad; uno de los mecanismos para la concesión de un préstamo es el de grupos mancomunados donde cada beneficiario de los créditos que concedía este banco se debía integrar en un grupo de 5 miembros, donde el banco únicamente prestaba a uno de los miembros del grupo al mismo tiempo. Esto quiere decir, que, si éste no pagaba, el resto del grupo perdía toda capacidad crediticia que pudiese

albergar, de esta manera los propios prestatarios evaluaban la viabilidad de los proyectos, adicional a esto se cuidaban de que los demás integrantes del grupo pagasen sus deudas convirtiéndolos en analistas y cobradores de los créditos.

Desde finales de los años 1970 y principios de 1980, América Latina se involucró en un movimiento global que pretendió extender los servicios financieros a los menos favorecidos, como resultado de un conjunto de innovaciones técnicas (Rhyne, 2004).

El sistema financiero en Colombia ha empezado a ofrecer productos relacionados con micro finanzas debido al incremento de la demanda de crédito y al interés por atender el mercado que era objeto de préstamos en condiciones de informalidad.

Según informe asomicrofinanzas. “El microcrédito se ocupa de prestar cantidades reducidas de capital para apalancar pequeños negocios. Hoy existen más de 50 entidades entre bancos universales, bancos de nicho, ONG e instituciones micro financieras, dirigidas a este segmento de mercado”. (asomicrofinanzas.com.co, 2019)

Desde la década de 1990 Colombia ha avanzado en la liberalización de sus mercados financieros, con sus consecuentes efectos favorables en términos de expansión del crédito, eficiencia de la inversión o mejoramiento en la asignación de los recursos. (Galindo et al., 2017)

En el país persisten algunos indicios de represión financiera, como: los impuestos a las transacciones financieras (ITF), asimetrías de información (falta de historial crediticio consolidado), problemas de agencia (selección adversa y riesgo moral) y los topes a la tasa de interés (Rey et al., 2017).

Según el reporte de la situación actual del microcrédito en Colombia del Banco de la Republica (2013), entre los factores principales que se consideran para otorgar crédito están: conocimiento previo del cliente, riesgo del préstamo asociado al flujo de caja proyectado e historia

crediticia. Algunas de las principales barreras de acceso, son las altas tasas de interés, los largos procesos del crédito y las difíciles condiciones de aprobación del préstamo.

“El informe sobre capacidades financieras (Banco Mundial 2013) señala que el aumento de estas es un elemento clave para respaldar una Adecuada toma de decisiones financieras en los hogares colombianos, y para acelerar la inclusión financiera responsable”.

“En cuanto al riesgo tal y como lo expresan Banco de la Republica et al. (2010), Es importante que las herramientas diseñadas para mitigar los riesgos de la operación se ajusten a las características del negocio de los microempresarios, entre las que puede mencionar la inexistencia de garantías idóneas, bajos niveles o ausencia de activos, vacíos de información personal y comercial confiable, inadecuado registro de las operaciones de sus negocios y niveles altos de mano de obra informal.” (asomicrofinanzas.com.co, 2019)

La expansión del microcrédito tiene una importancia particular dadas las características de la estructura de la economía colombiana. En el país, para 2015, más del 95 % de las empresas constituidas corresponden a micro establecimientos (unidades productivas con menos de diez empleados), lo cual representa cerca del 98% del universo empresarial. Además, la tasa de actividad emprendedora del país es, de 22,7 %, la cual se encuentra por encima de la registrada por las Economías europeas (4 %-10 %).

Aunque cada año se crean muchas Empresas en el país, alrededor de 70 % fracasan antes de los primeros cinco años de vida, lo que indica una tasa de supervivencia de solo el 29,7 %, cifra que se encuentra muy por debajo de países como Francia (52,7 %), Italia (48,3 %), España (39,9 %) y Reino Unido (37,5 %) (Confecámaras, 2016).

1.3. Tendencias del sector

Revista Semana en su artículo “Las instituciones financieras deberán reinventar su propuesta digital” manifiestan los expertos que las transformaciones del sector financiero tendrán que ver con el distanciamiento social, la simplicidad de los procesos digitales, la digitalización de servicios, la optimización de los canales y la mejora en la experiencia virtual de los usuarios. Los anteriores elementos serán claves en el proceso de reinversión de este sector en América Latina en la etapa postcovid.

“La confianza que pueda brindar el sistema financiero será fundamental para consolidar una plataforma digital de servicios que garantice la conectividad”, complementó el experto. En ese sentido, los principales cambios tendrán que ver con la tendencia al teletrabajo, la diversificación de la cadena de suministros, los modelos operativos habilitados digitalmente, una mayor automatización de procesos, soluciones sin contacto e implementación de nuevas tecnologías como el blockchain”

1.4. Identificación de oportunidades y amenazas

Amenazas:

Portafolio en su artículo de Identidad digital: oportunidades: más allá del sector financiero, manifiesta que “Según el último informe The Economist, el próximo año tendrá una “recuperación lenta y dolorosa” porque la pandemia “anuló las suposiciones sobre el desarrollo de la economía global y destruyó cualquier esperanza de crecimiento constante para muchas industrias”.

Al menos existen situaciones que afectarán a las industrias incluidos las del sector financiero:

- La pérdida de empleo
- La quiebra de empresas con finanzas deprimidas
- Las pocas posibilidades de recuperación;
- El monopolio del sector financiero por grupos económicos poderosos.

Oportunidades:

El interés de los gobiernos por apoyar iniciativas en pro del medio ambiente y la lucha contra el cambio climático; consolidación de mercados con enfoque a lo interno y

La gran oportunidad que abre la inminente digitalización en casi todos los sectores.

El impacto de lo anterior remodelará a todas las industrias, incluidas las que han surgido de la pandemia relativamente ilesas (como las telecomunicaciones). Las industrias deberán moverse bajo tres parámetros para su “normal” operatividad: riesgo, inclusión y oportunidades.

Hoy, las tecnologías digitales como los servicios en la nube, la biometría, las redes móviles y los teléfonos inteligentes actúan como habilitadores al momento de querer aumentar la disponibilidad de acceso y la seguridad, permitiendo que los servicios de identidad digital sean cada vez más asequibles

1.5. Marco legal

Crédito de consumo de bajo monto. El Ministerio de Hacienda y Crédito Público de Colombia expidió el 17 de diciembre de 2014 un Decreto mediante el cual se crea una nueva línea de crédito, a saber, “el crédito de consumo de bajo monto”.

Según lo señalado por este Decreto, el Crédito de Consumo de Bajo Monto es una operación activa de crédito destinada exclusivamente a financiar personas naturales; el monto máximo de esta operación será de dos (2) salarios mínimos mensuales legales vigentes, y por un plazo máximo de 36 meses.

Esta línea de crédito, asimismo, se caracteriza por:

- i) No ser una línea de crédito rotativa;
- ii) No puede ser ofrecida a través de tarjetas de crédito
- iii) Para otorgarse deberá validarse que el cliente no tenga un saldo de endeudamiento superior a dos (2) SMMLV
- iv) Tener frecuencias de pago y plazos máximo para el desembolso definidas por la entidad financiera respectiva.

Esta regulación, salvo lineamientos generales, no establece de manera clara una metodología particular para la aprobación de este tipo de líneas de crédito; deja este asunto a discreción de los establecimientos de crédito. Sobre el particular, en Colombia se espera la reglamentación que la Superintendencia Financiera expida sobre esta línea de crédito, en especial, en temas relacionados con la gestión de riesgo de crédito.

El sobreendeudamiento es un tema que siempre inquieta al sector de microfinanzas, en especial tratándose de líneas de crédito destinadas a un consumo sin propósito específico. Con este Decreto se quiso fijar de manera expresa, como una de las exigencias para la colocación de créditos de consumo de bajo monto, que las entidades que los ofrezcan controlen de manera precisa el saldo de endeudamiento de los clientes a los que les hubiese aprobado desembolsos bajo esta modalidad de crédito. Para este control, las entidades financieras deberán establecer una metodología que, entre otras cosas, tenga en cuenta el monto de las obligaciones vigentes a cargo de una persona con el sector financiero y otros sectores, basándose en la información que para el efecto se registra en las centrales de información financiera.

Así, este Decreto busca regular una práctica crediticia que ya tiene algunos antecedentes en mecanismos de financiación de bajo monto para adquisición, por, ejemplo, de electrodomésticos, y que eran liquidados en las cuentas de algunos servicios públicos, o través de tarjetas de crédito “propias” de grandes superficies. Dado lo anterior, se destaca el que de manera expresa se haya señalado la importancia de incluir el factor de sobreendeudamiento a la hora de otorgar créditos de consumo de bajo monto. (Progreso, 2014)

Con el fin de estimular las actividades de microcrédito, entendido como el sistema de financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes sin que, en ningún tiempo, el saldo para un solo deudor pueda sobrepasar dicha cuantía, autorizase a los intermediarios financieros y a las organizaciones especializadas en crédito microempresarial, para cobrar honorarios y comisiones, de conformidad con las tarifas que autorice el Consejo Superior de Microempresa, no repuntándose tales cobros como intereses, para efectos de lo estipulado en el artículo 68 de la Ley 45 de 1990.

Artículo 39 de Ley de 590 de 2000:

Microcrédito: Para los efectos previstos en este numeral el saldo de endeudamiento del deudor no podrá exceder de ciento veinte (120) salarios mínimos mensuales legales vigentes al momento de la aprobación de la respectiva operación activa de crédito. Se entiende por saldo de endeudamiento el monto de las obligaciones vigentes a cargo de la correspondiente microempresa con el sector financiero y otros sectores, que se encuentren en los registros con que cuentan los operadores de bancos de datos consultados por el respectivo acreedor, excluyendo los créditos hipotecarios para financiación de vivienda y adicionando el valor de la nueva obligación. Realizadas con microempresas en las cuales la principal fuente de pago de la obligación provenga de los ingresos derivados de su actividad.

1.6. Contexto geográfico.

Inicialmente se llevará a cabo en Bucaramanga del departamento de Santander, para estar más expuesto a la clase trabajadora de la región y en la medida que crezca la empresa tendrá mayor cobertura regional y nacional. En su página de la Alcaldía de Bucaramanga, presenta la siguiente información de la ciudad:

Economía de Bucaramanga:

El municipio de Bucaramanga es la capital del departamento de Santander y es la ciudad núcleo del Área Metropolitana de Bucaramanga, también compuesta por Floridablanca, Girón y Piedecuesta.

De acuerdo al último censo, Bucaramanga posee una población de 509.918 habitantes, distribuidos principalmente en los estratos tres y cuatro, lo que evidencia un mediano poder adquisitivo en la ciudad. Las principales actividades económicas desarrolladas en el municipio están relacionadas con el comercio y la prestación de servicios. Dentro de este sector, se encuentra la comercialización de los productos provenientes de la agricultura, la ganadería y la avicultura, actividades que se desarrollan en zonas fronterizas a este municipio y en el departamento del Cesar, pero su mercadeo y administración se hace en Bucaramanga.

De acuerdo con datos del censo nacional de población y vivienda 2018, la población de Bucaramanga es de 509.918 habitantes censados para el total de población ajustada, lo cual corresponde a la séptima ciudad con más población a nivel nacional. (DANE, 2019)

De acuerdo con datos del DANE, el 19,3% están en edades entre los 0 y 14 años; el 65,6% están entre los 15 a 59 años; y el 15,1% son personas con más de 59 años en la ciudad de Bucaramanga. (DANE, 2019)

La actividad industrial que cuenta con un mayor reconocimiento a nivel nacional es el calzado así mismo tiene un importante mercado a nivel internacional en países como Argentina, Brasil, Canadá, Ecuador, Italia, algunas islas del Caribe, Estados Unidos, Perú, Venezuela y México.

La confección, así como la prestación de servicios de salud, finanzas y, en un alto grado la educación, al punto que cabe decir que la Ciudad se perfila para el siglo XXI como la Tecnópolis de Los Andes; prueba de ello es el creciente número de centros de investigación tecnológica en diversos tópicos como los de energía, gas, petróleo, corrosión, asfaltos, cuero y herramientas de desarrollo agroindustrial, entre otros. Un sector significativo de la economía bumanguesa es el agropecuario, cuyas principales actividades: agricultura, ganadería y avicultura se llevan a cabo en zonas aledañas de los departamentos de Santander y Cesar, pero su administración y comercialización se desarrollan en la Ciudad.

2. Estudio de mercados

2.1 Descripción del producto o servicio

Min&Mic otorgara créditos con dos figuras legales de crédito denominadas Microcrédito (empleados independientes) y crédito de Consumo de bajo monto (Empleados públicos o privados). Se prestará un servicio de financiación de unidades productivas o pequeñas necesidades dependiendo del origen laboral de cada persona. Estos productos tienen una manera innovadora de análisis y adquisición del servicio acomodándose a la necesidad del cliente ya sea una atención presencial o en línea, lo que se denomina un servicio híbrido.

2.1.1 Descripción, usos y especificaciones del producto/servicio

El producto intangible denominado por la superintendencia financiera de Colombia como “Consumo de bajo monto” será un producto de MIN&MIC S.A.S, este producto fue creado específicamente para personas de bajos ingresos y se debe colocar a plazos cortos.

¿Qué características tiene?

- Está limitado por el monto de endeudamiento de máximo dos Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (SMMLV).
- El régimen de provisiones corresponde a los créditos de consumo.
- Tiene una certificación de interés bancario corriente independiente. Tiene una tasa de usura diferente a la de los créditos de consumo ordinario. La tasa ‘techo’ o máxima que pueden establecer las entidades bancarias para otorgar el crédito es de 52,1%.

Se puede aplicar metodologías alternativas a las tradicionales para su estudio y aprobación, teniendo en cuenta que las personas no tienen un nivel de ingresos constante y tampoco un historial de información en el sector financiero. Por esta razón se debe recurrir a la obtención de información en medios alternativos que demuestren hábitos de pago, por ejemplo: los arrendamientos, el pago de los servicios públicos o las tiendas de barrio.

Las entidades financieras deben reportar diariamente las novedades a las centrales de riesgo, tanto el desembolso de los créditos de bajo monto, como los pagos de los deudores.

¿Quiénes pueden acceder?

- Personas trabajadoras mayores de 18 años, empleados independientes o dependientes con bajos ingresos, Con o sin experiencia crediticia.

¿Cómo?

- Las personas deben solicitar el producto de crédito en línea por medio de las redes sociales, mensajería instantánea o página web; Donde abra un Bot's que dará atención y dará una cotización del crédito solicitado.

¿Cuál es el plazo de pago?

- Para tener un producto competitivo con el mercado informal (Gota gota) los plazos estipulados por Min&Mic van desde 3 meses a 6 meses máximo*, con amortizaciones semanales, quincenales y mensuales.

El otro producto es el tradicional microcrédito que basa su operación solo a microempresarios con menos de 10 empleados y ventas inferiores a 500 smmlv, pueden ser negocios formales o informales. Estos dos productos se entrelazan teniendo en cuenta su carácter social, Min&Mic da una transformación de estos servicios aceptando desembolsos desde 100 mil pesos y otorgando crédito a personas reportadas (Solo en el sector real).

2.1.2 Atributos diferenciadores del producto respecto a la competencia.

- a. Desembolso en línea con respuesta en 15 minutos y desembolso de recursos inmediata.
- b. Gestión y validación de documentos en línea.
- c. Apoyo profesional en educación financiera al cliente en el momento del desembolso.
- d. Atención 24/7 en desembolso de créditos.

2.2 Segmento de mercado.

El mercado objetivo o franja del segmento de clientes el cual se dirigirá inicialmente la investigación son personas mayores de 18 años de edad empleados o independientes, en Bucaramanga y su área metropolitana, con ingresos inferiores a 2 smmlv.

Tabla 1:

Población de Bucaramanga y su área metropolitana

Ciudad / Año	2018	2019	2020
Bucaramanga	528.610	528.610	528.480
Floridablanca	267.124	267.538	267.886
Girón	195.499	267.733	206.084
Piedecuesta	159.760	163.362	167.006

Nota: Dian 2020

Tabla 2:

Ocupados en Santander

INDICADORES DE EMPLEO DE SANTANDER																		
Año completo																		
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
% población en edad de trabajar	76,0	75,5	77,0	77,5	78,0	78,5	78,9	79,4	79,8	80,2	80,5	80,8	81,0	81,3	81,5	81,7	81,8	82,0
TGP	66,9	67,5	66,8	65,6	66,7	62,1	56,9	58,7	64,3	66,6	67,5	69,1	69,2	68,9	68,7	68,9	67,9	68,9
TO	57,7	56,9	56,9	56,3	58,6	55,2	51,2	53,7	59,2	60,7	62,4	63,7	64,2	64,4	64,1	63,9	63,2	63,6
TD	13,7	15,7	14,9	14,2	12,1	11,2	10,1	8,6	7,8	8,8	7,6	7,8	7,3	6,5	6,7	7,3	6,8	7,7
T.D. Abierto	12,7	15,1	14,2	12,8	11,1	10,1	9,0	7,8	7,4	8,4	7,2	7,5	7,0	6,1	6,3	7,0	6,4	7,3
T.D. Oculto	1,0	0,7	0,7	1,4	1,0	1,0	1,1	0,8	0,5	0,4	0,4	0,3	0,4	0,5	0,4	0,3	0,4	0,3
Tasa de subempleo subjetivo	33,0	31,9	34,4	35,2	37,8	38,6	30,4	24,8	30,5	32,2	28,8	28,4	27,3	23,4	22,1	23,4	19,6	17,8
Insuficiencia de horas	13,7	11,2	10,5	11,1	11,7	11,7	6,2	5,1	7,1	7,2	8,9	8,5	8,4	6,3	6,0	7,1	6,8	5,5
Empleo inadecuado por competencias	2,8	3,8	3,6	3,9	5,3	9,6	15,7	18,5	19,6	20,8	17,2	17,7	16,8	16,0	12,6	12,7	9,6	9,5
Empleo inadecuado por ingresos	27,2	27,8	29,4	29,9	32,9	32,3	27,6	22,8	27,9	29,6	25,4	25,0	23,6	20,6	19,4	20,5	16,9	15,5
Población total	1.917	1.928	1.938	1.948	1.958	1.968	1.979	1.990	2.000	2.010	2.021	2.031	2.041	2.051	2.061	2.071	2.081	2.091
Población en edad de trabajar	1.458	1.475	1.492	1.510	1.527	1.545	1.562	1.580	1.596	1.612	1.627	1.641	1.654	1.667	1.679	1.691	1.703	1.715
Población económicamente activa	976	996	998	990	1.018	960	889	928	1.026	1.073	1.098	1.134	1.145	1.149	1.153	1.165	1.156	1.181
Ocupados	842	839	849	850	895	852	800	848	945	979	1.015	1.045	1.061	1.074	1.076	1.080	1.077	1.090
Desocupados	134	157	149	140	123	107	89	80	80	95	83	88	84	75	77	85	79	91
Abiertos	124	150	142	127	113	97	80	72	75	90	79	85	80	70	73	81	73	87
Ocultos	10	7	7	13	10	10	9	8	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4
Inactivos	482	479	495	520	509	585	673	652	571	539	529	507	509	518	526	526	547	534
Subempleados Subjetivos	322	318	343	348	385	352	271	230	312	345	317	322	312	269	255	273	227	210
Insuficiencia de horas	134	112	105	110	119	112	55	47	73	77	98	96	96	72	69	83	79	65
Empleo inadecuado por competencias	28	38	36	39	54	92	140	171	201	223	189	200	192	183	145	148	111	113
Empleo inadecuado por ingresos	265	277	293	296	335	310	246	211	286	318	278	283	270	237	223	238	195	183

Fuente: DANE - Datos de población en miles de personas

Nota: (*) Correspondiente al III Trimestre de 2017

Nota: cámara directa (camaradirecta.com, 2018)

En la tabla señala que para el año 2018 Santander contaba con un total de ocupados de 1.090.000 personas. Datos que señala un mercado amplio para impactar por el proyecto teniendo en cuenta que los créditos en su mayoría se van a otorgar a personas ocupadas laboralmente, gran parte de estas personas perciben ingresos inferiores a dos SMLV y no son objeto de crédito para el sistema financiero tradicional.

Tabla 3:***Ocupados por rama de actividad en Bucaramanga y su área metropolitana***

OCUPADOS POR RAMA DE ACTIVIDAD ÁREA METROPOLITANA DE BUCARAMANGA																	
Trimestre Móvil Octubre a Diciembre																	
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	*2017
Ocupados Bucaramanga	404	410	440	434	438	391	458	446	510	516	548	553	536	571	565	572	584
Agricultura, pesca, ganadería, caza y silvicultura	8	9	11	13	10	5	6	7	11	10	10	9	12	11	9	9	8
Explotación de Minas y Canteras	1	2	1	2	3	2	1	2	3	1	2	1	1	1	1	1	1
Industria manufacturera	89	96	108	99	103	84	110	102	103	97	113	104	91	98	102	99	104
Suministro de Electricidad Gas y Agua	2	2	2	2	2	2	3	5	3	3	3	4	4	3	3	3	3
Construcción	17	16	20	22	22	19	29	24	25	28	35	33	37	42	38	34	37
Comercio, hoteles y restaurantes	131	124	134	138	142	123	136	133	163	158	166	178	173	191	175	180	177
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	36	38	37	34	37	41	42	39	49	57	57	50	56	56	54	56	56
Intermediación financiera	10	8	7	6	8	7	6	7	8	6	7	10	9	9	9	10	8
Actividades Inmobiliarias	22	20	23	24	25	27	37	41	46	45	46	50	49	53	56	60	63
Servicios, comunales, sociales y personales	89	96	97	93	86	80	88	88	100	110	108	114	106	106	118	121	127
Fuente: DANE - Miles de personas																	
Nota: (*) Corresponde al III Trimestre de 2017																	

Nota: cámara directa (camaradirecta.com, 2018)

La tabla señala que para el año 2017 Bucaramanga y su área metropolitana contaban con un total de ocupados de 584,000 personas distribuidas en las diferentes actividades económicas de la región. Aunque Min&mic va a tener presencia en el área metropolitana de Bucaramanga este dato nos da indicios del mercado amplio que existe para el servicio de créditos en Santander.

2.3 Estudio de la demanda

2.3.1 Necesidades de información

Es necesario determinar fuentes que permitan obtener información actualizada y veraz ya que el mercado objetivo de personas empleados e independientes muestra una volatilidad bastante pronunciada.

El mercado actual está dominado por las entidades financieras y cooperativas, pero ante los reportes negativos en las centrales de riesgo hay gran parte del mercado que atiende el agiotista o bandas criminales dedicadas a la explotación del dinero donde se cotizan intereses superiores al 120% EA.

Las necesidades de información de la presente propuesta van encaminadas a medir: Comportamientos, hábitos, costumbres necesidades y preferencias, nivel de aceptación y actitud de compra de las personas, empleados e independientes de Bucaramanga, frente al servicio de microcréditos.

2.3.2 Tipo de estudio

Exploratoria: Se usa iniciando en la toma de decisiones en el proyecto se debe realizar invirtiendo poco tiempo y dinero siendo un proceso corto y significativo que aporte información precisa de los consumidores como costumbres, gustos y necesidades.

Concluyente: se realiza una investigación descriptiva concluyente que mediante la realización de una encuesta permita conocer por medio de estadística las necesidades del cliente en la búsqueda de financiamiento y a partir de estos resultados se toman las decisiones pertinentes en el emprendimiento.

2.3.3 Enfoque

El enfoque propuesto para el presente proyecto, será un enfoque mixto, cuantitativo debido que se recolectan datos de fuentes primarias y secundarias, que se ilustraran en cuadros y figuras donde se analizarían datos de manera cualitativa expresando la incidencia que pueda tener para las intenciones de la propuesta.

2.3.4 Fuentes de información

Primarias: Personas mayores de 18 años empleados o independientes.

Secundarias: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2005), Revista en cifras (Competitics, 2016) (Se toman datos del 2016 teniendo en cuenta que son la única fuente disponible), estas fuentes de información secundaria permitirán acceder a

información importante en la aplicación de encuestas para delimitar el mercado objetivo al cual va dirigido el producto.

2.3.5 Técnicas de investigación

La técnica de recolección de información será la encuesta

2.3.6 Instrumentos para la recolección de información

La herramienta de recolección será, el cuestionario estructurado, el cual cuenta con un total de 16 preguntas dicotómicas, de selección múltiple, de escalas, y abiertas. (Véase anexo A.)

2.3.7 Modo de aplicación

El modo de aplicación se hizo de manera online a través de Google.

2.3.8 Cálculo de la muestra

Se realizó por medio de muestreo aleatorio por persona ocupada y el tamaño de la muestra se halló mediante la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * (p * q) * N}{Z^2 * (p * q) + (e)^2 * (N - 1)}$$

N = Población objetivo = 584.000 personas ocupadas ya sean empleadas o independientes.

$Z = \text{nivel de confianza} = 95\% = 1.96$

$e = \text{Error estimado} = 8\% = 0,08$

$p = \text{Probabilidad de éxito} = 50\% = 0,5$

$q = \text{Probabilidad de no éxito} = 50\% = 0,5$

$n = \text{Tamaño de la muestra}$

Reemplazada la fórmula:

$$n = \frac{1.96^2(0.5*0.5)584.000}{1.96^2(0.5*0.5)+(0.08)^2*(584.000-1)} \quad n = 150$$

2.3.9 Alcance

La presente investigación estará enfocada a las personas mayores de 18 años de Bucaramanga y su área metropolitana empleados o independientes.

2.3.10 Tiempo de aplicación

La encuesta se aplicó a la totalidad de la muestra entre un periodo de tiempo de noviembre 19 al 25, de 2020.

2.3.11 Tabulación, presentación y análisis de resultados

La encuesta se realizó por medio de la herramienta de formularios Google en la que aplicaron 150 personas mayores de 18 años de la ciudad de Bucaramanga, cuyo cuestionario

contenía 16 preguntas (Anexo A), de las cuales se le realizó su debido análisis a través de la presentación de tablas de frecuencias, y figuras representativas, mediante el análisis de los resultados y sus implicaciones para las intenciones de la nueva propuesta.

Pregunta 1: ¿Qué tipo de labor desempeña?

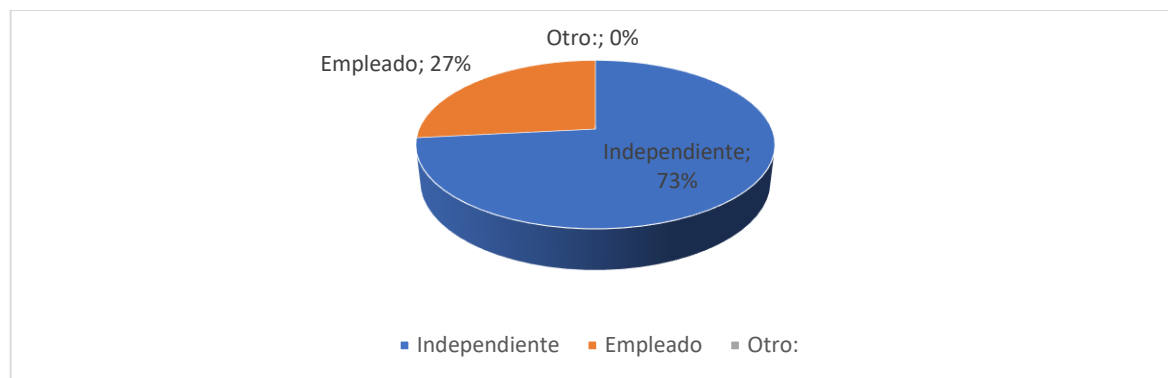
Tabla 4:

Tipo de labor que desempeña

Trabajo	Respuesta	Porcentaje %
Independiente	110	73%
Empleado	40	27%
Otro:	0	0%
Total	150	1000%

figura 1:

Tipo de labor que desempeña



Análisis: Del total de personas mayores de 18 años de Bucaramanga y su área metropolitana, el 73% manifiesta que su modalidad de desempeño es en labores como independiente, el restante 33%, afirman ser empleados, en entidades públicas y privadas. Este dato es para determinar de dónde provienen los ingresos de los clientes potenciales y cuál va a ser el producto predominante (Microcrédito o Crédito de Bajo monto)

Pregunta 2: ¿A cuánto asciende sus ingresos mensuales promedio?

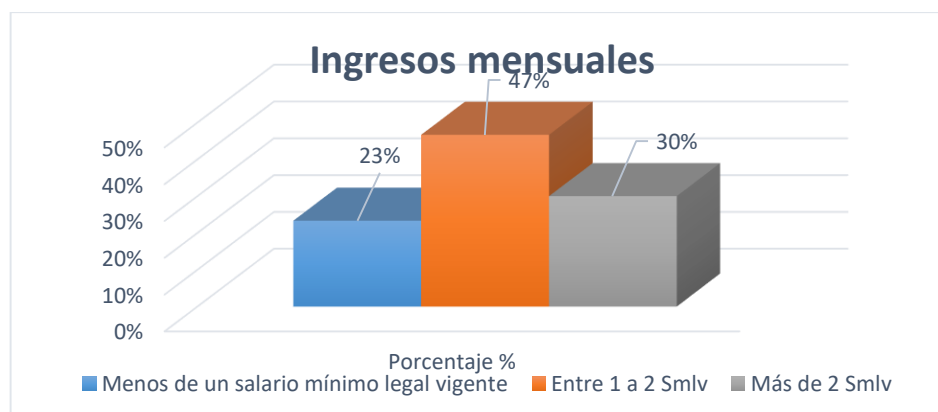
Tabla 5:

Nivel de ingresos mensuales promedio

Ingresos mensuales	Respuesta	Porcentaje %
Menos de un salario mínimo legal vigente	35	23%
Entre 1 a 2 Smmlv	70	47%
Más de 2 Smmlv	45	30%
Total	150	100%

figura 2:

Nivel de ingresos mensuales promedio



Análisis: De acuerdo a la información recopilada de la investigación de mercados realizada a personas mayores de 18 años de Bucaramanga y su área metropolitana, un 70% de empleados o independientes, devengan hasta dos (2) salarios mínimos legales vigentes (Smmlv), demostrando la existencia de un potencial de mercado importante para llegar con los servicios y ofertas de la nascente empresa de microcrédito y crédito de consumo de bajo monto, en el mercado financiero del área metropolitana de Bucaramanga

Pregunta 3: ¿Usted ha solicitado crédito en el último año?

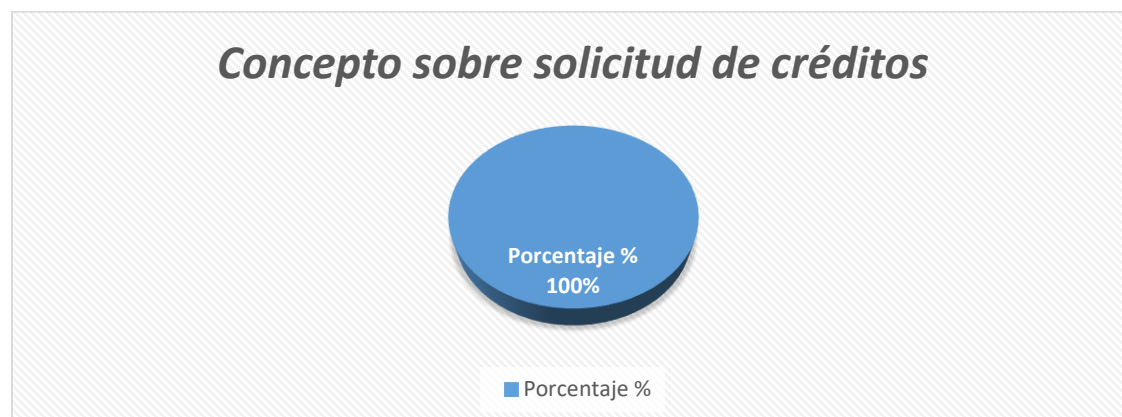
Tabla 6:

Concepto sobre solicitud de créditos

Concepto	Personas	Porcentaje %
Si	105	100%
No	0	0%
Total	105	100%

figura 3:

Concepto sobre solicitud de créditos



Análisis: Se observa que el 100% de personas mayores de 18 años de Bucaramanga y su área metropolitana, de empleados o independientes, que devengan hasta dos (2) salarios mínimos legales vigentes (Smmly), han solicitado los servicios de crédito en el último año lo que muestra que el producto de créditos es bastante demandado.

Pregunta 4: ¿Con que tipo de entidad ha tenido su última operación de crédito?

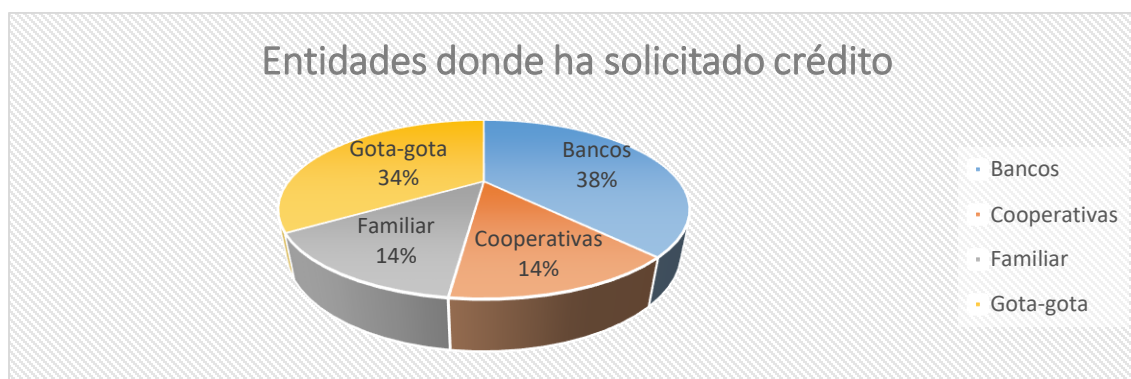
Tabla 7:

Entidades donde ha solicitado crédito

<i>Entidad</i>	<i>Personas</i>	<i>Porcentaje %</i>
Bancos	40	38%
Cooperativas	15	14%
Familiar	15	14%
Gota-gota	35	34%
Total	105	100%

figura 4:

Entidades donde ha solicitado crédito



Análisis: Del total de personas mayores de 18 años de Bucaramanga y su área metropolitana, de empleados o independientes, que devengan hasta dos (2) salarios mínimos legales vigentes (Smmlv), y han solicitado crédito, el 38% lo han realizado por intermedio de una entidad bancaria, y el 34% a personas cuya modalidad de crédito es gota a gota, el 14 % acuden a un familiar. Lo anterior demuestra la oportunidad que tiene la naciente empresa de atender a quienes por necesidad requieren cubrir esas pequeñas necesidades y financiación de unidades productivas, Por lo anterior el presente proyecto apunta a disminuir la brecha de quienes acuden ha dicho servicio de gota a gota, pagando altos intereses y entidades financieras que no pueden atender la informalidad de dichas personas.

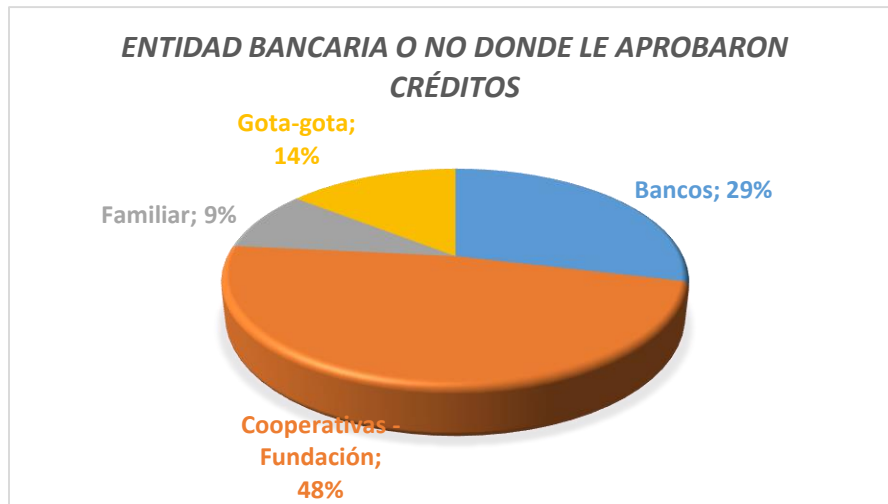
Pregunta 5: ¿En qué entidad bancaria o no bancaria le aprobaron su crédito?

Tabla 8:

Entidad bancaria o no donde le aprobaron créditos

<i>Entidad</i>	<i>Personas</i>	<i>Porcentaje %</i>
Bancos	30	29%
Cooperativas - Fundación	50	48%
Familiar	10	9%
Gota-gota	15	14%
<i>Total</i>	105	100%

figura 5:

Entidad bancaria o no donde le aprobaron créditos

Análisis: Para los que han solicitado algunas veces crédito o prestamos, se logró demostrar que el 77% lo han realizado y aprobado con una entidad financiera formalmente constituida, sea banco, o cooperativas, y tan solo el 14% de quienes acudieron a una persona en particular en la modalidad de gota a gota, les fue aprobada su solicitud. Lo anterior demuestra que aún existe confianza en las entidades. Deducimos que las personas que presentaron aprobación con el mercado informal de gota a gota, fueron rechazados por la banca formal o para agilizar trámites fueron directamente a la fuente más eficiente de aprobación.

Pregunta 6: *¿Cuál ha sido el monto solicitado?*

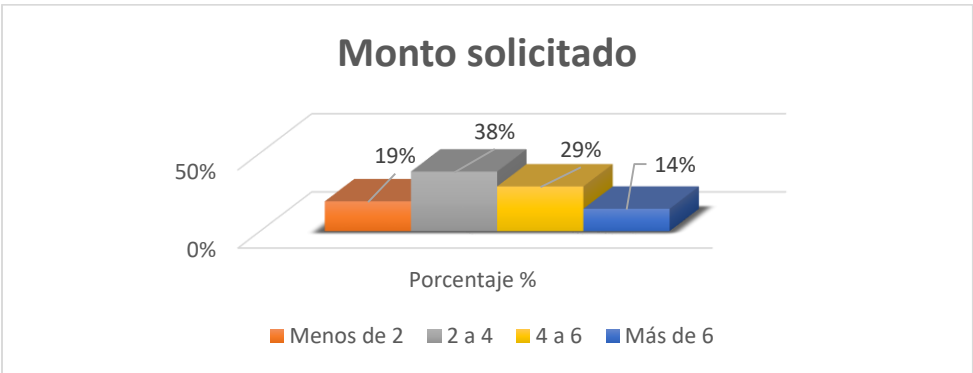
Tabla 9:

Monto solicitado

Monto solicitado en Millones	Personas	Media	promedio ponderado	Porcentaje %
Menos de 2	20	1	0,19	19%
2 a 4	40	3	1,14	38%
4 a 6	30	5	1,43	29%
Más de 6	15	7	1,00	14%
Total	105		3,76	100%

figura 6:

Monto solicitado



Análisis: El monto solicitado ante las entidades financieras, familiares y gota a gota, van desde 2 a 6 millones de pesos, según el 67% de mujeres y hombres, de Bucaramanga y su área metropolitana, y en una baja proporción están los que requerían más de 6 millones de pesos.

Pregunta 7: ¿De cuánto ha sido el monto aprobado?

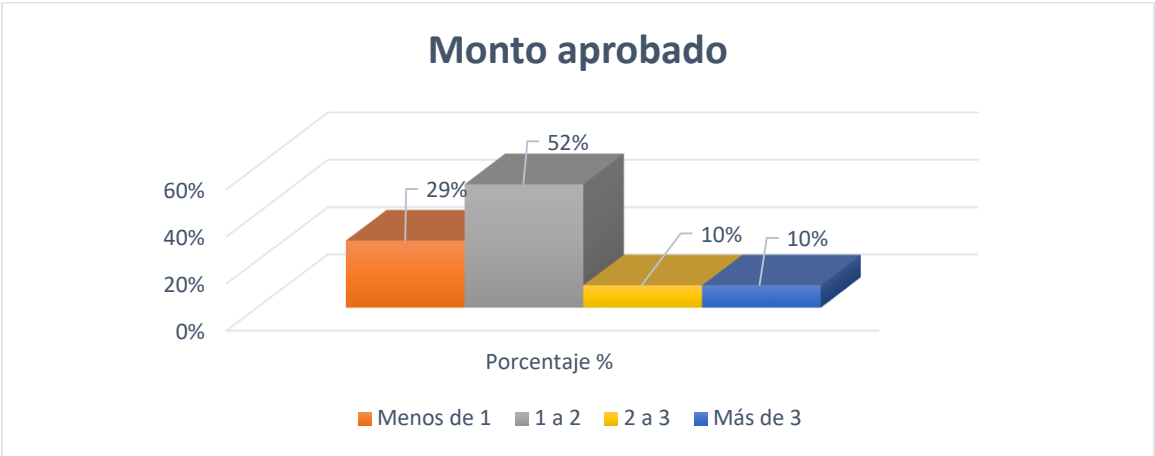
Tabla 10:

Monto aprobado

Monto aprobado en Millones	Personas	Media	promedio ponderado	Porcentaje %
Menos de 1	30	0,5	0,14	29%
1 a 2	55	1,5	0,79	52%
2 a 3	10	2,5	0,24	10%
Más de 3	10	3,5	0,33	10%
Total	105		1,50	100%

figura 7:

Monto aprobado



Análisis: Se observa que los mercados ilegales o informales tienen una participación importante con un 34%. Los montos aprobados están en 52% entre 1 y 2 millones de pesos; y un 29% son aprobados por menos de un millón. Son montos por el cual el emprendimiento operará, entre otras cosas esos montos normalmente son para financiar pequeñas necesidades o

simplemente las personas no adquieren montos grandes con temor a que sus ingresos no respalden deudas medianas.

Pregunta 8: ¿A cuánto tiempo en meses de plazo lo obtuvo?

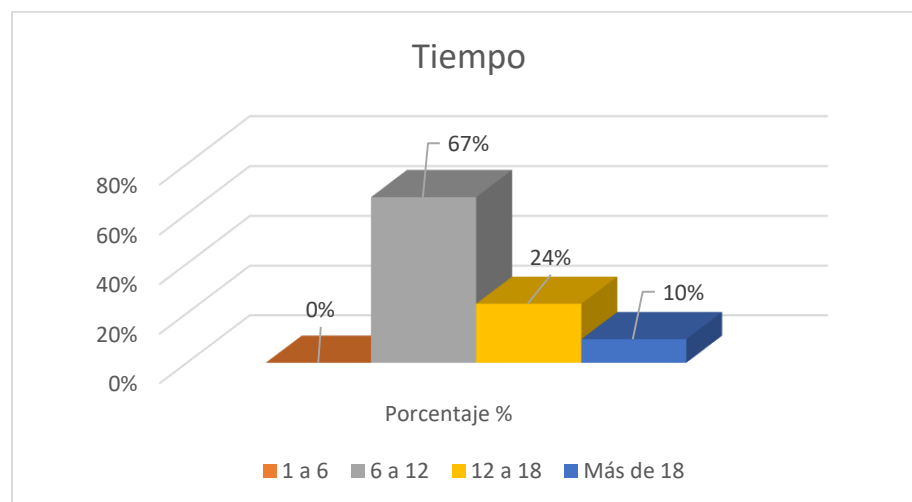
Tabla 11:

Plazo de aprobación

<i>Tiempo - Plazo</i>	<i>Personas</i>	<i>Media</i>	<i>promedio ponderado</i>	<i>Porcentaje %</i>
1 a 6	0	3,5	0,0	0%
6 a 12	70	9	6,0	67%
12 a 18	25	15	3,6	24%
Más de 18	10	21	2,0	10%
<i>Total</i>	105		11,6	100%

figura 8:

Plazo de aprobación



Análisis: Los plazos para esos montos están desde 6 meses a 12 meses en un 67%, lo cual muestra que las personas prefieren salir rápido de las deudas y así minimizar el pago de más intereses.

Pregunta 9: ¿Cuál ha sido la tasa mensual más alta que ha pagado por un crédito?

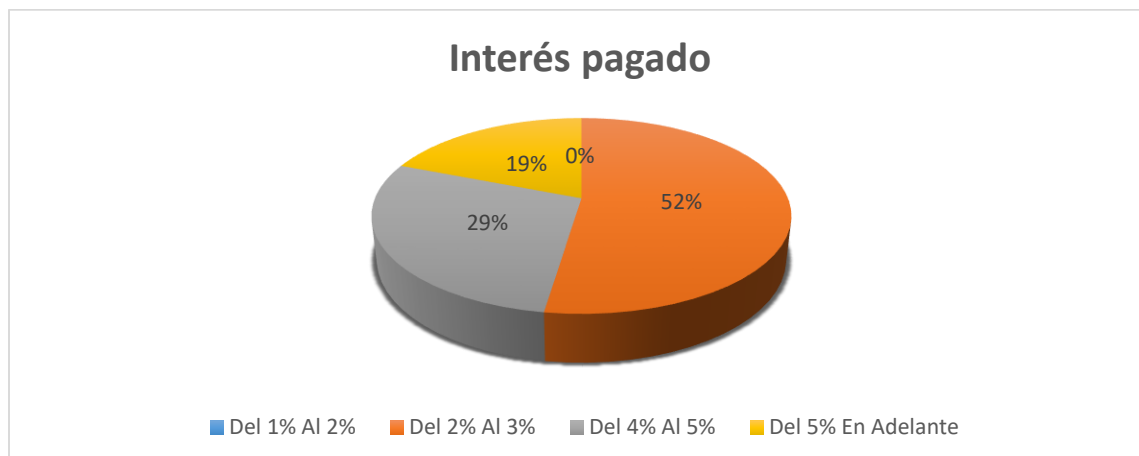
Tabla 12:

Interés pagado

Interés Mensual	Personas	Porcentaje %	Media	Promedio ponderado
Del 1% Al 2%	0	0%	1,5	-
Del 2% Al 3%	55	52%	2,5	1,31
Del 4% Al 5%	30	29%	4,5	1,29
Del 5% En Adelante	20	19%	5	0,95
<i>Total</i>	105	100%		3,55

figura 9:

Interés pagado



Análisis: Existe una razón importante de personas a endeudarse con agiotistas teniendo en cuenta que el 48% ha pagado o paga créditos con tasas superiores al 4%, por encima de las tasas de usura permitidas por la ley, es decir hay una oportunidad interesante con Min&Mic, que se ajustará a la norma.

Pregunta 10: ¿En qué medios de comunicación se entera de la oferta de crédito?

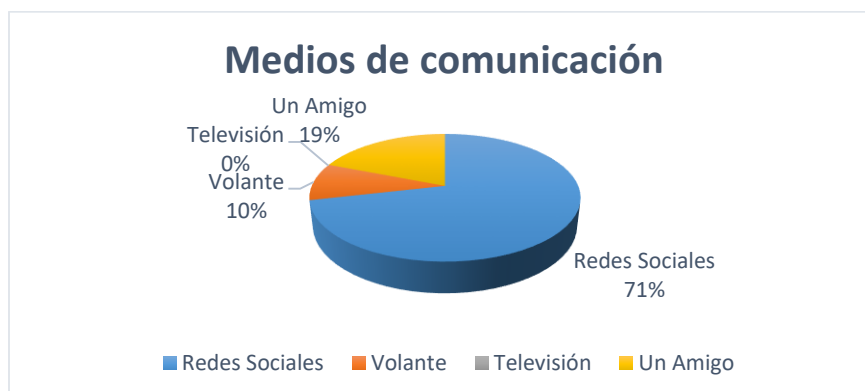
Tabla 13:

Medio de comunicación

Medios De Comunicación	Personas	Porcentaje %
Redes Sociales	75	71%
Volante	10	10%
Televisión	0	0%
Un Amigo	20	19%
Total	105	100%

figura 10:

Medio de comunicación



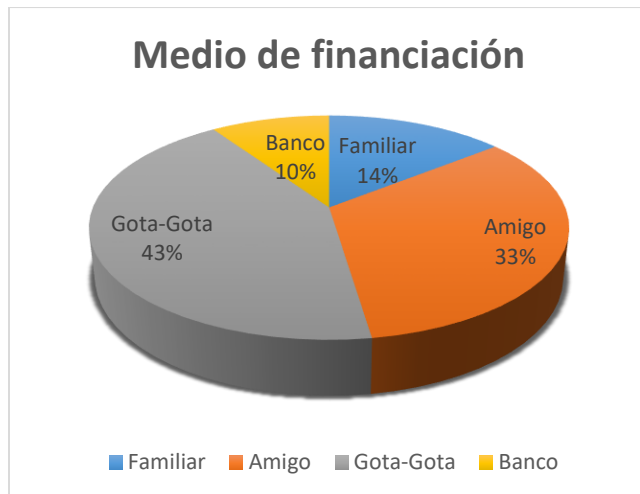
Análisis: El 71% de las mujeres y hombres trabajadores e independientes que devengan hasta dos salarios mínimos legales vigentes, y han solicitado algún tipo de crédito, manifiestan que la principal fuente de información para conocer los servicios de préstamos, son las redes sociales, como WhatsApp, Facebook, entre otras, estos medios son más populares para la oferta institucional, promociones, publicidad y lanzamiento del emprendimiento.

Pregunta 11: ¿Si tuviera una emergencia económica a quien acudiría?

Tabla 14:

Medio de financiación

<i>Medio De Financiación</i>	<i>Personas</i>	<i>Porcentaje %</i>
Familiar	15	14%
Amigo	35	33%
Gota-Gota	45	43%
Banco	10	10%
<i>Total</i>	<i>105</i>	<i>100%</i>

figura 11:***Medio de financiación***

Análisis: El 43% acude al mercado informal, el 14% se financia con familiares donde los intereses son por fuera de los límites, pero que por su agilidad en el trámite son la primera opción al momento de solucionar un problema económico.

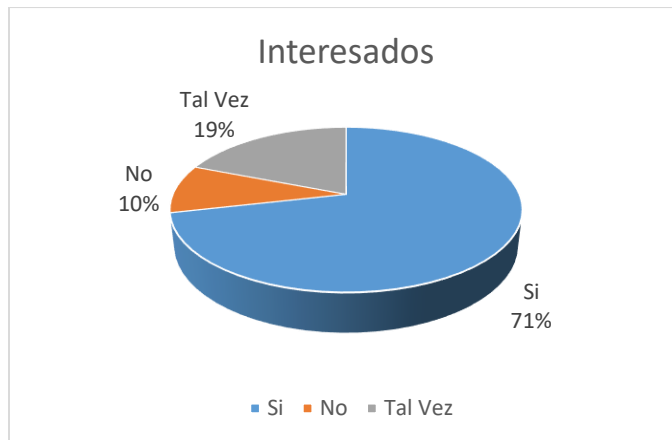
Pregunta 12: ¿Estaría usted interesado en solicitar productos financieros en una empresa que le presten dinero para pequeñas emergencias en 15 minutos?

Tabla 15:***Interesados por solicitar productos financieros a la nueva empresa.***

<i>Interés</i>	<i>Personas</i>	<i>Porcentaje %</i>
Si	75	71%
No	10	10%
Tal Vez	20	19%
<i>Total</i>	<i>105</i>	<i>100%</i>

figura 12:

Interesados por solicitar productos financieros a la nueva empresa.



Análisis: Se evidencia que la mayoría estaría interesada en seleccionar una entidad que se ajuste a la necesidad de emergencia con una respuesta positiva del 71% de los empleados e independientes

Pregunta 13: ¿Estaría dispuesto a solicitar un crédito con la nueva empresa de créditos Min&Mic?

Tabla 16:

Disposición de adquirir productos

<i>Disposición</i>	<i>Personas</i>	<i>Porcentaje</i> %
Si	75	100%
No	0	0%
Total	75	100%

figura 13:***Disposición de adquirir productos***

Análisis: Se evidencia el 100% de disposición a solicitar un crédito a la nueva empresa **Min&Mic**, que preste rápido y a un interés legal. El anterior dato muestra la favorabilidad para el montaje urgente de una entidad legal que preste servicios financieros ajustado a sus reales necesidades.

Pregunta 14: ¿Qué monto solicitaría a la nueva entidad Min&Mic para inversión de una pequeña necesidad?

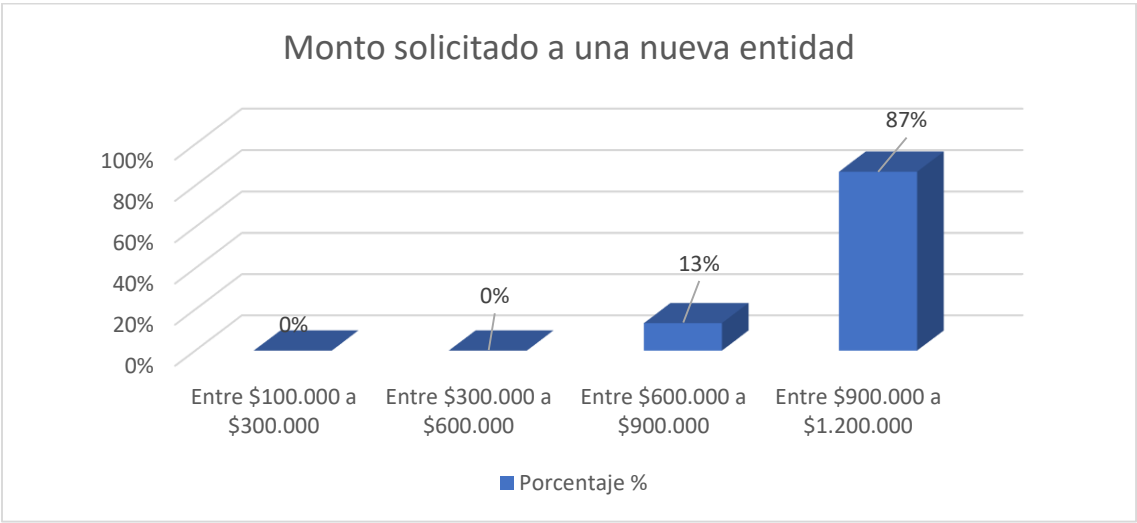
Tabla 17:

Monto solicitado a una nueva entidad

<i>Monto solicitado a una nueva entidad</i>	<i>Personas</i>	<i>Media</i>	<i>Promedio ponderado</i>	<i>Porcentaje %</i>
Entre \$100.000 a \$300.000	0	\$200.000	\$0	0%
Entre \$300.000 a \$600.000	0	\$450.000	\$0	0%
Entre \$600.000 a \$900.000	10	\$750.000	\$100.000	13%
Entre \$900.000 a \$1.200.000	65	\$1.050.000	\$910.000	87%
Total	75		\$1.010.000	100%

figura 14:

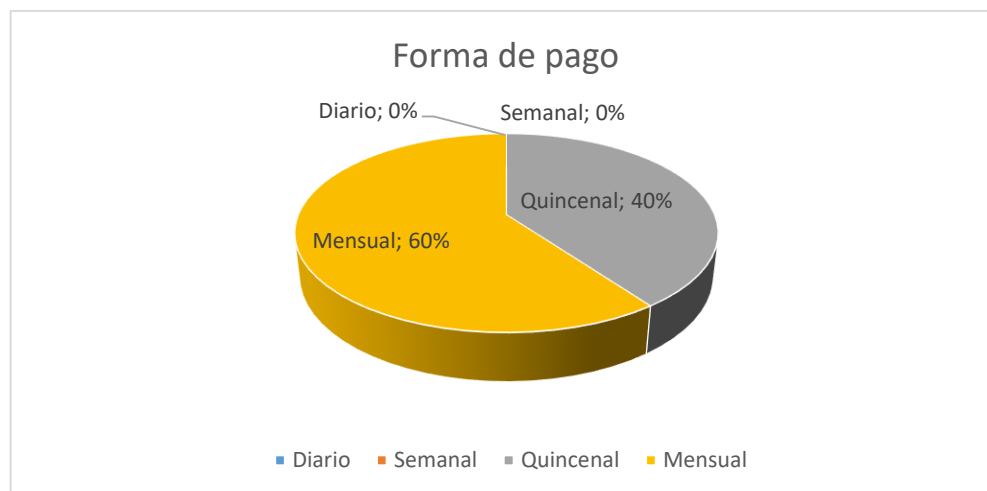
Monto solicitado a una nueva entidad



Análisis: El 87% solicitaría 900 mil en adelante y el 13% solicitarían montos entre 600 mil a 900 mil; es apenas normal que las personas busquen el mayor valor en un crédito que da indicios que son crédito para pequeñas necesidades o/y inversión en pequeñas unidades de negocio.

Pregunta 15: ¿Qué forma de pago le parece conveniente?**Tabla 18:****Forma de pago**

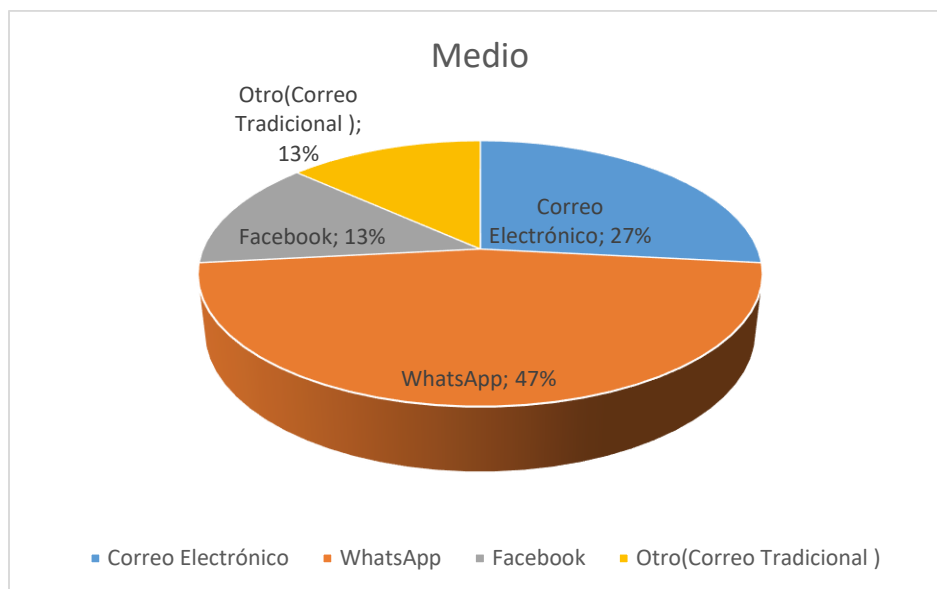
<i>Forma de pago</i>	<i>Personas</i>	<i>Porcentaje</i>
Diario	0	0%
Semanal	0	0%
Quincenal	30	40%
Mensual	45	60%
Total	75	100%

figura 15:**Forma de pago**

Análisis: El 60% busca pagar cuotas mensuales que ajustan sus fechas de ingreso de capital para de una vez pagar su obligación, cabe recalcar que ninguna entidad financiera recibe cuota por debajo de los 30 días.

Pregunta 16: ¿Por qué medio le gustaría recibir información de la empresa?**Tabla 19:*****Medios de contacto***

<i>Medio</i>	<i>Personas</i>	<i>Porcentaje %</i>
Correo Electrónico	20	27%
WhatsApp	35	47%
Facebook	10	13%
Otro (Correo Tradicional)	10	13%
<i>Total</i>	75	100%

figura 16:***Medios de contacto***

Análisis: Prevalecen las redes sociales WhatsApp, Facebook. En la búsqueda y recepción de información y promoción de productos de Min&mic. Hay que tener en cuenta que el siglo 21

está enmarcado con tendencias digitales por lo que las generaciones vigentes prefieren recibir información digital y no información tradicional en físico.

2.3.12 Estimación de la demanda actual.

Para la estimación de la demanda, se recopilan datos por medio de la encuesta. Las conclusiones son las siguientes:

Pregunta 2, el 66% devengan hasta (2) salarios mínimos legales vigentes (Smmlv)

Pregunta 3, De los cuales el 100% ha solicitado crédito

Pregunta 5, Entidad bancaria o no donde le aprobaron créditos

Pregunta 7, ¿De cuánto ha sido el monto aprobado? Promedio \$1.500.000

Con lo anterior se tiene:

Población potencial 584.000 personas Por el 66% que devengan menos de dos salarios mínimos legales vigentes = 385.440 personas Por el 100%: es decir $385.440 * 100\% = 385.440$ de los que han realizado crédito en; (pregunta 5) 29% bancos, 48% Cooperativas, 9% Con familiares y 14% Gota a gota.

Tabla 20:***Demanda total de préstamos.***

<i>Entidad</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Personas</i>	<i>Promedio año</i>	<i>Demanda total año</i>
Bancos	29%	111.778	\$1.500.000	\$167.666.400.000
Cooperativas	48%	185.011	\$1.500.000	\$277.516.800.000
Familiar	9%	34.690	\$1.500.000	\$52.034.400.000
Gota-gota	14%	53.962	\$1.500.000	\$80.942.400.000
Total	100%	385.440		\$578.160.000.000

2.3.13 Estimación de la demanda efectiva.

Partiendo de la demanda total anual y retomando igualmente los datos de la encuesta, se tiene:

Población: 584.000 personas.

Por el 66% que devengan menos de dos salarios mínimos legales vigentes = 385.440 personas

Se tiene que el 71% de las personas, están de acuerdo con la creación de la nueva empresa, (Pregunta 12), 273.662

De los cuales el 100% estaría dispuesto a realizar un crédito con la nueva entidad (pregunta 13), 273662

y el monto promedio solicitado será de \$1.010.000, (pregunta 14),

Tabla 21:***Demanda total efectiva anual***

<i>Entidad</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Personas</i>	<i>Promedio año</i>	<i>Demanda total año</i>
Min&Mic	71%	273.662	\$1.010.000	\$276.399.024.000
<i>Total</i>	<i>71%</i>	<i>273.662</i>		<i>\$276.399.024.000</i>

2.3.14 Proyección de la demanda

Como se observa en el Informe de “Actualidad del Sistema Financiero Colombiano Superintendencia Financiera de Colombia Dirección de Investigación, Innovación y Desarrollo agosto 2020, En primer lugar, conviene analizar el crecimiento anual de la cartera real frente a su tendencia de largo plazo. Para calcular la tendencia, se aplicó el filtro de Hodrick-Prescott al crecimiento real anual de cartera total y por modalidad, para el periodo comprendido entre 1996 (2003 para microcrédito) y agosto de 2020, la cartera total a lo largo de 2020 ha crecido por encima de su tendencia de largo plazo. Entre 2016 y 2019 presentaba un crecimiento real cercano al 2.9%, tasa inferior a la observada en 2020 (6.5% desde enero y 6.9% en el periodo de pandemia). Esto no significa que se esté ante un boom de crédito como el experimentado a finales de 2006, de hecho, el crecimiento es cercano a la media del último quinquenio (4.1%)”.

Al replicar este análisis por modalidad se encuentra que buena parte de este comportamiento está sustentado por la cartera comercial, con un crecimiento real promedio de

5.9% en 2020 (8% en el periodo de pandemia). En contraste, la cartera de consumo, la más dinámica en años anteriores, ha sido la más afectada por el aislamiento obligatorio con un crecimiento inferior a su tendencia. En relación con las modalidades de microcrédito y vivienda, éstas se encuentran creciendo alrededor de su tendencia de largo plazo, con incrementos promedio en 2020 de 6.1% en vivienda y 0.2% en microcrédito.

Por lo anterior, mediante la fórmula de valor presente a valor futuro, se procede a proyectar la demanda total y efectiva, para los próximos 5 años, mediante la siguiente formula:

$$VF = Vp (1 + i)^t$$

VF= Valor futuro

VP=Valor presente

i= Tasa de factor de crecimiento

t= Tiempo en años

Tabla 22:

Demanda potencial proyecta a 5 años, desde el 2020 al 2025

<i>Entidad</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>	<i>2024</i>	<i>2025</i>
Bancos	\$167.666.400.000	\$168.001.732.800	\$168.337.736.266	\$168.674.411.738	\$169.011.760.562	\$169.349.784.083
Cooperativas	\$277.516.800.000	\$278.071.833.600	\$278.627.977.267	\$279.185.233.222	\$279.743.603.688	\$280.303.090.896
Familiar	\$52.034.400.000	\$52.138.468.800	\$52.242.745.738	\$52.347.231.229	\$52.451.925.692	\$52.556.829.543
Gota-gota	\$80.942.400.000	\$81.104.284.800	\$81.266.493.370	\$81.429.026.356	\$81.591.884.409	\$81.755.068.178
Total	\$578.160.000.000	\$579.316.320.000	\$580.474.952.640	\$581.635.902.545	\$582.799.174.350	\$583.964.772.699

Tabla 23:***Demanda total efectiva a 5 años desde el 2020 al 2025***

<i>Entidad</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>	<i>2024</i>	<i>2025</i>
Minimic	\$276.399.024.000	\$276.951.822.048	\$277.505.725.692	\$278.060.737.143	\$278.616.858.618	\$279.174.092.335
Total	\$276.399.024.000	\$276.951.822.048	\$277.505.725.692	\$278.060.737.143	\$278.616.858.618	\$279.174.092.335

2.4 Análisis de la oferta

Mediante la investigación de mercados de la demanda, y conocimiento de los autores de la presente propuesta, se logró determinar la oferta o competencia más relevante que en la actualidad que está atendiendo el microcrédito en la zona de incidencia del presente proyecto, para lo cual se realiza un análisis de debilidades y fortalezas de cada una de ellas.

Tabla 24:***Análisis de la competencia***

EMPRESA	DEBILIDADES	FORTALEZAS	CONCLUSION
FUNDACION DE LA MUJER	. Restricción para reportados . demora en el trámite. . Malas prácticas de cobro. . No hay un producto de crédito de bajo monto	. Reconocimiento nacional. . Atención personalizada. . plazos de crédito amplios	Se evidencia la oportunidad que hay frente a la agilidad en el trámite y los montos que se pueden manejar, Min&Mic al manejar créditos de consumo de bajo monto puede competir con créditos inferiores a \$800.000; Monto del cual la Fundación de la mujer no maneja

CREZCAMOS	. Métodos ortodoxos de cobranza. . Demora en el trámite. . No es permitido reportes negativos del sector financiero	. Productos a justado depende de su labor: Crédito agro, Crédito comercial, crédito para emprender. . Cobertura departamental . Fondos suficientes para llegar a cualquier mercado del país.	. Oportunidad para retomar clientes reportados con mínimas cuantías, al demorarse en las respuestas de crédito podemos tener oportunidad de retomar clientes que necesiten el dinero el mismo día.
GOTA-GOTA	. Altas tasas de interés. . sistema de cobranza peligrosa a sus clientes. . Ilegalidad	. Dinero al instante	. Se evidencia la real competencia de la factibilidad. Debemos competir con la ilegalidad, por razones legales y por apoyo a la comunidad se hará un producto legal parecido al gota-gota, donde los intereses son justo y los productos son cómodos y responsables con la población

2.5 Descripción del producto o servicio mínimo viable

2.5.1 Descripción, usos y especificaciones del producto o del servicio.

Teniendo en cuenta lo descrito en el numeral 2.2.1 y a partir del análisis de los resultados del mercado, se determinó que el producto o servicio mínimo viable será el de microcrédito y crédito de consumo de bajo monto para pequeñas necesidades y pequeñas unidades productivas, a trabajadores e independientes de Bucaramanga y su área metropolitana, manteniendo las características iniciales.

Monto: desde \$100.000 hasta dos (2) salarios mínimos legales vigentes, denominado por la Superfinanciera como crédito de consumo de bajo monto que se caracteriza por su reglamentación dirigida a la población vulnerable de Colombia.

Plazos: Como consiste en crédito de bajo monto con plazos cortos desde 1 a mes hasta 6 meses. Con recaudos semanales, quincenales o mensuales. Los recaudos se harán por medio de corresponsales bancarios de bancos reconocidos en Colombia como Bancolombia y Davivienda activos en cada barrio o en la oficina principal.

Interés: Tasa que no sobrepasan las tasas de usura estipuladas y fijadas por el gobierno, que en la actualidad es de Tasa efectiva anual del 56,58% y tasa vencida mensual que no sobrepase el 3,81% mes vencido. Datos actuales al primer trimestre del 2021.

Comisiones: Se hace un cobro al momento del desembolso equivalente al 7%. Este factor se usará para el sostenimiento y administración del crédito otorgado.

Min&Mic quiere diferenciarse de las demás entidades financieras con horarios 24/7, partiendo que vamos a ser la Fintech santandereana que mediante un algoritmo planteado en la página web (www.minandmic.com); el cliente pueda autogestionar el crédito. Cuya propuesta de valor será “Dar atención y solución oportuna a los pequeños percances económicos de la cotidianidad de Empleados y microempresarios, con ingresos mínimos por medio de créditos

agiles y responsables; Acompañar sus decisiones financieras para mejorar su calidad de vida consagrandole la tranquilidad, respaldo y reconocimiento a su esfuerzo.”

2.5.2 Atributos diferenciadores del producto o del servicio con respecto a la competencia.

- a. Desembolsos en tiempo récord 15 minutos después del análisis.
- b. Oportunidad de crédito a personas reportadas con reportes leves (No reportados con Microfinancieras)
- c. Gestión en línea y desembolso en línea cuando es aprobado y autorizada por el cliente
- d. Educación financiera personalizada.
- e. Análisis Psicosocial del comportamiento financiero del cliente mediante la identificación del perfil del cliente.

2.6 Estructura de comercialización y de distribución

La innovación de Min&Mic será la atención de clientes en línea, por lo que la comercialización se hará con el método Ecommerce y contacto con un bots instalado en la página web de la entidad, se hará contacto directo por medio de herramientas que envíen mensajes masivos a determinada base de datos adquirida por Min&Mic. El dinero se desembolsará dependiendo de la preferencia del cliente; Efectivo, consignación o giro a cualquier billetera electrónica que opere en Colombia.

2.7. Estrategia para fijación de precios

Por tratarse de un servicio financiero, como son créditos de consumo de bajo monto y microcrédito, los precios se basan en las tasas de interés que cobran a sus clientes, por tanto, en Colombia, éstas son reguladas mes a mes por la Superintendencia Financiera de Colombia, entidad que la certifica. Para esto, todos los meses se valida la información de las entidades de crédito, y hace el cálculo para reportarla

Según información de Mis Finanzas personales. En su blog, define, “la tasa de usura es la máxima tasa de interés que se puede cobrar en Colombia por prestarle dinero a alguien más. Conocerla es importante porque ningún crédito puede cobrar más que esta tasa. Ahora bien, en Colombia, existen tres tasas de usura diferentes:

- Para crédito ordinario y de consumo.
- Para microcrédito.
- Para créditos de consumo de bajo monto.

La tasa de usura de créditos de consumo de bajo monto para enero de 2021 es: 56,58% E.A. para créditos de bajo monto.” A febrero de 2021. Lo anterior quiere decir que la tasa máxima permitida es de 3,81%, para el mes de febrero vencido, luego la estrategia de Min&Mic, es estar siempre dentro los límites estipulados por la ley.

2.8. Relacionamiento con los clientes

2.8.1 Estrategias de comunicación.

Para Min&Mic, el contacto directo con sus clientes en la etapa de introducción y posicionamiento, utilizará los medios digitales de mayor accesibilidad, como son las diferentes herramientas como Facebook, WhatsApp, Instagram y Páginas web, que son de gran importancia hoy por hoy del marketing digital.

Las redes sociales (Facebook, Instagram etc.) serán la herramienta para conseguir clientes nuevos haciendo publicaciones diarias de nuestros servicios. La página web será la herramienta que tendrá Min&Mic S.A.S para captar información y analizar los datos allí plasmados por los clientes potenciales.

Igualmente se participará en las diferentes eventos y ferias empresariales de la región organizadas por la Cámara de Comercio y Universidades, teniendo en cuenta la situación mundial de pandemia estas ferias se hacen en línea con diferentes herramientas como zoom etc. donde se presentará, la iniciativa a toda la comunidad asistente, el cual se repartirá, publicidad, como tarjetas de presentación digitales, volantes digitales, plegables informativos digitales, y Brochure digital, que contenga la información de la empresa, su forma de operar y los servicios y proceso de como acceder a un microcrédito, o crédito de bajo monto, en forma fácil y rápido.

2.8.2. Presupuesto de lanzamiento.

El lanzamiento de la empresa se hará 100% digital, segmentando las redes sociales en sectores donde tendremos más influencia o haya más pobladores empleados; Ejemplo: Zonas industriales del área metropolitana de Bucaramanga. También se invertirá en una valla publicitaria con la marca en un punto estratégico de la ciudad de Bucaramanga creando una identidad corporativa.

Tabla 25:

Presupuesto de Lanzamiento.

DESCRIPCIÓN	VALOR
Diseño de marca (Identidad corporativa, tarjetas de presentación digitales, volantes digitales, plegables informativos digitales, y Brochare digital,)	\$ 2.000.000
Lanzamiento redes sociales	\$ 240.000
Participación de charlas a empresas	\$ 2.000.000
TOTAL	\$ 4.420.000

Nota: cotización toro prieto publicidad (Anexos)

2.8.2.2 Presupuesto de operación.**Tabla 25:*****Presupuesto de Operación.***

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
(Facebook, Instagram)	\$ 240.000	\$ 2.880.000
Servicio mensajería texto masivo	\$ 250.000	\$ 3.000.000
Gastos de publicidad y suscripción (Wix)	\$ 800.000	\$ 9.600.000
Mantenimiento CRM	\$ 310.000	\$ 3.720.000
TOTAL	\$ 1.600.000	\$ 19.200.000

Nota: cotización Facebook y otros (Anexos)

3. Estudio técnico

3.1 Tipo de proyecto

El presente proyecto “Factibilidad para la creación de una Empresa Microfinanciera en Bucaramanga y su área metropolitana” hace parte del Sector terciario de la economía, es decir, servicios financieros, cuyo código de actividad económica CIIU, pertenece al 6422 Actividades de compañías de financiamiento.

3.2 Desarrollo operativo del proyecto

3.2.1 Ficha técnica del producto mínimo viable.

Se presenta la ficha técnica del servicio de crédito de bajo monto y microcrédito, teniendo en cuenta las siguientes especificaciones.

Tabla 26:

Ficha técnica del servicio de microcrédito y de Crédito de consumo de bajo monto.

Entidad	Especificaciones
Servicio 	Servicios de financiamiento a personas con mínimos ingresos por medio de dos líneas de crédito derivadas de las microfinanzas (Microcrédito y Crédito de consumo de bajo monto)
Monto	El monto a financiar va desde \$100.000 a 2 smmlv
Tiempo	Los plazos para los créditos irán desde 1 mes a 6 meses, con amortizaciones Semanales, quincenales y mensuales.

Tasa de Interés. 56,58% E.A. para créditos de consumo de bajo monto.”
Lo anterior quiere decir que la tasa máxima permitida es de 3,81%, mes vencido.

Requisitos	Identificación colombiana, Consulta a las centrales de riesgo, más de 6 meses como empleado o independiente, recibo público del lugar de residencia y ser mayor de 18 años.
-------------------	---

3.2.2 Descripción y diagramación de actividades clave.

Para la empresa de servicios financieros Min&Mic, se presenta la descripción de prestación del servicio sea microcrédito o crédito de consumo bajo monto, con su respectivo diagrama de flujo.

- **Contacto con el cliente:** A través de los diferentes medios de contacto que posee Min&Mic, como son, en oficina y redes sociales, el cliente realiza la consulta donde se les brinda la información requerida para hacer un microcrédito o crédito de consumo de bajo monto, dando los requisitos mínimos, y documentación requerida, términos y formas de pago, entre otras.

- **Consulta en centrales de riesgo:** Todo cliente debe ser consultado en el buró de crédito para determinar si es viable o no dependiendo de la gravedad de sus reportes.

- **Análisis Psicosocial.** Igualmente se mide el comportamiento de pago del cliente mediante la aplicación de un test, de 10 preguntas, dando un resultado que es analizado, y dependiendo de la calificación y el perfil, se acepta o se rechaza el crédito. El test mide 6 variables:

* **Puntualidad:** Puntualidad en pagos domésticos como servicios públicos, deudas personales con familiares y amigos etc.

* **Honestidad:** Se mide por medio de preguntas psicométricas semejantes a las pruebas de ingreso a una empresa por medio de preguntas simples con ingredientes neuro lingüísticos.

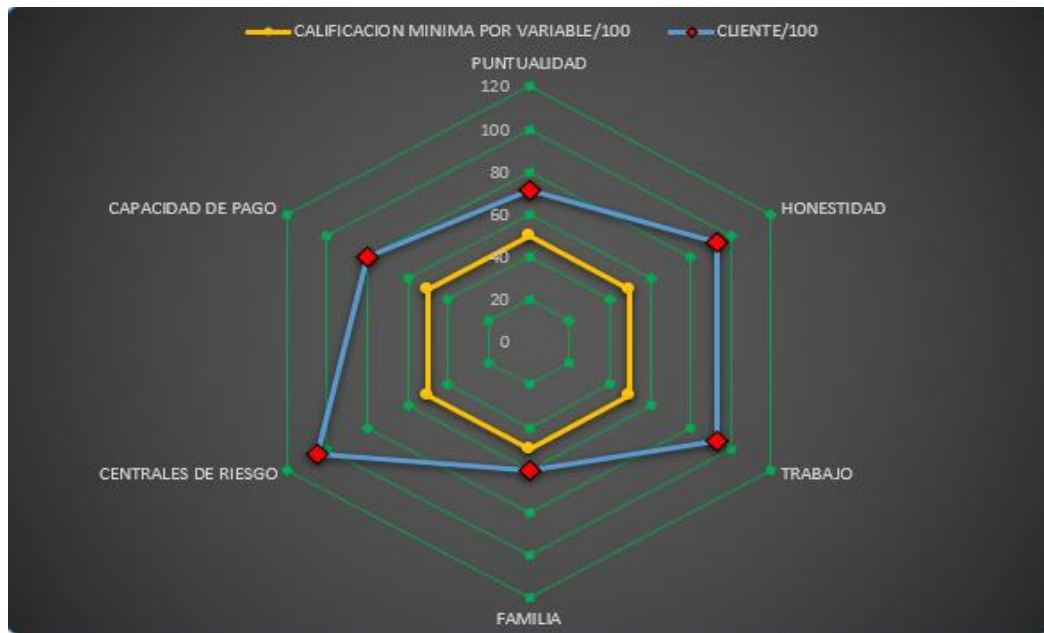
* **Trabajo:** Por medio del test y referencias laborales o comerciales medimos la estabilidad en el trabajo o labor desempeñada.

* **Familia:** Se mide mediante el test con preguntas sobre su estado civil y estabilidad familiar (Hijos, cuantos estudian, etc.)

* **Centrales de riesgo:** Se mide con la herramienta de consulta en Cifín (transunion), donde se tienen en cuenta reportes negativos catalogados como no graves.

* **Capacidad de pago:** Se mide según la información de sus ingresos enfrentándolos con lo que gana y gasta una familia depende del estrato donde viva (estos datos son confrontados con información suministrada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane).

figura 17:

Test Psicosocial**- Elaboración Solicitud de servicios financieros.**

Al pasar los filtros iniciales se procede al diligenciamiento de SSF. La cual puede ser diligenciada por el cliente en la página WEB (www.minandmic.com) o la diligencia el analista de crédito; presencial o telefónicamente. En esta solicitud van los datos básicos del cliente (Nombre, dirección, teléfono, empresa donde labora etc.)

figura 18:

Solicitud de servicios financieros

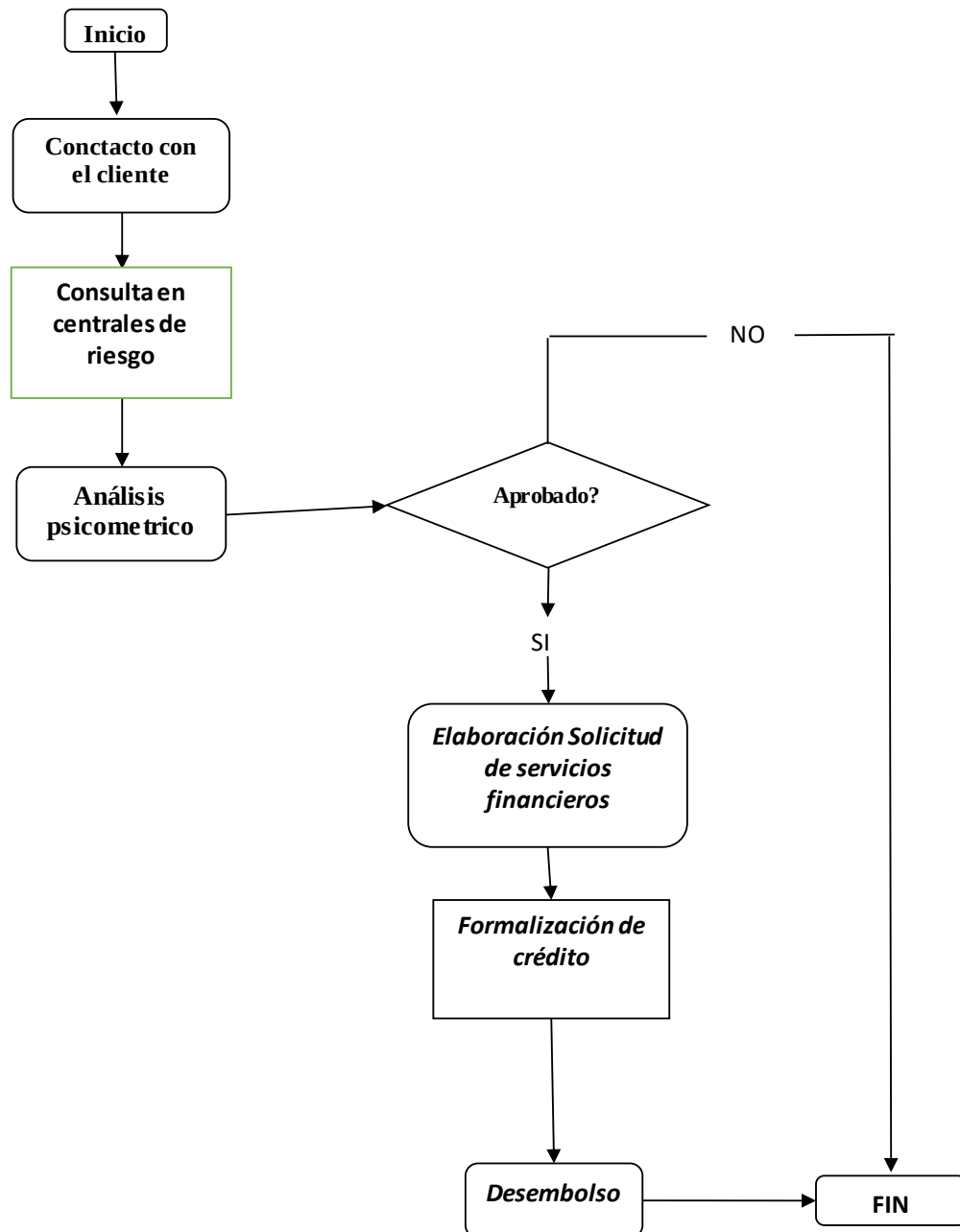
 DATOS BASICOS			
OFICINA DE DESEMBOLSO	BUCARAMANGA	CARGO:	OFICIOS VARIOS
No. DE CREDITO:	494	TIEMPO LABORADO:	1 AÑOS
NOMBRES:	CLAUDIA PATRICIA	CIUDAD:	BUCARAMANGA
APELLIDOS:	DURAN CAIDEDO	BARRIO:	SAN FRANCISCO
NUMERO DE CC COLOMBIANA	28156200	DIRECCION DE LA EMPRESA	CALLE 29 # 23-04
FECHA DE NACIMIENTO:	15/06/1972	TELEFONO EMPRESA:	6988565
TELEFONOS CELULAR:	3158126662	CIUDAD:	BUCARAMANGA
TELEFONO FIJO	6988565	BARRIO:	CENTRO
DIRECCION RESIDENCIA:	CRA 15 # 103A-24 TORRE 4 APTO 402	DIRECCION DONDE LABORA:	CRA 14 #35-28
CIUDAD:	BUCARAMANGA	CODEUDOR	NO
BARRIO:	TORRES DE CALEDONIA	NOMBRE	
CORREO ELECTRONICO	PADUCA72@GMAIL.COM	TELEFONO CODEUDOR	
EMPRESA:	EL PUNTO DEL ASEO	DIRECCION CODEUDOR	
REFERENCIAS			
CONYUGE O FAMILIAR 1:			
TELEFONO:			
FAMILIAR 2:			
TELEFONO:			
PERSONAL 1:			
TELEFONO:			
ARRENDADOR O DUEÑO DE LA CASA:			
TELEFONO:			
LABORAL :			
TELEFONO:			
RESULTADO ANALISIS/ CALIFICACION			
PUNTUALIDAD			71
HONESTIDAD			93
TRABAJO			93
FAMILIA			60
CENTRALES DE RIESGO			104
CAPACIDAD DE PAGO			80
VALOR DE CUOTA/MES:			\$171.461
CALIFICACION /100			85
DATOS DE DESEMBOLSO			
NUOVO/RENOVADO/RESTRUCTURADO	RENOVADO	FECHA ULTIMO PAGO:	25/02/2022
TIPO DE CREDITO:	NORMAL	VALOR DESEMBOLSADO	\$1.130.000,00
LINEA DE CREDITO:	BAJO MONTO	VALOR CONSULTA	\$10.000,00
TIPO DE PAGO:	Mensual	SEGURO	VIDA 6 MESES
TASA:	3,36%	VALOR SEGURO	\$30.000,00
NUMERO CUOTAS	8	VALOR A DESCONTAR	\$370.000,00
FECHA DE DESEMBOLSO:	14/04/2021	VALOR ENTREGADO	\$760.000,00
FECHA PRIMER PAGO:	05/05/2021	VALOR APROBADO	\$1.274.422,50
COMENTARIOS:			
NOMBRE Y FIRMA DEL ASESOR:			

- **Formalización de crédito.** Una vez firmada la documentación (Pagares, autorizaciones de consulta y reporte, contrato de servicios). Se procede a la creación del cliente en CRM y la asignación de un numero de crédito que se envía a las Buro de crédito para su respectivo reporte de obligación.

- **Desembolso de dinero.** Para finalizar se ejecuta el desembolso de crédito en línea o presencial (como lo prefiera el cliente). En línea se consigna a cualquier cuenta de ahorros en Colombia, Vía Efecty, Vía Baloto, o cualquier billetera electrónica)

figura 19:

Diagrama de proceso de servicio de un microcrédito o crédito de consumo de bajo monto.



3.2.3 Características del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).

Para el estudio e implementación el SG-SST, se consultó la profesional Luz Smith Jaimes Muñoz, Profesional en Gestión Empresarial, con Especialización en Proyectos y Tecnóloga en Salud Ocupacional, quien cotizó que el valor del estudio es de \$3.000.000 contemplando las siguientes etapas y variables:

- ☐ Diseño de la política SST
- ☐ Evaluación inicial del SG-SST
- ☐ Evaluación Inicial según la resolución 1111 de 2017
- ☐ Elaboración de la matriz legal de la empresa
- ☐ Diseño de los formatos para registros del SG-SST
- ☐ Elaboración del plan de trabajo anual
- ☐ Diseño de programas de capacitación
- ☐ Realización de plan de emergencias y análisis de vulnerabilidad
- ☐ Elaboración de programas de riesgo prioritario

A partir del objeto social de Min&Mic, como empresa de servicios de microcréditos y créditos de bajo monto, y por las características mínimas por tener menos de 10 trabajadores directos e indirectos, está regulado mediante la resolución 0312 del 13 de febrero de 2019, en el

Capítulo I, artículo 3, para empresas de menos de diez (10) trabajadores en clase de riesgo I, II, III.

3.2.4 Análisis Ambiental.

Para la empresa Min&Mic, se considera un bajo nivel de impacto ambiental, por tal motivo consultando y cotizando con el gerente General de la empresa RMO, el costo del estudio de impactos lo valoró en \$2.000.000. costo que es considerado como inversión diferida, en el estudio financiero respectivo, teniendo en cuenta las siguientes etapas y variables:

- ✓ Elaboración del documento Estudio de Impacto Ambiental, bajo los términos de referencia emitidos por el ministerio del medio ambiente. (EIA)
- ✓ Formulación del Plan de Manejo Ambiental (PMA) bajo los términos de referencia emitidos por la corporación autónoma regional.
- ✓ Documento descriptivo con:
 - Descripción del proceso productivo.
 - Demanda uso, aprovechamiento y/o afectación de recursos naturales.
 - Evaluación de impactos ambientales.

3.2.5. Recursos Clave.

Se presenta a continuación los requerimientos de talento humano, muebles y enseres y equipo de cómputo y oficina, para la prestación de los servicios de microcrédito y crédito de bajo monto de la empresa Min&Mic. S.A.S.

3.2.5.1 Talento humano.

La empresa Min&Mic, contará con un total de 5 personas, de las cuales son 2 directivos (Gerente general y gerente comercial), 2 comerciales (Asesores comerciales) y 1 operativo, para desempeñar las diferentes funciones del área administrativa y comercial.

Tabla 27:

Requerimientos de talento humano.

Cargo	Sueldo	Subsidio de transporte	Área	Tipo de contrato	N.º Puestos
Gerente general	\$ 1.600.000	\$ 106.454	administrativa	indefinido	1
Gerente comercial	\$ 1.400.000	\$ 106.454	comercial	indefinido	1
Coord. Operaciones	\$ 1.200.000	\$ 106.454	administrativa	indefinido	1
Asesor tic	\$ 1.000.000	\$ 106.454	comercial	indefinido	1
Asesor presencial	\$ 1.000.000	\$ 106.454	comercial	indefinido	1

3.2.5.2 Infraestructura.

Para la prestación del servicio de microcrédito y créditos de consumo de bajo monto, Min&Mic. S.A.S, requerirá de comprar muebles y enseres, y equipo de cómputo y de oficina, que se emplearán en todas las áreas funcionales de la empresa.

Para el caso de construcciones, inicialmente la empresa no requerirá de comprar inmueble, se dispuso arrendar una oficina en el centro de la ciudad, cuyo canon equivale a \$600.000, incluido

servicios y administración, donde se requerirá realizar unas adecuaciones valoradas por un maestro independiente por \$5.000.000.

Figura 28:

Requerimiento de Muebles y enseres.

Concepto	Cantidad
Silla Gerente Malla con Brazos Base Cromada Negra Tipo: Sillas de escritorio Ancho: 60 centímetros Material: Malla Alto: 94 centímetros	1
Silla escritorio con brazo negra. Ancho: 57 centímetros Material: Cuero sintético Alto: 86 centímetros	4
Sillas profesional con brazos negras. Tipo: Sillas de escritorio Ancho: 54 centímetros Material: Tela Alto: 81 centímetros	4
Estación de trabajo Galicia. Modelo: Galicia Tipo: Centros de computo Ancho: 140 centímetros Largo: 120 centímetros Alto: 72.6 centímetros	3
Escritorio 75x100x50 Amaretto	2
Basurero 5 Litros	5
Archivador Dali 3 Cajones 102.5x47.5x45 cm Amaretto	3

Nota:

Cotizaciones en Homecenter.

Figura 29:***Requerimientos de Equipos de cómputo y de oficina.***

Concepto	Cantidad
Portatiles Características destacadas Procesador: AMD Memoria RAM: 4GB Tamaño de la pantalla: 15.6 pulgadas Disco duro HDD: 500GB Núcleos del procesador: Dual Core	5
Impresora Multifuncional Epson Ecotank L4160	2
Celulares Samsung Galaxy A21S 128GB 4G	5

Nota: Cotizaciones en Falabella, Claro.

3.2.5.3 Insumos y/o materias primas.

Por tratarse de una empresa microfinanciera de servicios de crédito de consumo de bajo monto y microcrédito, se requerirá de un capital para la disposición de colocación en créditos que de acuerdo a la capacidad financiera de los inversionistas inicialmente para el primer año dispondrán de \$200.000.000.

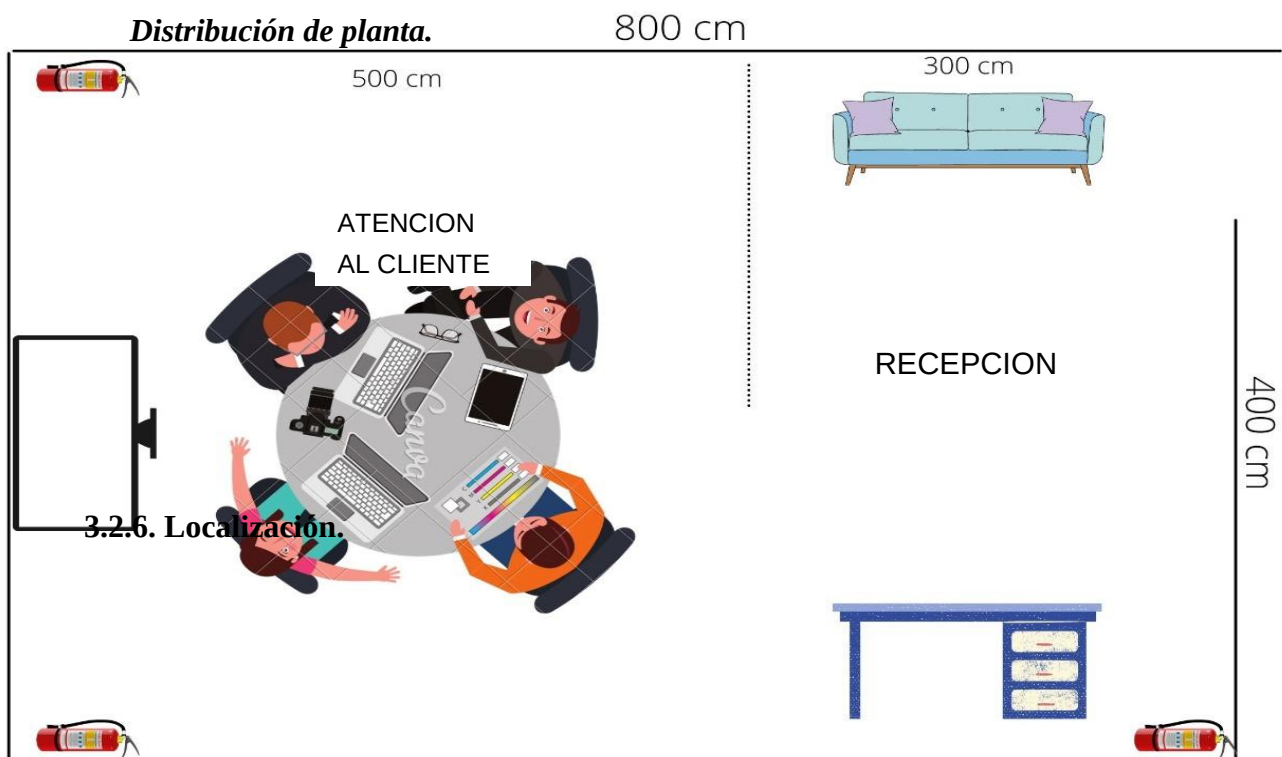
3.2.5.4 Equipo de oficina

La oficina de Min&Mic va a funcionar en un edificio con modelo coworking en el centro de Bucaramanga denominado Edificio José Acevedo y Gómez, por lo que el equipo de oficina viene incluido en el local a arrendar por un valor de \$600.000 todo incluido.

3.2.5.5. Distribución de planta.

De acuerdo con el local que se alquilará en el centro de la ciudad, tiene un área total de 24 metros cuadrados, en el cual se distribuirán 1 punto de atención (asesor comercial presencial), punto de trabajo (asesor TIC), un cubículo (Coordinador de operaciones), dos cubículos para gerencia general y comercial. Todo estará separado por medio de divisiones.

figura 20:



3.2.6.1 Macro localización.

Para la creación de una empresa microfinanciera, inicialmente se llevará a cabo en Bucaramanga capital del departamento de Santander, para estar más expuesto a la clase trabajadora de la región siendo el centro de la ciudad el epicentro de la industria santandereana y en la medida que crezca la empresa tendrá mayor cobertura regional y nacional. Al estar ubicada en la capital del departamento estaremos más cerca al centro financiero y por ende mas expuestos a la vista del público.

3.2.6.2 Micro localización

Para la localización óptima de la empresa microfinanciera, el sitio donde tendrá sus oficinas y centro de operaciones, se definirá mediante el método cualitativo por puntos, que permitirá analizar tres sitios claves posibles, que consistirá en asignar factores a una serie de puntos que se consideren relevantes para cada localidad, que permitan a los investigadores tomar decisiones de la mejor opción.

Mediante el análisis de la macrozona de Bucaramanga, se tomaron las siguientes tres zonas estratégicas, como son:

Zona A: Cabecera del Llano

Zona B: Centro de la ciudad

Zona C: Real de Minas

Tabla 30:

Factores claves- asignación y ponderación.

Factor	Ponderación
Canon de arrendamiento	20%
Infraestructura e instalaciones	20%
Vías de acceso	15%
Cercanía al potencial mercado	30%
Servicios públicos	15%
Total	100%

Tabla 31:

Análisis del método cualitativo

Factor	Ponderación	Zona A: Cabecera del Llano		Zona B: Centro de la Ciudad		Zona C: Real de Minas	
		Escala	Calificación Ponderada	Escala	Calificación Ponderada	Escala	Calificación Ponderada
Canon de arrendamiento	20%	7	1,4	10	2	8	1,6
Infraestructura e instalaciones	20%	8	1,6	8	1,6	8	1,6
Vías de acceso	15%	8	1,2	8	1,2	8	1,2
Cercanía al potencial mercado	30%	6	1,8	8	2,4	6	1,8
Servicios públicos	15%	9	1,35	9	1,35	9	1,35
Total	100%		7,35		8,55		7,55

De acuerdo con los resultados del método cualitativo, la zona óptima para la ubicación estratégica de la Microfinanciera, es la Zona B. centro de la ciudad, con una calificación ponderada de 8.55, decisión que se fundamenta, por su ubicación cercana al potencial del mercado, es decir los empleados e independientes de la ciudad, por el bajo costo del canon de arrendamiento con respecto a las demás zonas analizadas, excelentes vías de acceso y buenos servicios públicos.

3.2.7. Control de calidad.

Nuestro servicio se va a caracterizar por un seguimiento al cliente con educación financiera, acompañándolo en sus decisiones de inversión mitigando el riesgo de pérdida y garantizando una excelente experiencia de servicio con Min&Mic. Al tener información confidencial de las personas Min&Mic garantizara por medio de la política de tratamiento de datos que sus cuentas e información financiera reposara en los archivos físicos y digitales custodiados por la empresa. Para el logro de este propósito, se definieron las características críticas de calidad en la política de crédito, política de recuperación y política de tratamiento de datos (AveasData).

Finalmente, mediante el software adquirido de la CRM (Customer relationship management), se lleva un control estricto de pagos y la cartera por recoger, donde mediante el sistema envía mensajes recordatorios al celular por medio del WhatsApp personal, o de buscar solución a su problemática actual, para tomar mutuamente soluciones que se acerquen a las necesidades del cliente y de la misma empresa.

3.3 Capacidad del proyecto

3.3.1 Capacidad total diseñada por línea de producto o servicio.

La empresa Min&Mic, dispondrá un monto total de capital pagado \$500.000.000 como monto máximo para la colocación de créditos de bajo monto y microcrédito, que equivaldrá en aproximadamente 1667 cupos de \$300.000, a plazo promedio de tres meses.

3.3.2 Capacidad instalada.

Los inversionistas de la empresa Min&Mic, dispondrán de un monto total de \$400.000.000, como capacidad instalada que equivaldría a un total de 1333 colocaciones de créditos de bajo monto de \$300.000, con plazo promedio a tres meses.

3.3.3 Capacidad utilizada y proyectada.

La empresa Min&Mic, iniciará actividades con el 50% de capacidad instalada, eso quiere decir que dispondrá de \$200.000.000, de pesos para créditos de bajo monto y microcrédito, que equivaldrá a 667 colocaciones de \$300.000, a 3 meses de plazo, más un 7,5% de incremento, por concepto de la ley MYPIME y comisiones, equivalente en el primer año de \$215.000.000, donde no se alcanza a cubrir sino el 0,037% de participación del mercado global de créditos de Bucaramanga y su área metropolitana.

En la medida en que la empresa va rotando el capital y captando tanto lo referente a ley MYPIME, comisiones e interés, éstos se van reinvertiendo y disponerlos a más créditos, es así que se alcanza un 58% en el 2 año, el 67% para el tercer año, el 78% en el cuarto año, hasta llegar al quinto año al 91% de capacidad instalada.

Tabla 32:

Capacidad utilizada y proyectada a cinco años.

Año	N° colocaciones año	Monto Año	Ley MYPIME o comisiones 7,5%	Monto en Colocación en el año	Porcentaje de capacidad Instalada.
Año 1	667	\$ 200.000.000	\$ 15.000.000	\$ 215.000.000	50%
Año 2	774	\$ 232.176.602	\$ 17.413.245	\$ 249.589.847	58%
Año 3	898	\$ 269.529.873	\$ 20.214.740	\$ 289.744.614	67%
Año 4	1.043	\$ 312.892.651	\$ 23.466.949	\$ 336.359.600	78%
Año 5	1.211	\$ 363.231.763	\$ 27.242.382	\$ 390.474.145	91%

4. Estudio administrativo

4.1. Forma de constitución

De acuerdo al estudio de los diferentes tipos de sociedades, se decidió por una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza comercial, que se denominará MIN&MIC S.A.S., regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes y a partir de lo señalado en el Código de Comercio, y lo expuesto por la Cámara de Comercio.

La Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS) es una modalidad que tiene beneficios tributarios y que permite que el emprendedor simplifique sus trámites y comience con un bajo presupuesto.

Desde su entrada en vigencia, con la ley 1258 de 2008, el 54% de las empresas que se han creado en Colombia lo han hecho bajo esta figura. Esta modalidad permite a los emprendedores simplificar trámites y comenzar su proyecto con un bajo presupuesto. Por ejemplo, las SAS no necesitan revisor fiscal y pueden ser personas naturales o jurídicas. Adicionalmente, tienen una gran variedad de beneficios para los comerciantes, como los siguientes:

- Los comerciantes pueden fijar sus propias reglas para su sociedad, es decir, pueden tener estatutos flexibles y puede ser constituida por personas naturales y jurídicas que desarrollen actividades comerciales y civiles, sin importar si son nacionales o extranjeras.
- Su creación puede ser por medio de un contrato privado autenticado e inscribiéndose en el registro mercantil de la Cámara de Comercio. Además, se debe diligenciar el Registro Único Empresarial (RUE), el formulario de inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), el pago de la matrícula mercantil, el impuesto de registro y los derechos de inscripción.
- Las acciones pueden ser ordinarias, dividendos preferenciales y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendo fijo o acciones de pago.
- Su duración no está determinada, lo que significa que no tiene que hacer reformas estatutarias y por lo tanto baja los costos.
- El pago de capital puede diferirse por dos años y así permite a los socios obtener capital para el pago de las acciones.
- No necesita revisor fiscal, a menos que sus activos sumen más de tres mil salarios mínimos.
- Se puede dar mayor poder de voto en los estatutos sociales o prohibir la negociación de acciones hasta por diez años, prorrogables por otra década más.
- No tienen obligación de tener una junta directiva, conllevando a que las funciones de administración y representación legal le corresponden al representante legal, excepto si los estatutos lo indican.
- No necesita ir ante la Superintendencia de Sociedades para poder liquidar la empresa.
(misionpyme.com, 2014)

4.2. Estructura organizacional

4.2.1 Misión.

“Mejorar por medio de financiamiento responsable, la calidad de vida de los colombianos de menores ingresos y con limitado acceso al sector financiero tradicional”.

4.2.2 Visión.

“Ser reconocidos en el 2025 en Colombia como la Fintech que brinda oportunidades de financiamiento con sentido SOCIAL, líder en innovación y acceso a servicios financieros especializados a los trabajadores que componen la pirámide productiva en Colombia”

4.2.3 Valores Corporativos.

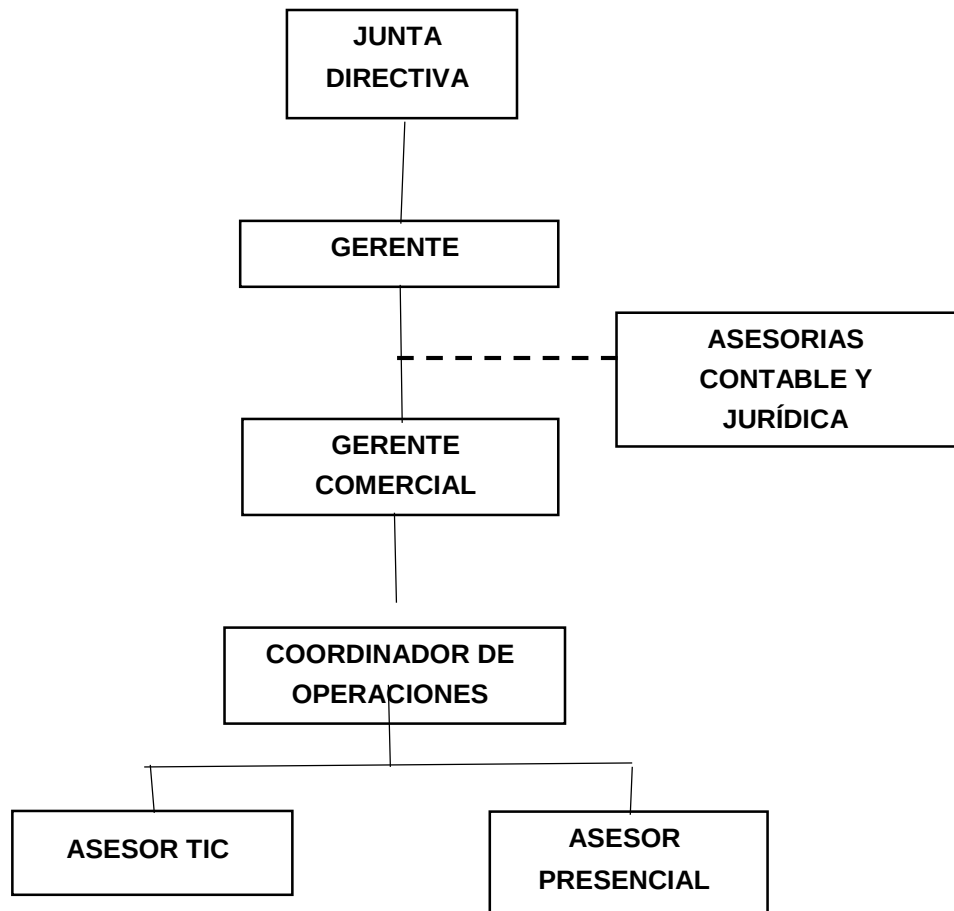
La empresa Min&Mic S.A.S, como entidad prestadora de servicios microfinancieros, incorporará como valores corporativos que enrután el actuar de la organización, de su personal, del cliente y comunidad en general, los siguientes:

- **Confianza:** para Min&Mic S.A.S, es importante generar confianza en todos sus procesos, con la tranquilidad de un excelente tratamiento de datos e información que garantice fidelización a la compañía.

- **Honestidad:** todas las actividades que se realicen se harán de manera recta, transparente y rectitud en marco de las normas legales.
- **Cumplimiento:** En aras de prestar un excelente servicio, se dará respuesta ágil y oportuna a los clientes en solicitudes de sus créditos y en el desembolso de los mismo.
- **Compromiso:** Es importante para la compañía crear ambientes laborales, sanos y de excelente convivencia, buscando siempre mejorar y potencializar las capacidades de los colaboradores, para que genere empoderamiento y eficiencia en sus actos en todos los colaboradores en el logro de los objetivos propuestos.

4.2.4 Organigrama.

De acuerdo con los requerimientos de mano de obra directa e indirecta, el tipo de sociedad seleccionada, y el tipo de servicio a ofrecer por MIN&MIC S.A.S, se presenta como una estructura lineal, plan sin mucha burocracia, flexible y ágil, guardando los principios de autoridad, dependencia, comunicación, responsabilidad y subordinación.

figura 21:**Organigrama Min&Mic**

4.2.5 Asignación salarial.

Tomando la estructura jerárquica de los cargos, acorde al nivel de responsabilidad, y consultando el mercado laboral de la zona, se asignaron la base salarial para cada uno según tipo

de contrato. Se destaca que para el servicio de asesoría contable y jurídica se contratara con una empresa por Outsourcing, el cual se pagaran honorarios conjuntos por \$600.000.

Tabla 33:

Estructura salarial para Min&Mic. S.A.S.

ESTRUCTURA SALARIAL	SALARIOS
Gerente General	\$1.600.000
Gerente comercial	\$1.400.000
Coordinador de operaciones	\$1.200.000
Asesor Tic.	\$1.000.000
Asesor presencial	\$1.000.000
TOTAL	\$6.200.000

El subsidio de transporte para el año 2021, quedó en \$106.454. La carga prestacional de ley será del 58,94%

Tabla 34:

Carga prestacional de ley.

Cesantías	8,33%
Intereses a las Cesantías	1,00%
Prima de servicios	8,33%
Vacaciones	4,17%
Salud	8,50%
Pensión	12,00%
ARL	0,52%
Caja de compensación	4,00%
Dotación	7,00%

Nota: Información tomada de <https://symplicifica.com/salario-minimo-2021>

5. Estudio financiero

Para la presente propuesta el estudio financiero y evaluación, las proyecciones se realizarán a pesos constantes (del año de referencia donde comience el proyecto, aumentando únicamente los créditos aprobados estas proyecciones serán para un periodo de 5 años.

5.1 Inversiones fija y diferida

5.1.1 Inversión Fija.

Para el futuro montaje y puesta en marcha de la empresa Microfinanciera Min&Mic S.A.S, prestadora de servicios de crédito de bajo monto, se requerirá inversiones mínimas por concepto de muebles y enseres, equipos de cómputo y oficina que se describen a continuación.

Muebles y enseres: Para una adecuada prestación de los servicios la empresa Min&Mic, requerirá de un total de \$3.376.900, para muebles y enseres, como escritorios, sillas, estación de trabajo y archivadores, entre otros.

Tabla 35:***Inversión de muebles y enseres***

Concepto	Cantidad	Costo \$/UD:	Costo \$Total
Silla Gerente Malla con Brazos Base Cromada	1	\$ 229.000	\$ 229.000
Silla escritorio con brazo negra.	3	\$ 129.900	\$ 389.700
Sillas profesionales con brazos negros	8	\$ 109.900	\$ 879.200
Estación de trabajo Galicia. Modelo: Galicia	2	\$ 279.900	\$ 559.800
Escritorio 75x100x50 Amaretto	2	\$ 199.900	\$ 399.800
Basurero 5 Litros	4	\$ 39.900	\$ 159.600
Archivador 3 Cajones	2	\$ 379.900	\$ 759.800
Total			\$ 3.376.900

Equipo de cómputo y de oficina: Para la compra de equipos de cómputo y oficina, como portátiles, impresora y celulares se requiere un total de **\$8.969.100**

Tabla 36:***Inversión en equipos de cómputo y de oficina***

Concepto	Cantidad	Costo \$/UD:	Costo \$Total
Portátiles	4	\$ 1.299.900	\$ 5.199.600
Impresora Multifuncional Epson	1	\$ 929.900	\$ 929.900
Celulares Samsung Galaxy A21S 128GB 4G	4	\$ 709.900	\$ 2.839.600
Total			\$ 8.969.100

Tabla 37:***Total, inversión fija.***

Concepto	Valor \$
Muebles y enseres	\$ 2.839.600
Equipo de cómputo y oficina	\$ 8.969.100
Total	\$ 11.808.700

5.1.2 Inversión diferida.

A continuación se presenta las inversiones de intangibles preoperativas que incurrirá la empresa antes de iniciar las actividades normales, como estudios de prefactibilidad, de constitución, software contable, adecuaciones locativas, estudios impactos ambientales del proyecto, estudio implementación del SG-SST, constitución, costos identidad corporativa -logo, eslogan, marca, papelería, etc.- patentes, código de barras, licencias, costos de instalaciones, capacitación de personal, lanzamiento de la empresa, entre otros

Tabla 38:***Inversión diferida***

Concepto	Valor
Estudio de Factibilidad	\$ 2.500.000
Escritura de Constitución	\$ 600.000
Registro de libros y documentos	\$ 200.000
Estudio impacto ambiental	\$ 2.000.000
Diseño del SG-SST	\$ 3.000.000
Software contable	\$ 1.800.000
Adecuaciones -Remodelaciones	\$ 5.000.000
Lanzamiento	\$ 9.890.000
Total	\$ 24.990.000

5.2. Costos y gastos

5.2.1 Costos de ventas.

Por tratarse de una empresa de servicios de créditos de bajo monto, se presenta la estructura de los costos que incurrirá la empresa para un eficiente y eficaz, servicio, como son: monto de capital para colocación, mano de obra directa, y los costos indirectos en la prestación del servicio, como mano de obra indirecta, la depreciación, el mantenimiento, el porcentaje de arriendo, y otros CIFS, como seguros.

Tabla 39:

Monto de capital para colocación.

Año	Nº colocaciones/año	Monto Año
Año 1	667	\$ 200.000.000
Año 2	774	\$ 232.176.602
Año 3	898	\$ 269.529.873
Año 4	1.043	\$ 312.892.651
Año 5	1.211	\$ 363.231.763

Tabla 40:***Costo de mano de obra directa***

Cargo	Porcentaje	Ejecutivo comercial
Sueldo		\$1.000.000
Sub. Transporte		\$106.454
Cesantías	8,33%	\$166.660
Intereses a las Cesantías	1,00%	\$19.999
Prima de servicios	8,33%	\$166.660
Vacaciones	4,17%	\$83.340
Salud	8,50%	\$170.000
Pensión	12,00%	\$240.000
ARL	0,52%	\$10.440
SENA	2,00%	\$40.000
Caja de compensación	4,00%	\$80.000
Dotación	7,00%	\$140.000
Salario mes		\$2.283.553
Costo Total año		\$27.402.638

Tabla 41:***Mano de obra indirecta***

Cargo	Porcentaje	Coordinador de Operaciones
Sueldo		\$1.200.000
Sub. Transporte		\$106.454
Cesantías	8,33%	\$133.328
Intereses a las Cesantías	1,00%	\$15.999
Prima de servicios	8,33%	\$133.328
Vacaciones	4,17%	\$66.672
Salud	8,50%	\$136.000
Pensión	12,00%	\$192.000
ARL	0,52%	\$8.352
SENA	2,00%	\$32.000
Caja de compensación	4,00%	\$64.000
Dotación	7,00%	\$112.000
Salario mes		\$2.248.133
Costo Total año		\$26.977.600

Tabla 42:**Depreciación de activos**

Concepto	Valor \$	Vida útil años	Valor depreciación año	Valor depreciación mes
Equipo de cómputo y oficina	\$ 8.969.100	5	\$ 1.793.820	\$ 149.485
Total	\$ 8.969.100		\$ 1.793.820	\$ 149.485

Tabla 43:**Mantenimiento**

Concepto	Valor \$	Porcentaje año	Valor año	Valor mes
Equipo de cómputo y oficina	\$ 8.969.100	5%	\$ 448.455	\$ 37.371
Total	\$ 8.969.100		\$ 448.455	\$ 37.371

Tabla 44:**Otros CIFS. (Seguros)**

Concepto	Valor \$	Porcentaje año	Valor año	Valor mes
Equipo de cómputo y oficina	\$ 8.969.100	1%	\$ 89.691	\$ 7.474
Total	\$ 8.969.100		\$ 89.691	\$ 7.474

5.2.1.1 Costos fijos de ventas.

Costos directos: De acuerdo con la estructura de costos, se clasifican en directos fijos los siguientes ítems, que inciden en prestación del servicio de crédito de bajo monto por la empresa Min&Mic S.A.S.

Tabla 45:

Costos fijos directos

Costos directos fijos	Valor año
Mano de obra indirecta	\$ 26.977.600
Depreciación	\$ 1.793.820
Mantenimiento	\$ 448.455
Arriendo	\$ 3.600.000
Otros CIFS (Seguros	\$ 89.691
Total, costos directos fijos	\$ 32.909.566

5.2.1.2 Costos variables de ventas.

Costos directos. (Son los que inciden directamente en la prestación del servicio o comercialización)

Tabla 46:**Costos directos variables**

Costos directos variables	Valor año
Capital de colocación	\$ 200.000.000
Mano de obra directa	\$ 27.402.638
Total, costos directos variables	\$ 227.402.638

5.2.1.3 Costos totales de ventas.

Según los cálculos anteriores los costos totales del servicio serán:

Tabla 47:**Resumen de costos del servicio**

Concepto	Valor mes	Valor año 1
Capital de colocación	\$ 200.000.000	\$ 200.000.000
Mano de obra directa	\$ 2.283.553	\$ 27.402.638
CIFS		
Mano de obra indirecta	\$ 2.248.133	\$ 26.977.600
Depreciación	\$ 149.485	\$ 1.793.820
Mantenimiento	\$ 37.371	\$ 448.455
Arriendo	\$ 300.000	\$ 3.600.000
Otros CIFS (Seguros)	\$ 7.474	\$ 89.691
Total, costos del servicio	\$ 205.026.017	\$ 260.312.205

5.2.3. Gastos de administración

Los gastos de administración y ventas, hacen parte la nómina administrativa, correspondiente a la del Gerente General de la empresa Min&Mic. S.A.S, la depreciación de muebles y enseres, la amortización de diferidos y los gastos generales, el cual se incurren los honorarios, el porcentaje de arriendo, la publicidad de operación, el mantenimiento, papelería, cafetería, la administración de la red, el plan de celular, seguros y otros gastos

Tabla 48:

Nómina administrativa

Cargo	Porcentaje	Gerente General
Sueldo		\$1.600.000
Sub. Transporte		\$106.454
Cesantías	8,33%	\$149.994
Intereses a las Cesantías	1,00%	\$17.999
Prima de servicios	8,33%	\$149.994
Vacaciones	4,17%	\$75.006
Salud	8,50%	\$153.000
Pensión	12,00%	\$216.000
ARL	0,52%	\$9.396
Caja de compensación	4,00%	\$72.000
Dotación	7,00%	\$126.000
Salario mes		\$2.765.843
Costo Total año		\$33.190.119

Tabla 49:***Depreciación de administración***

Concepto	Valor \$	Vida útil años	Valor depreciación año	Valor depreciación mes
Muebles y enseres	\$ 2.839.600	5	\$ 567.920	\$ 47.327
Total	\$ 2.839.600		\$ 567.920	\$ 47.327

Tabla 50:***Amortización de diferidos***

Concepto	Valor \$	Vida útil años	Valor amortización de diferidos años	Valor amortización de diferidos meses
Diferidos	\$24.990.000	5	\$4.998.000	\$416.500
Total	\$24.990.000		\$4.998.000	\$416.500

Tabla 51:***Gastos Generales***

Concepto	Valor mes	Valor año
Arriendo	\$ 300.000	\$ 3.600.000
Honorarios	\$ 600.000	\$ 7.200.000
Publicidad	\$ 600.000	\$ 7.200.000
Papelería	\$ 160.000	\$ 1.920.000
Cafetería	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Administración CRM	\$ 250.000	\$ 3.000.000
Plan internet empresarial	\$ 180.000	\$ 2.160.000
Seguros	\$ 2.366	\$ 28.396
Otros gastos	\$ 50.000	\$ 600.000
Total, gastos generales.	\$ 2.254.198	\$ 27.050.376

5.2.3.1 Gastos fijos de administración

Tabla 52:

Gastos fijos

Concepto	Valor año
Gastos fijos	
Nomina administrativa	\$ 33.190.119
Depreciación	\$ 567.920
Amortización	\$ 4.998.000
Arriendo admón.	\$ 3.600.000
Honorarios	\$ 7.200.000
Mantenimiento Equipos de computo	\$ 141.980
Plan de internet	\$ 2.160.000
Seguros	\$ 28.396
Total, gastos fijos	\$ 51.886.415

5.2.3.2 Gastos variables de administración

Tabla 53:

Gastos variables de administración

Concepto	Valor año
Publicidad	\$ 7.200.000
Papelería	\$ 1.920.000
Cafetería	\$ 1.200.000
Administración de la CRM	\$ 3.000.000
Otros gastos	\$ 600.000
Total, gastos variables	\$ 13.920.000

5.2.3.3 Gastos totales de administración y ventas

Tabla 54:

Resumen de gastos fijos y variables de administración

Concepto	Valor año
Gastos fijos	\$ 51.886.415
Gastos variables	\$ 13.920.000
Total, gastos fijos y variables	\$ 65.806.415

Tabla 55:

Gastos totales de administración y ventas

Concepto	Total, mes	Total, año
Gerente general	\$ 2.765.843	\$ 33.190.119
Depreciación de activos	\$ 196.812	\$ 567.920
Amortización de diferidos	\$ 416.500	\$ 4.998.000
Gastos generales	\$ 2.254.198	\$ 27.050.376
Total, gastos de administración y ventas	\$ 5.633.353	\$ 65.806.415

5.3. Capital de trabajo

5.3.1 Periodo de capital de trabajo.

El capital de trabajo que requiere la empresa Min&Mic S.A.S, se estima para un periodo correspondiente al primer mes de inicio de actividades, efectivo que es necesario para cubrir, los

costos del servicio, actividades preoperativas, descontando aquellos que no representan por ahora salida de dinero como las depreciaciones y la amortización de diferidos.

5.3.2 Estructura del crédito.

Los inversionistas no dispondrán de créditos con terceros o entidades financieras, ya que el capital requerido para la inversión total de inicio de actividades, será aportada por los accionistas como capital propio, de ahorros que realizaron durante más de 10 años de labores y venta de algunos bienes, entre otras.

5.3.2.1 Amortización del crédito.

No aplica al no realizarse créditos.

5.3.2.2 Gastos financieros.

No se tomará en cuenta por no hacer créditos.

5.3.3 Cuadro resumen del capital de trabajo.

A continuación, se presentan el monto de capital de trabajo requerido por la empresa Min&Mic S.A.S, para inicio de actividades del primer mes.

Tabla 56:***Capital de trabajo***

Concepto	Primer mes	
Costos del servicio	\$	205.026.017
Gastos de administración	\$	5.483.868
Gastos financieros	\$	-
Menos depreciaciones	\$	196.812
Menos amortización de diferidos	\$	416.500
Total, capital de trabajo	\$	211.123.197

5.4. inversión total

Para el montaje y puesta en marcha de la Microfinanciera Min&Mic S.A.S, se requiere un monto total de \$247.921.897, representado en inversión fija por \$11.808.700 (tabla 40), diferida de 24.990.000 (tabla 41) y capital de trabajo para el primer mes de \$211.921.197 (tabla 60)

Tabla 57:***Total, inversión***

Concepto	Valor	
Inversión fija	\$	11.808.700
Inversión diferida	\$	24.990.000
Capital de trabajo	\$	211.123.197
Total, inversión	\$	247.921.897

5.5. Estructura de capital

5.5.1 Recursos propios.

El monto de \$247.921.897, de la inversión para el montaje y puesta en marcha de la empresa Min&Mic S.A.S, será aportado el 100% por los accionistas en su totalidad

5.5.2 Recursos de financiación.

No se requiere de financiación

5.6. Precio de venta

Para estimar los ingresos de la compañía, se requiere de tres factores importantes en este tipo de servicios, el primero es el valor de la consulta en centrales de riego, que se cobrará a cada cliente un valor de \$10.000, cada vez que se requiera, en segunda instancia se aplica un 7,5% de administración de cupo, dispuesto por la ley, por el valor requerido de cada crédito y directo del 3,81% de interés mensuales, clave para estimar el cuadro de amortización de cada uno

Tabla 58:***Ingresos por estudio de créditos.***

Año	N° colocaciones/año	Valor estudio	Valor total estudio \$/año
Año 1	667	\$ 10.000	\$ 6.670.000
Año 2	774	\$ 10.000	\$ 7.740.000
Año 3	898	\$ 10.000	\$ 8.980.000
Año 4	1.043	\$ 10.000	\$ 10.430.000
Año 5	1.211	\$ 10.000	\$ 12.110.000

Tabla 59:***Ingresos totales***

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capital	\$ 232.176.602,30	\$ 269.529.873,28	\$ 312.892.650,98	\$363.231.762,95	\$ 421.669.582,85
Intereses	\$ 132.800.289,20	\$ 154.165.599,66	\$ 163.808.103,24	\$ 207.761.172,70	\$ 241.186.415,84
Estudio	\$ 6.666.666,67	\$ 7.739.220,08	\$ 8.984.329,11	\$10.429.755,03	\$ 12.107.725,43
Total, ingresos	\$ 371.643.558,17	\$ 431.434.693,02	\$ 485.685.083,33	\$581.422.690,69	\$ 674.963.724,12

5.7. Estados financieros proyectados

5.7.1. Estado de Resultados proyectado.

Tabla 60:**Estados de resultados proyectados a 5 años**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos operacionales	\$ 371.643.558	\$ 431.434.693	\$ 485.685.083	\$ 581.422.691	\$ 674.963.724
Ingresos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ingresos	\$ 371.643.558	\$ 431.434.693	\$ 485.685.083	\$ 581.422.691	\$ 674.963.724
Costos del servicio					
Capital de colocación	\$ 200.000.000	\$ 232.176.602	\$ 269.529.873	\$ 312.892.651	\$ 363.231.763
Mano de obra directa	\$ 27.402.638	\$ 27.402.638	\$ 27.402.638	\$ 27.402.638	\$ 27.402.638
CIFS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
mano de obra indirecta	\$ 26.977.600	\$ 26.977.600	\$ 26.977.600	\$ 26.977.600	\$ 26.977.600
Depreciación	\$ 1.793.820	\$ 1.793.820	\$ 1.793.820	\$ 1.793.820	\$ 1.793.820
Mantenimiento	\$ 448.455	\$ 448.455	\$ 448.455	\$ 448.455	\$ 448.455
Arriendo	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000
Otros CIFS(Seguros	\$ 89.691	\$ 89.691	\$ 89.691	\$ 89.691	\$ 89.691
Total costos del servicio	\$ 260.312.205	\$ 292.488.807	\$ 329.842.078	\$ 373.204.856	\$ 423.543.968
Utilidad bruta	\$ 111.331.353	\$ 138.945.886	\$ 155.843.005	\$ 208.217.835	\$ 251.419.756
Menos Gastos de administración y ventas		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Nómina administrativa	\$ 33.190.119	\$ 33.190.119	\$ 33.190.119	\$ 33.190.119	\$ 33.190.119
Depreciación	\$ 567.920	\$ 567.920	\$ 567.920	\$ 567.920	\$ 567.920
Amortización de diferidos	\$ 4.998.000	\$ 4.998.000	\$ 4.998.000	\$ 4.998.000	\$ 4.998.000
Gastos generales	\$ 27.050.376	\$ 27.050.376	\$ 27.050.376	\$ 27.050.376	\$ 27.050.376
Total gastos de administración y ventas	\$ 65.806.415	\$ 65.806.415	\$ 65.806.415	\$ 65.806.415	\$ 65.806.415
Utilidad operacional	\$ 45.524.938	\$ 73.139.471	\$ 90.036.590	\$ 142.411.420	\$ 185.613.341
Menos Gastos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad antes de impuestos	\$ 45.524.938	\$ 73.139.471	\$ 90.036.590	\$ 142.411.420	\$ 185.613.341
Menos Impuesto de renta	\$ 15.023.230	\$ 24.136.025	\$ 29.712.075	\$ 46.995.768	\$ 61.252.403
Menos Impuesto de industria y comercio	\$ 2.276.247	\$ 3.656.974	\$ 4.501.829	\$ 7.120.571	\$ 9.280.667
Utilidad Neta	\$ 28.225.462	\$ 45.346.472	\$ 55.822.686	\$ 88.295.080	\$ 115.080.271
Menos Reserva legal	\$ 2.822.546	\$ 4.534.647	\$ 5.582.269	\$ 8.829.508	\$ 11.508.027
Utilidad del ejercicio	\$ 25.402.915	\$ 40.811.825	\$ 50.240.417	\$ 79.465.572	\$ 103.572.244

5.7.2 Flujo de Fondos proyectado.

Tabla 61:

Flujo de fondos proyectados

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo De Caja Anterior	\$ -	\$ 211.123.197	\$ 264.007.875	\$ 327.207.609	\$ 396.810.940	\$ 512.368.195
Flujos De Efectivo De Actividad De Operación						
+Ingresos		\$ 371.643.558	\$ 431.434.693	\$ 485.685.083	\$ 581.422.691	\$ 674.963.724
Operacionales		\$ 371.643.558	\$ 431.434.693	\$ 485.685.083	\$ 581.422.691	\$ 674.963.724
Ingresos No Operacionales						
- Egresos						
Capital de colocación		\$ 200.000.000	\$ 232.176.602	\$ 269.529.873	\$ 312.892.651	\$ 363.231.763
Mano de obra directa		\$ 27.402.638	\$ 27.402.638	\$ 27.402.638	\$ 27.402.638	\$ 27.402.638
CIFS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
mano de obra indirecta		\$ 26.977.600	\$ 26.977.600	\$ 26.977.600	\$ 26.977.600	\$ 26.977.600
Depreciación		\$ 1.793.820	\$ 1.793.820	\$ 1.793.820	\$ 1.793.820	\$ 1.793.820
Mantenimiento		\$ 448.455	\$ 448.455	\$ 448.455	\$ 448.455	\$ 448.455
Arriendo		\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000
Otros CIFS(Seguros		\$ 89.691	\$ 89.691	\$ 89.691	\$ 89.691	\$ 89.691
Nómina administrativa		\$ 33.190.119	\$ 33.190.119	\$ 33.190.119	\$ 33.190.119	\$ 33.190.119
Depreciación		\$ 567.920	\$ 567.920	\$ 567.920	\$ 567.920	\$ 567.920
Amortización de diferidos		\$ 4.998.000	\$ 4.998.000	\$ 4.998.000	\$ 4.998.000	\$ 4.998.000
Gastos generales		\$ 27.050.376	\$ 27.050.376	\$ 27.050.376	\$ 27.050.376	\$ 27.050.376
Impuesto De Renta		\$ -	\$ 15.023.230	\$ 24.136.025	\$ 29.712.075	\$ 46.995.768
Impuesto De Ind Y Cio		\$ -	\$ 2.276.247	\$ 3.656.974	\$ 4.501.829	\$ 7.120.571
Flujos Netos De Efectivo De Actividad De Operación		\$ 52.884.678	\$ 63.199.734	\$ 69.603.331	\$115.557.255	\$138.856.742
Flujos Efectivo Actividades Inversión		\$ -				
+Ingresos		\$ -				
Capital Social	\$ 247.921.897	\$ -				
Valor De Salvamento						
-Egresos	\$ 36.798.700					
Compra De Muebles y enseres	\$ 2.839.600	\$ -				
Compra De Equipo De Computación Y Comunicación	\$ 8.969.100					
Inversión Activos Diferidos	\$ 24.990.000	\$ -				
Flujos Netos De Efectivo Actividades Inversión	\$211.123.197	\$ -				
Flujos De Efectivo De Actividad De Financiación						
+Ingresos		\$ -				
Préstamo Bancario		\$ -				
-Egresos		\$ -				
Abono A Capital		\$ -				
Gastos Financieros		\$ -				
Flujos Netos De Efectivo De Actividad De Financiación	\$ -	\$ -				
Flujo De Efectivo Neto (Aumento O Disminución)	\$211.123.197	\$ 52.884.678	\$ 63.199.734	\$ 69.603.331	\$115.557.255	\$138.856.742

5.7.3 Estado de Situación Financiera inicial y proyectado

Tabla 62:

Estado de situación financiera

Cuenta	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo						
Activos Corrientes						
Caja	\$ 211.123.197	\$ 264.007.875	\$ 327.207.609	\$ 396.810.940	\$ 512.368.195	\$ 651.224.937
Bancos	\$ -					
Total, Activos Corrientes	\$ 211.123.197	\$ 264.007.875	\$ 327.207.609	\$ 396.810.940	\$ 512.368.195	\$ 651.224.937
Activos Fijos						
Muebles y enseres	\$ 2.839.600	\$ 2.839.600	\$ 2.839.600	\$ 2.839.600	\$ 2.839.600	\$ 2.839.600
Equipo De Computación Y Comunicación	\$ 8.969.100	\$ 8.969.100	\$ 8.969.100	\$ 8.969.100	\$ 8.969.100	\$ 8.969.100
Menos Depreciación Acumulada	\$ -	\$ 2.361.740	\$ 4.723.480	\$ 7.085.220	\$ 9.446.960	\$ 11.808.700
Total, Activos Fijos	\$ 11.808.700	\$ 9.446.960	\$ 7.085.220	\$ 4.723.480	\$ 2.361.740	\$ -
Activos Diferidos	\$ 24.990.000	\$ 24.990.000	\$ 24.990.000	\$ 24.990.000	\$ 24.990.000	\$ 24.990.000
Menos Amortización Acumulada	\$ -	\$ 4.998.000	\$ 9.996.000	\$ 14.994.000	\$ 19.992.000	\$ 24.990.000
Total Activos Diferidos	\$ 24.990.000	\$ 19.992.000	\$ 14.994.000	\$ 9.996.000	\$ 4.998.000	\$ -
Activos Totales	\$247.921.897	\$293.446.835	\$349.286.829	\$411.530.420	\$519.727.935	\$651.224.937
Pasivo						
Pasivos Corrientes						
Obligaciones Financieras Corto Plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto De Renta	\$ -	\$ 15.023.230	\$ 24.136.025	\$ 29.712.075	\$ 46.995.768	\$ 61.252.403
Impuesto De Ind Y Cio	\$ -	\$ 2.276.247	\$ 3.656.974	\$ 4.501.829	\$ 7.120.571	\$ 9.280.667
Total, Pasivos Corrientes	\$ -	\$ 17.299.476	\$ 27.792.999	\$ 34.213.904	\$ 54.116.339	\$ 70.533.070
Pasivos No Corrientes						
Obligaciones Financieras Largo Plazo						
Total, Pasivos No Corrientes	\$ -	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -
Pasivos Totales	\$ -	\$ 17.299.476	\$ 27.792.999	\$ 34.213.904	\$ 54.116.339	\$ 70.533.070
Patrimonio						
Capital Social	\$ 247.921.897	\$ 247.921.897	\$ 247.921.897	\$ 247.921.897	\$ 247.921.897	\$ 247.921.897
Reserva Legal Acumulada	\$ -	\$ 2.822.546	\$ 7.357.193	\$ 12.939.462	\$ 21.768.970	\$ 33.276.997
Utilidades Ejercicios Anteriores Acumulad	\$ -	\$ -	\$ 25.402.915	\$ 66.214.740	\$ 116.455.157	\$ 195.920.729
Utilidad Del Ejercicio	\$ -	\$ 25.402.915	\$ 40.811.825	\$ 50.240.417	\$ 79.465.572	\$ 103.572.244
Patrimonio Total	\$247.921.897	\$276.147.358	\$321.493.830	\$377.316.516	\$465.611.596	\$580.691.868
Total, Pasivo Más Patrimonio	\$247.921.897	\$293.446.835	\$349.286.829	\$411.530.420	\$519.727.935	\$651.224.937

5.8. Evaluación financiera

5.8.1 Razones financieras.

Las razones financieras, se calculan con los estados financieros básicos, como son el estado de resultados y el estado de situación financiera, y se dividen en razones de liquidez, de operación, de rentabilidad y de endeudamiento.

5.8.1.1 Razones de liquidez.

Las razones de liquidez, permite a la empresa medir la habilidad que ella tiene para afrontar sus obligaciones en el corto plazo o mide manera inmediata.

Con respecto a la razón corriente, se observa que por cada peso que la empresa deba a corto plazo, posee \$15,26, en activos corrientes para hacerles frente, en el primer año.

Tabla 63:

Razones de liquidez

Razones De Liquidez	Relación	Unidad Análisis	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Razón Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	No Veces	15,26	11,77	11,60	9,47	9,23
Capital De Trabajo Neto	Activo Corriente - Pasivo Corriente	Unidades \$	\$246.708.398	\$ 299.414.610	\$362.597.036	\$458.251.856	\$ 580.691.868

5.8.1.2 Razones de operación.

Las razones de operación, permiten medir la efectividad de las ventas con respecto a los activos a corto plazo.

Tabla 64:

Razones de operación

Razones De Operación	Relación	Unidad De Análisis	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Rotación Activo Corriente	Ventas/Activo Corriente	No Veces	1,408	1,319	1,224	1,135	1,036
Rotación Activo Total	Ventas / Activo Total	No Veces	1,266	1,235	1,180	1,119	1,036

5.8.1.3 Razones de rentabilidad.

Bajo las condiciones proyectadas se observa que desde el punto de vista de rentabilidad es favorable durante la vida útil del proyecto, iniciando con un margen bruto del 29,96% en el primer año, hasta alcanzar en el quinto año un 37,25%.

Con respecto al margen neto igualmente se mantiene favorable, si bien inicia en el primer año con un nivel aceptable del 7,56%, este llega en el quinto año con un 17%, por encima incluso de la Tasa de oportunidad del mercado financiero.

Tabla 65:**Razones de Rentabilidad**

Razones Rentabilidad	Relación	Unidad De Análisi	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Margen Bruto Utilidad	Utilidad Bruta/ Ventas	%	29,96%	32,21%	32,09%	35,81%	37,25%
Margen Utilidad Neta	Utilidad Neta/Ventas	%	7,59%	10,51%	11,49%	15,19%	17,05%
Rendimiento Activos	Utilidad Neta/ Activos Totales	%	9,62%	12,98%	13,56%	16,99%	17,67%

5.8.1.4 Razones de endeudamiento.

Se observa que la empresa inicia en su primer año con un porcentaje mínimo de participación de los acreedores dentro de la empresa, con tan solo el 5,9%, hasta llegar en el quinto año con tan solo el 10,8%.

Tabla 66:**Razones de endeudamiento.**

Razones De Endeudamiento	Relación	Unidad De Análisi	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Endeudamiento Total	Pasivo Total / Activo Total	%	5,90%	7,96%	8,31%	10,41%	10,83%
Índice Participación Patrimonial	Patrimonio / Activo Total	%	94,10%	92,04%	91,69%	89,59%	89,17%

5.8.2 Indicadores de viabilidad.

Para medir las diferentes variables de evaluación del proyecto, se parte de calcular la TMAR, para el inversionista, que corresponde al 12%, como tasa mínima que esperan los accionistas y se acepte la propuesta.

Por tratarse de una inversión sin financiamiento la TMAR, fue estimada, tomando como base la siguiente fórmula, tasa que representa una tasa de rentabilidad mínima que se exigirá alcanzar para realizar una inversión en determinado proyecto, de tal modo que permita recuperar la totalidad de la inversión inicial); se calcula:

$$TMAR = i + f + i*f \text{ (Bacca Urbina, 2013)}$$

Donde:

i = prima de riesgo al riesgo = 12%

f = inflación. = 1,69% de final de año de 2020.

Los porcentajes de prima de riesgo se estima para un riesgo medio – ente el 11% al 20% por el tipo de servicio que son créditos de bajo monto.

$$TMAR = 12\% + 1,69\% + (12\% * 1,69\%) =$$

TMAR Deflactada es igual al 12%

Por lo anterior la tasa mínima atractiva para los inversionistas se toma del $TMAR = 12\%$,

5.8.2.1 Tasa Interna Retorno (TIR).

La tasa interna de retorno, del 18,74%, es aquella tasa de descuento que busca igualar a cero la diferencia entre los flujos netos menos la inversión, trayéndolos a valor presente y representa que por cada peso invertido en la prestación del servicio de crédito de bajo monto por la empresa Min&Mic S.A.S, a pesos de hoy le retornan \$18,74, tasa por encima 6,74 puntos

porcentuales de la TMAR, por lo que se concluye que el proyecto es factible, viable y rentable, y por ende conveniente para su futuro montaje y puesta en marcha.

Tabla 67:

Tasa interna de retorno. TIR.

Concepto	Flujo de efectivo neto
Año 0	-\$ 247.921.897
Año 1	\$ 52.884.678
Año 2	\$ 63.199.734
año 3	\$ 69.603.331
Año 4	\$ 115.557.255
Año 5	\$ 138.856.742
TIR	18,74%

5.8.2.2 Valor Presente Neto (VPN).

El valor presente neto, de \$53.724.618,66, es el verdadero valor marginal del proyecto, es decir que, a traer los flujos netos actualizados a una tasa de descuento, que para este caso es del 12%, a pesos de hoy y si dicho valor es positivo, superior a cero, se acepta el proyecto.

Tabla 68:**Valor actual neto. VAN.**

Concepto	Flujo de efectivo neto	Factor	Flujos netos actualizados
Año 0	-\$ 247.921.896,67	1	-\$ 247.921.896,67
Año 1	\$ 52.884.678,09	0,89286	\$ 47.218.462,58
Año 2	\$ 63.199.734,16	0,79720	\$ 50.382.701,67
año 3	\$ 69.603.331,13	0,71180	\$ 49.543.511,89
Año 4	\$ 115.557.255,44	0,65518	\$ 75.710.802,62
Año 5	\$ 138.856.741,63	0,56743	\$ 78.791.036,56
TMAR	12%		
VAN			\$ 53.724.618,66

5.8.2.3 Período de recuperación.

El periodo de tiempo estimado para que los flujos netos actualizados, mediante una tasa de actualización del 12%, recuperen el monto total de la inversión de \$247.921.896,67, es a los 4 años, 3 meses y 25 días, aproximadamente, tiempo relativamente corto frente al monto considerado alto.

5.8.2.4 Punto de equilibrio.

Tomando como base el tipo de servicio, de créditos de bajo monto, Min&Mic S.A.S, con las condiciones formuladas y estimadas y proyectadas, se calcula el punto de equilibrio en función de la capacidad instalada y en función del volumen de ventas.

Descripción Relación

En función de la capacidad instalada (%) $PE = CF/(IT-CV)$

En función de volumen de ventas (\$) $PE^* = CF / 1 - CV/IT$

Donde:

CF: costos fijos

CV: costo variable

CT: costos totales

IT: ingreso total

PE: punto de equilibrio

Pu: precio unitario

CVu: costo variable unitario

VT: ventas totales

N: número días año (Mendez,2015).

Min&Mic S.A.S, llegará a punto de equilibrio en función de la capacidad instalada al alcanzar el 65% y en función del volumen de ventas al alcanzar un total de ingresos de \$84.795.981.

Tabla 69:***Punto de equilibrio***

Punto de equilibrio en Función	Formula	PE
En función de la capacidad instalada (%)	$PE = CF/(IT-CV)$	65%
En función de volumen de ventas (\$)	$PE^* = CF / 1 - CV/IT$	\$ 84.795.981,03

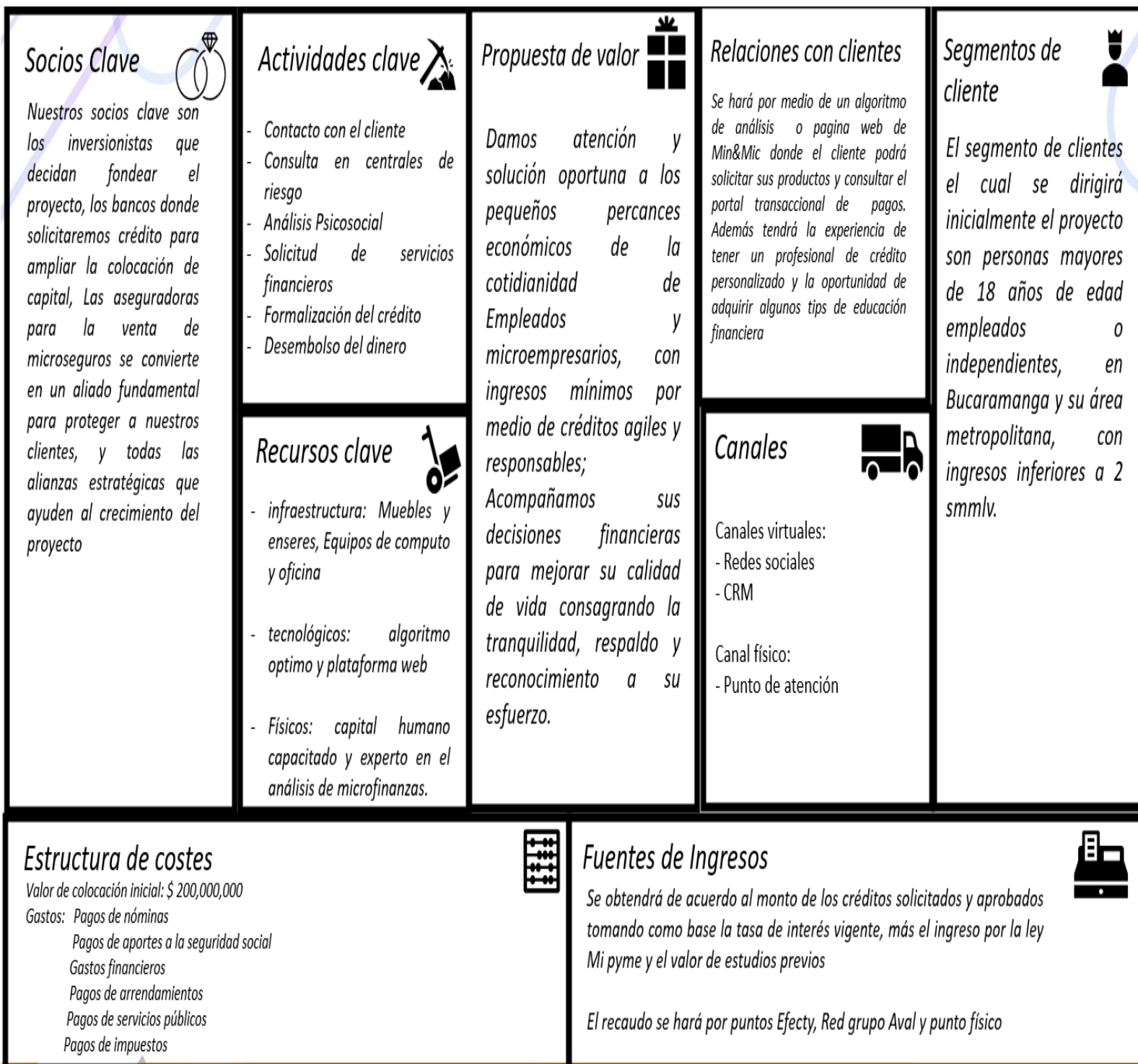
5.9. Tamaño del proyecto

Mediante El Decreto 957 de 2019 que entró en vigencia en el mes de diciembre de 2019, en las empresas de servicios se consideran micros las que generen ingresos Inferior o igual a 32.988 UVT, su nivel de incorporación de tecnología es muy bajo, pero si existe un mercado Océano azul, dadas las necesidades de las personas de bajos ingresos a esta en constante endeudamiento, dado los bajo niveles salariales o desempleo reinante en el país. y la región

6. Business canvas

figura 22:

Business Canvas



7. Conclusiones

Desde el punto de vista de mercadeo, se logró comprobar su viabilidad comercial, al encontrar un potencial de clientes Cuyo mercado objetivo son las mujeres y hombres laborando como empleado o como trabajador independiente, que devengan menos de dos salarios mínimos legales dando una demanda total de \$578.160.000.000, donde se destacan las Cooperativa y bancos y los famosos mal llamados gota a gota, demostrando un interés y aceptación de la nueva empresa del 71%, donde se estimó una demanda efectiva de \$276.399.024.000, cuyo servicio mínimo probable es el de créditos de bajo monto de menos de \$300.000, a un plazo de tres meses, a una tasa vencida mensual de 3,81.

Desde el punto de vista técnico, se logró comprobar su factibilidad técnica, para la prestación de servicios de créditos de bajo monto, donde los inversionistas de la empresa Min&Mic, dispondrán de un monto total de \$400.000.000, como capacidad instalada que equivaldría a un total de 1.333, colocaciones, de créditos de bajo monto de \$300.000, con plazo promedio a tres meses, el cual iniciará actividades con el 50% de capacidad instalada, eso quiere decir que dispondrá de \$200.000.000, millones de pesos para créditos de bajo monto, que equivaldrá a 667 colocaciones de \$300.000, a 3 meses de plazo, más un 7,5% de incremento año, por concepto de la ley MYPIME por estudio de crédito, equivalente en el primer año de \$215.000.000, donde no se alcanza a cubrir sino el 0,037% de participación del mercado global de créditos de Bucaramanga y su área metropolitana.

En la medida en que la empresa va rotando el capital y captando tanto lo referente a ley MYPIME, e interés, éstos se van reinvertiendo y disponerlos a más créditos, es así que se alcanza un 58% en el 2 año, el 67%, para el tercer año, el 78% en el cuarto año, hasta llegar al quinto año al 91% de capacidad instalada

De acuerdo al estudio de los diferentes tipos de sociedades, se decidió por una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza comercial, que se denominará MIN&MIC S.A.S., regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008

Para la puesta el montaje y puesta en marcha de la Microfinanciera Min&Mic S.A.S, se requiere un monto total de \$247.921.897, representado en inversión fija por \$11.808.700, diferida de 24.990.000 y capital de trabajo para el primer mes de \$211.921.197, que con una tasa mínima atractiva para los accionistas del TMAR del 12%, presento unos indicadores favorables al encontrar una TIR = 18,74%, tasa por encima 6,74 puntos porcentuales de la TMAR, y un valor presente neto, de \$53.724.618,66, valor es positivo, superior a cero, por lo que se concluye que el proyecto es factible, viable y rentable, y por ende conveniente para su futuro montaje y puesta en marcha.

8. Recomendaciones

Se plantea, consolidar alianzas estratégicas con otras entidades para consecución de recursos, para atender a u mayor grupo de personas, que permitan un crecimiento sostenible y gradual, a las expectativas del mercado.

Es importante estar en paralelo a los adelantos de la comunicación y mercado digital, que permita llegar a más posibles clientes y consolidar una plataforma amigable eficiente y eficaz en los procesos de colocación y control de cartera.

Se sugiere ejecutar la idea de tal manera como fue concebida en el desarrollo del presente estudio, con sus estimaciones y proyecciones y que se ajuste a los términos de referencia de la ley, para ofrecer tasas de interés acorde a las necesidades de los clientes que no superen las tasas de usura.

Referencias Bibliográficas

- Ávila C.A. y Caicedo O.E. *Empresas financieras de microcrédito sin ánimo de lucro en Colombia. Conceptos básicos y un caso de estudio*. Proyecto de grado no publicado. Universidad Icesi, Cali. 2003. [[Links](#)]
- Barona, B. y Valenzuela, W. *Microfinanzas urbanas: evaluación del desempeño de algunas empresas asociativas de trabajo (E.A.T.) en el Valle del Cauca*. **Estudios Gerenciales** No. 81. Octubre-diciembre de 2001, pp.33-56. [[Links](#)]
- Barona, B. *El funcionamiento de las Empresas Solidarias de Salud (ESS): recomendaciones para mejorar su eficacia y eficiencia, resultantes de un estudio evaluativo*. **Estudios Gerenciales** No. 75. Abril-junio de 2000, pp. 49-64. [[Links](#)]
- Barona, B., Caicedo E. and Zuluaga B. *Efficiency and expense preferente in the Colombian Financial Cooperative Sector*. Universidad Icesi, first draft, March 2003. [[Links](#)]
- Berger, A.N. and Mester, L.J. *Inside de Black Box: What Explains Differences in the Efficiencies of Financial Institutions?* Journal of Banking of Finance, Vol. 21. 1997. En P.T. Harker and S.A. Zenios, *Performance of Financial Institutions*. Cambridge University Press, Cambridge. 2000, pp. 93-152. [[Links](#)]
- Caicedo, E, Barona B., and Zuluaga B. *Microcredit, Poverty and the intrahousehold distribution of resources. Analysis in a sample of towns in Colombian rural areas*. Universidad Icesi, first draft, June 2003. [[Links](#)]
- Cárdenas, H. y otros. *Análisis situacional de las empresas asociativas de trabajo*. Proyecto de grado no publicado. Universidad Icesi, Cali. 2001. [[Links](#)]
- Carpintero, S. *Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina*. Deusto, Bilbao. 1998. [[Links](#)]
- Castañeda, A. y Fadul, M. *Globalización y crisis económica. Incidencia en la financiación de unidades de pequeña escala*. Fundación Corona-Fundación Ford. Bogotá. 2002. [[Links](#)]
- Castañeda, G.A. *Microfinanzas rurales: el caso de las microempresas del cultivo de la mora en el norte del Valle del Cauca*. Proyecto de grado no publicado. Universidad Icesi, Cali. 2003. [[Links](#)]
- Chami, R., Khan M., and Sharma S. *Emerging Issues in Banking Regulation* IMF Working Paper. IMF Institute, Washington, May 2003. [[Links](#)]
- Cuevas, C.E. and Taber L. "Rural Finance" In M.M. Giugale, O. Lafourcade and C. Luff (Editors). *Colombia. The Economic Foundation of Peace*. The World Bank, Washington D.C. 2002. [[Links](#)]
- Da Ros, Giuseppina (editora). *Realidad y desafíos de la economía solidaria. Iniciativas comunitarias y cooperativas en el Ecuador*. Opúsculos de economía No. 9. Facultad de

- Economía, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Ediciones ABYA-YALA. Quito. 2001. [[Links](#)]
- Desrochers, M. and Fischer K. *La crisis de las cooperativas financieras en Colombia. Causas y previsión*. Superintendencia Bancaria de Colombia y Centre de recherche en économie et finance appliques (CREFA). Bogotá. Mayo de 1998. [[Links](#)]
- Desrochers, M. and K.P. Fisher. *Theory and Test on the Corporate Governance of Financial Cooperative Systems: Mergers vs Networks*. CIRPÉE, Working Paper 03-34. [[Links](#)]
- Dinero, diciembre 17 de 2001. [[Links](#)]
- Dinero, junio 13 de 2003. [[Links](#)]
- Econometría. Mercado de Microcrédito en Colombia (Copia de diapositivas). Marzo 29 de 2001. [[Links](#)]
- Eisenbeis, T.A. Ferrier G.D., and Kwan S.H. *The informativeness of Stochastic Frontier and Programming Frontier Efficiency Scores. Cost Efficiency and other Measures of Bank Holding Company Performance*. Federal Reserve Bank of Atlanta. Working Paper 99- 23, December. 1999. [[Links](#)]
- Findlay, J. and R.E. Wrigth. *Gender, poverty and the intra-household distribution of resources*. Review of Income and Wealth. Series 42, number 3 pp. 335- 351, September. 1996. [[Links](#)]
- Fischer, K. *Governance, Regulation and Mutual Financial Intermediaries Performance*. Laval University. CREFA Working Paper No. 01-11. First version, March 2001. [[Links](#)]
- Jaramillo, E. *Memoria de Hacienda*. Banco de la República. Bogotá. 1990. [[Links](#)]
- Jensen, M.C. *Eclipse of the public corporation*. Harvard Business Review, XX: 61-74. 1989. [[Links](#)]
- Jonson, S. and Rogaly, B. *Microfinance and Poverty Reduction*. Oxfam. Oxford. 1997. [[Links](#)]
- Khandker, S. R. Khalily B. y Khan Z. *Grameen Bank: Performance and Sustainability. The International Bank for Reconstruction and Development*. World Bank. Washington, D.C. 1995. [[Links](#)]
- Khandker, S.R. *Figthing Poverty with Microcredit. Experience in Bangladesh*. Oxford University Press, Oxford. 1998. [[Links](#)]
- Kirkpatrick, C. and Maimbo S.M. *The Implications of the Evolving Microfinance Agenda for Regulatory and Supervisory Policy*. Development Policy Review, 20(3): 293-304. 2002. [[Links](#)]
- Ledgerwood J. *Sustainable Banking with the POOR. Microfinance Handbook*. The World Bank. Washington D.C. 1999. [[Links](#)]
- Lozada, A. P.A. Jiménez. *La toma de decisiones de crédito en algunas cooperativas localizadas en Cali*. Proyecto de grado no publicado. Universidad Icesi, Cali. 2003. [[Links](#)]

- Marulanda, B. *Aquí viene la banca comercial*. En G.D. Westley y B. Branch (Editores). Dinero seguro. Desarrollo de Cooperativas de Ahorro y Crédito eficaces en América Latina. Banco Interamericano de Desarrollo- CMCAC. Washington. 2000. [[Links](#)]
- Matin, I, Hulme, D. and Rutherford S. *Finance for the Poor: From Microcredit to Microfinancial Services*. Policy Arena on Finance and Development. Journal of International Development 14(2): 273-294. 2002. [[Links](#)]
- Meyer, R.L. *Track Record of Financial institutions in assisting the Poor in Asia*. Asian Development Institute Research Paper 49. December. 2002. [[Links](#)]
- Ortiz, Carlos y Sierra, Clara de Akerman. *The case of foundation Women World Bank in Cali - Colombia*. En www.icesi.edu.co/es/publicaciones/cofi.php [[Links](#)]
- Parra, E. *Colombia: la viabilidad de crear un banco para el sector informal*. En J. Mezzera (editor). Crédito informal. Acceso al sistema financiero. PREALC, OIT, Chile, 1993. [[Links](#)]
- Poyo, J. *Regulación y supervisión de las cooperativas de ahorro y crédito*. En Westley, G.D. y B. Branch (Editores). Dinero seguro. Desarrollo de cooperativas de ahorro y crédito eficaces en América Latina. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C. 2000, pp. 159-185. [[Links](#)]
- Reinstein, J. y Zúñiga, D.C. *Cooperativas rurales en el Valle del Cauca: estudio de dos casos*. Proyecto de grado no publicado. Universidad Icesi, Cali. 2003. [[Links](#)]
- Ruiz, C.E. y L.F. López. *La regulación de la actividad financiera cooperativa en Colombia*. Unpublished draft, September. 1998. [[Links](#)]
- Silva Juan Manuel y Ricardo Dávila (compiladores y editores). *Gestión y desarrollo: la experiencia de las cooperativas en Colombia*. Pontificia Universidad Javeriana. Facultad de Estudios Ambientales y Rurales. Instituto de Estudios Rurales. Unidad de Estudios Solidarios. Bogotá, 2002. [[Links](#)]
- Sinzogan, C. *Micro-credit, Pauvrete et inegalities intra-ménages au Benin: une analyse selon le genre*. Cellule d' Analyse de Politique Economique (CAPE) Mars 2003 (43 pages). [[Links](#)]
- Steege, J. *El auge y la caída de Corposol: Lecciones aprendidas de los desafíos que plantea el manejo del crecimiento*. <http://www.mip.org/spanish/spanispdfsl/spa-corposol-II.pdf>. [[Links](#)]
- Vesga, R. y Lora, E. *Las cooperativas de ahorro y crédito en Colombia: intermediación financiera para sectores populares*. Fedesarrollo, Bogotá, noviembre de 1992. [[Links](#)]

Apéndice A. Encuesta.**Pregunta 1: ¿Qué tipo de labor desempeña?**

Trabajo
Independiente
Empleado
Otro:
Total

Pregunta 2: ¿A cuánto asciende sus ingresos mensuales promedio?

Ingresos mensuales
Menos de un salario mínimo legal vigente
Entre 1 a 2 Smlv
Más de 2 Smlv
Total

Pregunta 3: ¿Usted ha solicitado crédito en el último año?

Concepto
Si
No
Total

Pregunta 4: ¿Con que tipo de entidad ha tenido su última operación de crédito?

<i>Entidad</i>
Bancos
Cooperativas
Familiar
Gota-gota

Pregunta 5: ¿En qué entidad bancaria o no bancaria le aprobaron su crédito?

*Entidad***Bancos****Cooperativas - Fundación****Familiar****Gota-gota****Pregunta 6: ¿Cuál ha sido el monto solicitado?***Monto solicitado en Millones**Personas***Menos de 2****2 a 4****4 a 6****Más de 6****Pregunta 7: ¿De cuánto ha sido el monto aprobado?***Monto aprobado en Millones**Personas***Menos de 1****1 a 2****2 a 3****Más de 3****Pregunta 8: ¿A cuánto tiempo de plazo lo obtuvo?***Tiempo - Plazo**Personas***1 a 6****6 a 12****12 a 18****Más de 18**

Pregunta 9: ¿Cuál ha sido la tasa mensual más alta que ha pagado por un crédito?

Interés Mensual

Personas

Del 1% Al 2%

Del 2% Al 3%

Del 4% Al 5%

Del 5% En Adelante

Pregunta 10: ¿Mediante qué medios de comunicación se entera de la oferta de crédito?

Medios De Comunicación

Personas

Redes Sociales

Volante

Televisión

Un Amigo

Pregunta 11: ¿Si tuviera una emergencia económica a quien acudiría?

Medio De Financiación

Personas

Familiar

Amigo

Gota-Gota

Banco

Pregunta 12: ¿Estaría usted interesado en solicitar productos financieros en una empresa que le presten dinero para pequeñas emergencias en 10 minutos?

Interés

Personas

Si

No

Tal Vez

Pregunta 13: ¿Estaría dispuesto a solicitar un crédito con la nueva empresa de créditos Min&mic?

<i>Disposición</i>	<i>Personas</i>
Si	
No	

Pregunta 14: ¿Qué monto solicitaría a la nueva entidad Min&mic para inversión de una pequeña necesidad?

<i>Monto solicitado a una nueva entidad</i>	<i>Personas</i>
Entre \$100.000 a \$300.000	
Entre \$300.000 a \$600.000	
Entre \$600.000 a \$900.000	
Entre \$900.000 a \$1.200.000	

Pregunta 15: ¿Qué forma de pago le parece conveniente?

<i>Forma de pago</i>	<i>Personas</i>
Diario	
Semanal	
Quincenal	
Mensual	

Pregunta 16: ¿Por qué medio le gustaría recibir información de la empresa?

<i>Medio</i>	<i>Personas</i>
Correo Electrónico	
WhatsApp	
Facebook	
Otro (Correo Tradicional)	

Apéndice B. Factura

Anexo B: factura publicidad redes sociales

✓ Finalizado • 25 ago 2020		Ver resultados		...
Interacciones con la publicación Sin anticipos, sin intermediarios. EFECTIVO Y RÁPID...	4.680 Alcance	188 Interacciones con la publicación	\$24.000 Gasto total: \$24.000	
✓ Finalizado • 22 jul 2020		Ver resultados		...
Interacciones con la publicación ¿Necesitas una solución rápida y efectiva? SIN ANT...	3.669 Alcance	130 Interacciones con la publicación	\$12.515 Gasto total: \$20.000	
✓ Finalizado • 16 jun 2020		Ver resultados		...
Enviar mensajes LEGAL, SIN ANTICIPOS, INTERESES JUSTOS Y CON ...	706 Alcance	29 Conversaciones con mensajes iniciadas	\$7.928 Gasto total: \$30.000	