

## CreStudy Financiamos tu futuro

### Plataforma Digital como alternativa de financiamiento para educación superior de Calidad<sup>1</sup>

*Andrea Ruiz Martínez  
Yanny Carrión Pedraza  
Ma. Claudia Espitia*

#### Resumen

Este trabajo presenta una alternativa de financiamiento para jóvenes de estratos 1 y 2 en Bogotá para acceder a educación superior de calidad, a través de un modelo de negocio de Crowdfunding. Donde se busca apoyar a un joven colombiano de bajos recursos por medio de donaciones y/o líneas de crédito asequibles. Para este análisis se tomaron herramientas de evaluación de proyectos como lo son CANVAS y PESTEL que nos permitieron tener una visión más clara y detallada de la estructura del negocio y su viabilidad. Las fuentes de información corresponden a documentos oficiales Fintech en Colombia y México y a las capacitaciones recibidas en el programa formativo internacional.

#### Palabras Clave.

Educación superior de Calidad, Financiamiento, jóvenes, estratos bajos 1 y 2, crowdfunding, plataforma digital.

#### Abstract

This work presents a financing alternative for young people from social strata 1 and 2 in Bogotá to access quality higher education, through a Crowdfunding business model. Where it seeks to support a young Colombia with low resources, through donations and / or affordable lines of credit.

For this analysis, were taken Project evaluation tools, such as CANVAS and PESTEL, which allowed us to have a clearer and more detailed vision of the business structure and its viability. The sources of information correspond to official Fintech documents in Colombia and Mexico and to the training received in the international training program

#### KeyWords

Quality Higher Education, Financing, Young's, Low social strata 1 and 2, Crowdfunding, digital platform.

## 1 INTRODUCCIÓN

Comprender el sistema educativo de cualquier nación implica conocer el contexto social y económico en el cual se encuentra inmerso, pues los cambios en la educación siempre están acompañados de cambios políticos y económicos. En Colombia la educación ha pasado a ser vista como un servicio de lujo y poco entendida como un derecho fundamental del ser humano, el cual debe ser respetado y promovido. Este trabajo pretende mostrar una alternativa de financiación para jóvenes de estratos bajos en Colombia a través de una plataforma digital de manera asequible reduciendo costos, procedimientos y tiempos, para lograr disminuir uno de los problemas sociales que más afecta a nuestra Nación. Adicionalmente se presentarán el plan de trabajo, el modelo de negocio y los beneficios para los todos los actores principales que intervienen en el proceso.

---

<sup>1</sup>Este trabajo hace parte del programa formativo internacional realizado por la Universidad Piloto de Colombia como opción de grado a la Especialización Gerencia Administración Financiera 2019

## 2 MARCOS TEORICO Y CONCEPTUAL

Cada año 300.000 colombianos, en su mayoría pertenecientes a las familias más pobres, terminan bachillerato y no tienen ninguna posibilidad de ingresar a la universidad. En nuestro país la educación gratuita y de alta calidad es un derecho universal, pero solo en la letra de nuestra Constitución Política. Solo 33 por ciento de los niños menores de 6 años, reciben educación inicial. De cada 100 que ingresan a primaria apenas 39 terminan el bachillerato. En la dura realidad, el único camino asegurado para recibir educación, sobre todo de calidad en Colombia, es ser rico, poderoso, tener influencias y contactos, o ser excesivamente afortunado. El gran deterioro del funcionamiento y de las finanzas de las universidades viene de la Ley 30 de 1992, que ató el crecimiento de los presupuestos al índice de Precios al Consumidor, lo cual generó un creciente desfase entre los ingresos y el valor de las obligaciones en calidad y cobertura, forzándolos a financiar parte de sus actividades con recursos propios.

En 1993 los aportes de la nación a las universidades públicas representaban 73 por ciento sus recursos y para el año 2016 habían disminuido a 48 por ciento. Por ese motivo las universidades que se encargan de educar a la mayoría de los colombianos más pobres están en la ruina, con buena parte de sus edificios, aulas y mobiliarios deteriorados, equipos obsoletos, enormes carencias en recursos educativos y un cúmulo de obligaciones y necesidades que hasta ahora no logran atender. El Sistema de Universidades Estatales SUE reporta a la fecha, un déficit de 434.874 millones de pesos para terminar de cumplir las obligaciones de este año y un desfinanciamiento

acumulado de 3,2 billones de pesos en funcionamiento y 15 billones de pesos en inversión. La Reforma Tributaria de 2016 incluyó posibles soluciones a esta crisis y destinó recursos que después fueron desviados al Icetex y 4 billones de pesos al programa Ser Pilo Paga, lo cual agravo el programa

El panorama en cuanto a educación técnica y tecnológica es aún peor. Debería ser la instancia clave para articular la educación con las necesidades del desarrollo, para formar para el trabajo a centenares de miles de colombianos marginados del sistema educativo pero el gobierno apenas destina a la educación técnica superior, el equivalente a la cuarta parte de la inversión que reciben las universidades. Nuestra educación técnica es una de las más atrasadas del continente en cuanto a cobertura y calidad. Por falta de recursos, de voluntad política, de responsabilidad con los estudiantes colombianos, integrar el sistema de educación terciaria (técnica, tecnológica y universitaria) como lo plantean las normas, no pasa de ser una quimera. Tampoco ahí hay oportunidades para los colombianos más pobres. Por todo lo anterior es crucial que el Estado y toda la sociedad pongan fin a la indolencia y a la indiferencia frente a este tema que acapara las claves del progreso y de un futuro mejor para los colombianos. Se debe asumir con máxima seriedad el reto de atender la crisis no solo de las universidades públicas y emprender los profundos cambios que necesita la educación en Colombia en presupuestos y organización, en currículums, en calidad, en cobertura, en inversión en ciencia y tecnología, en formación de maestros. La verdad es que el problema de la educación pública superior pasa por una crisis más delicada que el mismo déficit económico que tienen dichas instituciones para funcionar. Por una parte, los jóvenes de los estratos bajos ya no están accediendo a las universidades, pues la gran mayoría de los

cupos se los están quedando los estudiantes de colegios privados, donde el nivel académico es superior al de los colegios públicos. Es desde allí donde comienza la problemática educativa nacional.

### 3 DESARROLLO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION

Dado a la problemática de los jóvenes de escasos recursos (Estratos 1-2) en Colombia al tener pocas posibilidades de ingresar a Educación Superior de Calidad nace CreStudy; un crowdfunding que brinda una alternativa de financiamiento para acceder a educación superior de calidad a jóvenes de estratos 1 y 2 en Colombia, mediante un canal virtual (Página Web) de una forma fácil, ágil, segura y a tasas asequibles.

La masificación de la tecnología y los distintos avances tecnológicos que se han observado en los últimos años han ido generando condiciones favorables para el surgimiento de un conjunto de actores en el mercado financiero que han sido agrupados bajo el término "Fintech" (que proviene de la expresión en inglés "Financial Technologies"). Entre las Fintech que han ido adquiriendo mayor relevancia, están las plataformas de "Crowdfunding", los "Robo Advisors" y los creadores, intermediarios y custodios de documentos electrónicos representativos de unidades nominales u otro tipo de obligaciones o condiciones. Esos documentos electrónicos son comúnmente de-nominados bajo la expresión "Criptoactivos", "Activos Virtuales". En 2017 el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) identificaron 703 emprendimientos Fintech en

Latinoamérica y el Caribe (LAC), siendo las más relevantes, en cuanto a cantidad, las plataformas de Crowdfunding (180 entidades, 25,6% del total) y las aplicaciones de soluciones de pago (177 entidades; 25,2% del total).

### CROWDFUNDING

Las empresas que proveen las instalaciones y sistemas electrónicos a través de los cuales se ponen en contacto quienes disponen de recursos y quienes los necesitan, se denominan plataformas de Crowdfunding. Lo que diferencia al Crowdfunding respecto del mercado de valores tradicional es que: i) en esas plataformas se exponen proyectos o necesidades de financiamiento, en vez de valores; ii) no participa un intermediario y, por tanto, el contacto es entre quienes tienen los recursos directamente con quienes los necesitan mediante la plataforma, y iii) la entrega de recursos no siempre tiene por finalidad una inversión. En relación con este último punto, se puede decir que existen dos modelos de Crowdfunding. Uno de ellos es el Crowdfunding No Financiero, en el cual, la participación de los inversionistas está incentivada por una eventual recompensa, normalmente asociada al producto o servicio que proveerá el proyecto que se financia, o la sola retribución de haber apoyado una causa, en el caso de donaciones. En el otro modelo, denominado Crowdfunding Financiero, el interés de participar por parte de los inversionistas está en la retribución financiera que obtendrán por financiar el proyecto. Este último tipo de Crowdfunding, a su vez, se divide en Equity Crowdfunding (financiamiento mediante emisión de acciones), o Lending Crowdfunding (mediante deuda que retribuye intereses). Se ha observado, a nivel internacional, un crecimiento del volumen de los montos levantados por las

plataformas de Crowdfunding en 6.780% (68 veces) entre 2009 y 2015, lo que corresponde a un crecimiento anual promedio de 102%. No obstante, la mayor parte de dicho crecimiento se observó entre 2013 y 2015, período en el cual los montos aumentaron en un 464% (5,6 veces). Para América Latina y el Caribe, el crecimiento de los montos intermediados por las plataformas aumentó en un 510% (6 veces) entre 2014 y 2016. Uno de los principales beneficios que se ha asociado a las plataformas de Crowdfunding es que promueven una cultura emprendedora, al dar mayor visibilidad a emprendedores y emprendimientos, lo que además fomenta la formalización de éstos y la inclusión financiera, lo que resulta de gran importancia para las economías, dado el rol fundamental que tienen las empresas de menor tamaño en el crecimiento económico; la creación de empleo; el desarrollo regional y local, y la cohesión social. Más aún, considerando que el mercado financiero tradicional no estaría siendo capaz de cubrir las necesidades de financiamiento de ese tipo de emprendimientos, y que producto de ello, es que surgen nuevas alternativas de financiamiento, tales como el Crowdfunding. Por otra parte, se ha argumentado que las plataformas de Crowdfunding, al competir con los mecanismos de financiamiento existentes, aumentan la competencia en el ámbito de financiamiento de las Pymes, reduciendo sus costos de financiamiento.

La ausencia de un marco de regulación específico para esos mecanismos de financiamiento podría significar el surgimiento de nuevos riesgos o la materialización de éstos, afectando con ello la protección de los inversionistas, la confianza y reputación del mercado, e incluso, la estabilidad financiera.

Por otra parte, la incorporación de algunos modelos de negocio Fintech al marco regulatorio existente, diseñado para volúmenes

más altos y múltiples actividades financieras, puede resultar en cargas regulatorias excesivas, frenando el desarrollo de estos modelos.

## **FINTECH CROWDFUNDING EN COLOMBIA**

La encuesta del BID (BID 2018), indica que el número de emprendimiento Fintech en Colombia creció un 76% en 2017. Cabe destacar que el segmento de puntaje crediticio, identidad y fraude creció un 450%; el de gestión personal creció un 300%, y el de gestión de finanzas empresariales creció un 111%. El Decreto 1357 del 31 de Julio de 2018 modificó el Decreto Único 2555 de 2010 en lo relacionado con la actividad de financiación colaborativa, con el objetivo de ampliar el acceso a productos financieros a las Pymes. En este sentido, incorporó al marco legal vigente el Crowdfunding financiero de valores (deuda y capital social), excluyendo expresamente las donaciones y la recepción de un servicio o bien (regalías o preventa). Además, incorpora la figura de “sociedad de financiación colaborativa”, como un nuevo participante del mercado de valores, el cual no tiene la categoría de intermediario, sino que su función es proveer la infraestructura para el Crowdfunding, y define expresamente lo que se entenderá por proyecto productivo en el contexto de esta actividad.

El Decreto regula la relación entre receptores de financiamiento, aportantes de financiamiento y las entidades que desarrollen actividades de financiación colaborativa (EFC), y los valores que se emitan como resultado de esta actividad. En términos generales, establece reglas de revelación de información; estándares operativos y de funcionamiento de la infraestructura que la actividad conlleva; mecanismos de protección de

receptores y aportantes de las financiaciones, y reglas de prevención de lavado de activos y administración de conflictos de interés. Por su parte, los valores que se emitan como resultado de la actividad de financiación colaborativa se denominan “valores de financiación colaborativa” y no constituyen una oferta pública de valores. Además, ni los valores ni sus emisores pueden estar inscritos en el Registro Nacional de Valores y Emisores. Respecto de esos valores, las EFC debe suministrar información al mercado con, al menos, 10 días de anticipación a su fecha de emisión.

Las EFC autorizadas para desarrollar actividad de financiación colaborativa son las mencionadas sociedades de financiación colaborativa, las bolsas de valores y los sistemas de negociación o registro de valores, y están sometidas a la inspección y vigilancias de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC).

Las EFC deben contar con un reglamento de funcionamiento aprobado por la SFC, una vez aprobado pueden prestar los siguientes servicios:

- a) Recepción, clasificación y publicación de proyectos. En este sentido, deben establecer procedimientos objetivos y proveer información al público por un año como mínimo sobre los proyectos. Además, los criterios de clasificación deben ser de público conocimiento.
- b) Creación, desarrollo y utilización de canales para facilitar la entrega de información de los proyectos a los aportantes.
- c) Habilitar las herramientas necesarias para ejecutar las operaciones que formalicen la financiación del proyecto.
- d) Realizar el recaudo de los recursos relacionados con la financiación de los proyectos a través de entidades vigiladas por la SFC, distintas a las propias EFC.

e) Mantener los recursos recaudados para la financiación de un proyecto, en entidades vigiladas por la SFC que aseguren la segregación patrimonial de dichos recursos, de los activos y recursos propios de las entidades que realicen la actividad de financiación colaborativa y de aquellos que esta última recaude en virtud de otros proyectos y, garantizar la disponibilidad y conservación de los mismos.

f) Cobranza y publicidad para la divulgación del proyecto.

En relación con los receptores, pueden recaudar un máximo de 10.000 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (SMMLV), equivalente a US\$ 2,5 millones de aproximadamente, salvo que los recursos provengan únicamente de inversionistas no calificados, en cuyo caso el monto máximo es de SMMLV 3000 (US\$ 740.000 aproximadamente). Sus proyectos pueden estar publicados por un máximo de 6 meses y deben recibir aportes de más de un inversionista. Si el proyecto no consigue un porcentaje mínimo predeterminado del financiamiento solicitado en el período establecido, se suspende la publicación y los recursos aportados deben ser devueltos en un máximo de 30 días. En relación con los aportantes, pueden ser calificados o no calificados. Los aportantes calificados deben cumplir al menos una de las siguientes condiciones: tener un patrimonio igual o superior a SMMLV 10.000 (US\$ 2,5 millones aproximadamente); un portafolio de inversión en valores distintos a valores de financiación colaborativa igual o superior a SMMLV 5.000 (US\$ 1,3 millones aproximadamente); contar con una certificación de profesional del mercado como operador expedida por un organismo autorregulado del mercado de valores; tener la calidad de entidad vigilada por la SFC; o ser un organismo financiero extranjero o una multilateral. Por su parte, los inversionistas no calificados son aquellos que, al realizar una

inversión en valores de financiación colaborativa, no son inversionistas calificados. Solo estos últimos, tienen como límite de inversión un 20% del máximo entre sus ingresos anuales o su patrimonio.

Cabe mencionar que, en abril de 2018, la SFC a través de un comunicado de prensa oficializó el establecimiento de “INNOVASFC”, un sitio web con el que pretende apoyar, guiar y acompañar el desarrollo tecnológico a través de la implementación de tres iniciativas para fomentar la innovación responsable:

- a) Un punto de contacto para presentar proyectos Fintech a la SFC, denominado “Hub”.
- b) Un espacio para que las innovaciones financieras prueben productos, tecnologías y modelos de negocio en un marco vigilado, denominado “Arena”.
- c) Un mecanismo para apalancar la innovación al interior de la SFC, optimizando procesos internos y reduciendo cargas operativas para el sector, denominado RegTech.

#### 4 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO DE INNOVACIÓN FINANCIERA CON BASE TECNOLÓGICA

##### 4.1 ESTUDIO DE MERCADO

En Colombia solo el 33% los estudiantes bachilleres pueden acceder a la Educación Superior como consecuencia de un déficit

económico que presentan las instituciones en general del país desde sus niveles básicos escolares, secundarios y universitarios, lo anterior ha hecho que los componentes integrales del servicio de educación sean precarios, es decir, en cuanto infraestructura, componentes temáticos, docentes y cobertura, han creado toda una crisis sistemática, cuyo contexto deja a jóvenes y niños egresados de establecimientos públicos sin una formación de calidad que les permita competir de manera óptima frente a estudiantes de instituciones privadas. Es así como se llegó a percibir que los jóvenes bachilleres entre los 15 y 25 años de edad, interesados en ingresar a Educación Superior se enfrentan a cinco (5) situaciones, dadas sus condiciones económicas:

- + Presentar estrictas pruebas para acceder a una Universidad Pública, donde la probabilidad de ser admitidos se reduce por las bases previas de colegios de bajo nivel.
- + Estudiar en un instituto, corporación o Fundación de Educación Superior con poca regulación, que suelen ser de poco reconocimiento y no cumplen con exigencias de Calidad.
- + Estudiar en el SENA.
- + Acceder a un crédito ICETEX a largo plazo, con tasas de interés capitalizadas.
- + Desistir de la idea y decidir buscar trabajo.

En éste argumento, la cobertura para éste mercado la intenta acaparar actualmente las ofertas de créditos educativos de los bancos comerciales, que son quienes ofrecen las condiciones más favorables en cuanto a tasas, que se segmentan según la

temporalidad, es así como los del corto plazo (máximo 36 meses) oscilan entre 11,09% E.A. hasta el 29, 25% y los de largo plazo (hasta 10 años) están desde el 19% E.A. hasta 29,08% E.A., como se puede observar las brechas son grandes y desde cada entidad se determinan dentro de sus términos y condiciones requisitos que no son de fácil cumplimiento en las condiciones generales en las que viven los jóvenes de estratos 1, 2 y 3 del país.

Actualmente en Colombia, las StarUps en Fintech se orientan principalmente al otorgamiento de créditos online de libre inversión, que pretenden ser una alternativa de un tipo de cliente que tiene restricciones en la banca tradicional, ya sea por su tipo de vinculación laboral, valor de ingresos, historial de vida crediticia o demás situaciones económicas, sociales y culturales que no le permiten bancarizarse para subsanar sus necesidades de apalancamiento financiero; pero estas suelen funcionar como soluciones rápidas y eficientes en el muy corto plazo, ya que para mitigar las situaciones de riesgo se hace necesario castigar al cliente con tasas muy altas en escenarios de recuperación de cartera en alerta.

Es así, como según lo destaca el Reporte de Inclusión Financiera 2018: “la población de 18 a 25 años es la menos atendida por el sector financiero, pues allí solo el 57,2 por ciento cuenta con algún producto financiero, muy por debajo, incluso, de la media de la población”<sup>2</sup>(El Tiempo, 2019, p.1), cabe mencionar adicionalmente que el segmento “joven” de la población

<sup>2</sup><https://www.eltiempo.com/economia/sectorfinanciero/bancarizacion-en-colombia-alcanza-el-81-4-por-ciento-374316>

(entre los 14 y 28 años), según el reporte del DANE en el censo 2018, representa el 26,1% del total de los Colombianos lo que sería algo más de un cuarto (1/4) de la ciudadanía, lo anterior, corrobora el hecho de que en la edad óptima para la vida Universitaria no se tienen oportunidades frente a una necesidad que requiere estrictamente una solución de largo plazo, de bajo costo, de amplia cobertura es decir, sin requisitos estrictos y que garantice el retorno mediante un aumento en la tasa colocación de empleo, para que el Sistema sea sostenible.

## 4.2 SOLUCIONES EXISTENTES

En el país existen actualmente no algo más de noventa (90) Fintech -haciendo una aproximación contando con las no asociadas oficialmente a “Colombia Fintech”, que a la fecha reporta 83- dedicadas en su mayoría a subsanar esta necesidad de crédito de libre inversión rápido, fácil y en línea a esta población no bancarizada o con restricciones, que como ya se había mencionado tienen incorporadas en su modelos de negocio



Fuente: <https://www.colombiafintech.co/miembros>

la relación de riesgo-garantía que subyace en tasas de interés altas en temporalidades fuera del corto plazo.

Sin embargo, en este universo de posibilidades solo existe una de ellas en la modalidad exclusiva de “crédito educativo”, su nombre es “Credyty”.



Es una plataforma de crédito educativo que le permite a los estudiantes interesados, financiar sus estudios en las universidades asociadas, desde un monto de \$200.000 COP- hasta \$25.000.000 COP, a un corto plazo (6 cuotas mensuales como máximo), cuyo negocio no está en el cobro de intereses y la dinámica de amortización, si no en el compromiso de pago por comisión que nombran como “TFyS-pago por tecnología, fianza y servicio” de un 10,62% aproximadamente sobre el total del valor del préstamo, cuya cifra es dividida linealmente entre el número de cuotas y se cobra dentro de cada pago mensual. La postulación y los pagos se hacen vía electrónica.

En modelo Crowdfunding, está únicamente “Fundación Help”:



Es una plataforma enfocada a estudiantes que necesitan recursos para terminar sus estudios universitarios, que busca financiarse mediante donaciones de personas naturales y/o jurídicas interesadas en las historias de vida publicadas en el espacio web. Los jóvenes para acceder a este beneficio deben aplicar mediante la página y el caso es evaluado posteriormente en cuatro (4) factores: situación académica, necesidades económicas, historia de vida y proyecto de vida, una vez aprobado, es publicado el

caso mediante un video de sensibilización, que tiene una etiqueta con nombre, universidad, semestre y monto a financiar, las donaciones están estandarizadas en \$20.000 COP, \$50.000 COP, \$80.000 y \$400.000 COP y el proceso de avance es visible al público, con fechas límite de cumplimiento. El modelo de negocio se basa en la dinámica de Fundación sin ánimo de lucro.

## 5 FORMULACIÓN MODELO DE NEGOCIO

### 5.1 MODELO CANVAS

#### Ver anexo\*

Socios Clave: Empresas Grandes y Medianas con interés en proyectos de inversión de Responsabilidad Social y Universidades.

Actividades Clave: Créditos Estudiantiles y “Plan Padrino”

Recursos Clave: Inversionistas, Recurso Humano, Software, Plataforma tecnológica -Página Web.

Propuesta de Valor: “CreStudy” es un crowdfunding que brinda una alternativa de financiamiento para acceder a educación superior de calidad a jóvenes de estratos 1y 2 en Colombia, mediante un canal virtual (Página Web) de una forma fácil, ágil, segura y a tasas asequibles.

- Postulación inmediata mediante página web.

-Cada postulación aprobada se convierte en un proyecto de inversión de Responsabilidad Social.



- Acceso al padrinaje del 50% de la carrera universitaria y la posterior financiación del 50% restante a bajas tasas de interés, mediante la inversión de una Mediana o Grande Empresa.

- "Plan Padrino": Patrocinio del 50% de la carrera universitaria por un inversionista interesado, con posibilidad de vinculación laboral.

- Segmentación de Universidades (reconocida trayectoria)

Relación con los Clientes: Captación: Con el acceso al Banco de Proyectos de Responsabilidad Social, funcionamiento del "Plan Padrino".

Fidelización: Convenios directos con Universidades.

Segmentación: los beneficios son específicos y diferentes de acuerdo al perfil del vinculado.

Canales: Información: social media, campañas publicitarias, reuniones-visitas programas con medianas y grandes empresas, campañas de divulgación en colegios y barrios marginales.

Evaluación: Etapa previa: grupos focales, investigación de mercado, etapa de ejecución: control y publicación de las estadísticas de avance de cada proceso de acuerdo al perfil del vinculado (inversionista, universidad, estudiante). Rankings públicos por cada perfil.

Entrega y etapa post: por la página web de acuerdo al tipo de vinculación (inversionista, universidad, estudiante), se tendrá acceso a un ID y contraseña, donde se podrá llevar el control y seguimiento a cada proceso hasta su etapa final. El estudiante

tendrá seguimiento hasta dos años posteriores de haber finalizado sus estudios de pregrado, como evidencia se publicará en forma de publicidad un video de historia de vida que daría incentivo a posibles interesados.

#### Segmentación de clientes:

- a. Inversionistas: Grandes y Medianas Empresas con interés en Proyectos de Responsabilidad Social.
- b. Clientes: Universidades Colombianas con trayectoria mínima de 20 años y con valores de sus semestres de máximo \$7.000.000. COP.
- c. Beneficiados: Jóvenes de estratos 1 y 2, aspirantes a ser estudiantes Universitarios.

#### Estructura de Costos:

- a. Costos Fijos: Mantenimiento de equipo tecnológico, software y página web, nómina, gastos administrativos, membresías de proveedores de información financiera, publicidad, Impuestos.
- b. Costos Variables: El monto por pago de intereses a los inversionistas de acuerdo al número de proyectos de Responsabilidad Social adquiridos, transporte en la etapa inicial de inmersión en Colegios y zonas marginadas, además en las visitas de asesoramiento en las empresas.

#### Ingresos:

1. Comisión por cada estudiante colocado y matriculado en las Universidades asociadas.
2. Ganancia con las tasas de interés de los préstamos estudiantiles.
3. Oportunidad: Convenios subyacentes con el Estado y ONG's y negocios adicionales que se presente en el ejercicio.

## 5.2 MATRIZ PESTEL

**Político:** el sector se verá afectado por las iniciativas del gobierno frente a la educación, después de la abolición del programa "ser pilo paga".

El desarrollo de la política para la creación del sistema de aseguramiento de calidad de la educación superior del ministerio de educación, reto planteado en el plan sectorial - "revolución educativa".

**Económico:** aprobación del presupuesto general de la nación para el año 2019, se destinó \$41,4 billones de pesos (COP), siendo el sector con más recursos, después de recibir \$2,5 billones (COP) adicionales con respecto al año anterior.

Solo el 33% de la población joven tiene acceso a la educación superior en el país.

**Socio-culturales:** permanentes movilizaciones pacíficas tanto de estudiantes, como de docentes (FECODE) del sector público,

solicitando mejores condiciones integrales para la educación del país.

**Tecnológico:** el internet y la tecnología móvil en auge pues se incorporan aún más elementos tecnológicos al entorno educativo. Pizarras interactivas, aulas virtuales y un sinfín de recursos electrónicos para llevar a cabo investigaciones o realizar trabajos escolares son algunas de las formas en las que la tecnología digital se ha integrado con las escuelas y universidades.

**Ecológicos:** el proyecto ambiental escolar (PRAE) es, ante todo, una estrategia pedagógica que posibilita el estudio y la comprensión de la problemática ambiental local y contribuye en la búsqueda de soluciones acordes con las realidades de cada región y municipio.

**Legal:** la constitución contempla la educación como derecho fundamental de los niños y la persona, además de ser un servicio público que tiene una función social. En cuanto a la educación universitaria, Artículo 69. Decreto 230 de 2002, "por el cual se dictan normas en materia de currículo, evaluación y promoción de los educandos y evaluación institucional.

## 6 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

Siendo el modelo de negocio un Crowdfunding, los costos iniciales son netamente de funcionamiento dado que la inversión inicial está bajo la figura de "donación" cuya administración está bajo la responsabilidad e intermediación de "CreStudy".

Son dos las fuentes de ingreso:

- a. Las Comisiones: La Universidad tendrá que pagar el 5% del valor de la matrícula, por cada estudiante vinculado en la institución mediante el programa de “Plan Padrino”, ya que se le garantiza el respaldo de flujo de pagos semestrales, la tasa de colocación de empleo, la vinculación y promulgación publicitaria frente a una razón social.
- b. Intereses por Créditos Estudiantiles: una vez el estudiante ha culminado su quinto semestre de carrera universitaria, en condiciones de calidad, es vinculado laboralmente por su padrino -entendiéndose como Grande y mediana empresa de cualquier sector económico del país-, en este momento se adquiere un crédito estudiantil por lo que le resta de tiempo para culminar, este crédito será a una tasa de 0,811% efectiva mensual, el mejor precio del mercado (Ref.10,18%EA; ICETEX, Corto Plazo) y además estará vigente por 24 meses, es decir, el estudiante una vez se gradúe estará libre de la deuda.

**SUPUESTOS INICIALES**

<b>ALCANCE PROYECTO</b>	<b>2%</b>
<b>DESERCIÓN</b>	<b>42%</b>
<b>COMISION X ESTUDIANTE</b>	<b>5%</b>
<b>ESTUDIO CREDITO</b>	<b>\$ 10.000</b>
<b>IMPTO RENTA AÑO 0</b>	<b>33%</b>

Tabla No 1 Fuente: Construcción propia del equipo de trabajo

En cuanto al alcance del proyecto se determinó llegar a un 2% del total de la demanda que se podría tener en este contexto, tomando como base un rango entre 5 y 20 estudiantes interesados por cada Universidad y Programa Académico específico. Ésta fue la referencia para el análisis de cantidad.

La tasa de deserción estudiantil fue incorporada al modelo, ya que representa en nuestro caso el factor riesgo, que es una variable muy importante en la dinámica de Educación superior en el país.

Fuente de ingreso: la comisión del 5% del valor semestral por cada estudiante colocado y matriculado en cada Universidad asociada.

**ANÁLISIS DEL MERCADO-DINAMICA DE CLIENTES**

**INGRESOS**

		<b>AÑO 0</b>	
<b>FIJOS</b>	G	MTTO EQ.TECNOLOGICO	600.000
	C	SOFTWARE	17.000.000
	C	PAGINA WEB	2.000.000
	G	NOMINA	0
	G	GTOS ADMON	0
	G	PUBLICIDAD	1.000.000
	C	ANUALIDAD	6.200.000
		<b>26.800.000</b>	

Tabla No 2 Fuente: Construcción propia del equipo de trabajo

Se seleccionaron los once (11) programas académicos de pregrado con mayor demanda en el país, frente a la comparación de precios por semestre de ocho (8) Universidades Privadas de trayectoria reconocida, en niveles Superior y muy Superior, para lograr observar la sensibilidad en cuanto la inclusión de las mismas a la dinámica del Crowdfunding.

UNIVERSIDAD	NOM	LIBRE	CENTRAL	JAVERIANA	SABANA	UNISANITAS	CATOLICA
Administración Empresas	AE	\$ 4.179.000	\$ 4.946.745	\$ 11.513.000	\$ 12.630.000	\$ 6.192.680	\$ -
Contaduría	C	\$ 4.179.000	\$ 4.674.270	\$ 6.144.000	\$ -	\$ -	\$ -
Economía	E	\$ -	\$ 4.395.210	\$ 12.456.000	\$ 12.630.000	\$ -	\$ 3.342.000
Relaciones Internacionales	RI	\$ -	\$ -	\$ 10.886.000	\$ -	\$ -	\$ -
Ingeniería Civil	IC	\$ -	\$ -	\$ 12.142.000	\$ 11.500.000	\$ -	\$ 4.667.000
Ingeniería Industrial	II	\$ 5.370.000	\$ 4.416.581	\$ 12.142.000	\$ 11.850.000	\$ -	\$ 5.092.000
Publicidad y Marketing	PM	\$ -	\$ 5.947.620	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Psicología	PM	\$ -	\$ -	\$ 10.857.000	\$ 10.900.000	\$ 4.474.600	\$ 5.385.000
Comunicación Social	CS	\$ -	\$ 5.448.989	\$ 11.625.000	\$ 11.500.000	\$ -	\$ -
Medicina	M	\$ 13.812.000	\$ -	\$ 20.348.000	\$ 20.900.000	\$ 13.299.000	\$ -
Derecho	D	\$ 10.552.000	\$ 4.868.539	\$ 12.079.000	\$ 11.900.000	\$ -	\$ 4.446.000

Tabla No 3 Fuente: Construcción propia del equipo de trabajo

Con base a esta información se realiza una simulación de los escenarios de: funcionamiento del Plan Padrino, la percepción de comisiones y generación de intereses (con tablas de amortización), donde se determina como variable aleatoria la cantidad de estudiantes matriculados en cada programa y Universidad, tomando como meta el Supuesto de “Impacto” de 2% para realizar las proyecciones, que se hacen con las variables macroeconómicas esenciales.

En cuanto a Costos fijos:

Son netamente de funcionamiento, donde los servicios de mantenimiento, proveedores de soporte tecnológico y publicitario se harán por pago de honorarios para eliminar

cargas prestacionales, restringiendo así la nómina a tres (3) personas, con un salario igual para todos los miembros de \$2.000.000 COP, con el propósito de ser autosuficientes inicialmente en el negocio.

## RESULTADOS

Cuando se llega al “Estado de pérdidas y Ganancias”, se observan las siguientes particularidades:

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS						
CRESTUDY						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	\$ -	\$ 145.160.688	\$ 423.109.460	\$ 437.918.291	\$ 453.245.431	\$ 469.109.021
* ING.X COMISION UNV	\$ -	\$ 32.538.334	\$ 33.677.176	\$ 34.855.877	\$ 36.075.833	\$ 37.338.487
* ING.X INTERESES	\$ -	\$ 112.622.353	\$ 389.432.284	\$ 403.062.414	\$ 417.169.598	\$ 431.770.534
COSTO SERVICIOS	26.200.000	22.023.200	22.794.012	23.591.802	24.417.516	25.272.129
UTILIDAD BRUTA	\$ (26.200.000)	\$ 123.137.488	\$ 400.315.448	\$ 414.326.488	\$ 428.827.916	\$ 443.836.893
(-)GASTOS FIJOS	0	148.369.120	153.562.039	158.936.711	164.499.495	170.256.978
UTILIDAD OPERATIVA	\$ (26.200.000)	\$ (25.231.632)	\$ 246.753.409	\$ 255.389.778	\$ 264.328.420	\$ 273.579.915
(+)OTROS INGRESOS	0	370.000	382.950	396.353	410.226	424.584
(-)OTROS GASTOS	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD ANTES IMPTOS	\$ (26.200.000)	\$ (24.861.632)	\$ 247.136.359	\$ 255.786.131	\$ 264.738.646	\$ 274.004.498
(-) IMPTO RENTA	\$ -	\$ -	\$ 76.612.271	\$ 76.735.839	\$ 79.421.594	\$ 82.201.350
UTILIDAD NETA	\$ (26.200.000)	\$ (24.861.632)	\$ 170.524.087	\$ 179.050.292	\$ 185.317.052	\$ 191.803.149

Tabla No 4 Fuente: Construcción propia del equipo de trabajo

Es un negocio rentable en cuanto la dinámica de temporalidad del modelo de negocio empieza a funcionar, es así, como las proyecciones y gráficas a cinco años no son suficientes para observar los movimientos, dado que el diseño inicial en su esencia es de mediana a largo plazo. El “Plan Padrino” está en vigencia por 2 años y medio aproximadamente, donde netamente se reciben ingresos por comisión, cuando el estudiante ya se vincula a deudor

inmediatamente los resultados se inflan y se empieza a incorporar los movimientos por intereses, lo que hace que la etapa inicial sea un poco estricta pero creciente y estable en el futuro.

Los ciclos son marcados y persistentes y se comportan como reflejo de esas inyecciones de flujo en lapsos semestrales, y de las apertura y cierres en vida útil de los proyectos de Responsabilidad Social en actividad, lo que se muestra como picos y caídas en una trayectoria ascendente en utilidad a través del tiempo, que se fortalece a medida en que el sistema se alimenta con más clientes-Universidades, Inversionistas-Empresas vinculados y beneficiarios-Estudiantes activos.

## 7 CONCLUSIONES

- a. El Estado Colombiano y la sociedad deben poner su grano de arena para reducir el déficit social y económico de la educación superior en mira de la búsqueda del progreso y un futuro mejor para todos los ciudadanos.
- b. La educación nacional muestra la necesidad de mejorar las estrategias de retención estudiantil, con especial atención tanto a las poblaciones vulnerables como a las zonas del país donde se focalizan y se presentan mayores riesgos de exclusión o deserción del sistema educativo.
- c. Las plataformas Crowdfunding promueven una cultura emprendedora, al dar mayor visibilidad a emprendedores y emprendimientos fomentando la formalización de estos y la inclusión financiera.

- d. Los crowdfunding es de vital importancia para las economías dado el rol fundamental que tienen las empresas de menor tamaño en el crecimiento económico; la creación de empleo; el desarrollo regional y local, y la cohesión social.
- e. La Población de 18 a 25 años es la menos atendida por la banca tradicional siendo poco capaz de cubrir las necesidades de financiamiento para emprender y acceder a la educación superior de calidad por tal motivo nace CreStudy con un plan padrino que le permite vincularse a universidades reconocidas con tasas asequibles.
- f. De acuerdo a los supuestos planteados en el modelo financiero, se concluye que las universidades con mayor impacto en nuestro portafolio serian la Javeriana y la Sabana; no solo por su valor por semestre, sino por su amplia cobertura en carreras universitarias, lo que nos permitiría poder llegar a más estudiantes debido a esta diversidad.
- g. Directamente CreStudy, tendría una inversión inicial de \$26 millones de pesos que serían netamente aporte de los socios. A partir del año 1 se proyecta tener el financiamiento directo de las empresas para garantizar los préstamos a estudiantes que se encuentren en 5to semestre en adelante
- h. El proyecto empieza a hacerse viable a partir del segundo año pues nuestros primeros estudiantes estarían culminando sus estudios y vemos utilidad respecto a los ingresos por créditos e ingresos realizados.

- i. Se debe tener una constante búsqueda de empresas que estén dispuestas a apoyar a los jóvenes de estratos 1 y 2 interesados en postularse a una de las carreras inicialmente seleccionadas; de esta forma garantizamos una mejor calidad de vida y que CreStudy refleje el impacto social generado.

### AGRADECIMIENTOS

*“Dedicado a nuestros hijos: Alejandro, Lorenzo y Juan Sebastián quienes son nuestra principal fuente de motivación”*

Este proyecto es el resultado de todo el esfuerzo y dedicación de las integrantes que conforman este grupo de trabajo. Por esto agradecemos en primera estancia a Dios quien nos ha permitido conocernos y reunirnos para formar este gran equipo. Adicionalmente agradecemos a nuestros padres y familia quienes a lo largo de nuestras vidas siempre nos han apoyado y motivado para seguir con nuestra formación académica, creyendo en nosotras en todo momento sin dudar en nuestras habilidades. A nuestros profesores de la especialización de Gerencia de administración financiera que a lo largo de este año nos han brindado su conocimiento, su paciencia y su enseñanza con foco financiero y finalmente un eterno agradecimiento a este prestigiosa Universidad la cual abrió sus puertas a jóvenes como nosotras, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como especialistas en finanzas.

### REFERENCIAS

<https://www.bacanika.com/seccion-cultura/cuanto-vale-estudiar-en-colombia.html>

<https://www.colombiafintech.co/miembros>

<https://www.semana.com/opinion/articulo/problemas-de-la-educacion-superior-en-colombia-columna-de-german-manga/585735>

BID & Finnovista. (2018). Fintech. América Latina 2018: Crecimiento y consolidación. doi:<http://dx.doi.org/10.18235/0001377>

OECD. (2018). Financing SMEs and Entrepreneurs 2018: An OECD Scoreboard. Paris: OECD Publishing. doi:[https://doi.org/10.1787/fin\\_sme\\_ent-2018-en](https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-en)

<https://www.iadb.org/es/sectores/financiamiento/markets/financial-innovation-lab/inicio%2C19701.html>

<https://www.superfinanciera.gov.co/publicacion/innova1009716>

## ANEXOS

1. Archivo en Excel – Planteamiento Modelo Financiero/CreStudy
2. Archivo en Excel/ Árbol de Problemas/Modelo Canvas/Modelo Pestel