

TeKreo Fintech

Autores: Alejandra María Castañeda Bolaños, Juan Felipe Bocanegra Cuellar y Yesika Johana González Valencia¹

Resumen—En América Latina existen dos problemáticas común a todos los países que radican principalmente en limitaciones de acceso al sistema financiero tradicional y deficiencias en términos de educación financiera. Lo anterior ha permitido la entrada de nuevos competidores con alternativas más eficientes y soluciones enfocadas en atender los problemas anteriormente expuestos apoyados en la transformación digital y el uso de internet, analítica de datos, robots entre otros. Los emprendimientos que emplean la tecnología financiera **FINTECH**, se posicionaron de forma tal que han reconfigurado el sistema y la normativa que se consideró irremplazable hace no más de una década. En respuesta a dicha problemática nace TeKreo, una plataforma que le permitirá a un sector económico desatendido por el sector financiero tradicional, mejorar las finanzas del negocio y acceder a diferentes alternativas de crédito o inversión con el apoyo de expertos en gestión financiera.

Palabras clave—

- **Arenera:** Bancos de prueba regulatorios para la operación provisional de empresas innovadoras.
- **B2C:** Negocio a Consumidor.
- **Crowdfunding:** Plataforma de financiación alternativa.
- **Fintech:** Empresas que tienen como propósito el uso de tecnología para mejorar las actividades financieras.
- **ITF:** Institución de tecnología financiera
- **Microfinanzas:** Relativas a unidades de negocio informal desarrolladas por personas naturales o personas jurídicas.

- **Start-ups:** Empresas con alta probabilidad de escalamiento por el uso tecnología digital.

Abstract— In Latin America there are two problems common to all countries that mainly lie in limitations of access to the traditional financial system and deficiencies in terms of financial education. The above has allowed the entry of new competitors with more efficient alternatives and solutions focused on addressing the above-mentioned problems supported by digital transformation and the use of internet, data analytics, robots among others. The enterprises that use financial technology **FINTECH** were positioned in such a way that they have reconfigured the system and the regulations that were deemed irreplaceable no more than a decade ago. In response to this problem, TeKreo was born, a platform that will allow an economic sector unattended by the traditional financial sector, to improve business finances and access different credit or investment alternatives with the support of financial management experts.

Key Words—

- **B2C:** Business to Consumer.
- **Crowdfunding:** Alternative financing platform.
- **Fintech:** Companies whose purpose is the use of technology to improve financial activities.
- **ITF:** Financial Technology Institution
- **Microfinance:** Relating to informal business units developed by natural persons or legal persons.
- **Sandbox:** Regulatory test benches for the provisional operation of innovative companies.

¹ Estudiantes de Especialización en Gerencia y Administración Financiera de la Universidad Piloto de Colombia.

- **Start-ups:** Companies with a high probability of scaling due to the use of digital technology.

1. INTRODUCCIÓN

Como en la mayoría de países de América Latina, la desigualdad en términos de ingreso e informalidad económica afecta el aparato productivo de Colombia. Con base en publicaciones de la Asociación Bancaria del país “Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) tienen un peso importante en el aparato productivo nacional al aportar gran parte de la generación de empleo del país (según cálculos de ANIF tal contribución asciende a niveles del 81%)” (Asobancaria, 2019). Por consiguiente, la inclusión de dichos sectores al sector financiero con productos acordes al tamaño, experiencia y actividad económica, generarían gran impacto en los indicadores de acceso y formalización de las actividades económicas en los sectores más informales de la economía del país, los cuales no constituyen el principal mercado objetivo del sistema financiero tradicional.

Durante la última década se viene desarrollando una revolución enfocada en resolver los problemas de acceso y educación en finanzas personales y empresariales, a través de emprendimientos con soluciones financieras pero con un gran componente tecnológico “FINTECH”; las cuales tienen como característica común la generación de modelos de negocio novedosos, con bajos costos de operación, fácil acceso para sus clientes y alta probabilidad de sostenibilidad en el tiempo generando confianza para los inversionistas.

Tomando como referencia la problemática que trae consigo la inclusión financiera y por ende el manejo adecuado de las finanzas personales y microempresariales, se ha propuesto la creación de una plataforma tecnológica que le permita a las personas con

actividades económicas informales encontrar un aliado que brinde asesoría financiera en términos cotidianos y simples para el mejoramiento de las finanzas del negocio, así como herramientas claras para la toma de decisiones al momento de ahorrar, invertir y acceder a créditos que le permitirán mejorar las condiciones propias de su fuente de ingresos, así como la calidad de vida.

El primer capítulo presenta un breve acercamiento al panorama Fintech internacional tomando como referencia los avances realizados por otras economías latinoamericanas y la situación colombiana. El segundo aparte contiene el planteamiento de la plataforma, el modelo de negocio siguiendo la metodología CANVAS y PESTEL, así como la formulación de sostenibilidad financiera del proyecto y por último, un aparte con las conclusiones que resaltan el impacto de las nuevas tecnologías financieras al servicio de un sector económicamente activo del país que ha sido desatendido durante muchos años.

2. PANORAMA FINTECH EN LATINOAMERICA Y COLOMBIA.

Gracias a la rigidez de los procedimientos y condición oligopólica en la mayoría de los sistemas financieros latinoamericanos, se ha desencadenado una ola de nuevas alternativas que promueven no sólo el acceso a productos y servicios financieros, sino la competencia con la industria financiera tradicional; Lo cual se traduce en mejores precios y condiciones para los usuarios. De acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo- BID, México y Brasil han sido los abanderados en la materia concentrando cerca del 57% (BID FINNOVISTA, 2018) de emprendimientos en la región e implementando los marcos jurídicos y de vigilancia para minimizar los riesgos asociados al negocio, lo que permite incrementar la confianza de los usuarios e inversionistas de dichas plataformas.

Los nuevos modelos de negocio comprenden una serie de soluciones que van desde la financiación cooperativa (crowdfunding), medios de pago alternativos, finanzas personales y empresariales, seguros, hasta la banca digital. Por consiguiente la nueva tendencia financiera tiene dos focos principales, productos y/o servicios para segmentos desatendidos y bajos costos de operación para dichos productos por los canales de distribución (plataformas web, apps, redes sociales entre otros) en relación a la banca tradicional, pero sin descuidar la generación de valor.

En consecuencia de lo anterior, México ha tomado la delantera en materia regulatoria con la implementación de la Ley Fintech a comienzos de 2019, con la que pretende “regular la organización, operación y funcionamiento de estas empresas para brindar protección a los usuarios que soliciten los servicios de las ITF” (CONDUSEF, 2019), del mismo modo introduce el concepto ITF como Instituciones de Tecnología Financiera y el propósito principal de la ley es generar confianza y transparencia para los usuarios, así como un ambiente de competencia delimitado por la administración de riesgos, seguridad en la información y límites de operaciones para prevenir el lavado de activos y financiación de terrorismo (LAFT). Se trata de una ley única en el mundo que pone al sistema financiero mexicano de lleno en la revolución 4.0. Fintech México estima que la ley podría traer más de 5 mil millones de pesos anuales en beneficio de familias y Pymes (COLOMBIA FINTECH, 2019)



Fuente: Google imágenes

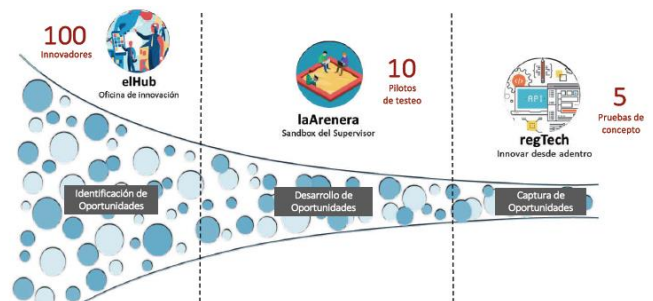
Las anteriores imágenes son referencias de las principales fintech mexicanas, de las cuales Kubo financiero se convirtió en la primera plataforma en América Latina que es autorizada y regulada por la autoridad

financiera (Comisión Nacional Bancaria y de Valores en México)².

En el mismo sentido, el sector Fintech en Colombia ha presentado un crecimiento relevante ubicándose en 2017 como el tercer país con emprendimientos en la región detrás de Brasil y México quienes lideran con 230 y 238 empresas fintech respectivamente³. Por consiguiente, la nueva tendencia y retos que imponen los nuevos actores del sector han replanteado la forma en la que los reguladores y entidades de supervisión del país vigilen el nuevo orden financiero.

Los primeros pasos del país en el marco legal se dieron con la entrada en vigencia del Decreto 1357 de 2018 que pretende regular en primera instancia el Crowdfunding y la implementación del programa INNOVASFC por parte de la Superintendencia Financiera de Colombia con el fin de ofrecer un marco de acompañamiento a las Start-ups en tres frentes: Hub (oficina de Innovación), Arenera o Sandbox y el RegTech como se muestra en la siguiente gráfica con el respectivo avance a 2018:

Gráfica 1. Frentes de trabajo del programa INNOVASFC



Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia (SUPERFINANCIERA, 2019)

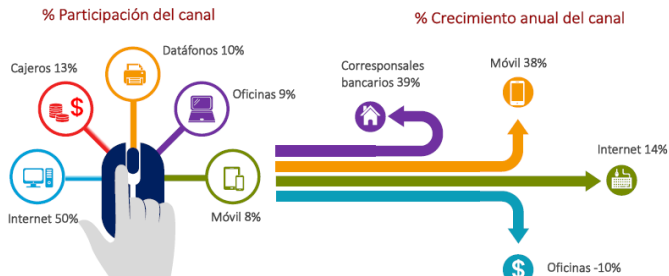
En consecuencia, la regulación y vigilancia de la industria Fintech del país afronta grandes retos para el licenciamiento no sólo de Crowdfunding, sino de los demás modelos de negocio (sistemas de pagos, seguros,

² Tomado del artículo FINTECH Innovaciones que no sabías que eran de América Latina y el Caribe, BID FINNOVISTA, Pág. 22.

³ Acorde al informe Semana Económica Edición 1162 Segmento Fintech en Colombia: ¿en qué vamos?, ASOBANCARIA, 2018

neobancos, entre otros) que han transformado digitalmente las finanzas. Puesto que los canales de atención han presentado una tendencia disruptiva durante los últimos años, siendo internet y los teléfonos móviles quienes lideran la participación y crecimiento⁴

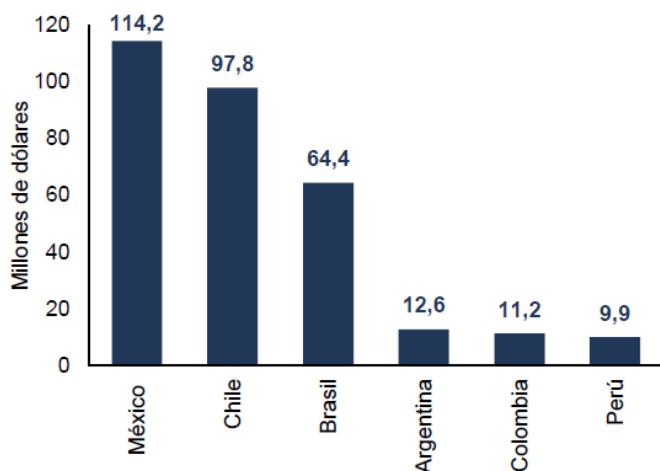
Gráfica 2. Porcentajes de participación y crecimiento de canales de atención.



Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia (SUPERFINANCIERA, 2019)

Otro aspecto relevante en la región, es el correspondiente al incremento de la inversión en jóvenes empresas consideradas fintech. Según estimaciones de Asobancaria para el año 2016 se presentó un incremento cercano al 150% en USD millones invertidos en la industria desde 2014 cuando dicho monto ascendía a USD 56 millones:

Gráfica 3. Inversión en el segmento Fintech América Latina 2016



Fuente: Asobancaria, (ASOBANCARIA, 2018)

Si bien las cifras muestran un avance significativo, la mayoría de emprendimientos encuentran restricciones de acceso a las

rondas de inversión en las que participan organismos multilaterales, entidades financieras e inversionistas en general. Puesto que gran parte de los recursos históricamente se han canalizado a Europa, Asia y Estados Unidos, lo cual se constituye en una de las grandes apuestas de las Fintech del país y permitirá la sostenibilidad de las mismas en el mediano y corto plazo.

3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO DE INNOVACIÓN FINANCIERA CON BASE TECNOLÓGICA

3.1 Estudio de mercado

De acuerdo con el “Estudio de Demanda de inclusión financiera” (Banca de oportunidades - Superintendencia Financiera-IPSOS, 2015) el 68% de los microempresarios encuestados es informal según tenencia de Registro Mercantil y el 43% tiene negocios de ventas estacionales, 72% realiza todas sus transacciones en efectivo, 87% paga servicios públicos en efectivo, 79% paga a sus proveedores en efectivo, 70% paga a sus empleados (cuando los tiene) en efectivo.

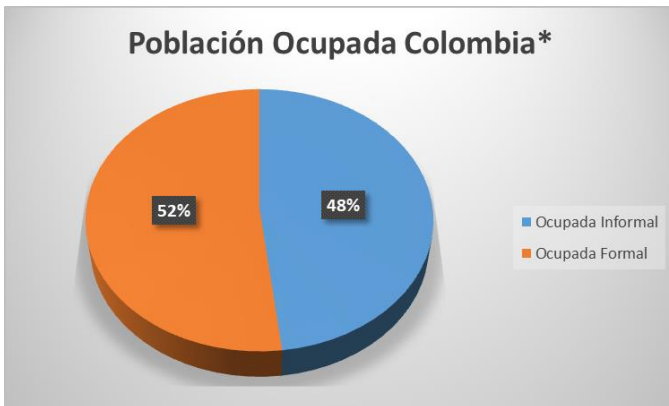
Del total de microestablecimientos comerciales 68,4% dice llevar algún tipo de contabilidad, el 15,7% hace un balance general, el 22,5% utiliza un libro diario de operaciones y el 31% realiza otro tipo de cuentas (DANE, 2017).

El proyecto de innovación financiera está enfocado a este segmento de personas naturales o microempresas con actividades económicas informales; donde la mayoría de estos entes no cuentan con una información financiera que respalde sus operaciones o el manejo de sus flujos se realiza en efectivo lo que no permite crear una confianza por parte del sector financiero para el acceso a créditos u otros servicios.

Tomando como base la población ocupada de las principales ciudades del país, nos encontramos con un segmento importante de clientes potenciales de casi el 50%.

⁴ Tomado del informe (SUPERFINANCIERA, 2019)

Gráfica 4. Población Ocupada Colombia



Para las principales ciudades y áreas metropolitanas en el primer trimestre del año 2019.

Elaboración propia. Datos: www.dane.gov.co

3.2 Soluciones existentes

El mercado colombiano ha sido competitivo frente a la oferta de servicios financieros con base tecnológica; en la búsqueda de plataformas de servicios similares, el Blog de opiniones RANKIA, destaca entre otras:

Fintech Aflore, enfocada principalmente en la población no bancarizada. Un asesor financiero evalúa el riesgo de cada cliente y lo asesorará para otorgar créditos en su comunidad.



Fuente: Google imágenes

Fintech Semp!, esta startup digital busca satisfacer la necesidad de financiación de pequeñas empresas, entendiendo que uno de los mayores problemas de los emprendedores es conseguir un crédito de manera sencilla.



Fuente: Google imágenes

Actualmente existe Colombia Fintech, asociación de empresas Fintech en el país que

busca el desarrollo de su ecosistema en conjunto con asociados, el gobierno y el sector financiero. La hacen un aliado para un trabajo conjunto que permita posicionar el país y atraer la inversión encaminada al apoyo de la comunidad de consumidores de los servicios financieros.

4. FORMULACIÓN MODELO DE NEGOCIO

4.1 Modelo de Negocio

TeKreo es una propuesta Fintech que le apuesta a la creación de una plataforma tecnológica amigable que le permite a personas naturales o pequeñas empresas con actividad económica informal, obtener herramientas que le permitan acceder de forma simple a créditos, educación financiera y seguimiento en ahorro o inversión en el sector financiero tradicional.

La plataforma permite segmentar, personalizar el perfil y necesidad del cliente en tres variables:

- ¿Necesitas un Crédito?
- ¿Quieres ahorrar o invertir?
- ¿Pregúntale a un experto?

En el momento que un cliente desee alguno de estos servicios, deberá proveer una serie de datos básicos que permitirá darle un perfil con una serie de recomendaciones y consejos financieros sin ninguna contraprestación económica; cuando el proceso continúa por parte del cliente se necesitarán datos precisos que permitan un análisis de su situación y que por supuesto deberán estar protegidos tanto informáticamente como en confidencialidad para una atención personalizada. En este punto se elige un asesor de la base de datos quien continuará con los requerimientos a través de canales virtuales o telefónicamente.

La plataforma de TeKreo está enfocada principalmente en personas naturales con actividad económica independiente y

pequeñas empresas, por tanto el perfil de sus clientes estaría dado por:

- Edad de 20 a 60 años
- Experiencia igual o superior a un año en la misma actividad económica.
- No han accedido al sistema financiero.
- Están en búsqueda de crédito, ahorro/inversión, o requieren ayuda para mejorar sus ganancias o representar los resultados de su negocio.

Los canales dispuestos para atención de usuarios son:

- Página web www.tekreo.com.co
- Correos electrónicos, líneas de atención telefónica, líneas celulares y whatsapp.

Se hará necesario llegar a personas, por tanto las pautas publicitarias deberán ser vistas en redes sociales como Facebook, twitter o Instagram.

Otras actividades claves para el desarrollo del proyecto se tienen:

- Desarrollo y promoción de página web
- Visitas a los centros de comercio informal para la promoción de la plataforma.
- Acompañamiento y fortalecimiento de la relación comercial con el cliente.
- Mantenimiento de la plataforma que incluya protección informática de datos.
- Buscar recomendaciones de los clientes a través de redes sociales.
- Proteger la información del cliente – Habeas Data
- Aprovisionamiento Personal calificado.
- Cláusulas de No competencia con los profesionales.

Económicamente, el proyecto deberá contar para iniciar con recursos propios para pagos de desarrollo tecnológico, algunos equipos y

un centro de atención integral donde atender clientes siempre que sea necesario o incluso estudio de casos con los asesores que son externos y se requieran para temas específicos.

La fuente de ingresos estará dada por el pago realizado del cliente por su servicio solicitado en el que se incluye valores fijos por asesorías, suscripción y comisiones en temas de inversión.

Se tiene como proyecto, ingresos adicionales por publicidad en la plataforma en la medida que tome fuerza en las redes sociales.

En cuanto a la estructura de costos, se deben tener en cuenta erogaciones necesarias para su funcionamiento y mantenimiento

- Promoción y mercadeo asociado a la plataforma (redes sociales y pagina web)
- Honorarios del personal profesional financiero, contable y de mercadeo. Cabe aclarar que no existirán contratos de trabajo fijos, los profesionales pasarán cuentas de cobro por los servicios prestados.

Propuesta de Valor

Tekreo le apuesta a crearle a las personas, creer en sus sueños, en sus ideas y por ello esta plataforma busca a través de un lenguaje claro y sencillo, brindar las herramientas y el apoyo para que puedan ser parte del mercado financiero y desarrollar sus actividades económicas en un ámbito competitivo.

4.2 Estudio del Entorno

El estudio del entorno analiza las variables o elementos que pueden influir en el proyecto, para ello, se utilizan herramientas o técnicas que permitan describir el entorno externo a través de diferentes factores utilizando la técnica PESTEL como se detalla en cada categoría así:

Factores Políticos

Directrices referentes a la inclusión financiera promulgadas por el Banco Mundial. En un escenario por mejorar la calificación frente a esta institución, el país puede tomar medidas regulatorias donde se realicen esfuerzos comprometidos con las poblaciones o grupos de la economía con menor acceso a servicios financieros. En Colombia, se cuenta actualmente con la Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera emitida en junio del año 2017, donde uno de sus principales segmentos poblacionales son los microempresarios.

Inestabilidad política. Lo anterior como consecuencia de la polarización e influencia de los partidos políticos en los sectores menos favorecidos

Regulaciones económicas impositivas o de subvenciones. Como se ha tratado anteriormente, no existe una regulación precisa para las Fintech en Colombia, lo que puede dar una incertidumbre para la inversión nacional o extranjera; pero a su vez puede ser un factor que propicie los objetivos de Desarrollo sostenible como lo ha determinado Naciones Unidas.

Factores Económicos

Servicios Financieros. La innovación en la oferta de productos y servicio ha venido acompañada de un proceso masivo de inclusión que ha permitido el ingreso de un mayor número de colombianos al sector financiero. En efecto, cerca de 13 millones de colombianos se han bancarizado en los últimos diez años, con lo cual el indicador de inclusión financiera se situó en 81% a finales de 2018⁵.

Modelos económicos Fintech. Cada vez mas son aceptadas y usadas plataformas tecnológicas para acceder a servicios financieros. Asobancaria en su publicación

Semana Económica 2019, edición 1180 argumenta “Actualmente, la industria ofrece billeteras móviles, las cuales cada día tienen una gama mayor de transacciones habilitadas y apuntan en el futuro cercano a contar con una interoperabilidad en su funcionamiento. Además, se han liderado iniciativas como el Finnlab y Fintechgración, las cuales apuntan en la misma dirección.” Lo anterior indica los esfuerzos necesarios de una política económica por parte del gobierno no solo para su regulación sino también para que sea de acceso masivo.

Tasas de Interés. Las variaciones en las tasas de interés de crédito comercial y tasa de usura; son factores adicionales al análisis de este entorno, pues afectan directamente en la financiación de las microempresas que puedan acceder a servicios financieros sin tener que recurrir a acreedores no calificados y someterse a tasas por encima de la establecida como usura.

Factores Socio Culturales

Cultura Financiera. Como se ha mencionado, la “Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera de Colombia” busca la inclusión de los colombianos al sector financiero y a través de planes de acción desde la educación formal, pretende concientizar estas prácticas.

Inclusión social y digital. Servicios que promuevan una formalización gradual de entes económicos de sectores tradicionalmente informales y que les permita a través de plataformas digitales obtener información y asesorías para lograrlo.

Convicciones tradicionales. Generar un alto impacto en la cotidianidad de las personas y la forma en la que acceden a la banca tradicional, atacando ideas de altos costos o complejidad de acceso a los servicios financieros.

⁵ Tomado del artículo Semana Económica 2019 Edición 1180, ASOBANCARIA Pág. 1.

Factores Tecnológicos

Avances Tecnológicos. Por la metodología en la prestación de servicios Fintech, se hace necesario disponibilidad de equipos, hardware y software, soporte y mano de obra calificada a disposición para

Cobertura. La disposición de internet, teniendo en cuenta posibles usuarios de zonas rurales.

Inteligencia artificial. Implementación de inteligencia artificial en el asesoramiento financiero de potenciales clientes y minería de datos.

Factores Ecológicos

Ahorro de papel teniendo contratos, pagares, documentación en forma electrónica y ahorro de combustibles que evitan los desplazamientos reiterados a sucursales físicas.

Factores Legales

Regulación. Las legislaciones en materia de Fintech que puedan presentarse a futuro para regular la actividad, podrían afectar positiva o negativamente el desarrollo establecido del proyecto además de cualquier cambio en las disposiciones regulatorias por parte de la Superintendencia Financiera de Colombia y Unidad de Regulación Financiera.

Derechos de Propiedad Intelectual. Si bien las actividades Fintech cada vez toman fuerza en Colombia, los valores agregados en el servicio deben ser considerados como en el caso del software, permitiendo que el código fuente de un programa esté cubierto por la ley de derechos de Autor.

Protección de datos. Dando cumplimiento a lo establecido en la Ley 1581/2012 y decreto 1377/2013. Conocido como ley de Habeas data, para el uso de datos personales de los clientes suscritos en la plataforma.

5.EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

Para el planteamiento inicial de viabilidad financiera del proyecto se tomaron como referencia los siguientes requerimientos de capital y activos para el primer año de operación:

Requerimientos Iniciales:

REQUERIMIENTO DE ACTIVOS			
	Valor	Vida util	% De salvamento
Muebles y enseres	10,000,000	10	10.00%
Maquinaria y equipo	20,000,000	5	5.00%
Software y hardware	60,000,000	3	0.00%
Activos diferidos	30,000,000	2	

REQUERIMIENTO DE CAPITAL	
ABONOS CONSTANTES A CAPITAL INTERESES VENCIDOS	
Valor prestamo	50,000,000
Numero cuotas	36
Tasa interes	18.00%
AMORTIZACION	1,388,889

De acuerdo a la propuesta de valor de TeKreo, la plataforma permitirá el acceso y registro en línea gratuito de las personas naturales o jurídicas. Sin embargo en el módulo ¿Pregúntale a un experto? Los clientes tendrán la posibilidad de acceder a contenido especializado, tutoriales y conectarse con especialistas en finanzas personales y empresariales. El costo para el usuario y proyección de ingresos se realiza bajo los siguientes parámetros:

PROYECCION DE INGRESOS	
N° Consultorías	1,000
Precio	100,000
Crecimiento	30.00%

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cantidades		1,000	1,300	1,690	2,197	2,856
Precios		100,000	104,000	108,160	112,486	116,985
VENTAS		100,000,000	135,200,000	182,790,400	247,131,742	334,109,160

Realizando la proyección a 5 años con una tasa de oportunidad para nuestros inversionistas del 20%EA, se obtiene el siguiente escenario desde el Flujo de Caja del Accionista con Valor Residual:

Costo del aporte	20,00%
VPN	215.744.678
CAUE	43.148.936
B/C	3,25
TIR	54,29%
TIRM	51,43%

Lo anterior permite brindar un panorama de tranquilidad para nuestros accionistas, puesto que los ingresos están proyectados en un comienzo, por las consultorías profesionales, sin descartar ingresos adicionales por publicidad y mercadeo; puesto que se espera posicionar la Start-up en un plazo no superior a los dos años como una plataforma B2C que se caracterice por su estabilidad operativa, gracias a que los emprendimientos de este tipo tienen un crecimiento exponencial de los ingresos y una estructura de costos y gastos estables por el uso de tecnologías para la predicción de riesgos y manejo de la información.

6.CONCLUSIONES

En América Latina existe un problema común de falta de educación financiera y las condiciones que impone el sistema financiero

tradicional; por tanto, cualquier innovación que vaya encaminada a solucionar parte de estas restricciones tiene una probabilidad muy alta de impactar favorablemente la sociedad o el sector de clientes a los cuales está dirigida.

El aparato productivo del país y en especial el sector informal de la economía, requiere con urgencia contar con herramientas de fácil acceso y amigables desde la cotidianidad de dichos sectores para la toma de decisiones de tipo financiero, que mejoren las condiciones económicas propias del negocio y las familias que están al frente de los mismos.

Si bien existen ayudas estatales y privadas encaminadas a promover los emprendimientos de tipo Fintech, se hace necesario contar con un marco regulatorio fuerte que garantice tranquilidad para los inversionistas y confianza para los usuarios de las mismas, de modo que los ecosistemas Fintech del país desarrollen con agilidad un número mayor de soluciones para los sectores que más lo requieran.

7. AGRADECIMIENTOS

Agradecemos la labor de todos los docentes de la Universidad Piloto de Colombia, que nos acompañaron y aportaron todos sus conocimientos y experiencias durante la especialización. A nuestro profesor y director del programa en Especialización en Gerencia y Administración Financiera Ferney Luengas Bayona por el apoyo y acompañamiento brindado para el desarrollo con éxito de la inmersión al panorama Fintech en México y por último a la Decana de la Facultad de Ingeniería Financiera Dra. Elisa Piedrahita Castillo por su apoyo y sugerencia en la creación de este artículo, como parte del plan de la inclusión de la investigación como componente fundamental en la formación de sus estudiantes, egresados y docentes del Programa.

REFERENCIAS

ASOBANCARIA. (2018). *Informe Semana Económica Edición 1162 Segmento fintech en Colombia: ¿en qué vamos?* Bogotá D.C.

ASOBANCARIA. (2019). *Semana Económica Edición 1189 - Diagnostico de la inclusión financiera empresarial en Colombia.*

BID FINNOVISTA. (2018). *FINTECH - Innovaciones que no sabías que eran de América Latina y el Caribe.*

COLOMBIA FINTECH. (2019). Obtenido de <https://www.colombiafintech.co/novedades/aprobada-la-ley-fintech-de-mexico>

CONDUSEF. (2019). *El ABC de la ley FINTECH.*

SUPERFINANCIERA. (2019). *El sector Fintech desde la visión del Supervisor.* Bogotá, D.C.

ASOBANCARIA. (2019) *Informe Semana económica Edición 1180 Acceso a servicios Financieros y Medios de pago CAMP 2019.* Obtenido de: <https://www.asobancaria.com/2019/04/08/edicion-1180-discurso-de-instalacion-10o-congreso-de-acceso-a-servicios-financieros-y-medios-de-pago-camp-2019/>

BANREP. (2017) *Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera de Colombia (ENEEF).* Obtenido de: <http://www.banrep.gov.co/es/publicaciones/estrategia-nacional-educacion-economica-financiera>

ASOBANCARIA (2019) *Semana económica 2019, Edición 1180. Acceso a servicios Financieros y Medios de pago CAMP 2019.* Obtenido de: <https://www.asobancaria.com/2019/04/08/edicion-1180-discurso-de-instalacion-10o-congreso-de-acceso-a-servicios-financieros-y-medios-de-pago-camp-2019/>

RANKIA (2019) *Mejores Fintech 2019.* Obtenido de: <https://www.rankia.co/blog/mejores-opiniones-colombia/4291439-mejores-fintech-colombia-2019>

ACTUALICESE (2019). *Sector bancario y servicios financieros: avances y retos para trabajar en los próximos 10 años.* Obtenido de

<https://actualicese.com/sector-bancario-y-servicios-financieros-avances-y-retos-para-trabajar-en-los-proximos-10-anos/>

(s.f) *Modelo Flujo de Caja.* Obtenido de: Material de apoyo módulo Evaluación de Proyectos. Docente Leonardo Sampayo N. Universidad Piloto de Colombia