



RURALBANK



Autores: Claudia Milena Matallana, July Téllez Téllez, Jorge Arley Sonza

RESUMEN

La industria Fintech está formada por empresas que brindan servicios financieros haciendo uso intensivo de tecnología con procesos y modelos de negocio disruptivos. Este tipo de tecnología se encuentra en pleno desarrollo en Latinoamérica, donde lideran Brasil y México, así como Colombia que se halla en una etapa creciente y su proyección es muy interesante. La industria está formada por varios sectores que cubren diferentes servicios. El presente plan de negocio se encuentra en el sector Fintech lending (préstamos). Es importante señalar que es una industria no regulada aún.

El presente caso de Negocio demuestra la viabilidad para implementar una Fintech llamada RURALBANK la cual se trata de implementar una plataforma tecnológica donde se realice la solicitud de préstamos de menor cuantía, desde \$500.000 hasta \$2.000.000, el cual tiene un pago de hasta 6 cuotas, que opera 100% en línea; sin necesidad de acercarse a una entidad financiera, el proceso de verificación de datos y aprobación se realizara en línea. Los prestamos están orientados a jóvenes que tengan una edad entre los 18 y 30 años del sector rural de Cundinamarca.

El estudio nos demostró que, aunque el término Fintech es hoy prácticamente desconocido, presenta una gran proyección de desarrollo. Dado lo anterior se observa que la Fintech de créditos para jóvenes del sector rural en línea, es muy viable para que ellos puedan ver en esta opción una oportunidad relevante para generar vida crediticia; aunque existe una idea similar con el Banco Agrario, no es digital. Es importante señalar también que la morosidad es relativamente alta en esta industria, pero se mantiene controlada y lo suficientemente rentable dadas las tasas de interés y costos aplicados. Es en el tema de la morosidad donde se presenta un reto importante de cara a desarrollar modelos de evaluación crediticia altamente eficaces tanto para el segmento bancarizado como para el segmento no bancarizado, donde el reto es aún mayor.

Palabras clave

Fintech: Es la unión entre la tecnología y las Finanzas, la forma en que a través de servicios financieros hay una innovación.

Inclusión financiera. Acceso al uso de los servicios financieros que tienen las personas

ABSTRACT

The Fintech industry is made up of companies that provide financial services making intensive use of technology with disruptive business models and processes. This type of technology is in full development in Latin America, where they lead Brazil and Mexico, as well as Colombia that is in a growing stage and its projection is very interesting. The industry is made up of several sectors that cover different services. This business plan is in the Fintech lending sector (loans). It is important to note that it is an unregulated industry yet.

The present Business case demonstrates the feasibility to implement a Fintech called RURALBANK which is about implementing a technological platform where the request for smaller loans is made, from \$ 500,000 to \$ 2,000,000, which has a payment of up to 6 installments , which operates 100% online; Without the need to approach a financial institution, the data verification and approval process will be carried out online. The loans are aimed at young people between the ages of 18 and 30 in the rural sector of Cundinamarca.

The study showed us that, although the term Fintech is practically unknown today, it has a great development projection. Given the above, it is observed that Fintech of credits for young people in the rural sector online is very viable so that they can see in this option a relevant opportunity to generate credit life; Although there is a similar idea with Banco Agrario, it is not digital. It is also important to note that late payment is relatively high in this industry, but it remains controlled and profitable given the interest rates and costs applied. It is on the issue of late payment that an important challenge is presented in order to develop highly effective credit evaluation models for both the banking

and non-banking segments, where the challenge is even greater.

KEY WORDS

Fintech: It is the union between technology and finance, are those financial services companies that use the latest existing technology to be able to offer innovative financial products and services.

Financial inclusion: Access to people's use of financial services

1. INTRODUCCIÓN

En un mundo en el que la tecnología, las comunicaciones y el internet han permitido a la industria financiera ser más eficiente en relación con sus servicios surge la industria Fintech (financial technology), una industria que está transformando los servicios financieros, moviendo y obligando a reaccionar a los bancos, generando alianzas y complementando los servicios tradicionales. Si bien esta industria tiene su mayor desarrollo en Norteamérica y Europa, Latinoamérica está incursionando con mayor agresividad en los últimos años, y Colombia no es la excepción. Según últimos estudios Colombia creció un 61% en el último año, consolidando al país como el tercer hub de Fintech en América Latina (Finnovista 2019) impulsado por el fuerte crecimiento de los segmentos de Pagos, Remesas, Préstamos, Gestión de Finanzas Empresariales y Crowdfunding. Además, existen segmentos de la población como los millennials, un segmento de la población que ha nacido inmerso en un mundo puramente tecnológico, que declara y exige su libertad, y se muestra poco motivado a utilizar los servicios financieros tradicionales. No obstante, el mayor porcentaje de esta población no está bancarizada, ya que no les gusta pasar por largos procesos, lo cual les genera un gasto de tiempo que para ellos es importante optimizar.

La Banca tradicional u otras entidades financieras consideran que atender al segmento bajo de la pirámide socioeconómica es costoso, se obtienen márgenes muy pequeños de ganancia y el riesgo que se asume al prestarle dinero a este segmento de la población es mayor. Por esta razón, las instituciones financieras tradicionales se han localizado en áreas urbanas y han

excluido a las personas que viven en áreas rurales donde las poblaciones son pequeñas y con bajos ingresos. Algunas entidades financieras han intentado llegarle a la población rural a través de corresponsales bancarios. A su vez, estos corresponsales bancarios funcionan como actores para operaciones transaccionales y no para ofrecer otro tipo de servicios a la población rural. Como consecuencia a la falta de acceso a instituciones financieras en áreas rurales, las personas que quieren acceder a un crédito se ven obligadas a recorrer largas distancias o incluso recurrir a prestamistas informales (Agiotistas) para obtener los recursos que necesitan cancelando intereses exorbitantes y sin generar inclusión financiera.

A través de esta idea se estudia cual es la facilidad que existe entre las personas del campo y la banca tradicional, siendo de gran importancia identificar cuáles son las características de las nuevas alternativas de inclusión financiera de cara a fomentar un desarrollo del sistema financiero sostenible y de fácil acceso para toda la población del campo.

Es en esta coyuntura que se desarrolla el presente plan de negocio para la implementación de RURALBANK, una Fintech orientada a atender los jóvenes del sector rural de Cundinamarca que se encuentran entre los 18 y 30 años, con créditos pequeños y con cuotas bajas. Esta plataforma pretende, además, promover y ser un vehículo de inclusión financiera importante, para los jóvenes campesinos del sector rural sin acceso al crédito por la banca tradicional. La estrategia genérica que se propone es el enfoque mejor valor y como estrategia principal, la penetración de mercado.

RURALBANK plantea como principal atributo la rapidez y seguridad, ofreciendo al mercado una solución ideal ante la necesidad de adquirir un crédito de menor cuantía de forma rápida y segura, aprovechando las características de la población rural.

2. CONTEXTO Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

2.1. Justificación

El avance de la tecnología puede abrumarnos por momentos y llevarnos a pensar que, sin darnos cuenta, nos hemos quedado obsoletos. Sin embargo, hay que tener en cuenta que en el sector rural es más difícil el

acceso a créditos por parte del sector financiero, dado que son tramites demorados y piden documentos que el joven rural no tendría a su disponibilidad fácilmente y esto demoraría el trámite de solicitud ante las entidades financieras.

Debido a las distancias del sector rural al sector urbano donde se encuentran la gran mayoría de las entidades financieras, el joven rural se abstiene de realizar estos desplazamientos principalmente por tiempo y en segundo lugar por costos.

El acceso a la tecnología también es un factor influyente, dado que en el sector rural el acceso al internet es de muy baja calidad o no cuentan con los dispositivos necesarios para poder acceder a él.

El joven rural no cuenta con la información suficiente para poder acceder a créditos que sean favorables para ellos, ni que ventajas o desventajas pueden tener para la calidad de su vida crediticia.

2.2 Metodología

De esta manera a través de nuestra plataforma se pretende ofrecer crédito para jóvenes campesinos del área rural sin tener la necesidad de acercarse a una entidad financiera en donde le piden una serie de documentos y deben esperar por largas horas o días por una respuesta.

La plataforma les genera optimización de tiempo y recursos, ya que no deberán acercarse a una entidad; así mismo se fortalece la inclusión financiera en áreas rurales en Colombia por medio de la plataforma RURALBANK la cual no solo le prestará un servicio de crédito si no que será un medio de capacitación de Educación Financiera para estos jóvenes y sus familias.

2.3 Objetivos

2.3.1 General.

Implementar una plataforma digital para otorgar crédito a jóvenes de áreas rurales de Cundinamarca y que deseen obtener vida crediticia.

2.3.2 Específicos.

- Facilitar el proceso de solicitud de crédito para jóvenes del sector rural.
- Disminuir el tiempo y costos para los jóvenes del sector rural que desean comenzar su vida crediticia.
- Identificar las ventajas y desventajas de la tecnología e internet para llevar a cabo el desarrollo de la Fintech en el sector rural.

3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO DE INNOVACIÓN FINANCIERA CON BASE TECNOLÓGICA

3.1. Estudio de Mercado

En el proceso de inclusión financiera para jóvenes entre los 18 y 30 años del sector rural, se evidencia que el sector financiero "Banco Agrario" ofrece una alternativa de crédito para ellos, pero con tramites demorados y esto parece espantar a las nuevas generaciones para ser clientes de un banco tradicional, con sus filas, ventanillas, papeleos y trámites de crédito que requieren días y a veces semanas.

Como lo mencionamos anteriormente aunque existe una entidad bancaria que ofrece crédito para Jóvenes del sector rural como es el Banco Agrario <https://www.bancoagrario.gov.co/BancaAgropecuaria/Paginas/joven-rural.aspx>, ellos deben acercarse a una oficina para realizar el trámite de solicitud y presentar la documentación exigida por la entidad financiera; es por lo que nosotros queremos ofrecer al joven rural una opción 100% digital; donde no realice ningún desplazamiento a oficinas y por medio de la misma plataforma suministrar la documentación solicitada y en un tiempo de menos de 24 horas pueda tener una respuesta de su solicitud.

Es por lo que hoy en día, el término de moda en el mundo de la tecnología y los negocios es la clave para comprender la ruta que el sector financiero ha emprendido.

Sin embargo, el deficiente crédito a los jóvenes productores de las zonas rurales, y la necesidad de obtener financiamiento para las actividades agrícolas cobra cada vez más importancia en la actividad

económica, los antiguos métodos bancarios y las altas tasas de interés no se ven como alternativas de financiamiento, este nuevo panorama de la economía provoca importantes modificaciones en las técnicas e instrumentos para calidad de créditos que se utilizan en estos mercados agrícolas.

Es por esto que la transformación digital es uno de los nuevos mantras para el sector financiero colombiano. Los desafíos que imponen, no solo la revolución tecnológica sino también los cambios de cultura entre los usuarios han obligado a los bancos a ponerse las pilas. Así lo están haciendo la banca colombiana, ya que las firmas más importantes están desarrollando nuevos procesos en banca digital, ya que entendieron que no tienen mucho futuro si no se meten de lleno en la revolución tecnológica. Caso contrario lo han hecho entidades que ya tienen plataformas tecnológicas y que ofrecen servicios financieros a través de diferentes plataformas.

3.2 Soluciones existentes

Hoy en día Colombia para el sector rural cuenta con el Banco Agrario que también este considerando a los jóvenes, pero con solicitudes de manera presencial y con tramites demorados.

Además, Colombia cuenta con más de 120 empresas asociadas a Colombia Fintech, empresa asociada con un fin en común que es crear un ecosistema para el desarrollo de los negocios Fintech y en el cual sus principales características del servicio son su flexibilidad, rapidez y la ausencia de trámites físicos.

Así es como opera Rapicredit una plataforma de préstamos online que inicio en el año 2012 y que hasta el momento recibe más de 100.000 solicitudes al mes.

Cabe resaltar que Rapicredit no es un intermediario y todo el capital invertido es propio. Aquí los usuarios ingresan a la plataforma en la cual le pide que debe cumplir con unos requisitos mínimos, y luego solicitan el crédito por medio de su dispositivo sin acercarse a una entidad, ni tener que pasar largas filas esperando su turno.

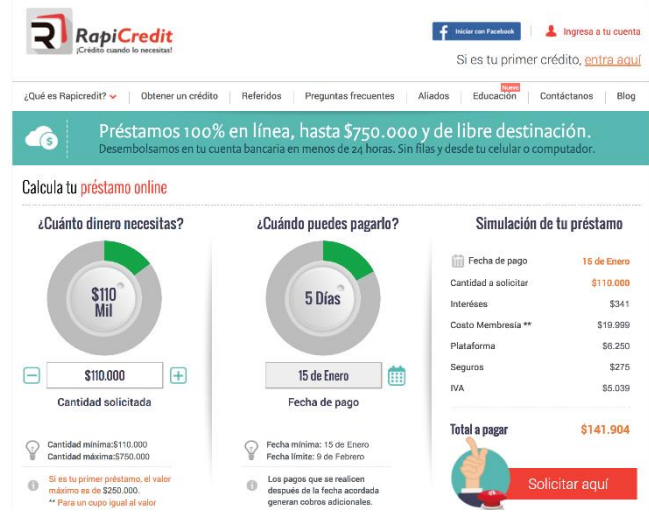


Imagen 1 tomada Google imágenes (2019)

Otras competencias del sector:

Actualmente en el mercado existen más plataformas que otorgan créditos y las cuales estas constituidas en Colombia, como: Aflore, Refinancia Rapicredit, entre otras. Sin embargo, la Empresa en desarrollo RURALBANK es una plataforma donde abarca préstamos para jóvenes del sector rural y que hasta el momento no lo ofrecen otras plataformas.

4. FORMULACIÓN MODELO DE NEGOCIO

4.1. MODELO CANVAS



Ruralbank está enfocado en la creación de una plataforma digital para facilitar el acceso a préstamos de manera fácil y rápida a los jóvenes del sector rural de Cundinamarca, para que puedan invertir en el sostenimiento de su unidad productora como son sus cultivos o su actividad pecuaria. Este crédito tiene como característica que no debe tener historial crediticio para ser aprobado y no se solicita un garante. La información la sube el solicitante y es analizada por un proceso automático de scoring y modelo de riesgo, dándole una respuesta máxima de 2 horas después de subida la información.



Esta idea surgió a la necesidad de incluir financieramente a las personas que habitan en zonas rurales y que difícilmente tienen acceso a la Banca tradicional, solicitándoles documentos y avales con los cuales no cuentan sin contar con los largos procesos y desplazamientos que deben hacer para poder adquirir un servicio.



La idea de la plataforma es garantizar que el cliente pueda suplir de momento la necesidad que le genera su actividad, sin realizar trámites engorrosos, facilitándole el acceso al sector financiero y en donde no le cobran intereses exorbitantes por estas cuantías lo cual mitiga a los "gota gota".

Por medio de Ruralbank el cliente no solo podrá adquirir un préstamo si no que podrá hacer un seguimiento detallado de su crédito según el plan de pago que tome el cual es hasta 6 meses. Adicional podrá encontrar un enlace dentro de la plataforma en el cual podrá realizar diferentes actividades para educarse financieramente.

Para Ruralbank es importante creer en las personas y trabajar para ellas, por eso la plataforma será promocionada por redes sociales y diferentes campañas publicitarias en los pueblos de Cundinamarca.

4.2. Aplicación de técnicas de innovación

La tecnología juega un papel importante en la transformación del sector financiero, con la creación de startups las Fintech han encontrado oportunidades en el mercado a partir de eficiencia, reducción de costos, transparencia y servicio al cliente.

Este tipo de aplicaciones vienen acompañadas de nuevas tecnologías y servicios que cumplan con el requerimiento que tienen las personas, es por esto que Ruralbank tiene una plataforma fácil de entender, es transparente con la información, podrá disponer del servicio todos los días, a cualquier hora y desde cualquier lugar.

4.3 Propuesta de valor

RURALBANK, busca crear una solución financiera para personas del área rural por medio de una aplicación digital con la cual optimizan tiempo, recursos y la cual les ofrece confianza, flexibilidad, rapidez y ausencia de tramitologías.

Nuestra plataforma busca que las personas que tengan acceso a la plataforma se sientan seguras, y que les brinde la oportunidad de tener acceso al sistema financiero sin realizar una cantidad de trámites y desplazamientos infructivos. Además, que los orienten en las mejores prácticas crediticias en el momento de solicitar un préstamo.

5. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

Con el plan financiero se consideraron las siguientes proyecciones:

- La evaluación se realizó por un periodo de cinco años.
- Las proyecciones del entorno son positivas para la aplicación del APP en el sector rural.
- El flujo de capital de trabajo se utilizó el método de desfase, donde el periodo es de 30 días.
- Se utiliza el VPN y la TIR para evaluar la rentabilidad del proyecto.
- El cálculo del costo de capital para nuestro proyecto se estima en un 25%

En este capítulo se va a determinar la proyección financiera de RURALBANK a cinco años para créditos en el sector rural para jóvenes, frente a las variables de créditos otorgados, gastos operativos e inversión inicial, con el fin de establecer los parámetros de movimiento financiero de la FINTECH para tomar decisiones frente a su punto de equilibrio y costo de capital.

De acuerdo con la planeación se busca que en el primer año se aprueben 25 créditos por valor de \$2.000.000; de acuerdo con la proyección RURALBANK obtendría el punto de equilibrio y utilidad a partir del tercer año, con un capital inicial de \$130.000.000.

ENTRADA			
CREDITOS OTORGADOS	130.000.000	Proyección 5 años	5
CREDITO INDIVIDUAL	2.000.000	se ajusta con la inflación	
INFLACION ANUAL ESPERADA	3,5%	anual	
COSTO DE CREDITO	1.200.000	se ajusta con la inflación	
GASTOS OPERATIVOS	20%	de los creditos	
CAPITAL DE TRABAJO	10%	de los creditos	
TASA IMPOSITIVA	34%		
COSTO DE CAPITAL	25%		
GASTOS FLUOS ASIGNADOS		se ajusta con la inflación	

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
CANTIDAD CREDITOS OTORGADOS X AÑO	25	50	100	125	150

El punto de equilibrio se realiza sobre la base de los costos fijos y variables

SALIDA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos variables		40.000.000	82.800.000	171.396.000	221.743.575	275.405.520
Costos fijos		26.000.000	26.000.000	26.000.000	26.000.000	26.000.000
Costo variable unitario		1.600.000	1.656.000	1.713.960	1.773.949	1.836.037
PUNTO DE EQUILIBRIO		65	63	61	59	57
VALORES REALES		25	50	100	125	150
REAL menos EQUILIBRIO		(40)	(13)	39	66	93

Se realizó el cálculo del flujo de caja necesario durante la proyección de cinco años, la VPN, la TIR y la TIRM

FCL	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad neta		(16.000.000)	(5.300.000)	11.120.340	19.427.690	28.281.911
(+) Impuestos causados		0	0	5.728.660	10.008.204	14.569.469
EBIT		(16.000.000)	(5.300.000)	16.849.000	29.435.894	42.851.380
(-) Impuestos causados		0	0	(5.728.660)	(10.008.204)	(14.569.469)
EBIT(1-t)		(16.000.000)	(5.300.000)	11.120.340	19.427.690	28.281.911
Depreciación		26.000.000	26.000.000	26.000.000	26.000.000	26.000.000
Flujo bruto		10.000.000	20.700.000	37.120.340	45.427.690	54.281.911
Inversión en capital de trabajo		5.000.000	5.350.000	11.074.500	6.293.447	6.707.743
Inversión inicial en activos fijos	130.000.000					
FCL	(130.000.000)	5.000.000	15.350.000	26.045.840	39.134.243	47.574.168
Valor terminal						190.296.671

VPN	58.777.959
Valor presente VT	62.356.413
Valor de mercado del negocio	121.134.372
Inversión inicial	130.000.000
VALOR PRESENTE NETO	(8.865.628)
TIR	0,62%
TIRM	6,65%

6. CONCLUSIONES

El mercado en Colombia refleja que existen enormes oportunidades de crecimiento y un gran potencial de desarrollo de la aún incipiente industria Fintech en el País, considerando factores como la inclusión financiera y el crecimiento de la infraestructura y digitalización.

La banca tradicional no ha generado productos acordes a las necesidades de las personas de áreas rurales ya que sus productos y servicios se basan en lo transaccional y no en ofertar soluciones acordes a las características de estas personas.

Las plataformas digitales facilitan el acceso a las personas al sistema financiero, por medio de créditos para el sostenimiento de su actividad, con bajos costos, fluidez y sin tramites.

Los clientes se ven beneficiados a través de respuestas rápidas, capacitaciones de diferentes temas sobre educación financiera.

Permite el acceso de préstamos a jóvenes del área rural en donde muy pocas entidades han llegado, lo cual aumentaría la inclusión financiera en el país.

7. RECOMENDACIONES

A pesar de no contar con una regulación para la industria Fintech en Colombia y propiamente para el sector lending, con el fin de minimizar el riesgo operativo debido a la regulación que se implemente en su momento, se recomienda desarrollar las operaciones y el modelo de negocio lo más alineado a las regulaciones ya existentes en otras partes del mundo.

Se recomienda que, en la etapa de implementación del plan de negocios, se realice un seguimiento y se considere el nuevo escenario competitivo, ya que la misma presenta un crecimiento importante en el país y existen cada vez más iniciativas y empresas que podrían generar ajustes en la estrategia a desarrollar.

AGRADECIMIENTOS

Queremos agradecer a Dios por permitirnos continuar con el camino que escogió para nosotros, lleno de alegrías y éxitos contruidos, superando los obstáculos que nos fortalecen cada día más.

A nuestros familiares y amigos por el apoyo y comprensión que nos brindaron durante nuestra formación académica.

A los docentes y directivos de la Universidad Piloto que participaron en el proceso de formación como Gerentes Administrativos y Financieros.

A todas aquellas personas que hicieron posible que este proyecto lo pudiéramos culminar con éxito, hademos extensivo nuestro más sincero agradecimiento.

REFERENCIAS

(2014) Banco Mundial. Obtenido de:
<https://www.bancomundial.org/es/programs/globalfindex/infographics/infographic-global-findex-2014-financial-inclusion>

(2017) Banca de las Oportunidades. Obtenido de:
http://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/201807/PRESENTACION%20CC%2081N%20RIF_BancaOportunidades_FINAL.pdf

(2018) La República. Obtenido de:
<https://www.larepublica.co/finanzas->

[personales/haciendo-historia-en-el-mundo-fintech-hace-15-anos-2591334](https://www.larepublica.co/finanzas-personales/haciendo-historia-en-el-mundo-fintech-hace-15-anos-2591334)

(2019) Dinero. Obtenido de:
<https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/transformacion-digital-en-la-banca-colombiana/266399>

(2019) Colombia Fintech. Obtenido de:
<https://www.colombiafintech.co/novedades/bancos-digitales-tendencias-de-la-nueva-era>

<https://www.colombiafintech.co/novedades/una-mirada-al-sector-fintech-en-colombia>

(2019) Finnovista. Obtenido de:
<https://www.finnovista.com/fintech-radar-colombia/>