



**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO
ZEGEL IPAE
PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS**

**PLAN DE NEGOCIOS
IMPLEMENTACIÓN DE UNA FINTECH DE INCLUSIÓN
FINANCIERA FINTECH SOFIA**

Plan de negocios para obtener el título de Profesional Técnico en Administración de Negocios

**ROBERTO GONZALES ROJAS
BESSY NAYLA REÁTEGUI TORRES
SANDRA SAAVEDRA MACHOA**

**Iquitos-Perú
2021**

A Dios

*que nos da la fuerza cada día y la bendición de poder
crecer profesionalmente. A nuestros maestros que nos alientan y
apoyan para lograr nuestros objetivos. A todas las personas
que nos brindaron su ayuda incondicional.*

A nuestra familia

*por motivarnos a seguir fortaleciendo nuestros
conocimientos y brindarnos su apoyo constante para
culminar satisfactoriamente nuestra carrera;
y ser ejemplo de perseverancia y superación.*

ÍNDICE GENERAL

INDICE GENERAL	3
ÍNDICE DE TABLAS	5
ÍNDICE DE GRÁFICOS	6
RESUMEN EJECUTIVO	7
INTRODUCCIÓN.....	8
CAPÍTULO I: PLAN ESTRATEGICO O PLAN ORGANIZACIONAL	9
1.1. FORMULACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	9
1.1.1. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO	9
a. <i>Financiamiento Tradicional Peruano</i>	9
b. <i>Crowdfunding como Alternativa de Financiamiento</i>	11
c. <i>El Microcrédito y el Empoderamiento de la Mujer</i>	14
1.1.2. DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO (CANVAS)	15
1.1.3. PROPUESTA DE VALOR	17
1.2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	17
1.2.1. DATOS DE LA EMPRESA	17
1.3. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	18
1.3.1. VISIÓN.....	18
1.3.2. MISIÓN.....	18
1.3.3. VALORES.....	19
1.3.4. OBJETIVOS.....	19
1.4. MATIZ FODA – FODA CRUZADO.....	19
CAPITULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO	21
2.1. FUERZAS POLÍTICAS, GUBERNAMENTALES Y LEGALES (P)	21
2.2. FUERZAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS (E).....	23
2.3. FUERZAS SOCIALES, CULTURALES, Y DEMOGRÁFICAS (S).....	27
2.4. FUERZAS TECNOLÓGICAS Y CIENTÍFICAS (T)	29
2.5. LAS 5 FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER	32
2.6. ANÁLISIS INTERNO.....	39
2.6.1. <i>Administración y Gerencia (A)</i>	39
2.6.2. <i>Marketing y Ventas (M)</i>	40
2.6.3. <i>Operaciones y Logística. Infraestructura (O)</i>	40
2.6.4. <i>Finanzas y Contabilidad (F)</i>	41
2.6.5. <i>Recursos Humanos (H)</i>	41
2.6.6. <i>Sistemas de Información y Comunicaciones (I)</i>	42
2.6.7. <i>Tecnología e Investigación y Desarrollo (T)</i>	43
CAPÍTULO III. ESTUDIO DE MERCADO	44
3.1. ESTUDIO DE MERCADO	44
3.1.1. PERFIL DEL CLIENTE OBJETIVO.....	44
3.1.2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO.....	44
3.1.2.1. <i>Mercado Potencial</i>	44
3.1.2.2. <i>Mercado Disponible</i>	45

3.1.2.3. <i>Mercado Meta</i>	45
3.1.2.4. <i>Demanda Estimada</i>	45
3.2. PROYECCIÓN DEL MERCADO META	46
3.2.1. DEMANDA ESTIMADA EN NÚMERO DE SOLICITUDES Y CANTIDAD DE SOLES	46
3.3. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO	47
3.3.1. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA	48
3.3.2. <i>Técnica e Instrumento de Recolección de Datos</i>	48
3.3.2.1. <i>Métodos de Análisis de Datos</i>	48
3.3.2.2. <i>Análisis de Resultados</i>	48
CAPÍTULO IV. PLAN DE MARKETING	52
4.1. PRODUCTO	52
4.2. PRECIO	52
4.3. PLAZA	52
4.4. PROMOCIÓN	53
4.5. PERSONA	53
4.6. MARKETING MIX	54
4.6.1. PROGRAMA DE ACCIONES TÁCTICAS	54
4.6.2. ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	54
4.6.3. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN	54
4.6.4. <i>Programa y Pronóstico de Ventas</i>	56
CAPÍTULO V. PLAN DE OPERACIONES	57
5.1. LOCALIZACIÓN	57
5.2. CAPACIDAD PRODUCTIVA	57
5.3. DISPOSICIÓN DE AMBIENTES	58
5.4. PROCESOS	58
5.5. RECURSOS	59
5.5.1. MATERIALES	59
5.5.2. MANO DE OBRA	59
5.5.3. MAQUINARIA	59
5.6. MÉTODOS	59
5.7. MEDIO AMBIENTE	59
5.8. PLAN DE IMPLEMENTACIÓN	60
CAPÍTULO VI. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA	61
6.1. ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN	61
6.2. PLAN DE GESTIÓN DEL TALENTO	61
6.2.1. PRINCIPALES FUNCIONES QUE SE REQUIEREN EN EL NEGOCIO	61
6.2.2. POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL TALENTO	63
6.2.2.1. <i>Estrategias</i>	64
6.2.3. LA PLANILLA DE LA EMPRESA O PRESUPUESTO DE LAS REMUNERACIONES	65
6.2.4. ASPECTOS LEGALES, TRIBUTARIOS Y SOCIETARIOS	65
6.2.4.1. <i>Requisitos legales para formar una empresa en el Perú</i>	65
CAPÍTULO VII. PLAN FINANCIERO	69

7.1. PLANES DE INVERSIONES	69
7.1.1. INVERSIÓN TANGIBLE E INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE	69
7.1.2. CAPITAL DE TRABAJO	70
7.2. ANÁLISIS DE COSTOS: DETERMINAR LOS COSTOS DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	70
7.3. ANÁLISIS FINANCIERO	71
7.3.1. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE APERTURA	71
7.3.2. ESTADO DE RESULTADOS (S/.)	72
7.3.3. PUNTO DE EQUILIBRIO	72
7.3.4. RATIOS / INDICADORES FINANCIEROS	73
7.4. EVALUACIÓN FINANCIERA	74
7.4.1. FLUJO DE CAJA PROYECTADO	74
7.4.2. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	75
7.4.2.1. <i>Determinación del Costo de Oportunidad:</i>	75
7.4.3. RESULTADOS DEL ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	76
CONCLUSIONES	77
RECOMENDACIONES	77
BIBLIOGRAFÍA	79
ANEXOS	81

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Estructura de los Sistemas Financieros, de Seguros y de Pensiones.....	10
Tabla 2: Componentes de la Misión.....	18
Tabla 3: Objetivos Empresariales	19
Tabla 4: FODA Cruzado	20
Tabla 5: Normatividad aplicable a las Fintech	23
Tabla 6: PERÚ: Mujeres y hombres que usan Internet, según ámbito geográfico (Porcentaje)	31
Tabla 7: PERÚ: Mujeres y hombres que usan Internet, según lugar de acceso (Porcentaje)	31
Tabla 8: Amenaza de Nuevos Competidores	34
Tabla 9: Rivalidad entre competidores existentes	35
Tabla 10: Poder de negociación de los clientes	36
Tabla 11: Poder de negociación de los proveedores	37
Tabla 12: Amenaza de productos sustitutos	38
Tabla 13: Evaluación global de la atractividad de la industria	38
Tabla 8: Determinación del Mercado Potencial	44
Tabla 9: Mercado Disponible de la población femenina en el Perú	45
Tabla 10: Mercado Meta de la población femenina en el Perú.....	45
Tabla 11: Mercado Disponible de la población femenina en el Perú	46
Tabla 12: Demanda Estimada en N° Solicitudes.....	47
Tabla 13: Cálculo de la Muestra	48
Tabla 14: Detalle de servicios	53
Tabla 15: Pronóstico de Colocaciones e Ingresos	56
Tabla 16: Cuadro. Actividades del proceso de evaluación y desembolso de	58
Tabla 17: Actividades del proceso cobro de cuotas de préstamos	58

Tabla 18: Actividades del proceso de Recuperación de Créditos de.....	58
Tabla 19: TABLA N° Elementos de las 5S – Características.....	59
Tabla 20: Gantt de Actividades Para la Implementación de	60
Tabla 21: Planilla de Remuneraciones	65
Tabla 22: Plan de Inversiones	69
Tabla 23: Inversiones Tangibles e Intangibles	69
Tabla 24: Capital de Trabajo.....	70
Tabla 25: Capital de Trabajo.....	70
Tabla 26: Costos Fijos	70
Tabla 27: Costos Variables (S/.)	71
Tabla 28: Balance General	71
Tabla 29: Estado de Resultados	72
Tabla 30: Punto de Equilibrio	72
Tabla 31: Resultados de Ratios Financieros.....	73
Tabla 32: Flujo de Caja Proyectado	74
Tabla 33: Información Financiera	75
Tabla 34: Cálculo del WACC	75
Tabla 35: Evaluación Económica.....	76
Tabla 36: Evaluación Financiera.....	76

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Intermediación Financiera.....	9
Gráfico 2: Estructura de los Créditos Directos	10
Gráfico 3: Principios Fintech de la Alianza del Pacífico	13
Gráfico 4: Modelo de Negocio CANVAS – Fintech Sofía.....	16
Gráfico 5: Principales Aportes de las Fintech al Mercado Peruano.....	27
Gráfico 6: Distribución de Fintech en América Latina, según segmento atendido.....	28
Gráfico 7: Análisis de la Industria Fintech	33
Gráfico 8: Ciclo Operativo de la FinTech.	39
Gráfico 9: Publico Objetivo - Distribución por Generación	49
Gráfico 10: Publico Objetivo – Fuente de Ingresos	49
Gráfico 11: Publico Objetivo – Uso de Tecnologías	50
Gráfico 12: Publico Objetivo – Festino de Creditos.....	50
Gráfico 13: TEA Creditos Consumo Sistema Financiero.....	52
Gráfico 14: Geo localización de Sofia	57
Gráfico 15: Estructura Orgánica para el inicio de Operaciones de Fintech Sofía.....	61

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación presenta y demuestra la viabilidad del plan de negocio para implementar la empresa Fintech “Sofía” en Loreto – Perú. Se trata de una plataforma tecnológica para otorgar microcréditos a un público exclusivamente femenino y que opera 100% en línea y por internet. Asimismo, el trabajo presenta los lineamientos para llevar a cabo la implementación y desarrollo del proyecto de forma exitosa.

La industria fintech se configura como un elemento relevante para la inclusión financiera facilitando el acceso a servicios financieros mediante el uso intensivo de tecnología con un proceso y modelo de negocio disruptivo. Es importante señalar que es una industria no regulada aun, y que en el Perú se encuentra en proceso de crecimiento; en tal sentido, nuestra empresa se encontrará legalmente constituida y registrada en los Registros Públicos según los lineamientos de nuestro país y uno de nuestros valores corporativos más resaltantes es la pasión, por que creamos y facilitamos oportunidades de empoderamiento a las mujeres de nuestro país.

El análisis del entorno de la industria indica que es un mercado atractivo y en crecimiento, y que presentan oportunidades que se pueden aprovechar a pesar de las amenazas, las mismas que pueden ser manejadas.

El estudio de mercado demostró que aunque el término fintech es hoy prácticamente desconocido, presenta una gran proyección de desarrollo. Asimismo, El 71.74% según su generación tienen una habilidad innata del lenguaje y del entorno digital ya que han adoptado la tecnología en primera instancia, por tanto la presente propuesta se alinea a sus necesidades. Por otro lado, se observa que la preferencia créditos oscilan en importes de S/ 1,500 a S/ 2,000, con plazos menor a 12 meses por lo que representa una oportunidad relevante de negocio considerando los ingresos generados.

Los objetivos de marketing están enfocados en contribuir a cumplir tres factores claves Captar, Fidelizar, y Posicionar. Asimismo, la evaluación financiera muestra la viabilidad del plan de negocio con un aporte de capital propio socios de S/ 150,000 y un Financiamiento Bancario de S/ 318,000 para otorgar los préstamos e invertir en la operatividad del negocio. El Valor Presente Neto (VPN) que se obtiene es de S/ 6'287,827 resultado de los primeros 5 años de operación, una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 541.50% y un COK de 10.40%.

El presente plan de negocio Fintech Sofia demuestra ser viable, por lo que se recomienda su implementación.