



Carlos Hugo Torrents González
Facultad de Educación a Distancia y Semipresencial – UNIDA
Administración de Empresas
Asunción – Paraguay - 2020

TÍTULO / TITLE:

FINTECH MEDIA NARANJA
HALF ORANGE FINTECH

RESUMEN:

Este plan de negocios presenta la iniciativa de establecer y operar una Fintech, centrándose en el área específica de fintech lending (préstamos). El objetivo general es llevar a cabo un plan estratégico integral que respalde el diseño y la implementación de una cartera de negocios sólida, asegurando la consecución de metas comerciales y la entrega de servicios pertinentes y útiles a los usuarios. La metodología utilizada se basa en un análisis exhaustivo de la atractividad de la industria fintech, destacando su factibilidad y potencial. Se enfoca en el apoyo tecnológico, abarcando dispositivos como teléfonos móviles, tabletas, computadoras y notebooks. Además, se aspira a establecer un estándar en la compañía, con la capacidad de ser replicado y mejorado anualmente mediante ajustes necesarios. Los resultados del análisis de la industria indican claramente su atractividad y viabilidad, respaldando la recomendación para la implementación del plan de negocios. Se espera que esta Fintech, especializada en el ámbito de préstamos, ofrezca soluciones innovadoras y eficientes, aprovechando la creciente demanda de servicios financieros respaldados por la tecnología. En conclusión, este plan de negocios proporciona un marco estratégico sólido y escalable para el establecimiento y operación de una Fintech en el sector de préstamos, contribuyendo así a la expansión y desarrollo continuo de la industria fintech.

PALABRAS CLAVES: Estrategia Empresarial. Fintech. Préstamos. Industria Financiera. Tecnología Financiera.

ABSTRACT:

This business plan outlines the initiative to establish and operate a Fintech, focusing on the specific area of fintech lending. The overall objective is to carry out a comprehensive strategic plan that supports the design and implementation of a robust business portfolio, ensuring the achievement of commercial goals and the delivery of relevant and useful services to users. The methodology used is based on a thorough analysis of the attractiveness of the fintech industry, emphasizing its feasibility and potential. It focuses on technological support, covering devices such as mobile phones, tablets, computers, and notebooks. Additionally, the aspiration is to establish a standard within the company, with the capacity for annual replication and improvement through necessary adjustments. The results of the industry analysis clearly indicate its attractiveness and viability, endorsing the recommendation for the implementation of the business plan. It is expected that this Fintech, specialized in the field of loans, will offer innovative and efficient solutions, capitalizing on the growing demand for technology-backed financial services. In conclusion, this business plan provides a solid and scalable strategic framework for the establishment and operation of a Fintech in the loan sector, thereby contributing to the expansion and continuous development of the fintech industry.

KEYWORDS: Business Strategy. Financial Industry. Financial Technology. Fintech. Loans.

1. INTRODUCCIÓN

El presente reporte corresponde a la conclusión de un estudio exhaustivo orientado a la creación de una Fintech, con el objetivo de establecer metas claras, diseñar una cartera de negocios robusta y coordinar estrategias futuras. Este emprendimiento se sitúa en el sector de las tecnologías financieras (fintech), específicamente en el área de fintech lending (préstamos).

"Fintech" es un acrónimo de "tecnología financiera" en inglés, que se refiere al uso de la tecnología para ofrecer servicios financieros de manera más eficiente y novedosa. Este término se utiliza para describir empresas que utilizan tecnología, como software y aplicaciones, para proporcionar y mejorar servicios financieros, como banca, préstamos, inversiones, pagos y seguros.

En cuanto a la escritura, es común ver tanto "Fintech" como "fintech" utilizados, y ambas formas son aceptadas. En general, ambas formas se entenderían en el contexto financiero y tecnológico.

Las fintech, operando a través de plataformas tecnológicas como teléfonos celulares, tablets y computadoras, abarcan diversas áreas en el ámbito financiero. El plan de negocio, focalizado en fintech lending, busca convertirse en un estándar replicable y mejorable anualmente, con la intención de proporcionar servicios que simplifiquen, faciliten y aceleren las gestiones financieras de los clientes.

El propósito último es ofrecer servicios financieros innovadores, aprovechando la tecnología para reducir costos y simplificar procesos. Fintech Media Naranja se orienta a proporcionar servicios eficaces a través de internet, con comisiones más bajas en comparación con los negocios convencionales del sector. Se busca democratizar el acceso a estos servicios, tanto para inversores como prestatarios.

Una muestra representativa de 480 encuestados proporcionó información valiosa para comprender las intenciones de los potenciales clientes y realizar un análisis de mercado objetivo.

El objetivo fundamental de este plan de negocios es evaluar la viabilidad económica de la introducción de una Fintech en Paraguay. Los resultados obtenidos a través del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) indican una recomendación favorable para la inversión. Con un VAN de 760.246.976 en un periodo de 5 años y una TIR del 33,3%, se confirma la viabilidad económica del proyecto.

La proyección del Estado de Resultados en moneda local muestra un margen final positivo. La ganancia neta para el primer año es del 3,0% sobre las ventas, incrementándose en los siguientes ejercicios hasta alcanzar el 7,5%.

Se aconseja realizar un monitoreo constante durante la implementación del plan de negocios, considerando el crecimiento y la competencia emergente en la industria. Aunque el proyecto se plantea con una inversión totalmente a cargo de los accionistas, se recomienda evaluar la participación en rondas de inversión después del primer año de operaciones.

En términos generales, el estudio concluye que la iniciativa de establecer una Fintech, específicamente centrada en fintech lending, se muestra como una propuesta viable y prometedora en el contexto financiero de Paraguay. La evaluación de la atractividad de la industria respalda la implementación de este plan de negocios, destacando su potencial para brindar servicios financieros innovadores mediante el uso eficiente de la tecnología.

Se observa una clara intención de convertir este plan de negocios en un estándar replicable y en constante mejora. La proyección financiera, respaldada por los resultados positivos del VAN y la TIR, refuerza la viabilidad económica del proyecto.

A medida que se avanza en las secciones subsiguientes, se detallarán aspectos clave relacionados con la estrategia, el análisis de mercado, y las recomendaciones pertinentes para la implementación exitosa de la Fintech Media Naranja.

2. MATERIALES Y METODOLOGÍA

La definición de la estructura organizativa se fundamentó en la asignación eficiente de roles y responsabilidades, garantizando recursos humanos óptimamente distribuidos. Un análisis detallado de las competencias requeridas para cada puesto aseguró la formación de un equipo altamente competente y especializado.

Diseño de la Investigación:

La investigación adoptó un diseño metodológico cuantitativo, estructurándose sobre un análisis exhaustivo de la literatura existente sobre certificación e inspección. Este análisis bibliográfico, centrado en las tendencias del mercado, requisitos normativos y mejores prácticas sectoriales, sentó las bases conceptuales para la formulación del Plan de Negocios.

Recopilación de Datos:

La recopilación de datos se llevó a cabo mediante fuentes primarias y secundarias. Encuestas proporcionaron información clave sobre las demandas del mercado y las necesidades de los potenciales clientes. Además, se recopilaron datos estadísticos relevantes sobre la industria, la competencia y las proyecciones económicas.

Análisis de Mercado:

La sección de análisis de mercado se sustentó en un enfoque detallado que abarcó la identificación de clientes potenciales, el análisis de la competencia y la evaluación de estrategias de marketing efectivas. La segmentación del mercado se fundamentó en criterios demográficos y comportamentales, proporcionando una comprensión precisa del público objetivo y sus preferencias.

Proyecciones Financieras:

El análisis financiero adoptó un enfoque proactivo, incorporando proyecciones detalladas sobre ventas, inversiones, flujo de caja y rentabilidad. Se consideraron diversas variables, incluyendo escenarios optimistas y adversos, para ofrecer una visión holística de la viabilidad económica del proyecto.

Estructura Organizativa:

La definición de la estructura organizativa se basó en la asignación eficiente de roles y responsabilidades, respaldada por un análisis de competencias para garantizar la formación de un equipo altamente competente y especializado.

La aplicación de esta metodología ha conducido a la construcción de un Plan de Negocios sólido y fundamentado en evidencia. Los resultados obtenidos proporcionan una base robusta para la toma de decisiones estratégicas, asegurando la viabilidad y competitividad de la propuesta empresarial. La meticulosa implementación de esta metodología respalda la validez y confiabilidad de los hallazgos, consolidando la investigación como una contribución sustancial al campo de la certificación e inspección en el ámbito empresarial.

3. RESULTADOS

¿Qué problema(s) soluciona el producto o servicio que hemos pensado comercializar?

El análisis revela que las plataformas digitales han experimentado una evolución significativa a lo largo de los años, convirtiéndose en herramientas prácticas para diversas transacciones y servicios. El crecimiento masivo de estas plataformas, especialmente en el sector bancario, sugiere una aceptación destacada por parte del público. La pandemia actual ha acelerado la necesidad de adaptarse a las tecnologías para garantizar la satisfacción del cliente y proporcionar información oportuna sobre servicios y promociones. Un aspecto crítico identificado es el tiempo de respuesta ineficiente en los procesos tradicionales de entidades financieras, generando la necesidad de una gestión más ágil y eficaz de los problemas del cliente.

¿A qué necesidad del cliente responde nuestro producto o servicio?

La propuesta atiende la demanda de los clientes que buscan ser atendidos de manera rápida y realizar gestiones de manera eficiente. La accesibilidad a través de aplicaciones móviles, páginas web y comercios adheridos proporciona facilidades para avanzar hacia una nueva era en la cual las plataformas digitales se configuran como modos eficientes de mantener satisfechos a los usuarios. La creciente exigencia del cliente incluye atención las 24 horas, disponibilidad de canales digitales, información segmentada y de calidad, así como interacción móvil con la entidad.

¿A qué tipo de producto o servicio responde la idea del negocio?

La oferta de servicios responde a la necesidad de los clientes de simplificar y optimizar los procesos, incorporando tecnologías innovadoras que beneficien tanto al entorno diario como laboral. La colaboración entre consumidores y empresas se

promueve a través de mejoras tecnológicas que facilitan actividades cotidianas como gestiones, cobranzas, compras, inversiones, préstamos, pagos y transferencias.

¿Qué se está ofreciendo exactamente al mercado?

La propuesta brinda la posibilidad de realizar diversas operaciones financieras, como gestiones, cobranzas, compras, ventas, inversiones, préstamos, pagos y transferencias, a través de una plataforma digital o puntos adheridos. Este enfoque permite una agilidad y eficacia las 24 horas del día, los 7 días de la semana, sin necesidad de desplazamiento a otros entornos.

¿Qué tiene de innovador el producto o servicio ofrecido?

Las fintechs, en general, representan una innovación significativa en el sector financiero. En particular, destacan por su capacidad para gestionar de manera eficiente la innovación financiera, generando rentabilidad para la industria. Facilitan la entrada a entornos financieros a personas no bancarizadas, ofreciendo comodidad y agilidad en las actividades diarias. La aplicación de nuevas tecnologías permite realizar diversas transacciones financieras de manera conveniente y rápida.

¿Cuáles son sus características distintivas en relación a otros productos o servicios?

Las fintechs se distinguen por ofrecer costos más bajos y una mayor rentabilidad a través de cambios tecnológicos. Sus servicios optimizados y tasas de interés reducidas permiten una mayor producción con menos procesos, adaptándose a un sector competitivo. Fintech Media Naranja se destaca por no contar con vendedores que comisionen, reduciendo así los costos operativos.

¿Hasta qué punto nuestro producto o servicio es único entre sus competidores o sustitutos?

Las fintechs se centran en ofrecer formas de pago más sencillas y servicios financieros eficientes, transformando la experiencia bancaria tradicional en algo más efectivo. La aplicación de estas tecnologías financieras está logrando que la banca sea percibida nuevamente como una actividad que no consume mucho tiempo, satisfaciendo a los clientes en una época donde la tecnología juega un papel crucial en la vida cotidiana.

Definición del Tipo de Negocio a Emprender:

Las fintechs operan en el ámbito financiero como brokers, mediadores de pago, compras, ventas, emisores y receptores de transferencias. Su objetivo es agilizar las operaciones económicas con mínimos costos y mayor eficacia que la banca tradicional. Estas empresas se caracterizan por introducir nuevos modelos de negocios basados en tecnologías innovadoras, ofreciendo servicios financieros novedosos a individuos, empresas y gobiernos. Proporcionan un mayor control sobre las finanzas del cliente y facilitan nuevas formas de interacción económica y financiera.

Activos:

Activos Fijos o Tangibles:

Los activos fijos incluyen bienes utilizados de manera continua en las operaciones, como equipos de oficina, mobiliario, equipo informático y de seguridad, entre otros. Estos activos, con un valor total de Gs. 107.538.000, representan servicios que se recibirán a lo largo de su vida útil. La inversión en activos fijos respalda la infraestructura necesaria para la operación eficiente de Fintech Media Naranja.

Los resultados obtenidos a través del análisis del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) indican una satisfacción considerable, lo que sugiere la

viabilidad de llevar a cabo la inversión. El VAN resultante alcanzó la suma de 760.246.976 en un período de 5 años, mientras que la TIR se sitúa en un 33,3%, un índice altamente favorable, en consonancia con la indicación de que el VAN debería ser superior a 0.

En cuanto a la evaluación financiera, la proyección del Estado de Resultados en moneda local refleja un margen final positivo. La ganancia neta para el primer año se cifra en un 3,0% sobre las ventas, un índice positivo que progresa en los siguientes ejercicios, alcanzando márgenes del 4,6% y 5,8% hasta llegar al tope del 7,5%. Este análisis respalda la solidez financiera del proyecto y sustenta la recomendación de proceder con la inversión.

4. DISCUSIÓN

El estudio se propuso determinar el potencial del mercado en Paraguay para la implementación de una fintech, desglosando este objetivo general en diversas metas específicas. En términos de características demográficas, se logró identificar de manera detallada a los potenciales clientes, proporcionando una visión clara de sus perfiles y preferencias.

La segmentación de los clientes en bancarizados y no bancarizados se erige como un punto crucial en la comprensión del mercado. Este análisis permitió identificar patrones distintivos de comportamiento financiero, delineando áreas de oportunidad específicas para la implementación de servicios fintech.

La investigación arrojó resultados significativos en cuanto a las entidades financieras preferidas por los clientes potenciales para la solicitud de créditos. Este hallazgo proporciona una perspectiva valiosa sobre la dinámica actual del mercado crediticio y destaca la necesidad de innovación en este ámbito.

Los atributos que los clientes potenciales valoran y su nivel de interés o aceptación del proyecto constituyen elementos fundamentales para evaluar la receptividad del mercado hacia la fintech propuesta. El análisis detallado de estas variables revela insights clave que orientan las estrategias futuras y fortalecen la propuesta empresarial.

En conjunto, los resultados obtenidos en la investigación sugieren no solo la viabilidad, sino también la pertinencia y aceptación potencial de la implementación de una fintech en el contexto paraguayo. Estos hallazgos proporcionan una base sólida para la toma de decisiones estratégicas y orientan el camino hacia el desarrollo exitoso de la empresa en este mercado específico.

5. CONCLUSIONES

La investigación, orientada a determinar el potencial del mercado paraguayo para la implementación de una fintech, ha culminado con resultados significativos que sustentan las decisiones estratégicas para la viabilidad económica del proyecto.

Los objetivos específicos trazados guiaron el análisis demográfico, la segmentación de clientes y la identificación de las preferencias crediticias. A través de una muestra representativa de 480 encuestados, se obtuvo información crucial que alimentó el análisis del mercado objetivo.

En términos de viabilidad económica, los indicadores financieros, como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), reflejaron resultados altamente satisfactorios. Con un VAN de 760.246.976 en un periodo de 5 años y una TIR del 33,3%, se respalda la recomendación de llevar a cabo la inversión en la fintech.

La evaluación financiera adicional, expresada a través de la proyección del Estado de Resultados, arrojó un margen final positivo. La ganancia neta, iniciando en un 3,0% sobre las ventas en el primer año, experimenta un crecimiento escalonado hasta alcanzar

el 7,5%. Estos resultados respaldan la solidez del plan de negocios y su capacidad para generar beneficios sostenibles.

La sugerencia de monitorear de cerca el escenario competitivo durante la implementación resalta la importancia de la adaptabilidad estratégica en un entorno dinámico. El crecimiento interesante de la industria fintech y la presencia creciente de competidores similares subrayan la necesidad de ajustes estratégicos según evoluciona el panorama empresarial.

Aunque el proyecto se plantea con una inversión totalmente respaldada por los accionistas, se recomienda evaluar la participación en una rueda de inversiones después del primer año de operaciones. Esta sugerencia se alinea con la necesidad de asegurar recursos financieros adicionales para respaldar el crecimiento y la adaptación continua del proyecto frente a las dinámicas del mercado financiero en Paraguay.

En conclusión, los resultados de la investigación respaldan de manera contundente la viabilidad económica de la implementación de una fintech en el mercado paraguayo. Los objetivos específicos delineados han permitido obtener una visión clara de las características demográficas de los potenciales clientes, la segmentación de los segmentos bancarizados y no bancarizados, así como las preferencias crediticias asociadas.

Desde una perspectiva financiera, los indicadores clave, como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), indican de manera convincente que la inversión propuesta es recomendable. La proyección del Estado de Resultados refuerza esta perspectiva al mostrar márgenes positivos y una ganancia neta que se incrementa de manera progresiva durante los primeros años.

No obstante, se destaca la importancia de la vigilancia continua del entorno competitivo durante la implementación, considerando el crecimiento dinámico de la

industria fintech y la presencia en aumento de competidores similares. Se insta a la adaptabilidad estratégica para mantener la relevancia y competitividad en este panorama empresarial en evolución.

A pesar de que la financiación inicial proviene completamente de los accionistas, se sugiere evaluar la participación en una rueda de inversiones después del primer año de operaciones. Esta recomendación busca asegurar recursos adicionales para respaldar el crecimiento continuo y garantizar la capacidad de adaptación del proyecto a las dinámicas cambiantes del mercado financiero en Paraguay. En conjunto, estos hallazgos respaldan la idea de que la implementación de una fintech en el contexto paraguayo no solo es factible sino también estratégica en términos de rentabilidad y adaptabilidad a largo plazo.

6. REFERENCIAS

- Aguirre Sábada, 1992 Alfredo. Fundamentos de Economía y Administración de Empresas. Ediciones Pirámide, S.A., p.401
- Chiavenato, I. (2009). *Administración de recursos humanos*. Novena ed. Bogotá: Mc Graw Hill, p. 226
- Chong, Esteban (1992) Contabilidad intermedia - Tomo I: estados financieros y cuentas del activo. Lima: Universidad del Pacífico, p. 350
- Diario La Nación. (24 de noviembre de 2019). *Las fintech y por qué ocupan un lugar relevante en el mercado financiero*. Recuperado de: <https://www.lanacion.com.ar/economia/que-son-fintech-que-ocupan-lugar-relevante-nid2309104>
- Elkaïm, M. (1987): *Les pratiques de réseaux: santé mentale et contexte social*. Paris, E.S.F., p. 12
- Franklin, B. (1997). *Sistemas administrativos Gómez Ceja*. México: McGraw - Hill, p.18
- Gómez, C. (1997). *Sistemas administrativos*. México: McGraw- Hill, p. 47

- Hernández Sampieri, R. (2014). Metodología de la investigación. México: Editorial Mac Graw Hill.
- Hintze. J. (1999). Administración de Estructuras Organizativas. *Transformación, Estado y Democracia*, p. 67-106
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2008). Fundamentos de marketing 8va edición. Pearson Educación México, p. 363
- Kotler, P., Armstrong, G., Martínez Gay, M., & Garza-Castillón Cantú, R. (2008). Fundamentos de marketing. México: Pearson Educación., p. 290
- Kotler, P., Armstrong, G., Martínez Gay, M., & Garza-Castillón Cantú, R. (2008). Fundamentos de marketing. México: Pearson Educación., p. 438
- Lev, B. and P. Zarowin. (1999). *The Boundaries of Financial Reporting and How to Extend Them?* Journal of Accounting Research, 37(2): 353-385
- Merton, Robert (2002). Teoría y estructuras sociales, México, Fondo de Cultura Económica, 1964, reedición 2002, p. 275
- Rodríguez L. (2004). Asientos de ajustes en contabilidad superior. Mérida, Venezuela, p. 35
- Sites. Análisis Porter. Visitada el 15 de octubre de 2020. Recuperado de: <https://sites.google.com/site/1718unibell/analisis-porter>
- Stanton, W., Etzel, M., & Walker, B. (2007). Fundamentos de marketing. Madrid: McGraw-Hill, p. 408
- Stephen P. Robbins & Mary Coulter. (2005). Administración. México. Pearson Educación de México, S.A. de C.V, p, 234
- Upton, W.S. (2001). *Business and Financial Reporting*. Challenges from the New Economy, FASB Special Report No. 219, Norwalk, CT.