

Clever Money.

Presentado por:

José Leonardo Quintero Güell

Santiago Zapata Carrascal

Profesor:

Ana Lucía Álzate

Felipe López

Trabajo Final

Proyecto Innovador III

UNIVERSIDAD ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Cali, Colombia

2024

TABLA DE CONTENIDO

Síntesis del documento	8
1. Análisis del mercado (este análisis debe contener máximo 15 páginas).....	9
1.1 Definición del problema	9
1.2 Definición de producto y/o servicios.....	11
1.3 Clientes	12
1.4 Análisis de los competidores	16
1.5 Experimentación de la oferta.....	19
1.6 Tamaño del Mercado y fracción del mercado	23
1.7 Modelo de Negocio.....	24
1.8 Estrategias de mercadeo y plan de ventas.....	25
1.9 Plan de ventas	27
2. Modelo Operativo (este análisis debe contener máximo 8 páginas)	29
2.1 Procesos productivos o de prestación del servicio	29
2.2 Requerimientos y Proveedores de equipos, muebles, materias primas, tecnología, o suministros.....	34
2.3 Distribución de planta/oficinas y de equipos.....	35
2.4 Experimentación del producto o servicio	38
3. Análisis administrativo (este análisis debe contener máximo 4 páginas)	44
3.1 El perfil del equipo empresarial y del personal que la empresa exige.....	44
3.2 La estructura organizacional.....	46

3.3	Socios clave	47
4.	Análisis legal, social y ambiental (este análisis debe contener máximo 4 páginas).....	49
4.1	Permisos y manejo de propiedad intelectual	49
4.2	Normatividad Técnica.....	50
4.3	Normatividad Tributaria	52
4.4	Normatividad Laboral.....	52
5.	Análisis económico.....	54
5.1	Las necesidades de inversión en activos fijos y en capital de trabajo.....	54
5.2	Los ingresos, costos y gastos.....	55
6.	Análisis financiero	59
6.1	Estado de Resultados y Flujo de Caja.....	59
6.2	Evaluación de proyecto.....	62
6.3	Riesgos.....	62
7.	Road Map del Negocio.....	66
8.	Conclusiones.....	69
9.	Referencias	72
10.	Bibliografía.....	73
	Anexos (este análisis debe contener máximo 2 páginas).....	77

INDICÉ DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Encuestas de perfilamiento y segmentación de mercado.....	14
Ilustración 2 Encuestas de perfilamiento y segmentación de mercado.....	15
Ilustración 3 Encuestas de perfilamiento y segmentación de mercado.....	16
Ilustración 4 Panorama de competidores actuales.....	17
Ilustración 5 Curva de valor Captación	17
Ilustración 6 Encuesta de preferencia	23
Ilustración 7 Canvas business model	25
Ilustración 8 Modelo operativo macro	30
Ilustración 9 Modelo Operativo detallado	31
Ilustración 10 Distribución de oficina Wework (Wework, 2024).....	37
Ilustración 11 Estructura organizacional CleverMoney-ProntoCredito	47
Ilustración 12 Plataforma de pagos nacionales	48
Ilustración 13 Plataforma de pagos internacionales.....	48
Ilustración 14 Stores de aplicaciones digitales.....	49
Ilustración 15 Seguros de no pago	49
Ilustración 16 Sujeto de protección autoría y titularidad Dirección Nacional de derecho de autor (Jhon Hernandez).....	50
Ilustración 17 Plan de experimentación e hitos del proyecto	68

INDICÉ DE TABLAS

Tabla 1 Análisis de competencia.....	18
Tabla 2 Participación de mercado Clever.....	28
Tabla 3 Participación de mercado Clever.....	28
Tabla 4 Activos considerados.....	35
Tabla 5 Cargos para operación.....	45
Tabla 6 Activos fijos y actividades de capital.....	54
Tabla 7 Ingresos costos y gastos.....	56
Tabla 8 Balance general y estado de resultados.....	59
Tabla 9 Flujo de caja.....	61
Tabla 10 Flujo de caja neto.....	62

Resumen

"Clever Money" tiene un propósito claro: abordar el desafío del acceso limitado al financiamiento en Colombia. Su enfoque se centra en dos grupos esenciales: inversores con excedentes de capital y prestatarios con sólidos perfiles crediticios, a través de una plataforma de crowdlending. Este proyecto ha llevado a cabo una investigación de mercado meticulosa, que incluye fuentes secundarias y primarias, y ha contado con la colaboración de expertos en el sector fintech y profesionales legales.

La investigación reveló la magnitud del problema. Informes bancarios, datos gubernamentales, encuestas y conversaciones con potenciales usuarios han dejado en claro que existe una necesidad insatisfecha de mejores oportunidades de inversión y préstamos en Colombia. La falta de opciones crecientes y la búsqueda de diversificación en las inversiones se destacan como necesidades fundamentales.

La diferenciación es clave en un mercado competitivo. "Clever Money" ha trazado un plan operativo sólido que incluye la identificación de competidores y un enfoque distintivo en la simplicidad, la transparencia de sus servicios y su gran impacto social. La seguridad de las transacciones en la plataforma se ha garantizado mediante la identificación de los mejores proveedores de fianzas, que conlleven a generar credibilidad en la compañía.

Sin embargo, lo que verdaderamente destaca a esta empresa que busca ser constituida, es su compromiso con la educación financiera. Reconociendo la importancia de empoderar a los usuarios con conocimientos financieros, "Clever Money" ofrecerá una serie de recursos y cursos educativos, lo que la distingue en un mercado que necesita mejorar la alfabetización financiera.

Por lo que, en el presente informe, se presentará en detalle la investigación, estudios, supuestos validados, entre otros; que llevaron a la creación de un plan de negocio y algunos resultados.

Palabras Claves: Crowdlending, Crowdfunding, Fintech, Sector financiero, Inclusión financiera

Abstract

"Clever Money has a clear purpose: to address the challenge of limited access to finance in Colombia. Its focus is on two essential groups: investors with surplus capital and borrowers with strong credit profiles, through a crowdlending platform. This project has conducted meticulous market research, including secondary and primary sources, and has relied on the collaboration of experts in the fintech sector and legal professionals.

The research revealed the magnitude of the problem. Banking reports, government data, surveys and conversations with potential users have made it clear that there is an unmet need for better investment and lending opportunities in Colombia. The lack of growing options and the search for investment diversification stand out as key needs.

Differentiation is key in a competitive market. "Clever Money has outlined a solid operational plan that includes the identification of competitors and a distinctive focus on the simplicity, transparency of its services and their social impact. The security of transactions on the platform has been ensured by identifying the best surety bond providers, which leads to building credibility in the company.

However, what truly sets this company, which is seeking incorporation, apart is its commitment to financial literacy. Recognizing the importance of empowering users with financial literacy, "Clever Money" will offer a series of educational resources and courses, which distinguishes it in a market that needs to improve financial education.

Therefore, this report will present in detail the research, studies, validated assumptions, among others, which led to the creation of a business plan and some results.

Key Words: Crowdlending, Crowdfunding, FinTech, Financial sector, Financial inclusion

Síntesis del documento

Este documento pretende mostrar como Clever money resuelve la brecha que existe entre personas naturales y el acceso limitado al financiamiento, por una parte, y en segundo lugar el acceso a rentabilidades justas a inversionistas con exceso de capital.

El grupo de trabajo está compuesto por Santiago Zapata, Matemático con una especialización en ciencias actuariales y Candidato a MBA de la universidad de Tulane quien actualmente se desempeña como VP de Vida y Salud para Colombia y la Región Andina en Swiss Re con una visión del mercado asegurador; Leonardo Quintero ingeniero civil con maestría en ingeniería civil y candidato a MBA de la universidad de Tulane, quien actualmente se desempeña como Senior Civil Engineer en Worley con una visión de JV's y gerencia de proyectos. Quienes desarrollaron la sección de captación de recursos.

Así mismo, Camilo Grajales Economista y candidato a MBA de la universidad de Tulane, quien actualmente se desempeña como asociado de planeación estratégica en TQ con una visión del mercadeo estratégico; German Villanueva economista y Candidato a MBA de la universidad de Tulane quien actualmente se desempeña como gerente de ventas de FX y derivados en Bancolombia, con una visión de la banca tradicional; Quienes desarrollaron la sección de colocación de créditos.

Actualmente, Clever money está concentrado en un segmento de mercado que permita percibir unos ingresos de alrededor de 260 mil millones de pesos con un crecimiento estimado en los próximos 3 años de alrededor de 320 mil millones de pesos. Las ganancias generadas estarán definidas por la marginación de la ganancia mencionada de acuerdo con el modelo de negocio adoptado de Clever money.

La empresa en un primer momento concluyó una sólida investigación de mercado y experimentación de hipótesis que además de permitirnos identificar el perfil del inversionista, sus deseos, preocupaciones y el lenguaje en que espera se le comunique, para el ajuste de la oferta de valor; se logró encontrar el marco regulatorio en que la compañía operará a fin de cumplir a cabalidad con la Ley Colombiana. Por lo cual, se decidió que Clever money iniciará operación con el fin de validar plenamente su MPV; esto con recursos propios y que también será necesario de un capital semilla que será fundamentado en el levantamiento de rondas de inversión a través de venture capital que den acceso al escalamiento del negocio.

1. Análisis del mercado (este análisis debe contener máximo 15 páginas)

1.1 Definición del problema

"Clever Money", una plataforma de crowdlending en Colombia, se propone resolver dos problemas, en primer lugar, el acceso limitado al financiamiento para prestatarios con buen perfil crediticio y en segundo lugar el acceso a rentabilidades justas a inversionistas con exceso de capital y que buscan generar un impacto positivo en la sociedad. En esta parte del proyecto, se abordará este último. Por lo cual, se busca dar respuesta a las siguientes problemáticas:

- Falta de Opciones de Inversión Atractivas: Muchas personas en Colombia tienen exceso de capital y liquidez, pero enfrentan tasas de interés muy bajas en cuentas de ahorro o CDTs (Certificados de Depósito a Término) que no les permiten mantener el valor de su dinero en un entorno de inflación alta.
- Falta de Conocimiento Financiero: Muchos de estos inversionistas carecen de conocimientos financieros profundos y buscan opciones de inversión sencillas y seguras.
- Las inversiones sostenibles o ASG (Ambientales, Sociales y de Gobierno): Debido a la creciente conciencia sobre la importancia de considerar no solo los rendimientos financieros, sino también los impactos ambientales, sociales y de gobierno de las inversiones. Algunas personas desean alinear sus inversiones con sus valores éticos y morales, invirtiendo en empresas que respeten el medio ambiente, promuevan prácticas laborales justas y generen un impacto positivo en su sociedad.

Esta oportunidad, fue validada en dos vías; la primera por medio de fuentes directas o entrevistas a potenciales inversionistas y prestatarios, así como por investigación de mercado, informes, estudios y demás.

- **Fuentes Primarias:**

- ✓ Encuestas a Inversionistas: Se realizaron entrevistas y encuestas (ver Anexo 1) a inversionistas las cuales revelaron su interés en obtener

mejores rendimientos para su capital excedente y su deseo de opciones de inversión sencillas y seguras. Así como, con un acompañamiento continuo.

- ✓ Entrevistas a Prestatarios: Se realizaron conversaciones con personas con buen perfil crediticio (ver anexo 2) las cuales demostraron la frustración que se presenta ante la emergencia inesperada por recursos, enfocada en aspectos como la fricción al acceder a créditos en la banca tradicional, las altas tasas de interés bancarias y su búsqueda de alternativas más asequibles. Así como, que no pueden siempre recurrir a familiares o amigos, dado el limitante en capital y el temor sobre cómo podría esto repercutir en la imagen que tienen de ellos.

- **Fuentes Secundarias:**

- ✓ Reportes Bancarios: Datos de informes bancarios y gubernamentales señalan que las tasas de interés para préstamos de libre inversión (La Republica, 2023) y tarjetas de crédito en Colombia han sido históricamente altas en comparación con las tasas de ahorro y CDT (Rankia, 2023) o en palabras del banco de la república:

“Los intereses de colocación, en la mayoría de los países, incluyendo Colombia, son más altos que los intereses de captación; es decir, los bancos cobran más por dar recursos que lo que pagan por captarlos” (Banco de la república).

La diferencia crea un margen denominado margen de intermediación el cual es la diferencia entre la tasa de interés de colocación y la tasa de interés de captación.

Margen de intermediación = Tasa interés de colocación – Tasa de interés de captación

- ✓ Estudios de Endeavor Colombia: Informes de organizaciones como Endeavor Colombia han destacado la importancia del acceso a

financiamiento asequible para el crecimiento empresarial y el emprendimiento en el país. (Enter, 2021) (endeavor, 2020)

Concretamente, la oportunidad que vemos para resolver los problemas planteados radica en la creación de una plataforma de crowdlending que conecte a estos dos segmentos desatendidos en el mercado financiero colombiano. Para Inversionistas, la oportunidad se enfoca en ofrecer una plataforma segura y fácil de usar que permita a estos inversionistas obtener mejores rendimientos que los ofrecidos por las opciones tradicionales de inversión, como las cuentas de ahorro o los CDTs y cuyo propósito de hacerlo sea generar un impacto positivo en la sociedad. Y para los Prestatarios, la oportunidad consiste en proporcionar préstamos con tasas de interés competitivas, utilizando el modelo de crowdlending, para que los prestatarios con buen perfil crediticio y otras características sociales¹ (como por ejemplo ser mujeres cabeza de familia) a puedan acceder a financiamiento más asequible y mejorar su situación financiera.

1.2 Definición de producto y/o servicios.

"Clever Money" se presenta como una plataforma de crowdlending que permite a los inversionistas invertir su dinero en préstamos a prestatarios con buen perfil crediticio y condiciones sociales a fin de generar impacto positivo en la sociedad, ofreciendo tasas de interés competitivas en comparación con las opciones tradicionales de inversión y préstamo en Colombia; así como, que genera confianza, pues todos los créditos se colocan con un seguro o fianza de crédito que cobre ante el no pago; protegiendo así los recursos de los inversionistas. Lo que diferencia a "Clever Money" es su enfoque en la simplicidad, la cero

¹ El modelo busca generar un impacto positivo en la sociedad al tratar de mitigar las coyunturas que generan pobreza. Al ser este un propósito tan loable y a la vez amplio, la acotación de todas las características que permitan identificar a un segmento como buen riesgo y a la vez que con los recursos se pueda generar un impacto positivo en la comunidad es un reto y requieren de gran análisis; por lo que es un proceso en continua construcción y para esta primera etapa nos concentramos en mujeres cabeza de familia con ingresos estables y menores a 5 millones de pesos al mes.

fricción, la transparencia y el impacto en la sociedad, así como su compromiso con la educación financiera de los usuarios.

Para los Inversionistas, "Clever Money" busca satisfacer las siguientes necesidades:

- ✓ Obtener rendimientos superiores a los ofrecidos por cuentas de ahorro o CDTs.
- ✓ Acceder a oportunidades de inversión sencillas y seguras.
- ✓ Diversificar sus carteras de inversión.
- ✓ Ser un vehículo de inversión con propósito, pues nuestra misión es mitigar las coyunturas que conllevan a la pobreza de la sociedad.

La estrategia de generación de ingresos de "Clever Money" se basa en el spread o arbitraje entre las tasas de interés pagadas a los inversionistas y las tasas de interés cobradas a los prestatarios. La plataforma fija tasas de interés atractivas para los prestatarios, lo que les permite acceder a financiamiento a tasas más bajas que las ofrecidas por los bancos. A su vez, los inversionistas ganan intereses atractivos al prestar su dinero a través de la plataforma. En la mitad de ambos, estará la plataforma, cobrando una comisión por intermediación tanto a los inversionistas como a los prestatarios por el servicio que ofrece. Esta comisión contribuye a los ingresos de la plataforma. Esta, estará inmersa en la tasa que se le cobrará al prestatario y, por ende, el inversionista no verá cobros hacia él.

Una vez la plataforma logró tracción, tenga una base de clientes sólida y especialmente, con un riesgo de crédito controlado. Seremos un canal muy importante de colocación de seguros de no pago y vida (sobre el saldo insoluto de las deudas, en caso de fallecimiento); lo que nos permitirá recibir comisiones por dar acceso al uso de nuestra red por parte de las aseguradoras y/o afianzadoras.

1.3 Clientes

- i. Perfil del Cliente: Los inversionistas en "Clever Money" son personas con exceso de capital y liquidez que buscan oportunidades de inversión con rendimientos superiores a los ofrecidos por cuentas de ahorro o CDTs. La determinación de que una persona tiene

- exceso de capital y liquidez, se da con que esta misma persona lo establezca o declare.
- ii. Localización: Estos inversionistas pueden estar principalmente ubicados en Bogotá y Medellín. No obstante, ya que la plataforma es accesible en línea y no está limitada por ubicación geográfica.
 - iii. Edad: Este grupo puede abarcar una amplia gama de edades, desde jóvenes profesionales hasta personas en la etapa de la jubilación, ya que la inversión es una preocupación financiera para diversas edades.
 - iv. Necesidades: Buscan oportunidades de inversión rentables que les ayuden a hacer crecer su capital de manera segura y confiable. También valoran la simplicidad y la transparencia en las inversiones.
 - v. Conducta de Compra: Sus decisiones de inversión están basadas en investigaciones en línea, recomendaciones de conocidos y la facilidad de uso de la plataforma. La confianza en la seguridad y la transparencia de "Clever Money" es un factor clave para su participación.
 - vi. Adoptadores Tempranos: Cumplen con las condiciones declaradas previamente y además conocen de manera indirecta o indirecta a los fundadores

La validación de la problemática se ha realizado siguiendo la metodología lean startup. Inicialmente nos volcamos a encontrar segmentos del mercado que tuvieran las características de un early adopter prestamista, el cual se ha enfocado en entrevistas uno a uno y encuestas vía LinkedIn, de estas validaciones hemos encontrado insights como que la disposición a participar en una plataforma de inversiones colectivas se encuentra cercano al 44%, también que la tasa de interés de la inversión y el costo del seguro se presentan como factores determinantes de la inversión, y por último, que es muy importante la confiabilidad de la plataforma para los inversionistas.



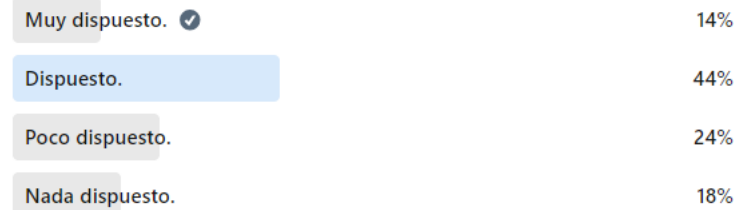
Santiago Zapata, CQF • You

Infinite learner, innovationist in the concrete and constantly seeker of "La...
6mo •

Estimada Red, les agradecería enormemente si podrían por favor ayudarme con sus respuestas.

Qué tan dispuesto estarías a invertir en una plataforma de préstamo colectivo que ofrezca seguros para cubrir el impago de los prestatarios?

You can see how people vote. [Learn more](#)



50 votes • Poll closed • [Remove vote](#)

4

1 repost

Reactions



Like



Comment



Repost



Send

2,782 impressions

[View analytics](#)

Ilustración 1 Encuestas de perfilamiento y segmentación de mercado

Source: <https://www.linkedin.com/feed/update/um:li:ugcPost:7104651657224806400>



Santiago Zapata, CQF • You

Infinite learner, innovationist in the concrete and constantly seeker of "La...
6mo •



Estimada Red, les agradecería enormemente si podrían por favor ayudarme con sus respuestas.

¿Qué factores considerarías más importantes al elegir una plataforma de prestamos colectivos con seguro de respaldo al no pago?

You can see how people vote. [Learn more](#)

Tasa de interés atractiva.	54%
Plazo de inversión flexible.	2%
Reputación.	15%
Garantía de recuperación. ✓	29%

65 votes • Poll closed • [Remove vote](#)



1 repost

Reactions



Like



Comment



Repost



Send



3,530 impressions

[View analytics](#)

Ilustración 2 Encuestas de perfilamiento y segmentación de mercado

Source: <https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7104652292238229504/>



Santiago Zapata, CQF • You

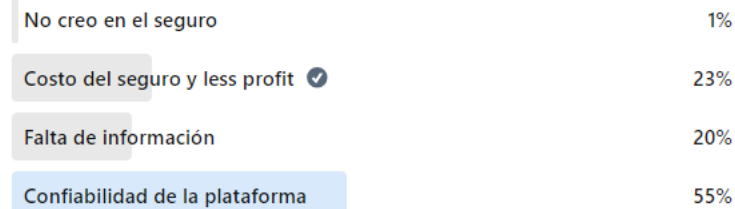
Infinite learner, innovationist in the concrete and constantly seeker of "La...
6mo •



Estimada Red, les agradecería enormemente si podrían por favor ayudarme con sus respuestas.

¿Qué preocupaciones tendrías al invertir en una plataforma de prestamos colectivos con seguros de no pago?

You can see how people vote. [Learn more](#)



74 votes • Poll closed • [Remove vote](#)



3

3 reposts

Reactions



Like



Comment



Repost



Send



3,437 impressions

[View analytics](#)

Ilustración 3 Encuestas de perfilamiento y segmentación de mercado

Source: <https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7104653196584706048/>

1.4 Análisis de los competidores

Competitive landscape



Ilustración 4 Panorama de competidores actuales

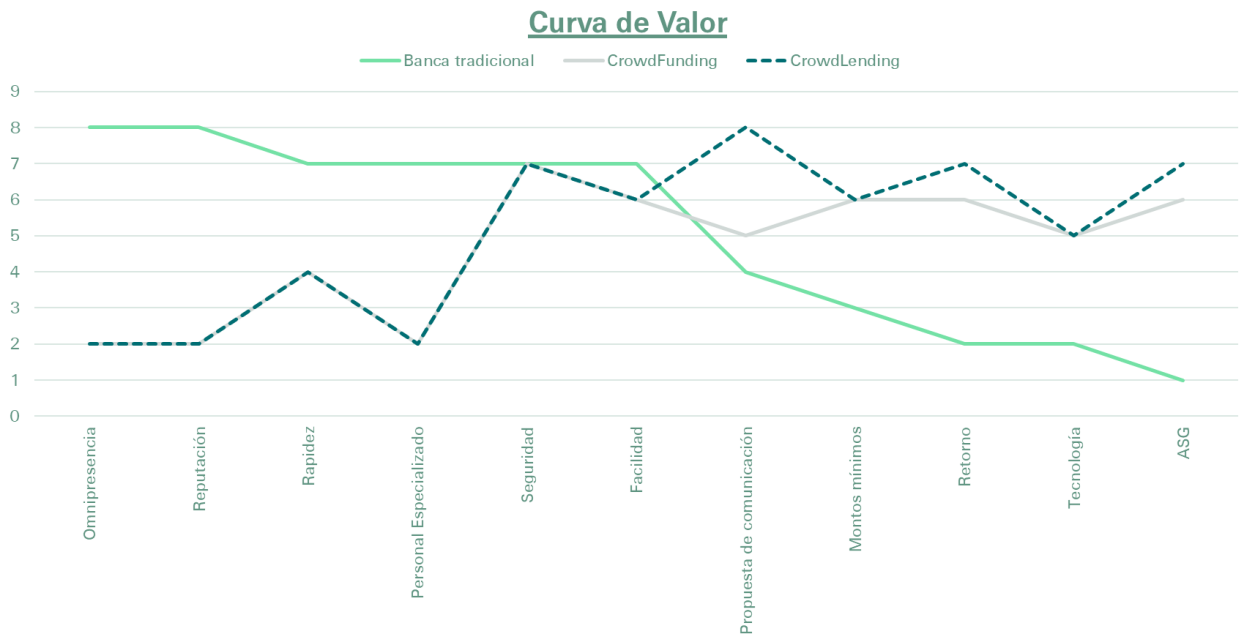


Ilustración 5 Curva de valor Captación

Tabla 1 Análisis de competencia

Competencia				
Descripción	A2censo	Lineru y Rayo	Trii	Uala
Localización	Todo el país	Todo el país	Todo el país	Todo el país
Productos y servicios (atributos)	<ul style="list-style-type: none"> - Markpet place de PYMES que requieren de capital para ejecutar proyectos. - Ofrecen seguro de no pago por el 50% de los recursos 	<p>Créditos rápidos, con desembolsos en 24 horas, para personas sin o baja calificación crediticia.</p>	<p>Comisionista de bolsa en línea, para invertir en la Bolsa de Valores de Colombia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cuentas de ahorros con rentabilidades garantizadas de 10% efectivo anual e incluyen tarjeta de crédito internacional. - Tienen links de pago/recaudo sencillos y rápidos, para negocio o personas.
Precios	<p>Comisión de éxito sobre los recursos recaudados que va del 1% al 5%.</p>	<p>200% efectivo anual, al sumar todos los costos. En préstamos a un mes</p> <ul style="list-style-type: none"> - 41% e.a. de tasa de interés - Fianza del 12.6% - 0.5% de seguro de vida - 3.5% de costos administrativos 	<p>COP \$11.900, por comprar o vender acciones; así como un 1%, por repartición de dividendos.</p>	<p>El unico cobro es por retiros en cajeros electrónicos, 4.800 pesos a partir del tercero. Salvo eso, no hay otros costos pues su negocio es poder rentar el dinero a más del 10% que devuelven a los inversionistas y por ende, el diferencial es de ellos.</p>
Segmento objetivo	Millenials con	Personas sin	Millenials y	Millenials,

Competencia				
Descripción	A2censo	Lineru y Rayo	Trii	Uala
	excedentes de capital.	historial crediticio o reportados en las centrales de riesgo.	centenials con excedentes de capital e interesados en invertir en acciones de empresas.	centenials y PYMEs con capital o ahorros en cuentas de ahorros tradicionales o CDTs.
Razón Social	Financiamiento colectivo	Compañía de financiamiento	Comisionista de Bolsa	Banco digital

Clever es una compañía que integralmente articula a las dos puntas del mercado para generar tasas de crédito justas y rentabilidades razonables. Clever, ve una oportunidad inmensa en un mercado bastante marginado en Colombia con personas que requieren por una parte créditos para eventualidades, y al mismo tiempo otro segmento que tiene excedentes de capital pero que no quiere complicarse en las fricciones y complejidades del mercado actual. Nosotros haremos que la eficiencia de nuestro sistema disminuya notablemente la tasa de interés que en general se mantiene en estándares muy altos por la ineficiencia operativa del sistema bancario tradicional, ofreciendo al mismo tiempo unas rentabilidades que superen los valores de las tasas de productos de inversión del mercado.

1.5 Experimentación de la oferta

- Experimento 1: Evaluación de Rendimientos Comparativos

Hipótesis a Probar: Los inversionistas desean oportunidades de inversión con rendimientos superiores a los ofrecidos por cuentas de ahorro o CDTs.

Experimento: Se diseñaron dos carteras de inversión simuladas, una utilizando una teórica de "Clever Money" y otra con inversiones tradicionales como cuentas de ahorro o CDTs. Se siguió el rendimiento de ambas carteras

durante un período específico. Se recopiló los datos de rendimiento histórico y se realizaron encuestas para evaluar la percepción de los inversionistas sobre la deseabilidad de las oportunidades ofrecidas por "Clever Money" en comparación con las opciones tradicionales.

Justificación: Este experimento nos permitió medir objetivamente la deseabilidad de las oportunidades de inversión ofrecidas por la plataforma.

Resultado: Los usuarios que participaron en el simulador de rendimientos mostraron una clara preferencia por las oportunidades de inversión ofrecidas por "Clever Money" en comparación con las opciones tradicionales. La mayoría de los participantes destacaron la significativa diferencia en los rendimientos a favor de la plataforma, lo que confirmó la hipótesis de que los inversionistas desean oportunidades con rendimientos superiores.

- Experimento 2: Evaluación de Experiencia de Usuario

Hipótesis a Probar: Los inversionistas valoran la simplicidad y transparencia en la plataforma de "Clever Money".

Experimento: Se realizaron pruebas de usabilidad con inversionistas potenciales, solicitando que realicen acciones específicas en la plataforma *mock*. Se recopiló la retroalimentación cualitativa a través de entrevistas y encuestas para evaluar la experiencia del usuario en términos de simplicidad y transparencia.

Justificación: Este experimento proporcionó insights directos sobre la percepción de los inversionistas sobre la simplicidad y transparencia de la plataforma, elementos cruciales para su deseabilidad.

Resultado: La retroalimentación de los usuarios indicó una experiencia de usuario positiva en el simulador. Los participantes elogiaron la simplicidad y transparencia de la plataforma, confirmando la hipótesis de que estos aspectos son

valorados por los inversionistas. Además, las tareas simuladas fueron completadas con facilidad, respaldando la percepción de una plataforma amigable.

- Experimento 3: Evaluación de Preferencias de Inversión Socialmente Responsable

Hipótesis a Probar: Los inversionistas están motivados por el deseo de generar un impacto social positivo a través de sus inversiones.

Experimento: Se realizó un ejercicio de A/B testing, donde por medio de dos campañas de marketing dirigido, se presentó a los inversionistas potenciales dos opciones de inversión simuladas: una centrada en el rendimiento financiero superior y otra en el impacto social positivo en mujeres cabeza de familia, emprendimientos locales o de apoyo a la agricultura nacional y con rentabilidades ligeramente menores a la primera.

Justificación: Este experimento ayudó a comprender la motivación de los inversionistas hacia las inversiones de impacto social positivo y su influencia en la deseabilidad de "Clever Money". Así como, la importancia de tener un foco de inversión con impacto, que podría ser un determinante en escenarios de estrés donde las tasas de interés de productos tradicionales lleguen a ser mucho más altas a las usuales y/o la tasa de los créditos bajé considerablemente; ambos casos en últimas, disminuyendo el spread/arbitraje sobre el que se basa este modelo de negocio.

Resultado: Los potenciales inversionistas mostraron un claro interés y preferencia por las inversiones de impacto social; particularmente en emprendimientos locales. No obstante, su principal motivación sin lugar a duda son rentabilidades superiores, que, si bien son más deseadas con impacto social, la preferencia es generar mayores ingresos. Adicionalmente, La mayoría de los participantes (55%) expresaron un fuerte deseo de contribuir al desarrollño local y destacaron la conexión emocional con proyectos que benefician directamente a sus comunidades.

- Experimento 4: Evaluación de Preferencias de Inversión en Mujeres Cabeza de Familia

Hipótesis a Probar: Los inversionistas consideran que una inversión de impacto social dirigida a mujeres, especialmente aquellas cabezas de familia es una opción atractiva en comparación con otras opciones sociales.

Experimento: Se presentó inversionistas potenciales dos opciones de inversión simuladas: una centrada el impacto social dirigido a mujeres y otra con alternativas de inversión social en otros ámbitos, como medio ambiente, agricultura y emprendimientos locales de comunicades.

Justificación: Este experimento buscó entender las preferencias específicas de los inversionistas en cuanto a las inversiones de impacto social dirigidas a mujeres, especialmente aquellas cabezas de familia. Dado que este segmento puede tener un impacto significativo en la sociedad, se pretendió validar si los inversionistas consideran esta opción como atractiva y significativa en comparación con otras opciones de inversión social. Lo anterior, puesto que el MVP de las colocaciones se hará en este segmento y por ende, la información obtenida ayudó a "Clever Money" a personalizar y focalizar sus ofertas de inversión social, alineándolas con las preferencias de los inversionistas y generando un impacto social positivo.

Resultado: Los resultados de este experimento confirmaron que los inversionistas consideran que una inversión de impacto social dirigida a mujeres cabeza de familia es una opción atractiva, pero no es la más, siendo preferente en emprendimientos locales de diversas comunidades en el país. La mayoría de los participantes expresaron una preferencia clara por este tipo de inversión, respaldando la hipótesis planteada.



Ilustración 6 Encuesta de preferencia

Source: <https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7172413770701463553/>

1.6 Tamaño del Mercado y fracción del mercado

Como se ha determinado a lo largo del documento, especialmente definiendo el problema en el que se enfoca Clever, es claro que, por definición, la industria dentro de la que se compete es la financiera. Esta es una industria que desde el grueso se muestra madura con jugadores importantes, pero con características relevantes como la capacidad de identificar segmentos, dadas las tendencias de crecimiento de iniciativas apalancadas en la tecnología.

Definición de la industria: Empresas que se dedican a la captación y colocación de recursos financieros destinados hacia personas tanto naturales como jurídicas, inicialmente en Colombia. La industria a corte de diciembre del 2022 tenía un tamaño superior a 340 billones de pesos colombianos de acuerdo con las principales cifras del sistema financiero de la Superintendencia financiera de Colombia. (SUPERFINANCIERA, 2023)

Segmento de mercado objetivo: En línea con la definición del problema, Clever aun compitiendo en el sector financiero, decide centrarse inicialmente en las personas naturales con ciertos hábitos de consumo y características demográficas, de ingreso y conductuales que los enmarcan en el consumidor objetivo que se definirá de manera posterior claramente. Este segmento de mercado objetivo representa un tamaño de 13 billones de pesos colombianos, donde el crecimiento se estima con buena tendencia dada la inclusión financiera experimentada en los últimos años ampliando coberturas y trayendo a personas al sector por medio de eliminación de fricciones y barreras de entrada. Para lo anterior, es relevante mencionar que la tendencia de crecimiento de este segmento es muy superior en términos de pendiente comparado con el mercado total porque el total se compone de segmentos maduros y donde las oportunidades de desarrollo lucen menores. Este cambio de mix dentro del mercado total, es un elemento a favor de las iniciativas Fintech y en este caso para Clever dada su propuesta de valor y segmento seleccionado.

Clever estima, como participación de mercado, operar sobre el 2% del segmento definido como de interés, por lo cual estimamos una base para marginar de 260 mil millones de pesos (sobre los valores actuales de mercado, sin embargo, se estima una proyección que llevaría el mercado a cerca de 16 billones en tres años dejando a Clever con volumen de marginación de 320 mil millones).

1.7 Modelo de Negocio

The Business Model Canvas - ProntoCredito CleverMoney Inversionistas



Source: [Strategyzer AG](#) | License: [CC BY-SA 3.0](#)

Ilustración 7 Canvas business model

1.8 Estrategias de mercadeo y plan de ventas

Generación de demanda: Dentro del entendimiento de las necesidades del consumidor y la validación del modelo de negocio, se evidenció una ventana de oportunidad, en el sentido en que, las nuevas iniciativas Fintech logran excelente desempeño en términos funcionales y eliminando fricción, pero no logran llegar al top of mind del consumidor a la hora de elegir una alternativa para el “job” de solucionar su problema puntual de liquidez. Por medio de una estrategia mixta de comunicación tanto masiva como directa y apalancada en el word of mouth (voz a voz) se espera, cohesionar los modelos de mercadeo de las compañías expertas en vender productos tangibles de consumo masivo con la industria de las finanzas.

Comunicación masiva: Estrategia digital (complementada con out of home) enfocada en generar conocimiento de marca cSion mensajes claros destinados a tocar directamente el dolor de las personas que pertenecen al segmento, por medio de las aristas de afinidad (entendimiento, acompañamiento y en términos de arquetipos algo del orden de "mano derecha") y desempeño (rapidez y eficiencia). El objetivo de Clever es desarrollar un brief potente con los puntos clave de objetivo de comunicación y demás para que la agencia de marketing seleccionada pueda

desarrollar las piezas y escoger los canales de cara a las necesidades. Clever tiene claras sus capacidades y aunque es fuerte en mercadeo, no va a realizar labores de esta índole donde lo más eficiente es tercerizar como lo hacen las empresas dedicadas a la generación de demanda basados en el entendimiento del consumidor, pero sin llegar al nivel de detalle de la ejecución real de las acciones.

Comunicación Directa: Por medio de determinación de audiencias, dentro del segmento objetivo, Clever desarrollará llegada directa para una percepción de "uno a uno" dentro del entendimiento del problema y posterior solución. Los micro influenciadores pueden ejercer una labor importante dentro de grupos homogéneos segmentados por geografías (lugares de residencia) que puede no corresponder exacto con el nivel de los ingresos del segmento, pero puede ser un buen “dónde” para hacer pilotos de AB testing en grupos tocados vs grupos no tocados para ver conocimiento y en general variables de imagen.

Word of mouth: Crear comunidad es clave tanto desde el punto de vista del propósito transformador masivo como para el mismo conocimiento de la existencia de Clever. Por lo anterior, un sistema de puntos y de recompensas es estratégico y permite una red de referidos donde no solamente se incrementa el conocimiento de marca sino la presión de pago de los recursos por el concepto social del no pago (y el impacto en la cartera Clever como uno de los principales indicadores dentro del PyG).

Método de adopción de la categoría: Clever realizará investigaciones cualitativas en consumidor (claramente dentro del segmento definido) para robustecer el entendimiento que ya tiene (alcanzado en la etapa de validación) de la forma como las personas toman decisiones a la hora de seleccionar una herramienta para solucionar el problema que Clever ataca. Esto es relevante porque la estrategia no es crecer el mercado sino ganar participación, así que se debe tener claro cuáles son las puertas de entrada y cómo las personas hacen internamente este proceso de selección. Esto es insumo para el desarrollo de nuevos productos como para su posterior mercadeo y determinación de estrategia de precios, e incluso rol de portafolio dentro de la canasta Clever vista desde los ojos del consumidor.

Plan de expansión: Buscamos, de manera orgánica y con la curva de aprendizaje tanto propia como de nuestros aliados, ir puliendo la estrategia y posteriormente ampliar niveles de inversión

sin perder de vista alcances y frecuencias. Clever no busca generar contaminación visual, sino aparecer como una herramienta cada vez más poderosa para la solución de las emergencias financieras, así que el plan de expansión no solo viene dado por incrementos en el gasto sino eficiencias en el mismo pensando ya no solo en segmentos de early adopters sino en el segmento medio de la campana de usuarios.

Presupuesto de gastos: El primer año de proyecto el total gasto de mercadeo equivale al 50% del ingreso total, para el segundo año será del 25% y para el tercer año de 15%, donde se estabiliza posteriormente en el 10% que es lo financieramente sano para una marca de consumo masivo. El costo de adquisición de consumidores tiene el supuesto de las economías de escala donde conforme la operación crece entramos a absorber fijos. Dentro de la evaluación financiera del proyecto se detallará este recurso financiero año a año y cómo va cambiando el mix de inversión anteriormente descrito.

Alianzas estratégicas (imagen de marca y creación de sitios web): Para el diseño del logo, identidad de marca, sitio web y artes, se contrató una diseñadora especialista en experiencia de consumidor y usuario en el sector financiero. El perfil y la hoja de vida de esta persona, actualmente radicada en Italia y laborando en el banco suizo Alpian, hace parte de los anexos del presente documento.

Cabe mencionar, que esto más que ser una contratación por la prestación puntual de un servicio, es una alianza estratégica que nos permite contar con dicho capital humano a disposición para robustecer las herramientas desarrolladas conforme las etapas de validación y evaluación del desempeño dentro del mercado.

1.9 Plan de ventas

Dentro de los estimados para alcanzar el 2% de participación dentro del mercado objetivo, se tiene la siguiente curva de estimado teniendo en cuenta generación de demanda vía conocimiento, intención de compra y posterior uso, apalancado en motores de comunicación tanto generados por Clever dentro de su mix de medios como por parte del voz a voz generado por la tracción del negocio y en general por la propuesta de valor para el nicho seleccionado que permite la creación de redes basadas en la confianza y tanto desempeño como afinidad del modelo de negocio:

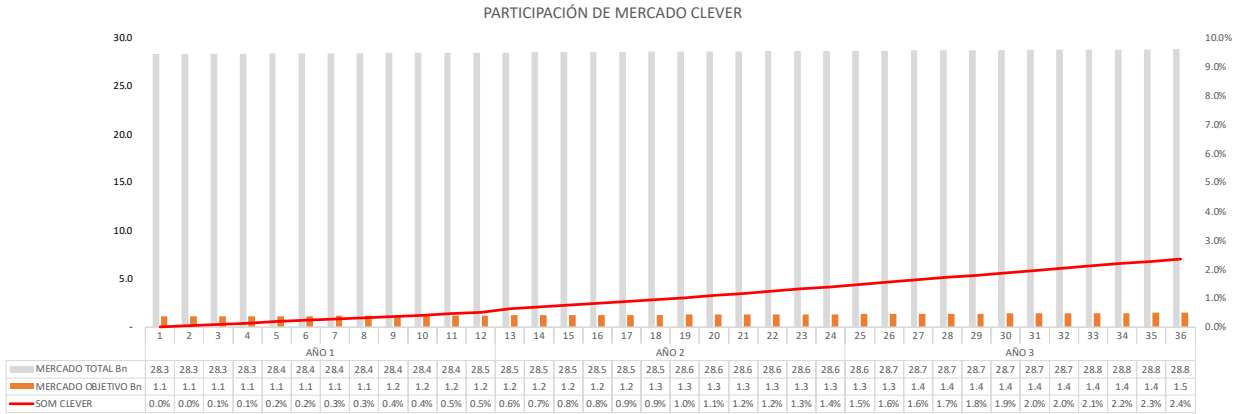


Tabla 2 Participación de mercado Clever

	AÑO 1												AÑO 2												AÑO 3														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36			
MERCADO TOTAL Bn	28.3	28.3	28.3	28.3	28.4	28.4	28.4	28.4	28.4	28.4	28.4	28.5	28.5	28.5	28.5	28.5	28.5	28.5	28.5	28.5	28.5	28.5	28.6	28.6	28.6	28.6	28.6	28.6	28.7	28.7	28.7	28.7	28.7	28.7	28.7	28.8	28.8	28.8	28.8
MERCADO OBJETIVO Bn	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.5
Seg vs Total Medo	38%	39%	39%	39%	40%	40%	40%	41%	41%	41%	41%	42%	42%	42%	43%	43%	43%	44%	44%	45%	45%	45%	46%	46%	46%	47%	47%	47%	48%	48%	48%	49%	49%	50%	50%	50%	51%	51%	
SOM CLEVER	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	0.2%	0.2%	0.3%	0.3%	0.4%	0.4%	0.5%	0.5%	0.6%	0.7%	0.8%	0.8%	0.9%	0.9%	1.0%	1.1%	1.2%	1.2%	1.3%	1.4%	1.5%	1.6%	1.6%	1.7%	1.8%	1.9%	2.0%	2.0%	2.1%	2.2%	2.3%	2.4%	2.4%		
VTA CLEVER Mn	-	0	1	1	2	3	3	4	4	5	5	6	8	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	20	21	22	23	25	26	27	29	30	31	33	34			

Tabla 3 Participación de mercado Clever

2. Modelo Operativo (este análisis debe contener máximo 8 páginas)

2.1 Procesos productivos o de prestación del servicio

Condiciones Técnicas para la Operación:

para

1. Plataforma Tecnológica:

- ✓ Desarrollo y mantenimiento de una plataforma web y app segura y escalable.
- ✓ Implementación de tecnologías de encriptación para proteger la información financiera y personal de los usuarios.

2. Sistema de Seguridad:

- ✓ Establecimiento de protocolos de seguridad robustos para prevenir ataques cibernéticos y garantizar la integridad de los datos.
- ✓ Implementación de medidas de autenticación y autorización para acceder a la plataforma.

3. Conectividad y Velocidad:

- ✓ Acceso a un servidor con una conexión a internet confiable y de alta velocidad para garantizar la eficiencia en las transacciones y operaciones de la plataforma.

4. Base de Datos Eficiente:

- ✓ Utilización de una base de datos eficiente y escalable para gestionar la información de usuarios, inversiones y transacciones.

5. Integración con Servicios Financieros:

- ✓ Conexión con entidades financieras como bancos o billeteras virtuales para procesar pagos, transferencias y otros aspectos relacionados con las transacciones financieras.

6. Sistema de Soporte y Atención al Cliente:

- ✓ Implementación de un sistema de soporte al cliente eficiente, que incluya canales de comunicación como chat en vivo, correo electrónico y línea telefónica.

Diagrama de Flujo:

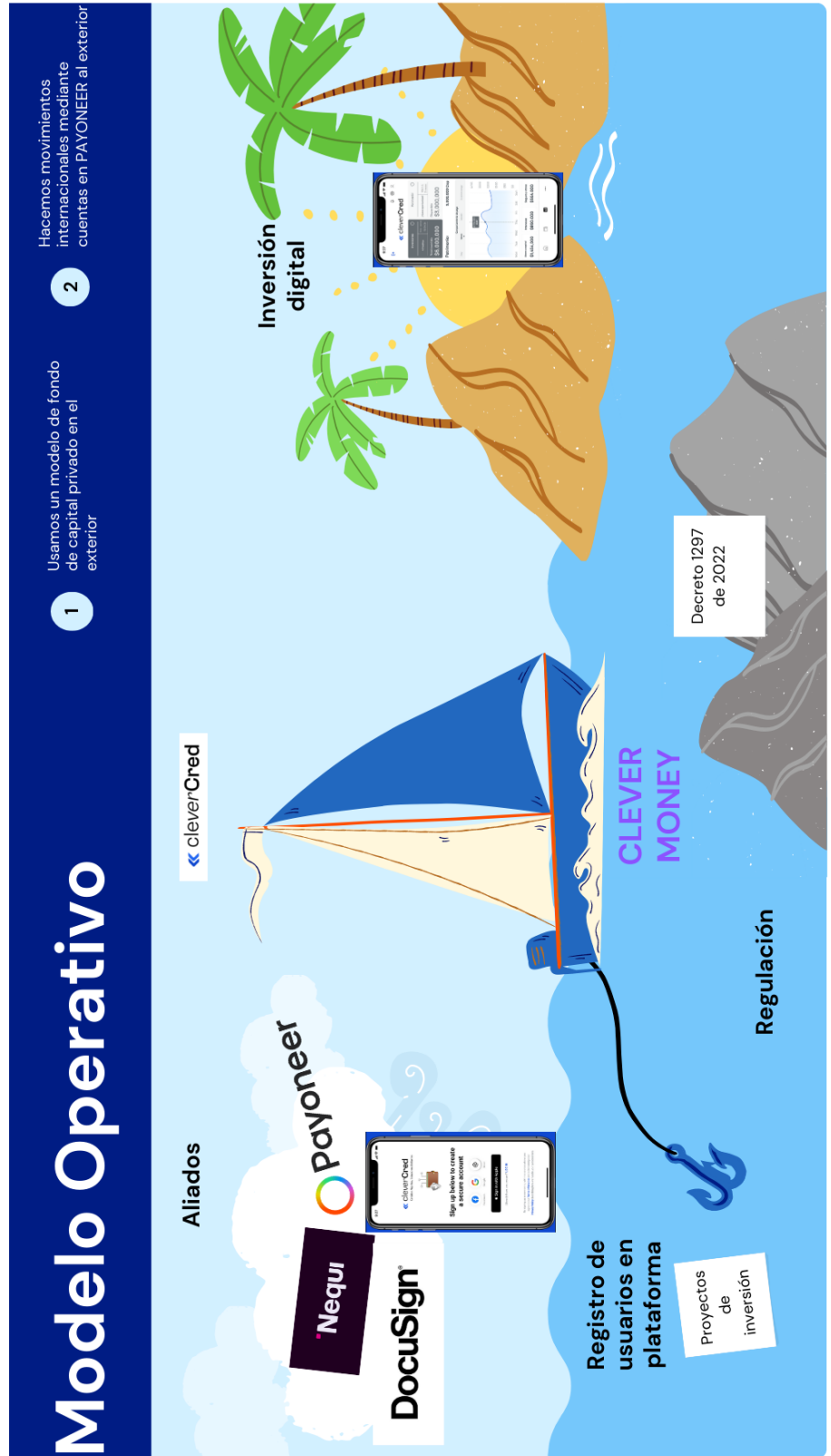
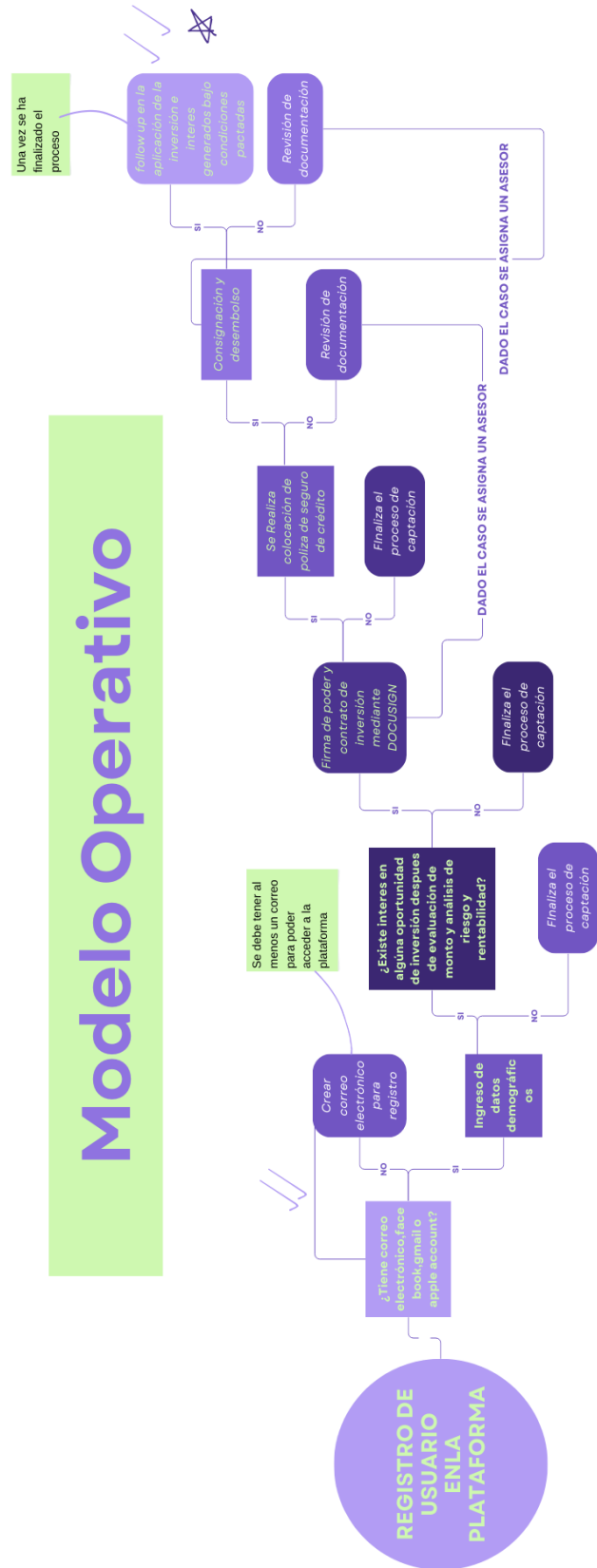


Ilustración 8 Modelo operativo macro



Modelo Operativo

Ilustración 9 Modelo Operativo detallado

Descripción del Proceso de captación:

- i. Registro del Usuario:**
 - ✓ Los usuarios se registran en la plataforma proporcionando información personal y financiera.

- ii. Otorgamiento de poder amplio y suficiente:**
 - ✓ La plataforma les pide a los inversionistas que firmen a nombre de Clever Money un poder amplio y suficiente a fin de que la plataforma pueda recaudar, hacer gestiones de cobranza y pago a nombre del inversionista. Lo anterior, buscando no incurrir en el delito de captación masiva y habitual de recursos del público.

- iii. Evaluación del Monto a Invertir:**
 - ✓ La plataforma indica las necesidades de capital que existen basados en los prestatarios, indicando los montos requeridos, el plazo y el propósito. A fin de que el inversionista determine la cantidad a invertir.

- iv. Análisis de Riesgos y Rentabilidad:**
 - ✓ La plataforma realiza un análisis de riesgos y rentabilidad, determinando las tasas de interés y el retorno esperado para los inversionistas.

- v. Colocación de la fianza de crédito**
 - ✓ Una vez el prestatario ha conseguido un inversionista, se hará la colocación de la póliza de seguro de crédito o fianza, de manera que el inversionista reciba copia del comprobante de cumplimiento de pago de su inversión.

- vi. Consignación y Desembolso:**
 - ✓ Los fondos de los inversionistas se consignan en una cuenta de la plataforma, los cuales se desembolsan inmediatamente a los prestatarios.

- vii. Recolección de Pagos:**

- ✓ La plataforma gestiona la recolección de pagos de los prestatarios y distribuye los rendimientos a los inversionistas.

viii. Monitoreo Continuo:

- ✓ Se realiza un monitoreo continuo de la cartera de préstamos para gestionar riesgos y asegurar el cumplimiento de pagos.

ix. Envío de extractos:

- ✓ Se realiza un envío de extractos a los inversionistas indicándoles el estado de sus inversiones.

Puntos Críticos y Controles:

- ✓ Evaluación de Suplantación: Implementar medidas de seguridad avanzadas para proteger a los inversionistas de suplantaciones o personas que intenten apoderarse de sus cuentas.
- ✓ Análisis de Riesgos: Establecer un equipo especializado para realizar análisis detallados y gestionar los riesgos financieros.
- ✓ Reporte de impagos: Establecer un control periódico de reporte de no pagos a fin de reportar el incumplimiento al proveedor de fianzas, de manera que este pueda depositar a Clever Money el valor adeudado por el prestamista y esta entidad entrar a hacer la gestión de cobro.
- ✓ Monitoreo Continuo: Utilizar herramientas de análisis de datos y alertas para detectar posibles problemas financieros y tomar medidas correctivas.

Capacidad Productiva:

La capacidad productiva de Clever Money dependerá de la demanda del mercado y la disponibilidad de inversionistas y prestatarios. Inicialmente, se puede establecer una capacidad escalable, con la capacidad de procesar un número creciente de transacciones a medida que la plataforma gana popularidad. La infraestructura tecnológica y los recursos humanos se ajustarán para satisfacer la demanda de manera eficiente.

2.2 Requerimientos y Proveedores de equipos, muebles, materias primas, tecnología, o suministros

Requerimientos Pre-Operativos:

- i. Personal y Recursos Humanos:
 - Ingenieros de software y desarrolladores con experiencia en tecnologías fintech.
 - Especialistas en seguridad informática.
 - Equipo de soporte técnico para atender consultas y problemas de los usuarios.
 - Profesionales en contaduría, finanzas y administración para la gestión diaria y la toma de decisiones estratégicas.
 - Especialistas en evaluación de riesgos y cumplimiento normativo.
- ii. Maquinaria y Equipos:
 - Servidores de alta capacidad y seguridad.
 - Equipos de desarrollo de software.
- iii. Muebles y Enseres:
 - Mobiliario de oficina estándar.
 - Equipos informáticos y dispositivos periféricos.
- iv. Activos Digitales:
 - Desarrollo de la plataforma y sistemas de seguridad.
- v. Proveedores y Negociación:
 - Servidores y Hosting: Negociación de servicios para garantizar seguridad y disponibilidad.
 - Desarrolladores de Software: Contratación de equipos de desarrollo bajo acuerdos contractuales.
 - Proveedores de Seguros: Acuerdos para asegurar el capital de los inversionistas.

Formas de Negociación:

Las negociaciones con proveedores se basarán en la transparencia, la calidad del servicio y la alineación de valores. Clever Money buscará establecer relaciones a largo plazo con proveedores

confiables y comprometidos con la seguridad y el éxito de la plataforma. Se realizarán evaluaciones periódicas de desempeño y se fomentará una comunicación abierta para abordar cualquier problema de manera proactiva. Además, se establecerán cláusulas contractuales que incluyan penalizaciones por incumplimiento y salvaguardias para proteger los intereses de Clever Money y sus usuarios.

Tabla 4 Activos considerados

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos
Infraestructura – Adecuaciones	Oficina localizada en el WEWORK de la cra 12ª#78-40, inicialmente espacio compartido con lugares privados dentro de la oficina. Se planea un espacio de 10 personas inicialmente.	1	6'000.000-8'500.000	Espacio que permita albergar al menos 5 personas, con capacidad de hasta 10 personas. Se considera que
Maquinaria y Equipo	N/A	N/A	N/A	N/A
Equipo de comunicación y computación	Computador Lenovo ideapad 3 14", estos computadores serán utilizados por los directivos de la compañía para todo la operación y desarrollo	3	1'500000	Core i3 última generación con 250 gb de disco duro en estado solido
	Asus Rog Flow, destinado para el desarrollador del equipo.	1	7'000.000	Core i 7ª similar, con tarjeta de video independiente, 32 gb de ram, 1 tb de disco duro en estado solido
	DELL inspiron core i 5	2	2'600.000	Core i 5 o similar, con 12 gb de ram y 2 tb de disco duro en estado sólido con posibilidad de expansión de la tarjeta ram.
Muebles y Enseres y otros	Branding de aviso	3	500.000	
Otros (incluido herramientas)	Office paquete	2	195000	Paquete office corporativo por año
	phyton	4	0	Phyton es una plataforma de programación libre
Gastos pre-operativos	Desarrollo de marca	1	3'000.000	Desarrollo de marca, logo, identidad de marca, etc

*El valor debe incluir todos los impuestos y costos asociados a su compra y ubicación en el lugar donde operará el negocio.

2.3 Distribución de planta/oficinas y de equipos

Aunque Clever Money es una plataforma digital, se requiere un lugar físico para albergar al equipo administrativo, de desarrollo y de soporte. Además, se necesitará un espacio para reuniones, planificación estratégica y coordinación interna.

Condiciones Técnicas de Infraestructura:

- i. Áreas Requeridas:
 - Oficina Principal: Espacio para el equipo directivo y administrativo.
 - Área de Desarrollo: Espacio para el equipo de desarrollo de software.
 - Centro de Soporte: Espacio para el equipo de soporte técnico y atención al cliente.
 - Sala de Reuniones: Para encuentros internos y presentaciones.
 - Área de Servidores: Para alojar servidores y equipos de tecnología.
 - Zonas Comunes: Espacios compartidos para fomentar la colaboración y la creatividad.
- ii. Distribución de Espacios:
 - Oficinas Privadas: Para la dirección y funciones administrativas clave.
 - Áreas de Trabajo Abierto: Para el equipo de desarrollo y administrativo.
 - Estaciones de Trabajo Ergonómicas: Equipadas con computadoras y accesorios para el personal.
 - Áreas de Descanso: Espacios cómodos para descanso y relajación.
 - Zonas de Reunión Informal: Para fomentar la interacción entre los empleados.
 - Sala de Servidores Segura: Con acceso restringido para garantizar la seguridad de la infraestructura tecnológica.
- iii. Mapa o Plano:

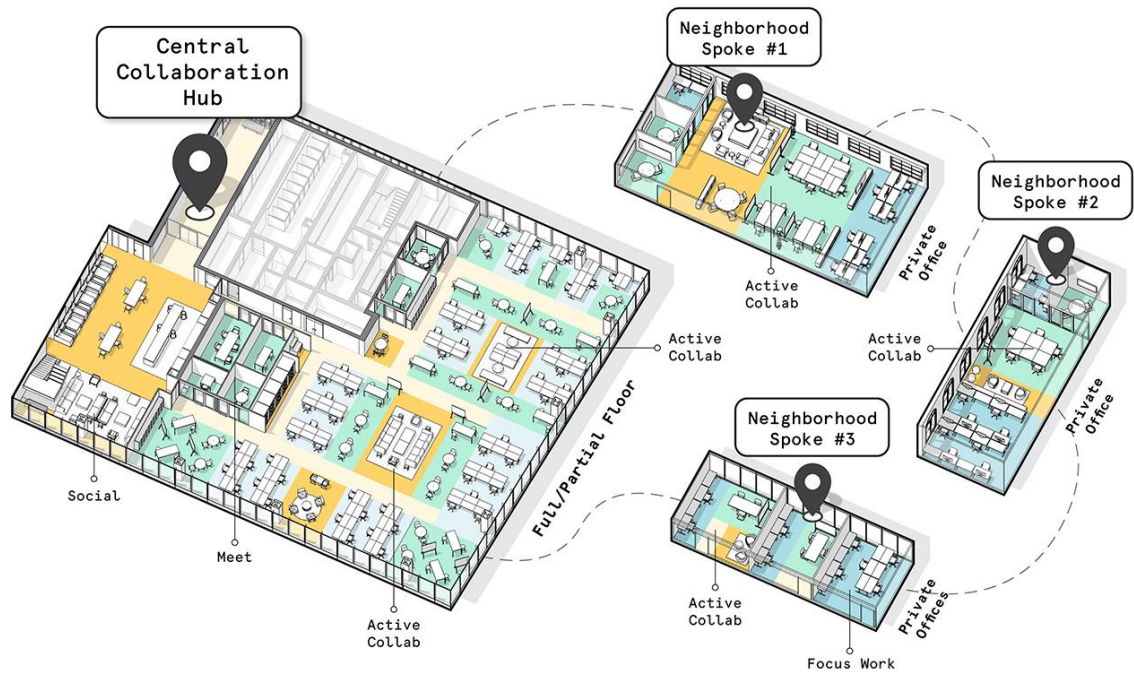


Ilustración 10 Distribución de oficina Wework (Wework, 2024)

iv. Consideraciones Adicionales:

- Conectividad: Garantizar una conectividad de red confiable y de alta velocidad.
- Seguridad Física: Implementar medidas de seguridad física como cámaras de vigilancia y sistemas de control de acceso.
- Espacio Escalable: Planificar la infraestructura para ser escalable y adaptarse al crecimiento del negocio.
- Ambiente Agradable: Crear un entorno de trabajo cómodo y agradable para promover la productividad y la moral del equipo.
- Cumplimiento Normativo: Asegurar que las adecuaciones cumplan con todas las normativas locales y nacionales.

El diseño de la infraestructura se centrará en crear un entorno de trabajo eficiente, colaborativo y seguro para respaldar las operaciones de la compañía.

2.4 Experimentación del producto o servicio

Prototipo de **Clever Cred**²:

<https://www.figma.com/proto/DhwDuLSFx0K8uyMUJ23U3r/CleverMoney?type=design&node-id=1020-2232&t=4fWlcmnbSAXRjLys-1&scaling=scale-down&page-id=0%3A1&starting-point-node-id=1020%3A2232&mode=design>

A la fecha, el equipo de desarrollo de Clever Money ha logrado importantes avances en la construcción y experimentación del prototipo de la aplicación móvil. Este prototipo, diseñado para simular el funcionamiento potencial de la plataforma, ha sido fundamental para demostrar la viabilidad y la simplicidad del modelo de negocio propuesto. A continuación, se presentan los principales avances alcanzados:

Construcción del Prototipo:

Se ha desarrollado y puesto en funcionamiento el prototipo de la aplicación móvil CleverCred, siguiendo las especificaciones y los requisitos definidos en la etapa de diseño. La aplicación ha sido diseñada con una interfaz intuitiva y fácil de usar, lo que permite a los usuarios navegar por la plataforma de manera sencilla y realizar las acciones deseadas de manera eficiente.

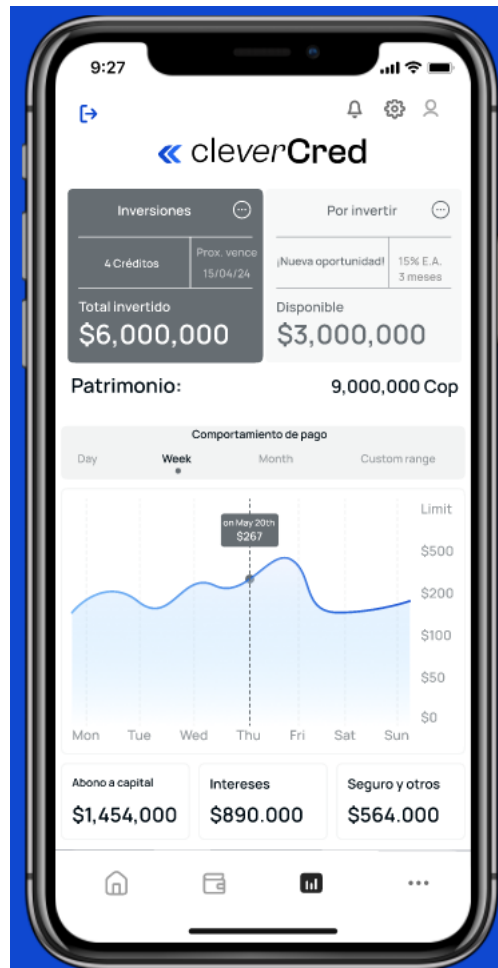
² El prototipo de la aplicación móvil se denomina CleverCred en lugar de CleverMoney debido a que CleverCred representa específicamente la faceta de la plataforma que se enfoca en la colocación y gestión de créditos, mientras que CleverMoney representa el holding que conectará las diferentes partes del negocio, incluyendo ProntoCrédito y CleverCred. Esta distinción permite una mayor claridad y enfoque en las funcionalidades y objetivos específicos del prototipo, alineándose con la estrategia de desarrollo incremental del proyecto Clever Money.



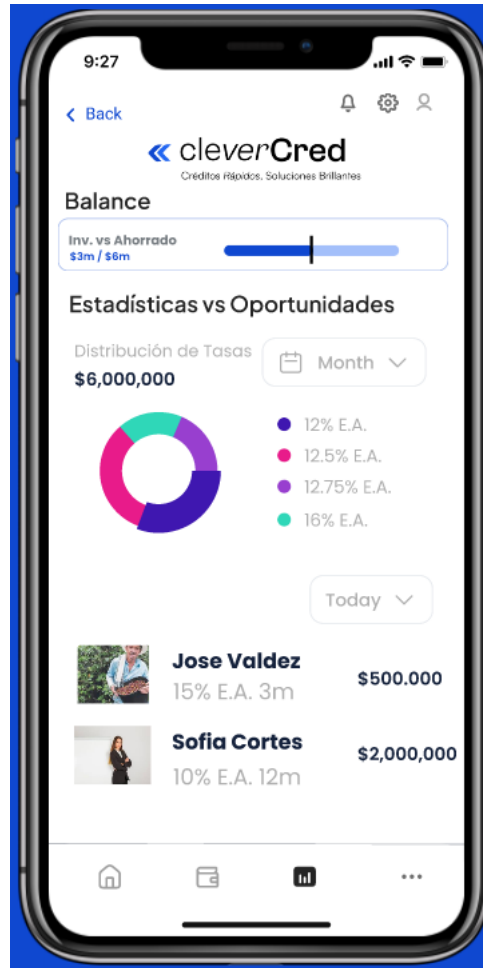
Funcionalidades Implementadas:

La aplicación presenta opciones de visualización detallada de los créditos colocados por el usuario, incluyendo el monto prestado, las tasas de interés y los plazos de reembolso.

Se ha integrado un sistema de seguimiento de comportamiento de pagos, que permite a los usuarios monitorear el estado de sus préstamos y recibir notificaciones sobre los vencimientos de pagos.



La plataforma proporciona información en tiempo real sobre el disponible para invertir, basado en el perfil crediticio del usuario y las condiciones del mercado financiero.



Se han implementado opciones de inversión, donde la plataforma presenta al usuario una selección de créditos disponibles para invertir, con detalles sobre el monto requerido, las tasas de interés ofrecidas, la temporalidad del préstamo y la aseguradora que respalda el crédito.

Funcionalidades Adicionales:

CleverCred muestra noticias de mercado financiero, proporcionando a los usuarios información relevante sobre la rentabilidad de productos financieros tradicionales como cuentas de ahorro y certificados de depósito (CDT), para ayudarles a tomar decisiones informadas sobre sus inversiones.



La aplicación incluye opciones de contacto directo con el equipo de soporte de CleverCred, para resolver dudas o recibir asistencia técnica en tiempo real.

Estos avances en la experimentación del prototipo CleverCred demuestran el compromiso del equipo con la construcción de una plataforma sólida y confiable, que brinde a los usuarios una experiencia de inversión simple, transparente y segura. El prototipo ha sido recibido con entusiasmo por parte de los usuarios beta³, quienes han destacado la facilidad de uso y la utilidad

³ Aquellos que respondieron la encuesta de LinkedIn, indicando que estarían Dispuestos y Muy Dispuestos en invertir en una plataforma de prestamos colectivos.

de las funcionalidades implementadas hasta la fecha. El equipo continuará iterando y mejorando el prototipo en función de los comentarios y sugerencias recibidos, con el objetivo de ofrecer una plataforma final que cumpla con las expectativas y necesidades de los usuarios.

3. Análisis administrativo (este análisis debe contener máximo 4 páginas)

3.1 El perfil del equipo empresarial y del personal que la empresa exige.

¿Cuál es el perfil del equipo empresarial (fundador o líder), el rol que tendría(n) dentro de la empresa y su dedicación?

Experto en planeación y Marketing



- ✓ **Economista y Negociador Internacional (Cum Laude) – Universidad ICESI.**
- ✓ **MBA (C) – Tulane University.**
- ✓ **Experiencia en procesos de mercado estratégico, planeación financiera, valoración de empresas y M&A.**
- ✓ **Tecnoquímicas – FP&A Associate desde Enero de 2016.**

Experto en desarrollo de producto



- ✓ **Matemático – Escuela Colombia de Ingeniería.**
- ✓ **Posgrado en Ciencias Actuariales – U. Antonio Nariño**
- ✓ **Certificate in Quantitative Finance, UK.**
- ✓ **MBA (C) – Tulane University**
- ✓ **Consultor Actuarial, Financiero y de Inversiones; Deloitte, Mercer y Colfondos/Prudential.**
- ✓ **Swiss Re Latam– Vice President CMCA L&H**

Experto en Banca y Finanzas



- ✓ Economista y Negociador Internacional – Universidad ICESI.
- ✓ Certificado en AMV (Operador, Divisas, Renta Fija y Derivados).
- ✓ CFA Candidate.
- ✓ MBA (C) – Tulane University.
- ✓ Bancolombia –FX & IR Derivados Structuring desde Enero 2024.

Experto en Proyectos y Entorno Global



- ✓ Ingeniero Civil – Universidad de los Andes.
- ✓ MSc. en Ingeniería Civil para Mitigación de Riesgos, Politecnico di Milano, Italia
- ✓ MBA (C) – Tulane University.
- ✓ Experiencia en proyectos de gran envergadura en el sector energético y de infraestructura (Ingetec), cultura de ventas & business development (Hilti) y liderazgo de *new joint ventures* (Etex Group).
- ✓ Worley – Senior Civil Engineer desde Enero de 2023.

Tabla 5 Cargos para operación

Nombre del Cargo	Funciones principales	Perfil requerido			Tipo de contratación (jornal, prestación de servicios, nómina)	Dedicación de tiempo (tiempo completo / tiempo parcial)	Unidad	Valor remuneración*	Mes y año de vinculación
		Formación	Experiencia General (años)	Experiencia específica (años)					
Desarrollador Sr	Liderar el Desarrollo de las aplicaciones de CLEVER	Ingeniero de Sistemas	5 a 7 años	3 años	Nómina	Tiempo Completo	2	10'500.000+24.5% de parafiscales (Caja de compensación 4%+ salud 8.5% + pensión 12%)=13'072.500	Julio 2024

Nombre del Cargo	Funciones principales	Perfil requerido			Tipo de contratación (jornal, prestación de servicios, nómina)	Dedicación de tiempo (tiempo completo / tiempo parcial)	Unidad	Valor remuneración*	Mes y año de vinculación
		Formación	Experiencia General (años)	Experiencia específica (años)					
Desarrollador jr	Dar soporte al Desarrollo de aplicaciones de clever	Ingeniero de sistemas o últimos semestres de ingeniería de sistemas	0 a 2 años	0 a 1 año	Nómina	Tiempo Completo	2	3'000.000+24.5% de parafiscales (Caja de compensación 4%+ salud 8.5% + pensión 12%)=3'7350.000	Septiembre 2024
CS Lead	Liderar el soporte a los clientes de clever, sin limitarse a información, trouble shooting,	Administradora de empresas	3 a 5 años	1 a 3 años	Prestación de servicios	Tiempo completo	2	4'500.000+24.5% de parafiscales (Caja de compensación 4%+ salud 8.5% + pensión 12%)=5'602.500	Julio 2024
CSassistant	Dar soporte a los clientes de clever, sin limitarse a información, trouble shooting,	Administradora de empresas	0 a 2 años	0 a 1 año	Prestación de servicios	Tiempo completo	2	2'000.000+24.5% de parafiscales (Caja de compensación 4%+ salud 8.5% + pensión 12%)=2'490.000	Septiembre 2024

Nota: Este valor debe incluir los gastos de seguridad social y demás, exigidos por la normatividad vigente de empleo en el país.

La parte contable se piensa subcontratar con una empresa externa que preste el servicio de manera tal que se subcontrate por un valor de 6'000.000 mensuales.

RRHH Inicialmente será liderado por los socios de la compañía, con una posterior inauguración en el corto/mediano plazo, según necesidades del caso.

3.2 La estructura organizacional

Muestre el organigrama de la empresa y describa lo que considere importante de la misma.

Estructura Organizacional

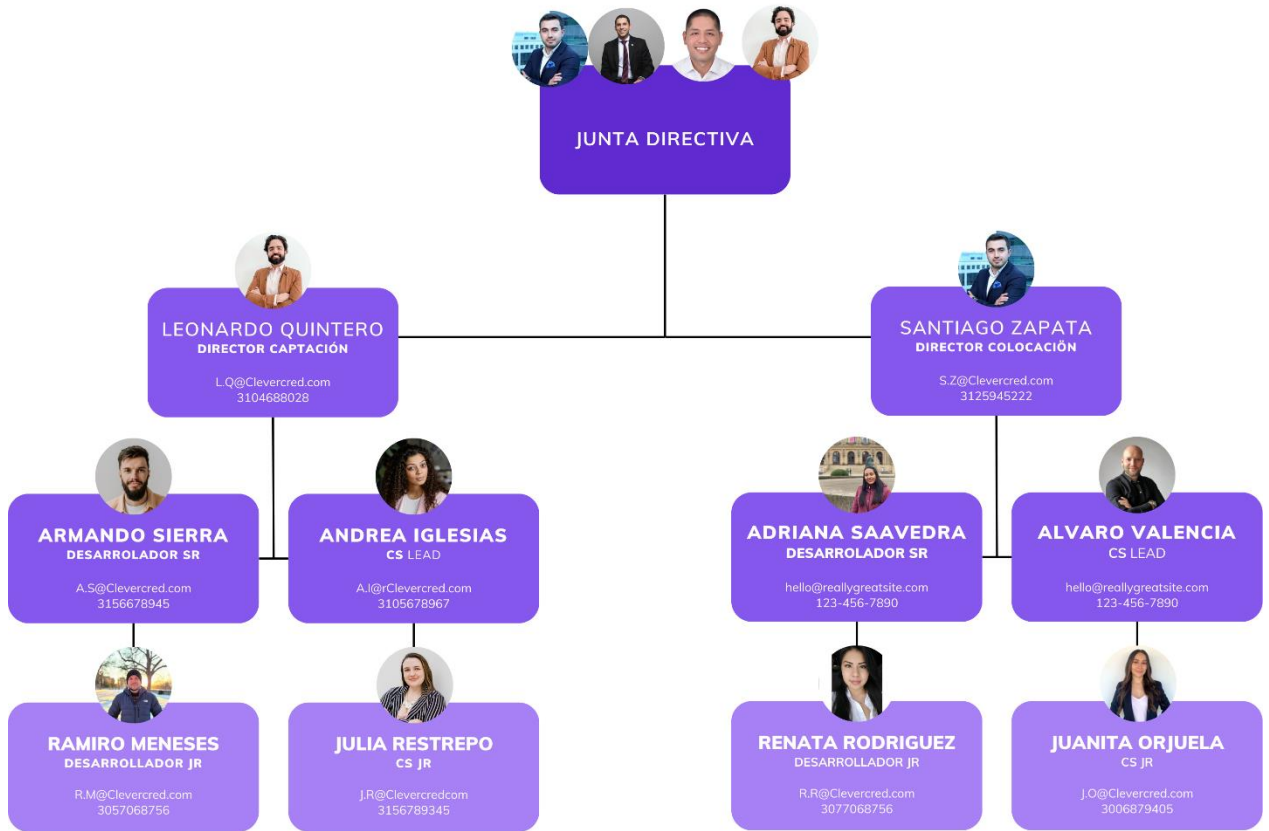


Ilustración 11 Estructura organizacional CleverMoney-ProntoCredito

3.3 Socios clave

Defina organizaciones o personas que apoyaran el desarrollo de la empresa, ya sea para el cumplimiento de la deseabilidad, la factibilidad y/o la viabilidad.



Ilustración 12 Plataforma de pagos nacionales

Esta plataforma permitirá realizar movimientos bancarios de nuestras cuentas con sede en Canada.



Ilustración 13 Plataforma de pagos internacionales

Este aliado estratégico, permitirá hacer movimientos bancarios desde nuestro fondo de capital privado constituido en Canadá, hacia Colombia, de tal forma que se puedan realizar movimientos bancarios controlados.



Ilustración 14 Stores de aplicaciones digitales

APPSTORE nos permitirá dar exposición a nuestra aplicación al igual que Google play, para descarga gratuita y poder acceder a clevermoney



Ilustración 15 Seguros de no pago

Seguros sura será nuestro aliado en la póliza de seguro que acompañará al deudor/ inversionista en el crédito/fianza de la naturaleza contratada. Este actor jugará un papel clave en dar seguridad a los consumidores de nuestro emprendimiento.

4. Análisis legal, social y ambiental (este análisis debe contener máximo 4 páginas)

(Describa la normatividad que debe cumplirse: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad).

4.1 Permisos y manejo de propiedad intelectual

La ley que protege la propiedad intelectual en Colombia se encuentra amparada en la **Ley 23 de 1982**, en este sentido, todo el desarrollo tecnológico estaría amparado bajo esta ley.

Adicionalmente, el **Decreto 1360 de 1989** ampara el desarrollo de programas o software en el contexto de protección intelectual. La Decisión Andina 351 de 1993 en su artículo 3° del acuerdo de Cartagena también da lineamientos de las creaciones y su propiedad intelectual. Finalmente, se considera el siguiente diagrama propuesto por Jhon Hernandez de la dirección nacional de derechos de autor:

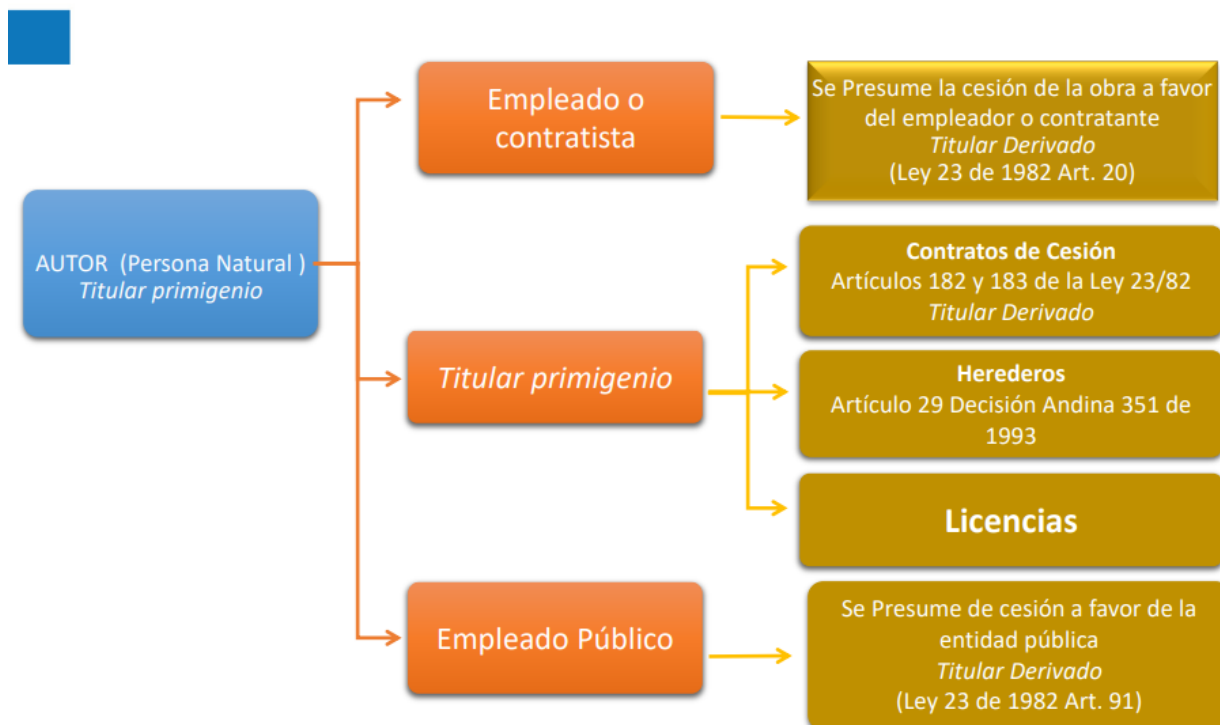


Ilustración 16 Sujeto de protección autoría y titularidad Dirección Nacional de derecho de autor (Jhon Hernandez)

Finalmente, se deja que las leyes que dictaminan las infracciones al derecho de autor tienen dos vertientes:

Civil: Art. 243 ley 23 1982; **Ley 1564 de 2012** (Jhon Hernandez)

Penal: Art. 270, 271 y 272 **Ley 599 de 2000** (Jhon Hernandez)

4.2 Normatividad Técnica

Las denominadas FINTECH en Colombia fueron reguladas en el año 2022 mediante el **Decreto 1297 del 2022**. Este decreto regula y modifica el **Decreto 2555 de 2010**, que entre otras cosas añade en el artículo 1

“...1.2 *Suministrar* al comercio tecnologías de acceso que permitan el uso de instrumentos de pago...”

1.3 Procesar y tramitar órdenes de pago o transferencia de fondos iniciadas a través de las tecnologías de acceso.”

En referencia al decreto de FINTECH, se relaciona el **Decreto 2055 del 2010**, el cual dicta “como se recogen y reexpiden las normas en materia del sector financiero, asegurador y del mercado de valores ...”

El **Decreto 663 1993** da una actualización al estatuto orgánico del sistema financiero de Colombia, en donde entre otros se encuentra la estructura del sistema financiero y asegurador de Colombia.

La **Circular 007 de 1996** de la superintendencia financiera, la cual dicta una compilación de instrucciones expedidas en materia jurídica de la Superfinanciera a las instituciones que son vigiladas por ésta.

La **Resolución externa 5 de 2009** la cual ofrece las regulaciones sobre los sistemas de pago de alto valor, sus operadores y participantes.

El **Decreto 1692 de 2020** el cual regula los sistemas de pago de bajo valor y modifica el Decreto 2555 de 2010.

El **Decreto 1357 de 2018** el cual da una modificación al decreto 2555 del 2010 sobre la actividad financiera colaborativa y promueve la inclusión financiera y brinda dos casos:

- a. Financiación colaborativa a través de valores representativos de deuda.

b. Financiación colaborativa a través de valores representativos de capital social.

4.3 Normatividad Tributaria

El **Decreto 624 de 1989** que dispone el Estatuto Tributario de impuestos y sus derivados.

La **Ley 2277 de 2022** que dispone de una reforma tributaria que obliga al pago de IVA a plataformas digitales Artículo 20-3. Tributación por presencia económica significativa en Colombia. económica significativa en Colombia:

“Los servicios online de plataformas de intermediación”

4.4 Normatividad Laboral

El Código sustantivo del trabajo **DECRETO 2663 DE 1950** el cual regula las relaciones laborales en el contexto de Colombia de manera general.

La **LEY 1221 DE 2008** la cual permite dar regulación al teletrabajo.

La **ley 2191 de 2022** la cual promueve la desconexión laboral en diferentes tipos de contrataciones en el territorio colombiano.

La **Circular 021 de 2020** Ministerio del Trabajo la cual da claridad sobre teletrabajo y trabajo en casa.

El **Decreto 555 de 2022** Nivel Nacional, el cual da las condiciones aplicables a relaciones laborales en el sector privado, ARL's y el involucramiento y ejecución de los actores en el contexto de la relación laboral.

El **decreto 649 de 2022** el cual habla de la habilitación y condiciones necesarias para el teletrabajo.

5. Análisis económico

5.1 Las necesidades de inversión en activos fijos y en capital de trabajo

Debido a que el emprendimiento de CLEVER es una Fintech que no requiere activos fijos para su operación (más allá de celulares y computadores de operación), y considerando la operación adoptada, el enfoque principal de las inversiones, estarán encaminadas de un modo “clever” al capital de trabajo necesario para darle escalabilidad y visibilidad al negocio. Por lo anterior, el capital de trabajo necesario está dado por el costo mensual del canon de arrendamiento del we work que será el espacio físico donde llevaran a cabo las actividades de la compañía, más la inversión inicial necesaria en publicidad en medios digitales donde se pretende hacer captura de clientes con el perfil que se busca en el negocio, y el costo asociado a los salarios de los trabajadores.

Tabla 6 Activos fijos y actividades de capital

Presupuesto de inversiones	AÑO 0		
	CANTIDAD	VR.UNITARIO	VALOR TOTAL
Inversión depreciable			
Celulares	6	2,000,000	12,000,000
Total activos depreciables a 1 año			12,000,000
Computador directivos	2	1,500,000	3,000,000
Computador programadores	4	7,000,000	28,000,000
Computador CS	4	2,600,000	10,400,000
Total activos depreciables a 3 años			41,400,000

Presupuesto de inversiones	2,025		
	CANTIDAD	VR.UNITARIO	VALOR TOTAL
Inversión depreciable			
Celulares	0	0	0
Total activos depreciables a 1 año			0
Computador directivos	0	0	0
Computador programadores	0	0	0
Computador CS	0	0	0
Total activos depreciables a 3 años			0

Presupuesto de inversiones		2,026	
Inversión depreciable	CANTIDAD	VR.UNITARIO	VALOR TOTAL
Celulares	0	0	0
Total activos depreciables a 1 año			0
Computador directivos	0	0	0
Computador programadores	0	0	0
Computador CS	0	0	0
Total activos depreciables a 3 años			0

Presupuesto de inversiones		2,027	
Inversión depreciable	CANTIDAD	VR.UNITARIO	VALOR TOTAL
Celulares	0	0	0
Total activos depreciables a 1 año			0
Computador directivos	0	0	0
Computador programadores	0	0	0
Computador CS	0	0	0
Total activos depreciables a 3 años			0

5.2 Los ingresos, costos y gastos

Los ingresos considerados en la estructura de negocio de Clever están pensados de tal forma que un porcentaje del spread de la tasa de colocación sea parte de la ganancia del negocio de clever (una parte irá destinada al pago de intereses a la parte de captación, los ingresos proyectados serán de 3274 USD para 2024, 26,6 MUSD para 2025, 55,5 MUSD para 2026 y 142,9 MUSD para 2027). De esta manera, se presenta una estructura donde se conecta el negocio entre los dos puntos captación y colocación, en donde se permite generar un ecosistema autosostenible en el tiempo. Es necesario que exista uno de los negocios, para que pueda existir el otro, ya que una inversión con propósito también deja a su vez un crédito con propósito.

Los costos del emprendimiento estarán distribuidos mayoritariamente por el costo fijos y variables para el funcionamiento (1847 MCOP para 2024, 99210 MCOP para 2025, 204580 MCOP para el 2026 y 524033 MCOP para 2027).

Los gastos estarán asociados inicialmente por gastos de pre-operación como los gastos de constitución del fondo de capital privado, asesoría legal, desarrollo de marca, creación de oficina de representación legal en Colombia y en los que perduran en el tiempo como lo son el gasto del arriendo, de la compañía compuesta por la estructura organizacional que se presenta, el arriendo de la oficina, costos de celulares y costo de acceso a servidores AWS, el Payoneer fee para la operación del negocio, la estrategia de mercadeo digital del que se tiene presupuestado un 15% de los ingresos totales de manera recurrente, de tal forma que por medio de una estrategia orgánica sin pago por Tiktok y LinkedIn se genere contenido de educación que se trasmita en el voz a voz en el mercado objetivos que tenemos segmentado. Adicionalmente, se presenta una estrategia de pago a través de las plataformas de META, con Facebook a través de pautas que permitan generar reconocimiento de marca y donde podamos medir el número de interacciones con la pauta generada. Finalmente, leads de marketing en Instagram haciendo prospecto de cliente mediante anuncios digitales como Instagram.

Tabla 7 Ingresos costos y gastos

MERCADO Y VENTAS				
ITEM	Total 2,024	Total 2,025	Total 2026	Total 2027
Volumen Estimado de Ventas	465	3,609,840	7,219,680	18,049,200
Fee de colocación	155	1,203,280	2,406,560	6,016,400
Seguro de vida	155	1,203,280	2,406,560	6,016,400
Fianza	155	1,203,280	2,406,560	6,016,400
	Total	Total	Total	Total
ITEM	2024	2025	2026	2027
Volumen estimado de ventas				
Fee de colocación	4,650,000	37,903,320,000	78,838,905,600	203,010,181,920
Seguro de vida	695,950	5,672,863,560	11,799,556,205	30,383,857,227
Fianza	7,750,000	63,172,200,000	131,398,176,000	338,350,303,200
Valor total de ventas (\$)	13,095,950	106,748,383,560	222,036,637,805	571,744,342,347
IVA o Impuesto al Consumo	883,500	7,201,630,800	14,979,392,064	38,571,934,565
Anticipo Retefuente	785,757	6,404,903,014	13,322,198,268	34,304,660,541
Total ventas con IVA	13,979,450	113,950,014,360	237,016,029,869	610,316,276,912
Ventas contado sin IVA ni Retefuente	13,095,950	106,748,383,560	222,036,637,805	571,744,342,347
Ventas a plazos sin IVA ni Retefuente	0	0	0	0
Ingresos por ventas de Contado	13,193,693	107,545,111,346	223,693,831,601	576,011,616,371

Recuperación de Cartera	0	0	0	0
Ingresos Efectivos	13,193,693	107,545,111,346	223,693,831,601	576,011,616,371
Cuentas por Cobrar	0	0	0	0

Gastos preoperativos (diferidos)	AÑO 0	2,024	2,025	2,026	2,027
Gastos de constitución fondo de capital privado	40,000,000				
Investigacion y desarrollo	0				
Desarrollo web y app	70,000,000				
Adecuacion oficina/local	12,000,000				
Arrendamiento					
Asesoría de creación fondo de capital privado	20,000,000				
Creación oficina de representación en colombia	30,000,000				
Asesoría legal	20,000,000				
Desarrollo de marca	3,000,000				
Gastos preoperativos 10	0				
Total gastos preoperativos	195,000,000				
Total inversión	248,400,000	0	0	0	0

GASTOS DE OPERACION	MES	2,024	2,025	2,026	2,027
Arriendo WE WORK (INCLUYE SERVICIOS)	8,500,000	102,000,000	107,100,000	111,384,000	114,725,520
Gastos celulares	300,000	3,600,000	3,780,000	3,931,200	4,049,136
office paquete	162,500	1,950,000	2,047,500	2,129,400	2,193,282
Servidores AWS	4,166,667	50,000,000	52,500,000	54,600,000	56,238,000
Impuestos Locales	0	49,699	405,110,116	842,629,040	2,169,769,779
Gastos de Mantenimiento		654,798	5,337,419,178	11,101,831,890	28,587,217,117
Registro Mercantil	0	0	0	0	0
Depreciación Equipos	0	0	0	0	0
Amortización	0	0	0	0	0
Total gastos de operación		158,254,497	5,907,956,794	12,116,505,531	30,934,192,835
Gastos de operación fijos		157,550,000	165,427,500	172,044,600	177,205,938
Gastos de operación variables		704,497	5,742,529,294	11,944,460,931	30,756,986,897

GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	MES	2,024	2,025	2,026	2,027
Gastos de Publicidad		1,964,393	16,012,257,534	33,305,495,671	85,761,651,352
Gastos de Comisiones		0	0	0	0
Gastos de Capacitación		44,175	5,337,419,178	11,101,831,890	28,587,217,117
Asesoría Contable	6,000,000	72,000,000	75,600,000	78,624,000	80,982,720
Gastos de Representacion	20,000,000	240,000,000	252,000,000	262,080,000	269,942,400
Gastos Transporte	0	0	0	0	0
Gastos Papelería	1,000,000	12,000,000	12,600,000	13,104,000	13,497,120
Payoneer fee	20,833,333	250,000,000	262,500,000	273,000,000	281,190,000
Depreciación Muebles y Enseres		25,800,000	13,800,000	13,800,000	0
Total gastos de admon y vtas		601,808,568	21,966,176,712	45,047,935,561	114,994,480,709
Gastos de administrativos fijos		599,800,000	616,500,000	640,608,000	645,612,240

Gastos administrativos variables

2,008,568

21,349,676,712

44,407,327,561

114,348,868,469

ANALISIS DE COSTOS				
Costos/Gastos Fijos	2,024	2,025	2,026	2,027
Nómina	883,500,440	927,557,040	964,659,322	993,599,101
Gastos de operación	157,550,000	165,427,500	172,044,600	177,205,938
Gastos de Administración y ventas	599,800,000	616,500,000	640,608,000	645,612,240
Gastos preoperativos (Diferidos)	195,000,000	0	0	0
Total Costos/Gastos fijos	1,835,850,440	1,709,484,540	1,777,311,922	1,816,417,279
Costos Variables				
Costos variables (sin impuestos)	8,637,834	70,409,156,694	146,451,045,924	377,111,443,254
Gastos de Operación	704,497	5,742,529,294	11,944,460,931	30,756,986,897
Gastos de Administración	2,008,568	21,349,676,712	44,407,327,561	114,348,868,469
Total costos variables	11,350,898	97,501,362,700	202,802,834,416	522,217,298,620
Costo total	1,847,201,338	99,210,847,240	204,580,146,337	524,033,715,900
Numero productos o servicios	465	3,609,840	7,219,680	18,049,200
Costo Promedio producto o servicio promedio	3,972,476	27,483	28,336	29,034
Costo variable unitario promedio	24,411	27,010	28,090	28,933
Precio Promedio Unitario (Sin Iva)	28,163	29,572	30,754	31,677
Margen Unitario Promedio	3,753	2,562	2,664	2,744
Punto de Equilibrio	489,195	667,347	667,140	661,960
Cumplimiento del punto de equilibrio	0%	541%	1082%	2727%
Colchon de Efectivo	50,995,846	47,485,682	49,369,776	50,456,036

6. Análisis financiero

6.1 Estado de Resultados y Flujo de Caja

A continuación, se presentan los estados financieros esperados para los próximos 3 años y medio, considerando que la compañía inicie formalmente operaciones en agosto de 2024:

Tabla 8 Balance general y estado de resultados

BALANCE GENERAL					
ACTIVO	Año 0	2.024	2.025	2.026	2.027
ACTIVO CORRIENTE					
Caja y Bancos	51.600.000	62.738.595	17.061.173.173	16.073.579.026	28.429.543.071
Cuentas por Cobrar- Clientes	0	0	0	0	0
Anticipo Impuesto de Renta (Retefuente)	0	785.757	6.405.688.771	18.176.175.839	47.349.046.383
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	51.600.000	63.524.352	23.466.861.943	34.249.754.865	75.778.589.454
ACTIVO FIJO					
Activos depreciables	53.400.000	53.400.000	53.400.000	53.400.000	53.400.000
Depreciación acumulada	0	25.800.000	39.600.000	53.400.000	53.400.000
Activos amortizables	0	0	0	0	0
Amortización acumulada	0	0	0	0	0
Gastos diferibles	195.000.000	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	248.400.000	27.600.000	13.800.000	0	0
TOTAL ACTIVOS	300.000.000	91.124.352	23.480.661.943	34.249.754.865	75.778.589.454
PASIVO + PATRIMONIO					
PASIVO					
Carga Prestacional por Pagar	0	56.000.000	58.800.000	61.152.000	62.986.560
Cuentas por pagar- Proveedores	0	0	0	0	0
Impuesto de Renta	0	0	1.551.711.200	5.131.789.996	16.009.312.641
Impuestos locales por pagar	0	49.699	405.110.116	842.629.040	2.169.769.779
Iva por pagar	0	823.138	5.197.755.173	4.807.060.009	12.378.179.522
Obligaciones financieras	0	0	10.351.284.567	7.960.655.797	4.745.525.880
TOTAL PASIVO	0	56.872.837	17.564.661.057	18.803.286.842	35.365.774.381
PATRIMONIO					
Capital	300.000.000	1.100.000.000	4.100.000.000	4.100.000.000	4.100.000.000
Resultados de Ejercicios Anteriores	0	0	-1.834.105.388	1.047.643.984	5.812.877.552
Utilidades o Pérdidas del Ejercicio	0	-1.834.105.388	2.881.749.372	9.530.467.136	29.731.580.618
Reserva Legal	0	0	0	0	0
TOTAL PATRIMONIO	300.000.000	-734.105.388	5.147.643.984	14.678.111.120	39.644.458.170
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	300.000.000	-677.232.551	22.712.305.041	33.481.397.962	75.010.232.552
Prueba de balance	0	768.356.903	768.356.903	768.356.903	768.356.903

ESTADO DE RESULTADOS					
ITEM		2.024	2.025	2.026	2.027
Ventas netas		13.095.950	106.748.383.560	222.036.637.805	571.744.342.347
Costos variables		8.637.834	70.409.156.694	146.451.045.924	377.111.443.254
Costo nomina		883.500.440	927.557.040	964.659.322	993.599.101
Gastos de Operación		158.254.497	5.907.956.794	12.116.505.531	30.934.192.835

Gastos de Administración y Ventas		601.808.568	21.966.176.712	45.047.935.561	114.994.480.709
Gastos preoperativos		195.000.000	0	0	0
Gastos financieros		0	3.104.075.748	2.794.234.335	1.969.733.189
Utilidad gravable		-1.834.105.388	4.433.460.572	14.662.257.133	45.740.893.259
Impuesto de Renta		0	1.551.711.200	5.131.789.996	16.009.312.641
Utilidad neta		-1.834.105.388	2.881.749.372	9.530.467.136	29.731.580.618
Reserva legal		0	0	0	0
Utilidad del periodo		-1.834.105.388	2.881.749.372	9.530.467.136	29.731.580.618

ANALISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS

Costos variables		66,0%	66,0%	66,0%	66,0%
Costo nomina		6746,4%	0,9%	0,4%	0,2%
Gastos de Operación		1208,4%	5,5%	5,5%	5,4%
Gastos de Administración y Ventas		4595,4%	20,6%	20,3%	20,1%
Gastos preoperativos		1489,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Gastos financieros		0,0%	2,9%	1,3%	0,3%
Utilidad gravable		-14005,1%	4,2%	6,6%	8,0%
Impuesto de Renta		0,0%	1,5%	2,3%	2,8%
Utilidad neta		-14005,1%	2,7%	4,3%	5,2%
Reserva legal		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Utilidad del periodo		-14005,1%	2,7%	4,3%	5,2%

Esto considera que la inversión inicial por parte de los socios tendrá que ser de COP \$300.000.000 a fin de poder cubrir todos los gastos de constitución y preoperativos; como lo es el capital requerido para constituir el Fondo de Capital Privado, la asesoría legal en Canadá para dicha constitución, el registro en Colombia de la oficina de representación del Fondo de Capital Privado, el desarrollo de la App junto con sus conexiones con el proveedor de recaudo y movilización de recursos. Entre otros.

En Julio de 2024 se requerirá una inversión adicional por parte de los socios/inversionistas de cerca de COP \$800.000.000 a fin de cubrir la nómina, los gastos operativos como los servidores y arriendos de WeWork; así como los administrativos de publicidad y representación. Esto ya que las ventas esperadas en el 2024, o colocaciones de créditos no se esperan sean masivas pues estarán focalizadas en los *early adopters* y por ende, la comisión de intermediación no logrará suplir los gastos.

Adicionalmente y de haber finalizado el 2024 con COP \$155.000.000 en créditos intermediados, habremos ratificado el modelo de negocio y podemos dar continuidad al plan de crecimiento agresivo para llegar así al 0,9% del mercado objetivo esperado al cierre de 2025. Para ello, buscaremos levantar capital en una ronda semilla, para completar COP \$3.000.000.000 en aportes de socios y un prestamos subordinado a condiciones de mercado por un valor de COP \$12.000.000.000; todo en enero de 2025. Así las cosas y con una política de no repartir utilidades en el segundo año, repartir 50% de estas en el 2026 y 100% en el 2027, creemos que en este ultimo año estaremos generando dividendos del orden de USD \$1.000.000.

Tabla 9 Flujo de caja

ITEM	Año 0	2.024	2.025	2.026	2.027
Caja Inicial	0	51.600.000	62.738.595	17.061.173.173	16.073.579.026
Ingresos Netos		13.193.693	107.545.111.346	223.693.831.601	576.011.616.371
TOTAL DISPONIBLE		64.793.693	107.607.849.941	240.755.004.773	592.085.195.398
Inversiones en activos	53.400.000	0	0	0	0
Egresos por compra de materia prima o insumos ⁴	0	8.670.758	70.677.527.867	147.009.257.962	378.548.839.253
Egresos por nómina	0	426.250.220	924.757.040	962.307.322	991.764.541
Egresos por gastos de operación		79.102.399	5.502.846.678	11.273.876.490	28.764.423.055
Egresos por gastos de administración y ventas		288.004.284	21.952.376.712	45.034.135.561	114.994.480.709
Egresos por gastos preoperativos diferidos	195.000.000	0	0	0	0
Egresos iva	0	27.438	1.736.327.593	14.811.875.190	29.563.419.052
Egresos retefuente	0	0	0	0	0
Egresos por gastos financieros		0	3.104.075.748	2.794.234.335	1.969.733.189
Egresos por pagos de Capital		0	1.648.715.433	2.390.628.771	3.215.129.917
Egresos impuestos locales	0	0	49.699	405.110.116	842.629.040
Egresos impuesto de renta	0	0	0	0	0
TOTAL EGRESOS	248.400.000	802.055.098	105.546.676.769	224.681.425.747	558.890.418.758
NETO DISPONIBLE	-248.400.000	-737.261.405	2.061.173.173	16.073.579.026	33.194.776.639
Aporte de Socios	300.000.000	800.000.000	3.000.000.000	0	0
Prestamo		0	12.000.000.000		
Distribucion de Excedentes		0	0	0	4.765.233.568
CAJA FINAL	51.600.000	62.738.595	17.061.173.173	16.073.579.026	28.429.543.071

⁴ Los egresos que se registran obedecen al pago del Seguro de Vida a la aseguradora y la Fianza a la compañía que expide el Seguro de No Pago. Esto pues es Clever quien recauda los montos y debe remitirlos a dichas entidades.

Mayor detalle de las proyecciones financieras se encontrarán en el archivo Excel que acompaña el presente informe.

6.2 Evaluación de proyecto

A continuación, se presenta el flujo de caja neto y diferentes análisis de indicadores para la evaluación del proyecto como lo es la TIR, VPN, Balance de Proyecto y Periodo de pago descontado:

Tabla 10 Flujo de caja neto

FLUJO DE CAJA NETO					
	Año 0	2.024	2.025	2.026	2.027
Utilidad Neta (Utilidad operativa)	0	-1.834.105.388	2.881.749.372	9.530.467.136	29.731.580.618
Total Depreciación	0	51.600.000	27.600.000	27.600.000	0
Pagos de capital		0	1.648.715.433	2.390.628.771	3.215.129.917
Total Amortización	0	0	0	0	0
EBITDA		-1.782.505.388	2.909.349.372	9.558.067.136	29.731.580.618
1. Flujo de fondos neto del periodo		-1.782.505.388	1.260.633.939	7.167.438.365	26.516.450.701
Inversiones de socios	300.000.000	800.000.000	3.000.000.000	0	0
Préstamo	0	0	12.000.000.000	0	0
2. Inversiones netas del periodo	300.000.000	800.000.000	15.000.000.000	0	0
3. Liquidación de la empresa					
4. (=1-2+3) Flujos de caja totalmente netos	-300.000.000	-2.582.505.388	-13.739.366.061	7.167.438.365	26.516.450.701
Balance de proyecto	-300.000.000	-2.942.505.388	-17.270.372.526	-13.557.008.666	10.248.040.302
Periodo de pago descontado	3,57				
Tasa interna de retorno	42,74%				
Valor presente neto	4.942.149.065				
Tasa mínima de retorno	20,00%				

Pudiéndose así apreciar que con las expectativas de crecimiento por la alta inversión en mercado segmentado (20% de los ingresos), el proyecto genera un TIR cercana al doble de lo que inversionistas están recibiendo hoy en día dadas las condiciones coyunturales del país. Razón por la cual el resultado o VPN es positiva; recuperando la inversión en tres años y medio; pero más importante, no se requeriría inversión posterior si sigue manteniéndose la tracción.

6.3 Riesgos

Identifique y describa los riesgos de mercado, operativos, financieros, y que acciones o estrategias para enfrentarlos. Sensibilice las variables más importantes en su proyecto empresarial.

A raíz de la zona gris en que se encuentran las Fintech en Colombia, donde su regulación se encuentra todavía bastante incipiente, es necesario ir muy de la mano de las nuevas regulaciones que se están generando para la operación. Dicho lo anterior, se analizará el riesgo del negocio desde 6 perspectivas a través del análisis PESTEL:

Político:

Desde el punto de vista político los riesgos asociados al proyecto están ligados a la legislación y la apertura del gobierno que este en el momento. Ha habido avances importantes como se manifestó anteriormente, con la leyes que se mencionaron en el capítulo 4, que fueron realizados en gran medida por el gobierno de Duque en conjunto con el ministro de hacienda de ese entonces, sin embargo, existe un aire de reticencia en la inestabilidad que proyecta el gobierno actual en tanto sus ministerios tienen rotaciones muy altas, y no existen consensos en los proyectos realizados por este último que den viabilidad a nuevas acciones por parte de la autoridad. Por esta razón, es importante estar pendientes de las leyes actuales y navegar en las zonas permitidas, y estar muy atento ante los movimientos que se vayan gestando en el desarrollo de sus últimos 2 años en el poder.

Económico:

Desde el punto de vista económico, Colombia está presentando una desaceleración económica producto de decisiones gubernamentales, volatilidad en las intervenciones formales del gobierno sumado a complicaciones globales. Adicionalmente, La inflación actual a la fecha, asciende a una variación anual de 7,74% (DANE, 2024), lo cual indica que es probable que el país termine llegando a fin de año con una inflación bastante elevada, sumado a la crisis

geopolítica que se enfrenta. En ese sentido, es muy probable que los inversionistas del país busquen alternativas que den rentabilidades razonables bajo un esquema de riesgo controlado, como lo ofrece Clever. En esa medida, es importante que la estrategia de mercadeo digital se enfoque en transmitir la confianza que requiere el usuario para dar su parte de tranquilidad en las inversiones con propósito, que sigan empujando, a pesar de la situación económica, al país.

Social:

En el caso social, Clever llega en una época donde la tecnología es clave para llegar al mercado necesario que estamos estimando. Esa razón, es la que permite que podamos operar bajo esquemas de mercadeo netamente digital y nos apalanquemos en las aplicaciones de uso cotidiano, y que perfilan distintos tipos de personas. El riesgo más alto en el sentido social estaría ligado a los hábitos de consumo que se gesten como consecuencia del contexto económico y político.

Tecnológico:

En materia de tecnología, Clever utiliza como vehículo una aplicación de uso sencillo que permite escoger la forma en como por medio de la captación, los usuarios inversionistas, escogen el proyecto en el cual invertirán su dinero. Lo último, no es una barrera de entrada fuerte, en cuanto no es difícil crear una aplicación tecnológica que imite las funcionalidades, sin embargo, la estructuración de la operación, articulando Payoneer, el fondo de capital privado, Nequi como mecanismo de pago y el segmento de negocio, protegen de cierta junto con el seguro de no pago, la copia en el corto plazo de nuestro modelo de negocio.

Ambiental:

En materia ambiental, puede existir un riesgo indirecto en el caso en que una inversión, o un préstamo sea requerido para alguna acción que vaya en contra del medio ambiente. Inversiones

tan sencillas como el emprendimiento de una fabrica de bolsas plástica puede tener una incidencia importante en el desarrollo de actividades donde indirectamente Clever se vería perjudicado. Por esta razón es necesario estar monitoreando los créditos y las captaciones que se otorguen de tal forma que no se den este tipo de situaciones en el día a día del negocio.

Legal:

En materia legal, y muy en línea con el caso político, actualmente, nos encontramos en una coyuntura política de freno, donde no existen mayores avances a los heredados por el gobierno pasado en cuanto a finanzas abiertas. Al igual que el tema político, el tema legal será muy sensible en cuanto se presenten avances en materia de como se implementan las finanzas abiertas, como se regula la operación de las aplicaciones y si existe algún cambio que nos perjudique en la operación del negocio. Es importante recalcar, que nosotros optamos por un fondo de capital privado en Canadá, que nos permita operar sin necesidad de entrar en la zona de captación masiva y habitual de fondos, pero es un tema del que hay que estar constantemente asesorados para no infringir ninguna ley que desencadene eventos desafortunados.

7. Road Map del Negocio

El período de arranque del proyecto se estima en aproximadamente 6 meses. Este tiempo incluye la planificación inicial del proyecto, la definición de estrategias y objetivos, la contratación de personal clave, la creación del Fondo de Capital Privado en Canadá, la obtención de licencias como la operación de la Oficina de Representación en Colombia y permisos empresariales, así como la selección y adecuación del lugar de operaciones.

Dado que Clever Money es una plataforma de servicios financieros y no implica la producción física de bienes, el período improductivo del primer ciclo de producción no aplica en este contexto. Sin embargo, se podría considerar un período inicial de adaptación y puesta en marcha de la plataforma, que podría oscilar entre 1 y 2 meses, durante los cuales se llevan a cabo pruebas y ajustes antes de la plena operatividad.

Plan de Implementación e Hitos del Proyecto:

1. Mes 1-2: Planificación Estratégica y Definición de Objetivos.
 - Establecimiento de la visión y misión del proyecto.
 - Definición de objetivos a corto, mediano y largo plazo.
 - Análisis de mercado y competencia.
2. Mes 3-4: Contratación y Preparación.
 - Contratación de personal clave: equipo técnico, administrativo y de soporte.
 - Obtención de licencias y permisos empresariales.
 - Selección y adecuación del lugar de operaciones.
3. Mes 5-6: Desarrollo de la Plataforma y Pruebas Piloto.
 - Desarrollo y diseño de la plataforma CleverCreed.
 - Implementación de medidas de seguridad y protección de datos.
 - Realización de pruebas piloto y ajustes según retroalimentación.
4. Mes 7-8: Lanzamiento y Promoción.
 - Lanzamiento oficial de la plataforma CleverCreed al público.
 - Implementación de estrategias de marketing y promoción.

- Captación de los primeros usuarios e inversionistas.
5. Mes 9 en adelante: Consolidación y Crecimiento.
- Monitoreo y evaluación del desempeño de la plataforma.
 - Expansión de servicios y alcance del negocio.
 - Continua optimización y adaptación según la retroalimentación de los usuarios.

El plan de implementación se enfoca en alcanzar los objetivos propuestos de manera gradual y sostenida, garantizando una transición fluida hacia la plena operatividad del modelo de negocio "*peer-to-peer lending*" y maximizando su impacto en el mercado financiero. Las inversiones se realizarán en cada etapa del proceso, priorizando aquellas áreas críticas para el éxito del proyecto.

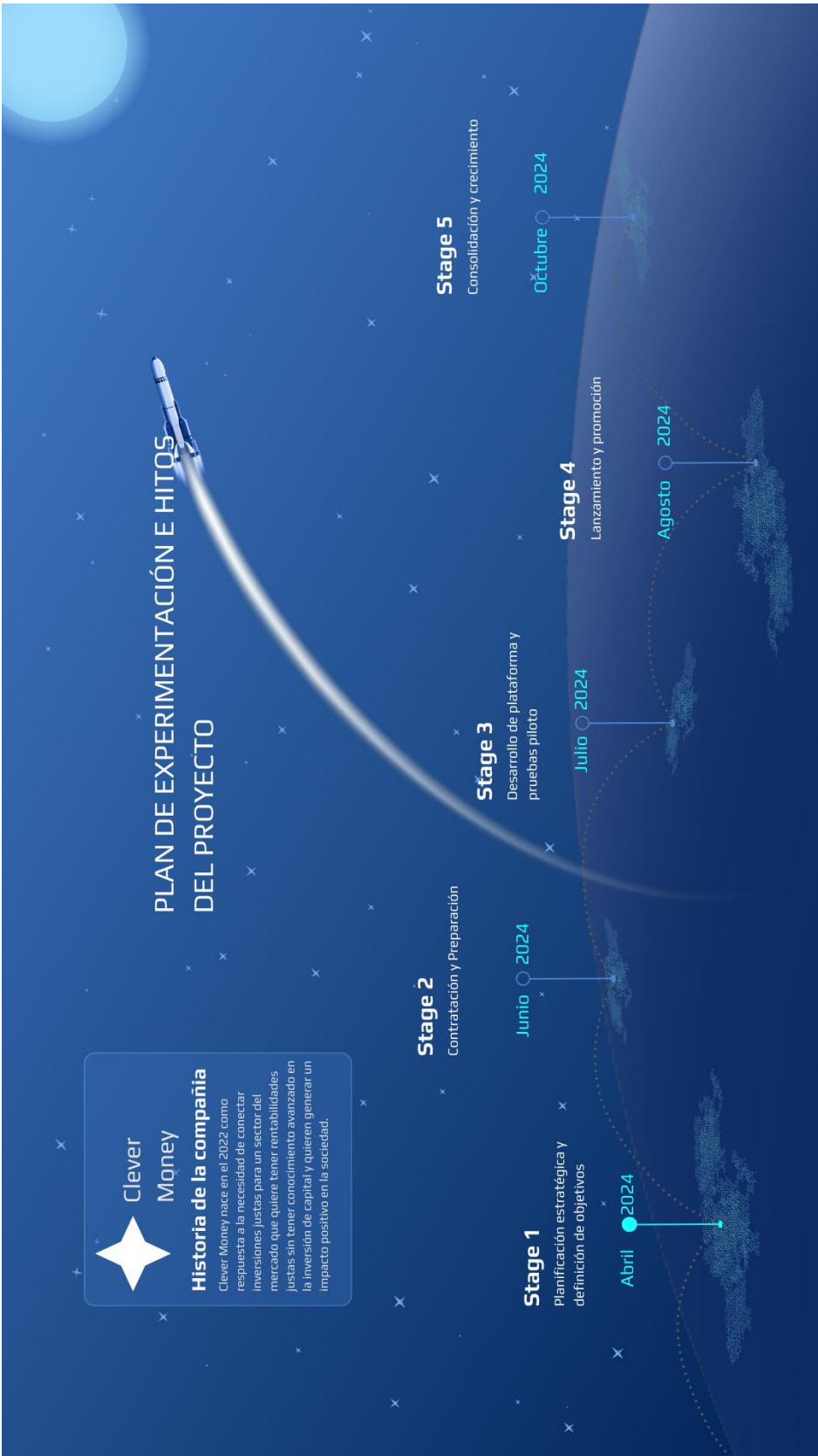


Ilustración 17 Plan de experimentación e hitos del proyecto

8. Conclusiones.

El Proyecto Clever Money representa una oportunidad sumamente interesante en el panorama financiero actual, al permitir un arbitraje efectivo entre la oferta de créditos e inversiones. La posibilidad de conectar a prestamistas y prestatarios de manera eficiente y transparente ofrece beneficios significativos para ambos grupos, al tiempo que potencia la inclusión financiera, mitiga las condiciones que pueden generar pobreza en la sociedad y fomenta el crecimiento económico de los usuarios al facilitar el acceso a recursos a precios justos; a la sociedad, por el uso que se le darán a los mismos y el crecimiento que presentará la industria aseguradora y de mercado de capitales, junto con su entorno, en cuanto a los seguros de crédito.

Sin embargo, es crucial reconocer los riesgos asociados con este modelo de negocio, especialmente en lo que respecta al cumplimiento normativo y legal. La captación masiva de fondos podría implicar riesgos regulatorios, con el potencial de infringir la ley si no se gestionan adecuadamente. Para mitigar este riesgo, se ha identificado la constitución de un fondo de capital privado en el exterior como una solución viable, lo que permitirá operar dentro del marco legal establecido.

A partir de los análisis realizados en etapas anteriores y los experimentos llevados a cabo, se establecen los siguientes pasos a seguir para el desarrollo continuo del proyecto:

- i. Refinamiento del Modelo de Negocio: Continuar refinando el modelo de negocio y la propuesta de valor de Clever Money, teniendo en cuenta los resultados de los experimentos y las necesidades identificadas de los usuarios.

- ii. Optimización de la Plataforma: Priorizar la optimización de la plataforma Clever Money, centrándose en la mejora de la experiencia del usuario, la seguridad y la eficiencia operativa.
- iii. Evaluación de Riesgos y Cumplimiento: Realizar una evaluación constante y exhaustiva de los riesgos regulatorios y legales, y asegurar el cumplimiento normativo en todas las jurisdicciones donde opera la empresa.
- iv. Desarrollo de Alianzas Estratégicas: Explorar oportunidades para establecer alianzas estratégicas con instituciones financieras y aseguradoras para fortalecer la oferta de productos y servicios de Clever Money.

En cuanto a las etapas del proceso que requieren especial énfasis y cuidado para garantizar la viabilidad de la empresa y la entrega de la propuesta de valor a los clientes, se destacan:

- ✓ Cumplimiento Normativo: Es fundamental mantener un estricto cumplimiento de las regulaciones financieras y legales en todas las operaciones de la empresa, especialmente en lo que respecta a la captación de fondos y la protección de datos.
- ✓ Seguridad de la Plataforma: Garantizar la seguridad y confiabilidad de la plataforma para proteger la información confidencial de los usuarios y prevenir posibles brechas de seguridad.
- ✓ Gestión de Riesgos: Implementar procesos robustos de gestión de riesgos para identificar, evaluar y mitigar los riesgos asociados con las operaciones de la empresa, incluidos los riesgos financieros y operativos.
- Confianza y Atención al Cliente: Mantener un alto nivel de atención al cliente para satisfacer las necesidades y expectativas de los usuarios, ofreciendo un servicio de calidad

y respondiendo de manera oportuna a sus consultas y preocupaciones. De manera que la Confianza sea aquello que caracterice y represente a la compañía.

9. Referencias

Banco de la republica. (s.f.). <https://enciclopedia.banrepcultural.org>. Obtenido de <https://enciclopedia.banrepcultural.org>:

https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Tasa_de_colocaci%C3%B3n_y_tasa_de_captaci%C3%B3n_en_el_sistema_financiero

DANE. (24 de 05 de 2024). <https://www.dane.gov.co>. Obtenido de

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc/ipc-informacion->

[tecnica#:~:text=Informaci%C3%B3n%20abril%202024,la%20anual%207%2C16%25](https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc/ipc-informacion-tecnica#:~:text=Informaci%C3%B3n%20abril%202024,la%20anual%207%2C16%25).

endeavor. (28 de Agosto de 2020). <https://www.endeavor.org.co>. Obtenido de

<https://www.endeavor.org.co/campus/como-financiar-mi-emprendimiento-6-modalidades-para-lograrlo/>

Enter. (24 de Septiembre de 2021). <https://www.enter.co>. Obtenido de

<https://www.enter.co/startups/inversion/endeavor-programa-busqueda-capital-semilla/>

Jhon Hernandez, D. N. (s.f.). *colombiaproductiva*. Obtenido de colombiaproductiva:

[https://www.colombiaproductiva.com/getattachment/381d7afe-345e-4e03-b3c3-](https://www.colombiaproductiva.com/getattachment/381d7afe-345e-4e03-b3c3-506332c903fb/Derecho-de-Autor-Internet-y-Redes-Sociales.aspx)

[506332c903fb/Derecho-de-Autor-Internet-y-Redes-Sociales.aspx](https://www.colombiaproductiva.com/getattachment/381d7afe-345e-4e03-b3c3-506332c903fb/Derecho-de-Autor-Internet-y-Redes-Sociales.aspx)

La republica. (1 de Septiembre de 2023). <https://amp.larepublica.co/>. Obtenido de

<https://amp.larepublica.co/especiales/gota-a-gota-delito-de-exportacion/colombia-exporta-los-prestamistas-ilegales-gota-a-gota-a-18-paises-de-america-latina-3693480>

La Republica. (15 de Marzo de 2023). <https://www.larepublica.co/>. Obtenido de

<https://www.larepublica.co/>: <https://www.larepublica.co/finanzas-personales/los-bancos-ofrecen-creditos-de-libre-inversion-con-tasas-desde-23-58-efectivo-anual-3568374>

La Republica. (6 de Febrero de 2023). <https://www.larepublica.co/>. Obtenido de <https://www.larepublica.co/finanzas/gota-a-gota-llega-a-tasas-de-interes-anual-entre-55-y-60-anuales-segun-datacredito-3538154#:~:text=En%20Colombia%2C%20una%20persona%20que,algunos%20casos%2060%25%20o%20m%C3%A1s>

legis. (2024). *Legis*. Obtenido de <https://blog.legis.com.co/juridico/las-diferencias-entre-leyes-de-trabajo-a-distancia>

Portafolio. (9 de Mayo de 2022). <https://www.portafolio.co/>. Obtenido de <https://www.portafolio.co/amp/negocios/empresas/gota-a-gota-es-casi-el-25-del-credito-entre-microempresas-565190>

Rankia. (25 de Septiembre de 2023). https://www.rankia.co. Obtenido de <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/1866633-mejores-cdt>

SUPERFINANCIERA. (2023). https://www.superfinanciera.gov.co. Obtenido de <https://www.superfinanciera.gov.co/inicio/informes-y-cifras/cifras/establecimientos-de-credito/informacion-por-sector/bancos/informacion-financiera-con-fines-de-supervision-bancos-niif-10084375>

Wework. (2024). www.wework.com. Obtenido de <https://www.wework.com/es-LA/ideas/growth-innovation/a-look-at-one-office-floor-plan-transformed>

10. Bibliografía

Banco de la republica. (s.f.). https://enciclopedia.banrepcultural.org. Obtenido de <https://enciclopedia.banrepcultural.org/>

https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Tasa_de_colocaci%C3%B3n_y_tasa_de_captaci%C3%B3n_en_el_sistema_financiero

DANE. (24 de 05 de 2024). <https://www.dane.gov.co>. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc/ipc-informacion-tecnica#:~:text=Informaci%C3%B3n%20abril%202024,la%20anual%207%2C16%25>.

endeavor. (28 de Agosto de 2020). <https://www.endeavor.org.co>. Obtenido de <https://www.endeavor.org.co/campus/como-financiar-mi-emprendimiento-6-modalidades-para-lograrlo/>

Enter. (24 de Septiembre de 2021). <https://www.enter.co>. Obtenido de <https://www.enter.co/startups/inversion/endeavor-programa-busqueda-capital-semilla/>

Jhon Hernandez, D. N. (s.f.). *colombiaproductiva*. Obtenido de colombiaproductiva: <https://www.colombiaproductiva.com/getattachment/381d7afe-345e-4e03-b3c3-506332c903fb/Derecho-de-Autor-Internet-y-Redes-Sociales.aspx>

La republica. (1 de Septiembre de 2023). <https://amp.larepublica.co/>. Obtenido de <https://amp.larepublica.co/especiales/gota-a-gota-delito-de-exportacion/colombia-exporta-los-prestamistas-ilegales-gota-a-gota-a-18-paises-de-america-latina-3693480>

La Republica. (15 de Marzo de 2023). <https://www.larepublica.co/>. Obtenido de <https://www.larepublica.co/:https://www.larepublica.co/finanzas-personales/los-bancos-ofrecen-creditos-de-libre-inversion-con-tasas-desde-23-58-efectivo-anual-3568374>

La Republica. (6 de Febrero de 2023). <https://www.larepublica.co/>. Obtenido de <https://www.larepublica.co/:https://www.larepublica.co/finanzas/gota-a-gota-llega-a-tasas-de-interes-anual-entre-55-y-60-anuales-segun-datacredito->

Glosario:

- **Inversiones ASG:** Son una estrategia y práctica para incorporar factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG) en las decisiones de inversión y el ejercicio activo de la propiedad. Existen muchos términos (tales como inversión sostenible, inversión ética e inversión de impacto) asociados con el sinfín de enfoques de inversión que tienen en cuenta los diversos asuntos ASG. La mayoría de los términos carecen de definiciones formales y a menudo se usan indistintamente. Una clave para comprender que la inversión responsable es algo más amplio que estos conceptos, es que en los casos en los que muchos establecen metas morales o éticas como propósito primario, los inversores cuya única prioridad es el desempeño financiero también pueden y deben practicar la inversión responsable, al igual que aquellos que buscan construir un puente entre las oportunidades y riesgos financieros, y los resultados tangibles.

<https://www.unpri.org/download?ac=10970>

- **Fianza de Crédito:** Una Fianza de Crédito es una garantía del cumplimiento de las obligaciones crediticias de personas físicas o morales, relacionadas con el pago de una determinada suma de dinero.

<https://www.chubb.com/mx-es/about-us/fianzas-de-credito.html#:~:text=Una%20Fianza%20de%20Cr%C3%A9dito%20es,una%20determinada%20suma%20de%20dinero.>

Anexos (este análisis debe contener máximo 2 páginas)

Solo incluya información importante de soporte de los ejercicios de validación y experimentación.

(legis, 2024)