



Parte I

**PLAN DE NEGOCIOS PARA OPTAR AL GRADO DE
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN**

**Alumno: Jorge Cornejo Escobar
Profesor Guía: Mauricio Jara Bertín**

Santiago, Enero 2023

Índice de Contenidos

1. RESUMEN EJECUTIVO	2
2. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO	3
2.1. ACCESO DE PYMES AL FINANCIAMIENTO	4
2.2. ESCASES DE LIQUIDEZ PARA LAS EMPRESAS DE FINANCIAMIENTOS	5
2.3. LIMITADAS FUENTES DE INVERSIÓN	5
3. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA	5
3.1. INDUSTRIA	5
3.1.1. ANÁLISIS PESTEL	7
3.1.2. FODA	8
3.1.3. ANÁLISIS 5 FUERZAS DE PORTER	8
3.2. COMPETIDORES	10
3.2.1. BANCOS Y FINANCIERAS AUTOMOTRICES	10
3.2.2. EMPRESAS DE CROWDLENDING	11
3.2.3. MERCADO FINANCIERO EN CHILE	11
3.3. CLIENTES	12
4. PROPUESTA DE VALOR	13
4.1. MODELO DE NEGOCIO	13
4.2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	15
4.3. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO (ESCALABILIDAD)	16
4.4. RSE Y SUSTENTABILIDAD	17
5. PLAN DE MARKETING	17
5.1. OBJETIVOS DE MARKETING	18
5.2. ESTRATEGIA DE SEGMENTACIÓN	18
5.2.1. EMPRESAS QUE REQUIEREN FINANCIAMIENTO AUTOMOTRIZ	18
5.2.2. EMPRESAS E INVERSIONISTAS.	19
5.2.3. MERCADO DE VEHÍCULOS OBJETIVO	20
5.3. ESTRATEGIA DE PRODUCTO	21
5.4. ESTRATEGIA DE PRECIO	23
5.5. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN	24
5.6. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y VENTAS	25
5.6.1. FINALIBDESK	25
5.7. ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA Y PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO ANUAL	26
5.8. PRESUPUESTO DE MARKETING Y CRONOGRAMA	27
6. PLAN DE OPERACIONES	29
6.1. ESTRATEGIA, ALCANCES Y TAMAÑO DE LAS OPERACIONES	29
6.2. FLUJO DE OPERACIONES	30
6.3. PLAN DE DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN	36

6.4.	DOTACIÓN	36
6.5.	EQUIPO DEL PROYECTO	36
6.5.1.	EQUIPO GESTOR	36
6.5.2.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	37
6.6.	INCENTIVOS Y COMPENSACIONES	38
<hr/>		
7.	PLAN FINANCIERO	38
<hr/>		
7.1.	TABLA DE SUPUESTOS	38
7.2.	PRINCIPALES ESTIMACIONES MENSUALIZADAS	39
	PAGEREF_Toc125482492 \H 7.3.	PLAN DE INVERSIONES PROYECTADAS.
	40	
7.4.	MONTO TOTAL NECESARIO PARA EL NEGOCIO Y PLAZOS	41
7.5.	PROYECCIONES DE ESTADOS DE RESULTADOS	41
7.6.	PROYECCIONES DE FLUJO DE CAJA (POSICIÓN DE FLUJOS DE LA EMPRESA)	42
7.7.	CÁLCULO DE TASA DE DESCUENTO	42
7.8.	EVALUACIÓN FINANCIERA DE FINALIB, SIN DEUDA: VAN, TIR, PAYBACK.	42
7.9.	BALANCE PROYECTADO	43
7.10.	CAPITAL DE TRABAJO	43
7.11.	PRINCIPALES ASPECTOS TRIBUTARIOS DE FINALIB	43
7.12.	FINANCIAMIENTO Y PROYECCIONES	44
7.13.	RATIOS FINANCIEROS CLAVE COMPETIDORES	44
7.14.	ANÁLISIS SENSIBILIDAD	44
<hr/>		
8.	RIESGOS CRÍTICOS	44
<hr/>		
8.1.	SCORING	45
8.2.	MOROSIDAD	45
8.3.	INCAPACIDAD DE PAGO DEL CLIENTE	45
8.4.	PREPAGOS	46
8.5.	PREPAGOS PARCIALES	46
8.6.	FRAUDES	46
8.7.	RETIRO ANTICIPADO DE LOS FONDOS	46
8.8.	PÉRDIDA DE GARANTÍA	47
8.9.	ORIGEN DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN.	47
<hr/>		
9.	PROPUESTA PARA EL INVERSIONISTA	47
<hr/>		
10.	CONCLUSIONES	48
<hr/>		
ANEXOS		49
<hr/>		
ANEXO 01 TABLA AHORRO VS DEUDA		50
<hr/>		
ANEXO 02 Q EMPRESAS POR RUBROS SEGMENTO		51
<hr/>		
ANEXO 03 VENTAS DE VEHÍCULOS POR TIPO		53
<hr/>		
ANEXO 04 PROCESO DE OPERACIONES		53

ANEXO 05 MERCADO FINANCIERO AUTOMOTRIZ	55
ANEXO 06 PRECIOS PROMEDIO VEHÍCULOS	57
ANEXO 06 PROCEDIMIENTO DE COBRANZA	61
ANEXO 07 MODELO CANVAS	61
ANEXO 08 LEY FINTECH	62
ANEXO 09 MAPA FINTECH EN CHILE 2021	66
ANEXO 10 PRINCIPALES RATIOS DEL PROYECTO	67
ANEXO 11 COMPARACIÓN FINALIB VS MERCADO	71
ÍNDICE DE CUADROS	71
ÍNDICE DE ESQUEMAS.	72
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	72

1. Resumen Ejecutivo

FINALIB es un Crowdlending especialista en el financiamiento automotriz con focalización en vehículos comerciales que agreguen valor al desarrollo de las MiPymes, entendiendo el difícil acceso al financiamiento que éstas tienen. Por otro lado, recompensar a quienes aporten económicamente al financiamiento con una rentabilidad real mayor que la que entrega el mercado de renta fija, entregando a los inversionistas una seguridad mayor que el mercado ya que contamos con hasta 6 garantías que respaldan los riesgos asociados a este tipo de inversiones.

Los fundadores, basados en sus años de experiencia tanto en el mercado de financiamiento automotriz como el de las inversiones financieras, han detectado una problemática entre los actores del financiamiento (Bancos – Financieras – Clientes), la cual es posible mejorar, aportando al desarrollo comercial de los clientes y a la vez aumentando las ganancias sobre las inversiones de personas naturales o jurídicas que en la actualidad sólo pueden operar con bajo riesgo en instrumentos de baja rentabilidad.

Se desarrolló el siguiente trabajo con el objetivo de evaluar la factibilidad del negocio bajo los parámetros mencionados, el cual es concluyente en que la utilidad es acorde a un producto que dinamiza el mercado automotor, es socialmente responsable y que además es rentable tanto para los aportantes de capital para los financiamientos, como para los socios de FINALIB.

La utilización de un motor de scoring credit card experto en evaluación de crédito con calibración permanente utilizando Inteligencia Artificial, permite evaluar grandes volúmenes de solicitudes y transaccionalidad que hace que FINALIB tenga alto potencial de escalabilidad global.

Se analiza, para sustentar estas declaraciones, profundo análisis del mercado en cada una de sus fases, siendo conservadores en las estimaciones se obtienen resultados muy interesantes en comparación con los demás actores de la industria que hoy funcionan por separado, siendo esta sinergia el principal aporte de valor al mercado desde FINALIB.

La evaluación del proyecto ha logrado obtener un VAN positivo de M\$1.166.557 junto a una TIR en el período de 6 años evaluado de un 81,51% lo que pone en una muy buena posición para los futuros inversionistas ya que la Recuperación de la inversión se da al segundo año y medio desde el día 1.

2. Oportunidad de negocio

Las MiPymes representan el 98,6% de las empresas constituidas en Chile y abarcan el 65,3% del empleo formal a nivel nacional¹, por lo que son un actor relevante para atender e invita a comprender las diversas realidades a las que se enfrentan en el camino de posicionarse y crecer. Por otra parte, poniéndonos en contexto, para que el sistema financiero funcione deben coexistir al menos 2 actores: Los **Financistas** que pondrán a disposición de sus clientes los recursos y los **Clientes** quienes buscan mediante deuda obtener recursos para satisfacer necesidades. En este punto poder posicionar a las MiPymes, entendiendo las dificultades que tienen estas en el acceso al financiamiento, el cual es necesario para el desarrollo, crecimiento y permanencia de esta en el mercado.

En el sistema financiero automotriz aparecen 3 actores: **Bancos** que facilitan el flujo de efectivo, **Financieras** automotrices que se apalancan con bancos para intermediar el recurso y **Clientes** que hacen uso del financiamiento.

Según lo expuesto anteriormente, se identifican 3 problemáticas que en la actualidad actúan por separado, sin embargo, al juntarlas se logran importantes sinergias y oportunidades.

Las necesidades detectadas:

- 1.1. Acceso de pymes al financiamiento
- 1.2. Escases de liquidez para las empresas de financiamiento
- 1.3. Limitadas fuentes de inversión

2.1. Acceso de Pymes al financiamiento

Es conocido que las MiPymes tienen ciertas barreras crediticias muy duras al comienzo de su operar, las que se mantienen o disminuyen a lo largo de su vida, esto les acarrea tener limitados cupos de dinero para hacer frente a su operación normal y endeudarse a tasas más altas que las grandes empresas.

En el acceso a la adquisición de vehículos que tengan la finalidad de aportar al negocio, se ven enfrentados a que estos deben ser comprados al contado, y en el caso que pudieran apalancar la compra con deuda, estos son financiados con

1

bancos o financieras con altas tasas de interés, un escaso nivel de aprobación de créditos por el bajo entendimiento del negocio en el que opera la MiPyme e incremento del endeudamiento en el sistema financiero que les estrecha las posibilidades de solicitar capital de trabajo. Las restricciones a cuáles se enfrentan las MiPymes al solicitar financiamiento les obliga a recurrir a mercados de financiamiento informal y a costos más altos.

2.2. Escases de liquidez para las empresas de financiamientos

En épocas difíciles, incluso para las financieras se hace complicado obtener los recursos necesarios para mantener el flujo de las operaciones, debiendo en ocasiones acudir a aumentos de capital o endeudamiento con bancos a tasas más altas en el sistema bancario², las que se terminan traspasando al consumidor y restringen el volumen de capital a financiar e incluso cierres de líneas de crédito.

2.3. Limitadas fuentes de inversión

La clase media al año 2022 representa el 62% de la población³, de la cual el 32% responde a clase media y media-alta, donde parte de ellos pueden destinar alguna porción de sus ingresos a ahorros ya que tienen excedentes regulares, los cuales por su baja cuantía son invertidos en alternativas de bajo retorno, como depósitos a plazo, cuentas de ahorro y los más avezados invierten en fondos mutuos o en algún porfolio de acciones. En las 2 primeras alternativas la tasa de interés no logra superar el 7% y en los otros instrumentos el riesgo es alto. Es posible generar 1 solución común a estos 3 problemas, la cual se presenta como alternativa de inversión y a la vez de financiamiento, la cual operaría bajo el siguiente esquema:

2

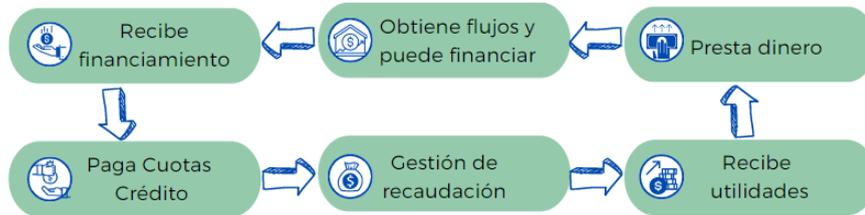
31) https://obtienearchivo.bcn.cl/obtienearchivo?id=repositorio/10221/33318/1/N_25_22_Las_MiPymes_chilenas_en_el_2022.pdf

2) <https://lyd.org/centro-de-prensa/noticias/2021/08/analisis-a-partir-de-casen-poblacion-en-clase-media-cae-al-62/#:~:text=A%20partir%20de%20%C3%A9sta%2C%20se,total%20entre%24689.302%20y%20%242.757.>

- **Identificación de la necesidad**



- **Solución propuesta**



Esquema N°. 1 Solución propuesta a 3 problemas identificados.

3. Análisis de la Industria

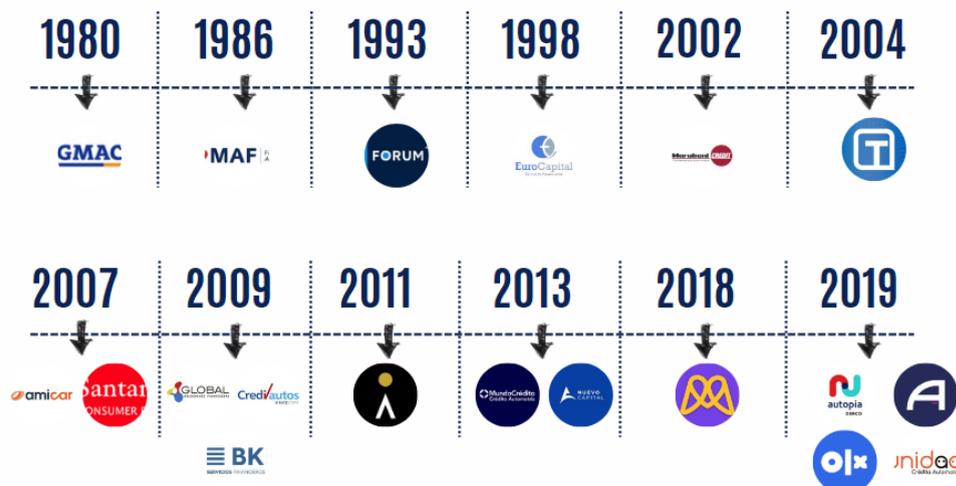
3.1. Industria

De la mano con un crecimiento exponencial del parque automotriz, la proliferación de financiamiento no bancario se ha desarrollado con bastante éxito en los últimos 25 años. El auge de este éxito ha llamado la atención de diversos inversionistas de distintas áreas que ven en este mercado emergente una buena oportunidad. Ejemplo de ello: Banco BBVA compró el 99% de Forum Servicios Financieros, el cual estaba ligado a la familia Yarur y familia Avayú (Principales accionistas de Banco BCI). Autofin que nació como una unidad de negocio paralela al factoring Incofin, fue adquirida por Frontal Trust en representación de la familia Matte y Mundo Crédito quien en 2019 fue comprado por Penta financiero.

Estos movimientos no han sido los únicos, la aparición en los últimos 10 años de nuevas financieras automotrices indica que es un mercado atractivo y de importantes dividendos, donde incluso estas financieras obtienen utilidades en términos porcentuales, mayores a las del mismo banco (Ej.: Forum con BBVA).

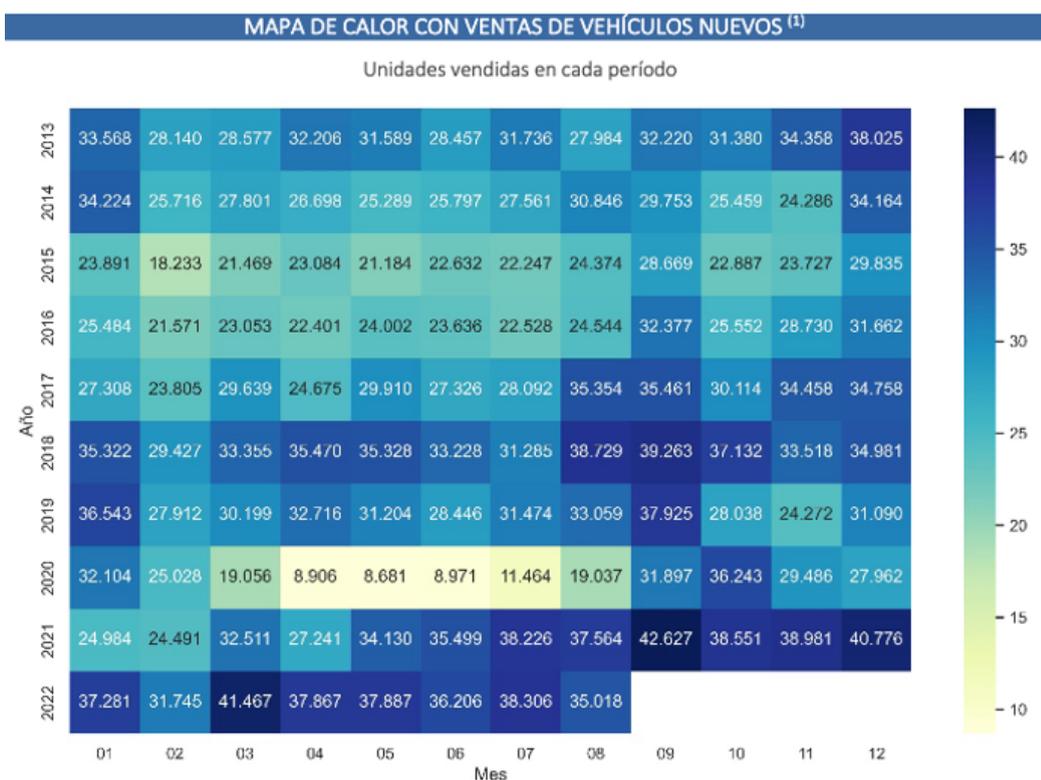
La industria del financiamiento automotriz lleva 40 años en desarrollo, este se resume en el siguiente esquema:

Constitución de las empresas de financiamiento automotriz



Esquema N°. 2 Constitución empresas de Financiamiento Automotriz

A continuación, veremos un mapa de calor de ventas de automóviles nuevos desde el año 2013 hasta agosto del año 2022, mismo período que se utilizará para las proyecciones de ventas y crecimiento.



Cuadro N°. 1. Cantidad de Ventas de vehículos mensualizados.

Fuente: Feller Rate, sobre la base de ANAC, Banco Central de Chile y SII. (1) Considera vehículos livianos y medianos. Se define como vehículos livianos a vehículos de pasajeros, SUV, camionetas y comerciales con peso bruto de menos de 2.700 kg. Vehículos medianos son vehículos destinados a carga o transporte de personas, con peso bruto superior a 2.700 e inferior a 3.860 kg. Barra lateral derecha en miles. ⁴

3.1.1. Análisis PESTEL

43) https://www.feller-rate.com/pdf/web/15402_desempexo-financieras-automotrices-junio-2022

Se desarrolla un análisis PESTEL para abordar los distintos puntos en los cuales convivirá FINALIB, obteniendo como resultado que los escenarios son propicios para el desarrollo de un emprendimiento con la visión que se presenta.

POLITICO	Panorama estable tras el rechazo a la nueva constitución y a la espera de nuevas definiciones. Aporta la gobernabilidad tranquila por parte del Presidente de la República al dirigir con una actitud conservadora y con grandes desafíos en materia de Seguridad.
ECONOMICO	La posible Recesión Económica proyectada para el 2023 por el FMI, y la alta inflación mantendrán las tasas en un nivel alto, por tanto, se espera que ello siga fomentando el ahorro e inversión.
SOCIAL	El nivel educacional ha crecido en Chile y junto con ello el desarrollo económico de los hogares. Se reconoce la existencia de un descontento social, pero el aprendizaje indica que difícilmente habrá un nuevo "Estallido Social" que paralice las actividades.
TECNOLOGICO	La pandemia provocada por Covid-19 aceleró la digitalización de las empresas quienes supieron adaptarse y mantener sus operaciones en forma remota. El avance de IA y Machine Learning hoy permiten crear softwares de evaluación con mayor precisión que los actuales Credit Score Card
ECOLOGICO	Las empresas deben adaptarse a este concepto ya que son los que tiene más demanda en la sociedad actual, por tanto, no basta con reducir la materia en desecho, sino también la contribución de las empresas al efecto en la huella de Carbono, las cuales sin duda se verán disminuido mediante las nuevas tecnologías
LEGAL	La reciente Ley Fintech norma la convivencia armónica del ecosistema y obliga a las empresas a adoptar estas buenas prácticas referente a abusos y lavado de activos. Leyes como la del Consumidor (Ley 19.946) y de Cobranza (Ley 19.659) ayudan a mejorar los estándares de servicio.

Cuadro N°. 2 Análisis PESTEL

3.1.2. FODA

A continuación, se presenta un análisis FODA, evaluando diversos drivers que proporcionan espacios de mejora y desarrollo, mientras que no se descuidan las posiciones donde se denotan debilidades y posibles amenazas.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Inversión de bajo riesgo y rentabilidad superior al mercado de renta fija	Alto nivel de dinero circulante (M1) en las cuentas corrientes

Creación de empleo directo e indirecto	Dificultad de las MiPymes en el acceso al financiamiento
Apoyo al crecimiento de la MiPymes en el acceso al financiamiento	Baja penetración de créditos para vehículos comerciales
6 garantías para el inversionista que dan seguridad al retorno de la inversión	Baja penetración de financiamiento en vehículos usados

DEBILIDADES	AMENAZAS
Reticencia al cambio sobre la forma de operar actualmente el sistema comercial	Barreras de entrada al no pagar comisiones a distribuidores por venta atada al financiamiento
	Inflación 2022-23 desincentive la inversión por aumento en el consumo
	Competencia desleal por otras financieras que quieran mantener el modelo de negocio actual

Cuadro N°. 3 Análisis FODA

3.1.3. Análisis 5 fuerzas de Porter

El modelo de las 5 fuerzas de Porter se ha realizado desde la visión de FINALIB y como esta se enfrentará

a las fuerzas de mercado, complementada con algunos actores que hoy en día están influenciando las decisiones, sobre todo pensando en la poca presencialidad del mercado y el acceso masivo al internet y las Redes Sociales, según lo indicado por Arnold Hax (Modelo Delta, 2001), que complementa el análisis de Michael Porter, hacia otras variables del entorno como son las empresas complementarias y los usuarios de los servicios que entregan las empresas que no siempre son los que se afectan por los ratios de conversión:

RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES	BAJA	Debido a la complementariedad del modelo que mezcla 2 industrias que no actúan en conjunto (Financiamiento - Inversión)
PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES	MEDIA	Los clientes tienen el mercado actual, pero verán beneficios de operar de la nueva forma y premiarán la oferta de valor que transmite la empresa
PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES	BAJA	Los inversionistas tienen la libertad para operar sus inversiones dentro del marco de actuación delimitado por la empresa

AMENAZAS DE NUEVOS COMPETIDORES ENTRANTES	MEDIA	En el mediano-largo plazo es natural enfrentarnos a nuevos competidores que ingresen al mercado llamados por la naturaleza de las utilidades que genera el negocio financiero
AMENAZA DE NUEVOS PRODUCTOS SUSTITUTOS	BAJA	El mercado está constantemente actualizando su oferta de productos, sin embargo, el nacimiento hace algunos años de productos como Renting y Leasing, no tienen una alta penetración aun teniendo importantes beneficios para el adquirente quien ve que el valor cuota se incrementa en la medida que sus responsabilidades disminuyen (mantenciones, permisos de circulación, seguros), por lo que es difícil la entrada de nuevos sustitutos en el mediano plazo

Cuadro N°. 4 Análisis de 5 fuerzas de Porter.

Se integra al modelo de análisis de las fuerzas de Porter un poco de actualidad, si bien las fuerzas que son analizadas por Michael Porter se mantienen influyendo en el mercado, quizá tanto como cuando fue establecido el modelo en los años 80. Se integra también, una baja exposición a riesgos relacionadas con las industrias complementarias ya que FINALIB es una plataforma que complementa tecnología con un amplio conocimiento del mercado automotriz y financiero al mismo tiempo. Además de esto se agrega al análisis una baja exposición a riesgos por el relacionamiento de los usuarios con la plataforma, considerando en todo momento el análisis de las métricas de conversión de los usuarios en clientes.

Por último, se considera de suma importancia la exposición al público en general y que esto logre un nivel importante de posicionamiento, por ende también generar confianza con aquellos que conozcan la empresa y el tipo de servicio que FINALIB presta, por lo tanto, se incorporaran influenciadores que ayuden en el posicionamiento de la empresa y al mismo tiempo aprovechar la imagen que el mercado tiene de ellos.

Dado este análisis se puede **concluir** que en la fase inicial de la empresa se cuenta con una baja exposición a las amenazas del mercado relacionado con los clientes, una exposición media a las empresas que son ya parte del mercado de manera atomizada y por lo mismo, se aprecia una tremenda oportunidad en el desarrollo de la plataforma que entregará un servicio que fomenta el crecimiento económico a nivel micro, genera directa e indirectamente empleo formal y al mismo tiempo dinamiza un mercado que se encuentra copado por las empresas tradicionales y grupos de inversión que ya conocemos. Por último, se considera que el desarrollo de este negocio será mucho más eficiente y generará mejor rentabilidad real para los aportantes de capital y por ende a FINALIB.

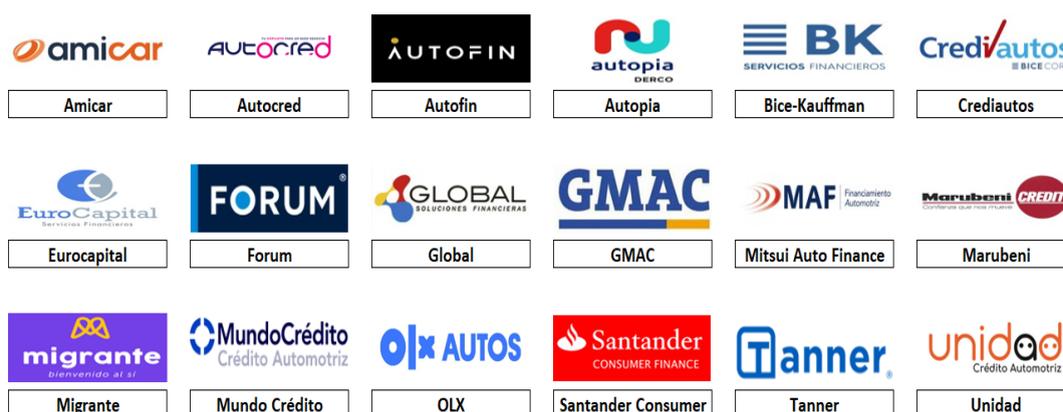
3.2. Competidores

La competencia está compuesta por 18 financieras y 14 bancos que otorgan créditos automotrices, créditos de consumo o créditos mediante tarjeta de crédito con la finalidad de adquirir un vehículo.

Por otra parte, la competencia en Crowdlending es muy baja, ya que se limita a 3 empresas que otorgan créditos de consumo a Pymes, sin embargo, no existe un Crowdlending destinado 100% al financiamiento automotriz principalmente a pequeñas y medianas empresas con todas las externalidades positivas que este tipo de empresas generará en el mediano y corto plazo.

3.2.1. Bancos y Financieras automotrices

Financieras Automotrices:



Esquema N°. 3 Empresas de Financiamiento Automotriz en Chile.

Bancos:



Esquema N°. 4 Sociedades Anónimas Bancarias en Chile.

3.2.2. Empresas de Crowdlending



Esquema N°. 5 Empresas de Crowdlending en Chile

3.2.3. Mercado Financiero en Chile

El mercado financiero en su conjunto se financia principalmente con deuda que obtiene desde diferentes fuentes, entre ellas los mercados internacionales y también el banco central fijando sus márgenes en la diferencia entre la tasa del banco emisor con la tasa a la que se colocan los distintos créditos financieros a las distintas empresas que participan del mercado local.

Las empresas en Chile se encuentran endeudadas en un número cercano y constante, que se relaciona directamente con el PBI del País y este se ha ido moviendo en relación a ese número, con algunos altibajos, pero la tendencia es a equiparar el producto interno bruto, sus números más bajos se encuentran en relación a los períodos 2013 y 2017 y superándolo en no más de un 13,7% el año 2020 en plena pandemia, tomando como referencia el PIB del año 2018, que es

como lo muestra el Banco Central en sus cuentas nacionales que dejamos referenciado.⁵⁶

Para efectos de limpiar esta relación se ha construido una tabla utilizando los datos entregados por la web estadística comparativa datosmacro.com donde se extrajo los PIB en Miles de euros, para ello, se utilizó la serie desde el año 2013 al 2021, y se obtuvieron a las siguientes conclusiones.

Las empresas Financieras se han mantenido endeudadas en un promedio de 1,43 veces el PIB oficial mientras que las empresas no financieras no superan el 11,76%. Lo anterior desprende que las empresas financieras no sólo se endeudan para prestarles a las empresas y personas naturales que se encuentran endeudadas en no más de un 3% del PBI.⁷ Si se incorporan los deudores hipotecarios que representan al año 2021 un 18,6% del PBI llegamos a una cobertura de crédito de un 34,6% del PIB que difieren 9,29% del PIB que no se queda en el mercado local. [Ver Anexo 01.](#)

Respecto al ahorro de los chilenos, se comparó con el mercado de las empresas financieras y se encontró un par de datos interesantes, por ejemplo, que el promedio de rentabilidad del mercado no es mayor al 1,9% anual.

Las empresas no financieras han entregado a la banca un promedio de 12,53% del PBI para intercambiarlo en un mercado financiero que le reporta utilidades fijas y variables anuales no superiores a las tasas promedio que cobra la banca por cada mes, 1,93%, lo cual significa una ganancia bruta equivalente al CAE- la rentabilidad del ahorro. Todo esto amparado por una ley que le prohíbe a la banca en general cobrar un CAE superior a lo instruido por el SERNAC, en su informe mensual Tasa de Interés Máxima convencional.⁸ (41,14% para operaciones sobre 50 UF y menos de 200 UF).

54) www.contactocentral.bcentral.cl

65) Cuentas Nacionales Banco Central.
https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_CCNN/MN_CCNN76/CCNN_RATIO_SF_2018/637818393075076246?cbFechaInicio=2013&cbFechaTermino=2022&cbFrecuencia=ANNUAL&cbCalculo=NONE&cbFechaBase=

76) https://www.cmfchile.cl/portal/estadisticas/617/articles-50036_doc_pdf.pdf

87) Tasa de interés Máxima convencional. Actualizada mes a mes.
<https://www.sernac.cl/portal/619/w3-article-67898.html>

3.3. Clientes

3.3.1. Inversionistas

Personas naturales o jurídicas que quieran invertir en un sistema de financiamiento colectivo, en una empresa que funciona de forma similar que las financieras formales, pero bajo una modalidad de alta presencia digital [portales de atención, sistema de transacción de dinero, sistemas de evaluación crediticia, sistemas de firma de documentos electrónica, entre otros y con utilidades similares.

3.3.2. Personas naturales y Pymes

Los clientes son personas jurídicas que al año 2020 alcanzan a 1.031.818 Pequeñas y medianas empresas⁹ de las cuales 776.217 tuvieron ventas durante el 2020. Además de personas naturales independientes que alcanzan al año 2018 a 2.180.000¹⁰ lo que representa una proporción de 1 de cada 4 trabajadores pertenece a este segmento. Ambos grupos presentan la necesidad de adquirir e incorporar a su cadena de valor, uno o más medios de transporte que permita mejorar su negocio. [Ver Anexo 02.](#)

4. Propuesta de valor

4.1. Modelo de negocio

El negocio es de intermediación de información financiera, la que aporta valor a los clientes, dado que atiende a la real necesidad que estos presentan. El modelo se basa en una plataforma en línea que pone a disposición de los “inversionistas” diferentes proyectos de personas naturales y MiPymes que necesitan adquirir para su negocio uno o más vehículos que aporten a su cadena de valor.

98)

<https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2021/07/analisis-descriptivo-del-impacto-de-la-pandemia-sobre-las-empresas-en-chile-version-final-2.pdf>

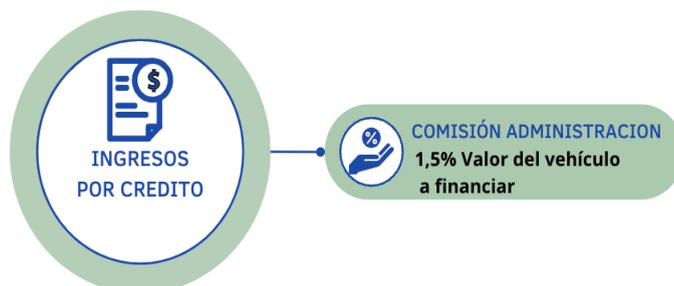
109)

[https://noticias.uai.cl/trabajadores-independientes-y-voluntariedad-en-el-sistema-previsional/#:~:text=Un%20trabajador%20independiente%2C%20seg%C3%BAn%20el,previsionales%E2%80%9D%20\(art%203%C2%BA\)](https://noticias.uai.cl/trabajadores-independientes-y-voluntariedad-en-el-sistema-previsional/#:~:text=Un%20trabajador%20independiente%2C%20seg%C3%BAn%20el,previsionales%E2%80%9D%20(art%203%C2%BA))

Clientes Sujetos de Crédito: En la búsqueda de mejorar su negocio, en muchas oportunidades requiere adicionar activos que aporten en el proceso productivo. Las MiPymes en todos sus rubros, requieren de vehículos que transporten desde el personal, hasta el despacho de los productos, por lo que acceder a un vehículo representa un costo de oportunidad, el cual mejorará su escenario en la medida que no se hace necesario utilizar el capital de trabajo en este activo, pudiendo pagar en cuotas dicha inversión.

Las empresas serán analizadas bajo el modelo de riesgo crediticio que se desarrolle y que será constantemente monitoreado para otorgar una evaluación justa que permita un mejor acceso al financiamiento, en las condiciones de un crédito automotriz normal.

FINALIB le entrega la libertad al cliente de adquirir el bien en cualquier concesionario o particular que venda un vehículo, mejorando la posición al cliente al evadir la relación existente entre el concesionario y la financiera con los costos en comisión que ello tiene, no obstante, FINALIB cobrará una comisión de 1,5% del valor del vehículo al Cliente.



Esquema N°. 6 Definición de Ingresos por Administración.

Aportantes de Capital – Inversionistas : En la búsqueda de maximizar el beneficio, los aportantes encontrarán en este Crowdlending, una real gestión de inversión con alta rentabilidad y con factores que minimicen el riesgo asociado al crédito.

Una ventaja destacable que considerar es que los inversionistas pueden invertir el monto que ellos determinen con un mínimo de \$1.000.000, en uno o más proyectos, pudiendo de esta forma diversificar el riesgo de acuerdo con su perfil.



- 1 EVALUACIÓN DE RIESGO CREDITO
- 2 PAGARE
- 3 PRENDA SIN DESPLAZAMIENTO
- 4 PROHIBICION DE ACTOS
- 5 SEGUROS
- 6 AVAL SGR

Esquema N°. 7 Garantías disponibles para inversionistas.

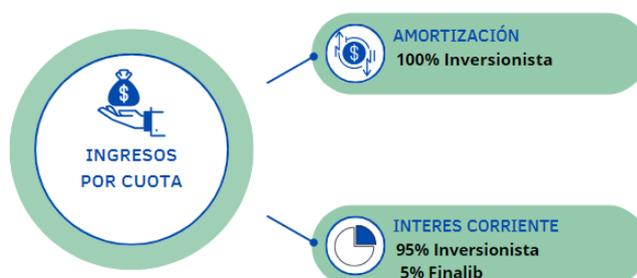
Los inversionistas contarán con hasta **6 garantías** que ofrece FINALIB antes de decidirse a financiar:

EVALUACION DE RIESGO CREDITO	<p>Será realizada por un scoring de admisión que evaluará en una etapa inicial los antecedentes disponibles entregando 3 tipos de respuesta:</p> <p>1.1. Aprobado automático: Los antecedentes revisados son suficientes para otorgar de inmediato el acceso al financiamiento</p> <p>1.2. Revisión manual: Pasan a esta etapa las solicitudes que pudiendo ser aprobadas, requieren de un análisis más experto, donde lo evaluará un analista de riesgo, pudiendo pedir mayores respaldos para la otorgación del financiamiento.</p> <p>1.3. Rechazado automático: Quedan en esta etapa todas las solicitudes de crédito que no califican para ser financiadas.</p>
PAGARE	La deuda contraída estará respaldada con un Pagaré, el cual otorga un título ejecutivo perfecto, pudiendo este ser ejecutado en caso de incumplimiento de algunas de las cláusulas que en él se indiquen
PRENDA SIN DESPLAZAMIENTO	Los vehículos financiados quedarán en prenda por el periodo que dure el crédito, garantizando la deuda informada en el pagaré
PROHIBICION DE ACTOS	Con la finalidad de resguardar la valoración del activo, es que este no podrá ser modificado ni sufrir cambios que incrementen la desvalorización natural que tiene el vehículo por el uso
SEGUROS	El vehículo financiado debe ser asegurado al menos contra robo, hurto y daños a terceros, el que puede ser incluido en el financiamiento
AVAL S.A.G.R.	Los créditos tendrán la posibilidad de ser avalados mediante una Sociedad de Garantía Recíproca, la cual responderá ante un eventual default por parte del cliente

Cuadro N°. 5 Definiciones de Garantías para inversionistas.

Los inversionistas recibirán las utilidades que del préstamo se originen, las que se conocerán antes de que realice la inversión. El reparto de las utilidades generadas quedará en el portal del inversionista en la sección “Caja”, pudiendo este hacer retiro del fondo o reinvertirlo en alguno de los otros proyectos que se encuentren a disposición.

El inversionista recupera el 100% de su inversión mediante la amortización del crédito, mientras que como utilidad recibirá el 95% de los intereses que genere el negocio, el cual se abonará a la cuenta “Caja” en la modalidad que el cliente haya solicitado (Francés o Bullet). El 5% restante de la utilidad del negocio corresponderá a FINALIB por la gestión, como lo muestra el siguiente diagrama:



Esquema N°. 8 Ingresos provenientes de Intermediación con Inversionistas.

4.2. Descripción de la empresa

FINALIB es el primer Crowdlending dedicado al financiamiento automotriz que buscará aportar al ecosistema Startup, apoyando al crecimiento de las MiPymes y mejorando el acceso al financiamiento para el desarrollo de la actividad comercial, además, agregará valor al sistema financiero otorgándole hasta 6 garantías de seguridad de retorno de la inversión a los aportantes, quienes encontrarán en ella, los mayores retornos del segmento de renta fija.

4.2.1. MISION

Apoyar a las empresas en el financiamiento automotriz y ser una importante fuente de inversión en renta fija de altos retornos.

4.2.2. VISION

Ser la primera Fintech a nivel global dedicada al financiamiento automotriz para empresas que desean expandir el desarrollo de sus actividades incorporando vehículos a su cadena de valor y entregar alta rentabilidad y seguridad a sus aportantes.

4.2.3. VALORES

Fomentar el desarrollo de las empresas, rentabilizar a inversionistas no institucionales y foco en clientes, siendo honestos y directos con aquellos que confían en FINALIB y su plataforma.

4.3. Estrategia de crecimiento (Escalabilidad)

El proceso productivo de FINALIB estará soportado en gran parte por una plataforma web que tiene capacidad para exponer y procesar una gran cantidad de oportunidades de inversión, recaudación de transaccionalidad los flujos tanto de los aportes de los inversionistas como los pagos de las cuotas del crédito automotriz por parte de los clientes.

El software tendrá la capacidad para absorber la demanda de otras regiones, pudiendo llegar a nivel global sin grandes nuevas inversiones en desarrollo, salvo los gastos que emanen de la customización que se requiera para adaptarse a la región y normas donde opere.

En Primera instancia el foco estará en el proceso de conocimiento de marca, por lo tanto, las ventas estarán enfocadas en los mínimos de mercado (Se exigirá el 10% de la financiera que menor rendimiento tiene), de manera que se impulse el crecimiento de la marca no sólo en ventas sino también de los pronósticos de cara a los inversionistas utilizando una estrategia más moderada.

FINALIB iniciará operaciones con Oficina en Santiago y una vez que alcance las 100 operaciones mensuales se analizará atomizar el servicio a otras regiones como Valparaíso, BioBio, Los Rios y Antofagasta, que es donde se encuentran la mayor cantidad de empresas, que son parte del segmento que abordará.

Se explorará el Mercado Latinoamericano en búsqueda de nuevas oportunidades ya que el modelo de negocio no ha sido implementado aun en otras latitudes, por tanto, el proceso será continuo de buscar nuevos mercados en el mediano y corto plazo, el plan será escalar el negocio lo antes posible y de acuerdo a la realidad de cada país, buscando socios estratégicos que permitan allanar el camino hacia la posición y reconocimiento Latinoamericano como es totalmente posible lograr.

En el mediano y corto plazo, se agregará al modelo de intermediación de información, a un modelo de negocios segmentado y estratificado la cartera, logrando fondos de inversión en diferentes industrias que nos permitan diversificar la oferta de inversiones de los clientes y así aprovechar también el conocimiento de la industria automotriz y sus diferentes posibilidades de inversión.

4.4. RSE y Sustentabilidad

La Responsabilidad Social y Empresarial queda manifestada en varios aspectos, uno de ellos es que el proyecto generará empleo de forma directa e indirecta. **Empleo de forma directa** se desarrollará al incorporar a FINALIB personal calificado tanto para el desarrollo del software como para la administración de la compañía. **Empleo de forma indirecta** se verá afectado de forma positiva tanto en las empresas de outsourcing que apoyarán en la cadena de valor como las nuevas actividades que emanen del vehículo financiado.

Otro aspecto, es el compromiso con el crecimiento económico del país al aportando al desarrollo de las MiPymes y el incentivo a la inversión y al ahorro al abrir la competencia para mejorar la rentabilidad.

En cuanto a sustentabilidad se destaca que FINALIB, tendrá un alto grado de sustentabilidad financiera para la continuidad de sus operaciones y un importante respeto por el medioambiente, se aprovechará la globalización que tiene internet para diseñar todos los procesos con carácter digital, buscando constantemente reducir la huella de carbono que se pueda generar.

5. Plan de marketing

El plan se desarrolla en concordancia con los objetivos del marketing moderno, la empresa busca dar a conocer su propuesta en el ecosistema Startup, generando conciencia de marca para destacar entre la competencia y captar la atención de los clientes potenciales, generar demanda a través de la aplicación de estrategias de marketing digital y relacional. Así mismo, atraer inversionistas interesados en obtener alta rentabilidad y clientes que buscan financiamiento para sus proyectos de adquisición de vehículos.

La estrategia de segmentación se basará en Empresas que requieren financiamiento automotriz que tiene un mercado de 1.2179 mil empresas informadas en SII. Y en Inverisonistas, quienes son personas naturales o jurídicas con un mercado de 7.841 mil cuentas corrientes que no generan rentabilidad informa la CMF. Por otra parte, el mercado de vehículos objetivos de 100 mil vehículos comerciales nuevos y usados transados en 2022 de acuerdo a lo publicado por cavem.

Estrategia de producto será llegar al cliente con un sistema automatizado y eficiente con un moderno motor de proceso que entregue información rápida y

oportuna, seguida por la Omnicanalidad que le permitirá a cliente conectarse desde cualquier dispositivo

Estrategia de precio estará regida por un cobro fijo que representa un % de la colocación, siendo pagado el 1,5% del valor del vehículo por parte del cliente y el 5% de la utilidad al inversionista.

Estrategia de distribución se realizará mediante la clara y constante comunicación abordada en la omnicanalidad mencionada a través de FinalibDesk donde el uso de la tecnología será fundamental para la Presencia Web y entregar el contenido de valor.

El presupuesto destinado a marketing corresponderá alrededor del 37% de los ingresos de la compañía.

6. Plan de operaciones

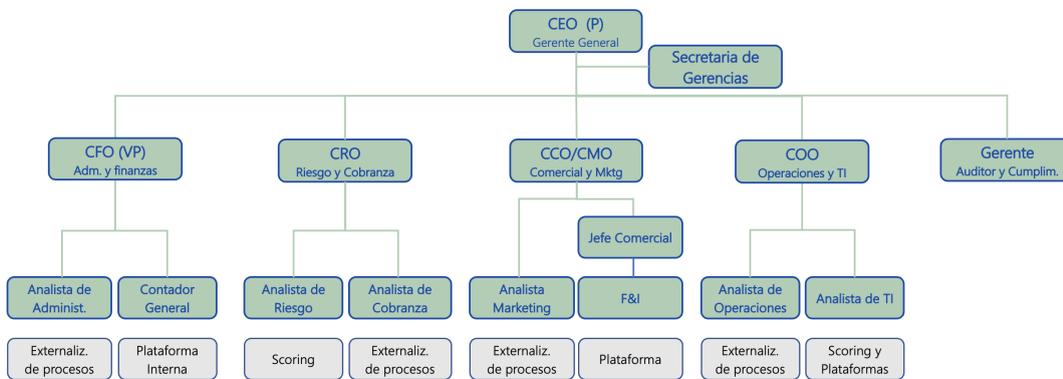
Una vez que se encuentran clientes que buscan financiamiento para uno o varios vehículos con Inversionistas que desean invertir y obtener importantes retornos, la operación se concreta. Se espera inicialmente gestionar una demanda de 117 negocios el primer año, con un ingreso y margen operacional de mm\$97 y 10,68% respectivamente, llegando al 6to año al margen operacional de 53,22% y un market share de 1,92%.

En el flujo de operaciones participan: Clientes, quienes son sujetos de crédito determinados por un análisis de riesgo al cual autorizarán mediante firma de contratos con clave única y operarán en la plataforma. Inversionistas, quienes serán personas naturales o jurídicas con excedentes que desean invertir en algunas de las alternativas disponibles. Cards, son las distintas oportunidades de inversión disponibles en las cuales se despliega la información de los clientes, siendo estas visualizadas por los inversionistas.

 Peugeot Partner 2021 Panadería Aaa Bbb Ccc \$ 7.100.000 Solicitado \$ 3.500.000 A financiar % TIR xx,x% Anual Plazo xx meses Invers. x  	 Hyundai H-65 2020 Ferretería Aaa Bbb Ccc \$ 8.100.000 Solicitado \$ 6.500.000 A financiar % TIR xx,x% Anual Plazo xx meses Invers. x  
---	---

La recaudación será administrada por Finalib, otorgando un abanico de alternativas para realizar el pago de las cuptas por parte de los clientes, mientras que el proceso de recuperación de morosidad será gestionado por empresas de cobranza externas expertas en el rubro automotor.

La operatividad de la compañía requiere de 13 posiciones estratégicas en 4 áreas claves, para el correcto funcionamiento.



7. Plan Financiero

Se estima un plan conservador, con una demanda de 10% de la financiera de menor colocación en el mercado, otorgando un van de mm\$1.140 y TIR de 83,6%. La tasa de incobrabilidad del mercado es de 2,15%, pero se estima un ratio menor para Finalib al estar apalancado en 6 garantías que buscan asegurar el retorno. Los costos para el funcionamiento de Finalib bordean los mm\$688 para el primer año, alcanzando los mm\$1.982 al 6to año.

Costos operacionales	Costo Inicial	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
		M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Matenimiento Mensual	0	1.520	1.520	1.520	1.520	1.520	1.520
Planilla de Sueldos	0	512.354	832.456	882.690	1.408.443	1.810.779	1.810.779
Software Adicionales	0	1.950	750	750	750	750	750
Total Costos Operacionales	0	515.824	834.726	884.960	1.410.713	1.813.049	1.813.049

Costos de Marketing		Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
		M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Presupuesto de marketing		66.600	51.600	51.600	51.600	51.600	51.600
Total Costos de Marketing	0	66.600	51.600	51.600	51.600	51.600	51.600

Gastos de administración y ventas		Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
		M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Pago de plan de telefonía e internet		848	550	550	550	550	550
Aseoría legal		39.528	39.528	39.528	39.528	39.528	39.528
Gastos de representación		12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
Arriendo oficina amoblada		36.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000
Consumos básicos		9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000
Patente comercial		600	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
Seguros sistemas		6.600	6.600	6.600	6.600	6.600	6.600
Suscripción a softwares		400	400	400	400	400	400
Seguro vehicular		1.152	1.152	1.152	1.152	1.152	1.152
Total Gastos de Adm y Ventas	0	106.128	117.230	117.230	117.230	117.230	117.230

Cuadro N°. 16 principales costos necesarios para el funcionamiento de FINALIB.

Las empresas de crowdlending en la actualidad no se encuentran gravadas por no definir que buscan el lucro de forma directa, se hace apropiado aplicar el art 20 N°6 de la Renta. Y la tributación por sus ingresos será determinada por el tramo de venta y su categorización tributaria según lo indique el SII. Mientras que los accionistas estarán afectos al Global complementario por estar relacionado a los ingresos personales.

8. Riesgos críticos

Se identificaron 9 riesgos críticos para los cuales se definió un plan de mitigación, a continuación se destacan los de mayor impacto:

- Scoring: Deficiente calibración de variables de Scoring que puede derivar en malas decisiones crediticias

- Mitigación: Permanente evaluación de la ponderación de variables
- b) Carencia de demanda: no reunir la suficiente población de inversionistas o clientes
Mitigación: Aumento de la publicidad y destacar las ventajas como el valor del rol social de la compañía
- c) Morosidad: Atraso en el pago de las cuotas y la disminución de la credibilidad por parte de los inversionistas
Mitigación: Fuerte gestión de cobranza apalancada en empresas externas con experiencia en la gestión automotriz
- d) Incapacidad de pago del cliente: Insolvencia para responder al compromiso
Mitigación: Alternativas de solución como Dación en pago, donde puede devolver el vehículo y finiquitar la deuda.
- e) Prepagos: Disminución de los flujos de devengo de interés producto del pago anticipado de la deuda.
Mitigación: Se impondrá comisión de prepago de acuerdo a lo indicado por ley 18.010
- f) Fraudes: Posibilidad de recibir solicitudes con información no verídica y respaldada por documentación fraudulenta
Mitigación: Implementación de proceso de validación documental
- g) Pérdida de Garantía: producto de la siniestralidad del bien dado en prenda
Mitigación: Seguros que cubran daños
- h) Origen de los Fondos: El dinero entregado por parte de los inversionistas provenga de actividades cubiertas por la ley de lavado de activos.
Mitigación: Se considerará un oficial de cumplimiento que vele por la integridad de los Inverisionistas que también serán evaluados para cumplir con lo dispuesto por la UAF.

9. Propuesta para el inversionista

Finalib como empresa tecnológica financiera (Fintech), alcanzará al 5to año una TIR superior al 81% con VAN positivo de MM\$1.166, logrando un Ebitda de MM\$780.-

Considerando la valuación americana de Fintech, nos ubicaremos en 6X Ebitda lo cual es posible dado el crecimiento constante y la inversión que apoyará el incremento de participación de mercado.

Finalib desea convertirse en la Primera Plataforma Crowdlending que funciona como un Fondo de Inversión con una cartera de clientes estratificados y segmentados de eficiente a optima, en cuanto a su rentabilidad.

Se ofrece a Inversionista Angel un 15% de participación, valuada en USD 1.400.000.-

10. Conclusiones

En conclusión, Finalib es una empresa especializada en Crowdlending para el financiamiento de vehículos comerciales que contribuyen al desarrollo de las

MiPymes. Su objetivo es facilitar el acceso a financiamiento con mejores condiciones económicas y mayores rentabilidades reales que el mercado de renta fija para los inversionistas. Ofrece hasta 6 garantías que respaldan los riesgos asociados a este tipo de inversiones y cuenta con un equipo de fundadores con experiencia en financiamiento e inversiones. Utiliza un motor de scoring credit card experto con evolución hacia la inteligencia artificial para evaluar los riesgos. Se trata de una startup con un alto potencial de escalabilidad global, y su negocio es la intermediación de información financiera. Los inversionistas recuperan el total del capital invertido más el 95% de las utilidades generadas por el negocio, y los clientes pagan un 1,5% del valor del vehículo por concepto de intermediación de seguridad en la compra. El segmento de Crowdlending es poco competitivo, y el espacio de mercado a 2020 correspondía a 1.024.897 MiPymes con ventas durante el ejercicio. Finalib se espera que sea una empresa Fintech de alto potencial de escalabilidad, con un valor estimado al 5to año de 6xEbitda. Además, contribuye a la generación de empleo, el dinamismo económico y el crecimiento de las MiPymes.

ANEXOS

Anexo 01 TABLA AHORRO VS DEUDA

Tabla comparativa de los PIB, Ahorro, relación Ahorro/PIB, Deuda y Relación Deuda/PIB, relacionadas con el total de las empresas en Chile.

PERÍODO	PIB Chile Anual M Euros	Ahorro M€	Ahorro/PIB	Deuda M€	Deuda/PIB
2013	208.765	23.694	11,35%	225.384	107,96%
2014	195.206	23.901	12,24%	248.952	127,53%
2015	218.550	30.961	14,17%	266.383	121,89%
2016	225.203	28.576	12,69%	256.632	113,96%
2017	244.564	30.680	12,54%	241.632	98,80%
2018	249.807	26.144	10,47%	252.195	100,96%
2019	248.613	24.850	10,00%	269.972	108,59%
2020	221.107	34.563	15,63%	281.357	127,25%
2021	267.649	36.710	13,72%	264.643	98,88%
PROMEDIO (2013 - 2021)			12,53%		111,76%

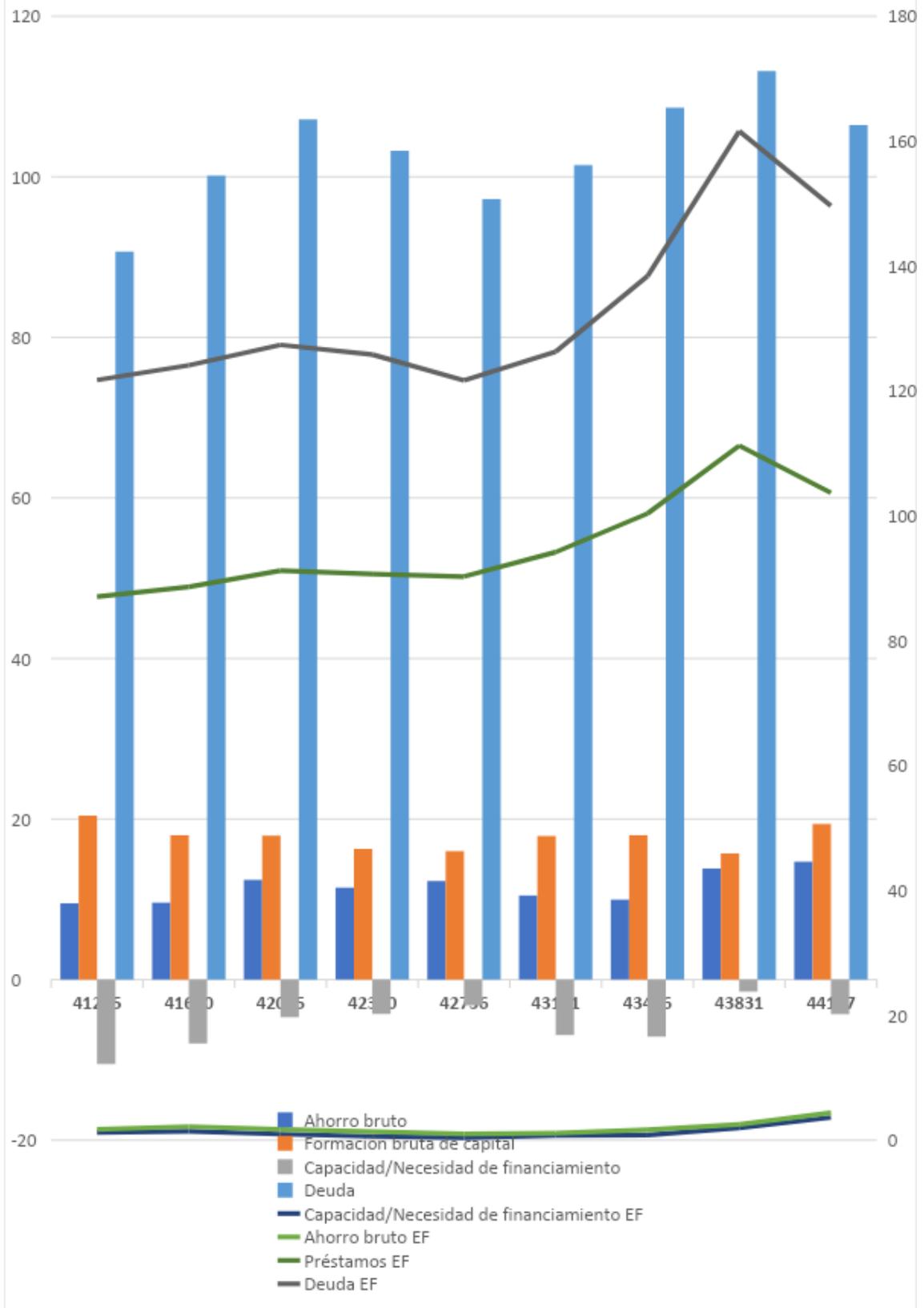
Empresas en General, datos obtenidos desde la Web www.DatosMacro.com

Tabla comparativa de los PIB, Ahorro, relación Ahorro/PIB, Deuda y Relación Deuda/PIB, relacionadas sólo con empresas que participan en el Mercado Financiero en Chile.

PERÍODO	PIB Chile Anual M Euros	Ahorro M€	Ahorro/PIB	Deuda M€	Deuda/PIB
2013	208.765	4.324,2	2,07%	302.582	144,94%
2014	195.206	5.401,6	2,77%	308.495	158,04%
2015	218.550	4.305,9	1,97%	316.606	144,87%
2016	225.203	3.362,4	1,49%	312.772	138,88%
2017	244.564	2.432,9	0,99%	302.450	123,67%
2018	249.807	2.802,8	1,12%	313.942	125,67%
2019	248.613	4.107,8	1,65%	343.925	138,34%
2020	221.107	6.208,0	2,81%	401.676	181,67%
2021	267.649	10.947,5	4,09%	371.924	138,96%
PROMEDIO (2013 - 2021)			2,11%		143,89%

Empresas Financieras, datos obtenidos desde la Web www.DatosMacro.com

RELACIÓN DEUDA AHORRO VS PIB 18'



Anexo 02 Q EMPRESAS POR RUBROS SEGMENTO

Tabla de cantidad de empresas por cada uno de los rubros en los períodos 2016 al 2020.

RUBROS ECONOMICOS SEGÚN SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS.	Año Comercial				
	2016	2017	2018	2019	2020
A - Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	89.287	86.035	76.565	74.969	74.401
B - Explotación de minas y canteras	4.164	3.791	3.304	3.293	3.481
C - Industria manufacturera	75.202	72.814	69.648	71.947	74.648
D - Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	1.570	1.334	1.294	1.421	2.003
E - Suministro de agua; evacuación de aguas residuales, gestión de d	2.804	2.906	3.601	4.072	4.883
F - Construcción	69.308	70.988	69.418	73.978	73.214
G - Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos au	307.149	316.483	325.518	331.886	339.612
H - Transporte y almacenamiento	68.731	73.790	86.820	90.905	92.750
I - Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	47.291	50.530	63.475	66.846	63.173
J - Información y comunicaciones	13.111	14.200	17.356	19.054	20.475
K - Actividades financieras y de seguros	39.846	26.285	22.889	23.239	36.748
L - Actividades inmobiliarias	23.726	20.771	26.275	28.675	34.786
M - Actividades profesionales, científicas y técnicas	46.298	49.855	61.291	65.481	65.718
N - Actividades de servicios administrativos y de apoyo	34.603	39.507	44.605	46.260	46.943
O - Administración pública y defensa; planes de seguridad social de a	211	238	266	298	301
P - Enseñanza	9.495	9.470	9.728	9.763	9.621
Q - Actividades de atención de la salud humana y de asistencia socia	21.020	23.018	27.220	30.137	31.631
R - Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas	6.455	8.163	10.815	11.619	9.290
S - Otras actividades de servicios	41.358	49.467	44.792	44.240	40.249
T - Actividades de los hogares como empleadores; actividades no dife	5	8	11	14	8
U - Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	8	12	10	11	12
TOTAL DE EMPRESAS POR AÑO	901.642	919.665	964.901	998.108	1.023.947

Tabla de cantidad de empresas por cada uno de los rubros en los períodos 2016 al 2020, utilizados por el Servicios de impuestos, excluidos aquellos rubros que no utilizan vehículos en sus procesos productivos.
Datos obtenidos desde la Web del Servicio de impuestos Internos. www.sii.cl

Anexo 03 VENTAS DE VEHÍCULOS POR TIPO

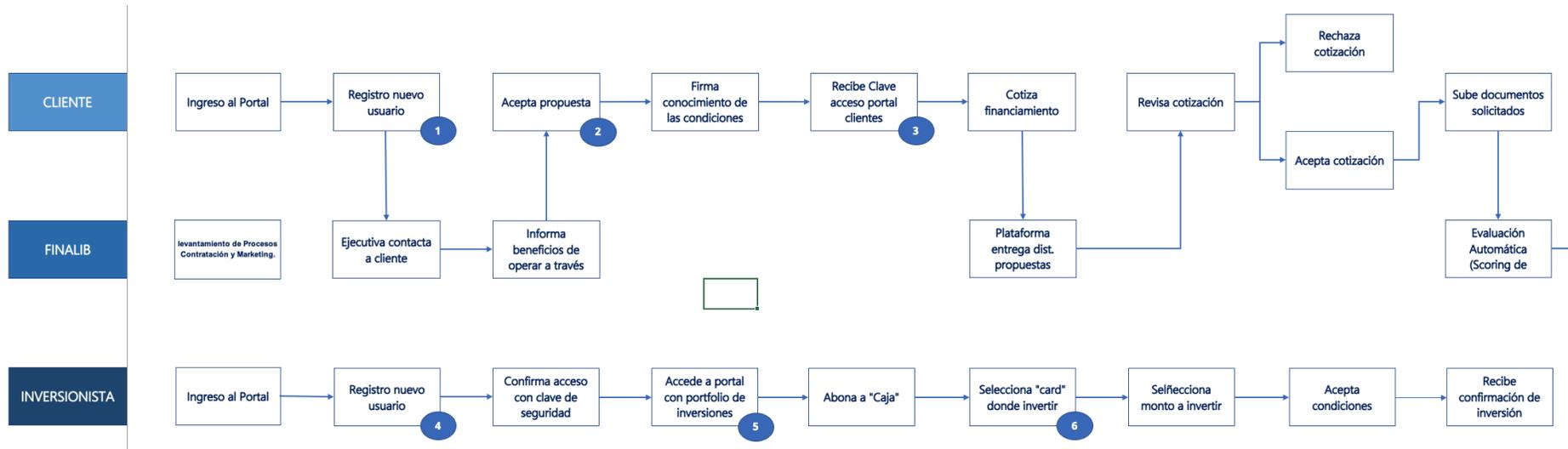
Tabla con Ventas anuales de vehículos según tipo.

CAVEM	Total Venta de Nuevos						Total Venta de Usados					
	Total Vehic	Vehículo de Pasajeros	SUV	Camioneta	Vehículo Comercial	Camión	Total Vehic	Vehículo de Pasajeros	SUV	Camioneta	Vehículo Comercial	Camión
2013	367.038	186.425	89.072	69.000	22.541	12.358	789.262	424.832	163.170	155.671	45.589	33.092
2014	317.869	157.430	88.371	53.389	18.679	10.957	889.671	471.022	183.751	183.276	51.622	34.355
2015	272.860	128.646	77.565	50.290	16.359	12.221	877.004	465.927	191.868	169.959	49.250	34.016
2016	294.952	132.156	89.952	55.290	17.554	7.817	1.003.040	529.806	218.427	196.822	57.985	41.728
2017	348.287	144.797	116.209	66.931	20.350	11.228	974.513	517.474	224.111	180.659	52.269	35.229
2018	400.300	158.199	144.967	75.111	22.023	12.423	996.833	516.445	239.898	185.673	54.817	36.137
2019	355.442	137.131	130.104	70.011	18.196	11.622	975.805	504.173	247.678	173.517	50.437	33.640
2020	256.651	92.604	93.944	55.086	15.017	10.163	1.004.977	518.630	244.660	191.619	50.068	32.755
2021	422.251	135.391	165.389	94.018	27.453	17.296	1.429.335	741.705	348.147	265.915	73.568	52.222
2022*	266.123	72.695	113.171	64.178	16.079	10.195	645.005	321.560	165.481	121.292	36.672	26.109

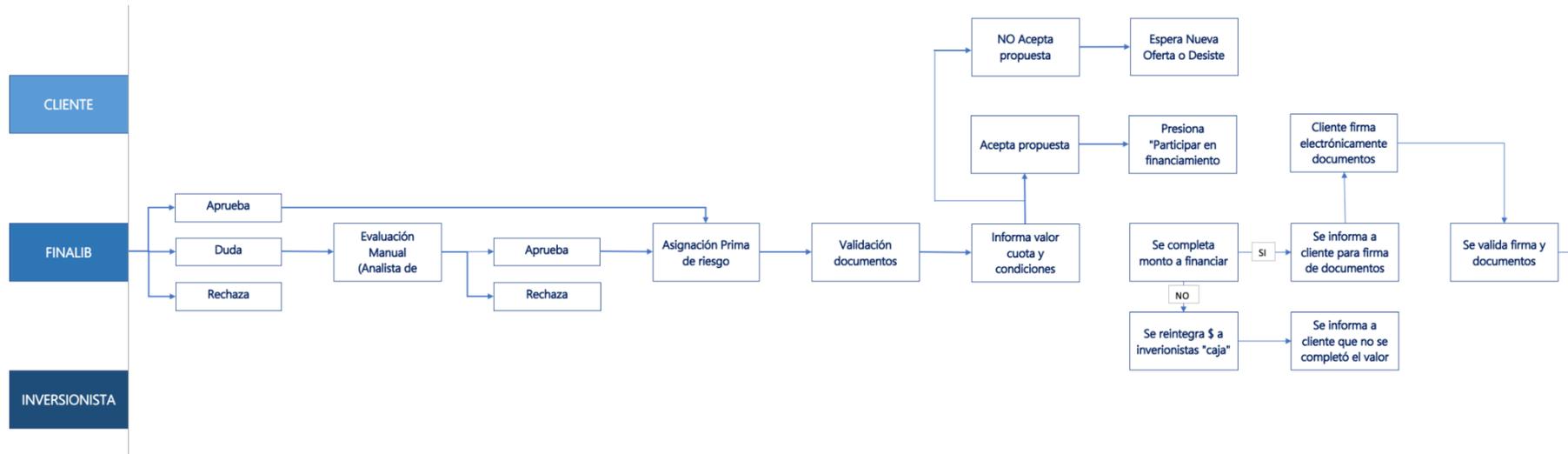
Esta tabla muestra la cantidad de vehículos inscritos en Registro Civil para los períodos 2013 a *agosto de 2022, tanto vehículos nuevos como usados. Datos obtenidos desde la Cámara Nacional de Comercio Automotriz de Chile. www.cavem.cl

Anexo 04 PROCESO DE OPERACIONES

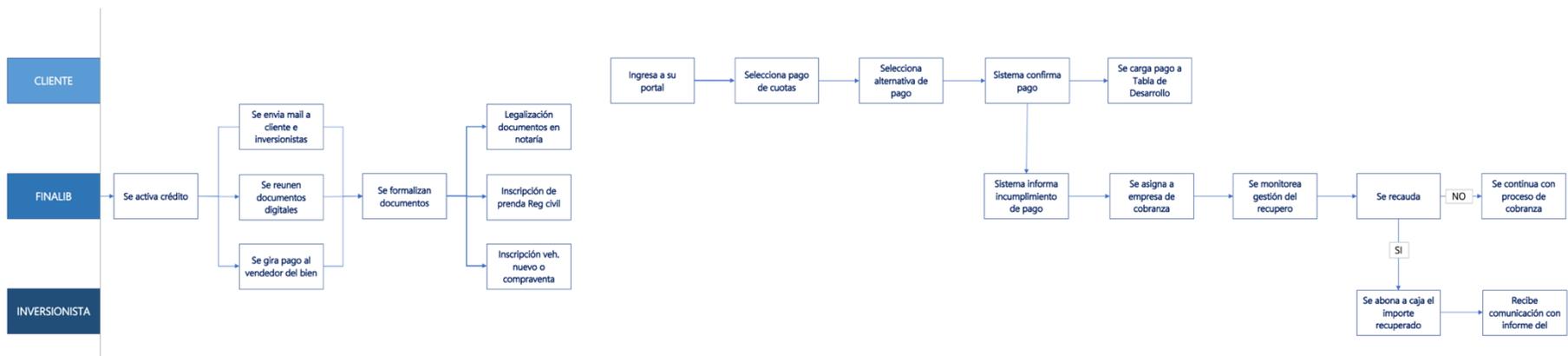
Esquema de Operaciones de FINALIB.



Continuación Proceso de FINALIB



Continuación y Final del Mapa de procesos de FINALIB



Las Definiciones de cada una de las partes del proceso consideran la ejecución del proceso de análisis de riesgo, además de los procesos documentales y decisionales de cada uno de los clientes en sus diferentes segmentos ya definidos en el informe. Este proceso ha sido diseñado de acuerdo a la experiencia de los fundadores en la industria y el conjunto de buenas prácticas que le entregarán a los inversionistas seguridad y confianza en la oferta de productos de FINALIB.

Anexo 05 MERCADO FINANCIERO AUTOMOTRIZ

Tabla detalle de cantidad de colocaciones de crédito anuales.

		Forum Servicios Financieros		AUTOFIN		Eurocapital		General Motors Financial Chile		Santander Consumer Finance		Tanner Servicios financieros		Global Soluciones Financieras		Variación Total		Proyección		
		2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	Variación	Por Mes	Por Empresa
Total Cartera Créditos	Q	193.737	179.128	31262	32134	8749	8636	48095	46053	87166	109309	79448	87933	27225	26207	475.682	489.400	13.718	1.143	163
Total Colocaciones	MM \$	1.237.992	1.284.346	149049	165828	25919	29182	149113	239224	507149	765178	496322	626779	67591	69594	2.633.135	3.180.131	546.996		
			-14.609		872		-113		-2.042		22.143		8.485		-1.018					
Morosidad Promedio	1 a 90 días	7,13%	5,94%	4%	3%	4%	4%	0,06%	0,05%	1,65%	0,81%	2,80%	2,341%	2,66%	3,31%	3,18%	2,80%	0,01%		

Tabla de colocaciones por año comparativo entre los períodos 2020 y 2021, expresados en sus respectivos Estados Financieros reportados a la CMF.

Principales Indicadores de las empresas Financieras que participan en el Mercado de Chile.

	Mora > 90 días				Nivel de Endeudamiento (veces)				RAI / Activos Totales			
	2020	2021	Jun-21	Jun-22	2020	2021	Junio 2021	Jun-22	2020	2021	Junio 20	Jun-22
Autofin	4,90%	2,60%	2,70%	3,20%	1,8	2,9	1,7	2,9	0,60%	3,80%	3,30%	3,70%
Eurocapital	3,10%	2,30%	2,90%	3,20%	4,5	5,1	5,1	5,2	2,80%	2,80%	2,00%	3,30%
Forum	3,50%	2,30%	2,70%	2,90%	6,6	5,2	4,9	5,3	1,80%	4,00%	4,30%	3,60%
General Motors Financial Chile	0,80%	1,00%	0,90%	1,70%	1,5	2,2	1,4	2,3	2,10%	5,70%	9,10%	-20%
Global Soluciones Financieras	3,80%	3,10%	3,00%	3,40%	7,3	7,5	7,7	7,5	-0,40%	0,30%	0,40%	-3,30%
Santander Consumer Finance	0,80%	0,50%	0,60%	0,90%	8,3	7,1	6,2	8	2,00%	3,10%	3,60%	3,30%
Tanner Servicios Financieros	2,80%	2,00%	2,20%	3,20%	3,6	4,2	3,9	4,4	2,20%	2,20%	2,90%	1,80%
Total	2,80%	1,80%	2,10%	2,40%	4,5	4,6	4	4,9	1,90%	3,10%	3,70%	2,50%

(1) Información construida por Feller Rate en base a los estados financieros que presenta cada sociedad. (2) Mora mayor a 90 días sobre colocaciones totales brutas automotrices. (3) Pasivos totales sobre Patrimonio Total.

AÑO	2016	2017	2.018	2019	2020	2021
ANAC (unidades nuevas)	305.108	361.579	417.038	372.878	258.953	415.582
Forum	64.683	79.909	95.587	83.345	49.341	64.748
Forum MarketShare	21,20%	22,10%	22,9%	22,4%	19,1%	15,6%
Santander Consumer	15.118	24.718	34.172	35.398	27.532	63.343
Santander Consumer MarketShare	5,0%	6,8%	8,2%	9,5%	10,6%	15,2%
GM Financial			17.704		15.980	17.100
GM Financial MarketShare			4,25%		6,17%	4,1%
Tanner	49.704	57.293	67.577	75.797	79.240	87.668
Tanner MarketShare	16,3%	15,8%	16,2%	20,3%	30,6%	21,1%
Global	4974	6936	10293	13071	9598	10011
Global MarketShare	1,6%	1,9%	2,5%	3,5%	3,7%	2,4%

ANEXO 06 PRECIOS PROMEDIO VEHÍCULOS

Cuadro estadístico de precios de vehículos más vendidos en Chile, período 2021 y enero hasta agosto 2022, por tipo de vehículos.

MARCAS	PASAJEROS			SUV			CAMIONETAS			COMERCIALES			BUSES NUEVOS Y USADOS			CAMIONES NUEVOS Y USADOS			ELÉCTRICOS E HÍBRIDOS		
	MODELO	Q	PRECIO	MODELO	Q	PRECIO	MODELO	Q	PRECIO	MODELO	Q	PRECIO	MODELO	Q	PRECIO	MODELO	Q	PRECIO	MODELO	Q	PRECIO
			\$			\$			\$			\$			\$			\$			\$
CHANGAN				CX70	2729	13.590.000															
CHERY				TIGGO 2	6088	13.990.000															
CHERY				TIGGO 2 PRO	2349	14.990.000															
CHERY				TIGGO 3	2277	16.490.000															
CHEVROLET	ONIX	2720	12.340.000	GROOVE	2263	12.940.000										FVR 1724	113	62.000.000			
CHEVROLET	SAIL	3717	9.490.000	TRACKER	3760	13.990.000	COLORADO	1748	28.837.100	N400 MAX	1730	11.412.100									
CITROEN										BERLINGO	1147	19.266.100									
DS																			DS3	137	39.900.000
FORD							RANGER	1462	35.033.600										ESCAPE	97	36.090.000
FOTON										MIDI	835	9.627.100	FT CREW	139	25.439.000	1421	139	34.379.100			
FOTON										TM3	1165	11.412.100									
FUSO													ROSA	128	58.000.000	1828	128	62.230.000			
GREAT WALL							POER	2813	23.431.100												
HYUNDAI										PORTER	1087	25.840.850							KONA	55	35.590.000
JAC							T8	2247	19.102.600	X200	639	20.176.100									
JMC							VIGUS WORK	1531	17.719.100												
KIA	MORNING	3139	11.890.000																NIRO	33	30.490.000
KYC										T3	605	11.103.890									
LEXUS																			LS500HJ	85	49.923.333
MAXUS							T60	5978	24.859.100										EV30 - 80	345	57.646.667
MERCEDES BENZ										SPRINTER	824	69.590.200	SPRINTER	537	67.000.000	ACTROS	257	100.000.000			
MG	3	2108	11.890.000	ZS	4491	12.090.000															
MG				ZX	2834	14.290.000															
MITSUBISHI							L200	5789	24.978.100												
NISSAN	VERSA	1825	14.370.273	KICKS	2717	17.396.467	NAVARA	2119	27.963.090										LEAF	65	35.700.000
PEUGEOT										PARTNER	2866	19.742.100							3008	127	48.090.000
RAM							700	1344	15.458.100	V700 CITY	1615	17.243.100									
RENAULT																					
SCANIA													K400	441	98.000.000	G500	189	170.000.000			
SUBARU																			XV 2,0i	92	34.590.000
SUZUKI	BALENO	4282	13.090.000																		
SUZUKI	S-PRESSO	1852	9.690.000																		
SUZUKI	SWIFT	1989	12.790.000																		
TOYOTA	YARIS	3548	13.690.000	RAV4	3443	26.790.000	HILUX	4089	26.723.333										RAV4	1560	27.156.667
VOLVO													BR450	403	132.000.000	FMX	167	152.900.000			
VOLSWAGEN	GOL	3485	12.590.000													CONSTELLAT	119	85.000.000			
PROMEDIO		28665	12.163.027		32951	15.655.647		29120	24.410.522		12513	21.541.364		1648	76.087.800		1112	95.215.586		2596	39.517.667
PROMEDIO PONDERADO		28665	12.166.667		32951	15.513.985		29120	24.728.594		12513	20.190.606		1648	86.986.056		1112	101.825.031		2596	34.682.913

Cuadro con detalle de venta de vehículos motorizados por región.

REGIÓN	2021			2020			2019			2018			
	NUEVOS	USADOS	RAZÓN U/N	NUEVOS	USADOS	RAZÓN U/N	NUEVOS	USADOS	RAZÓN U/N	NUEVOS	USADOS	RAZÓN U/N	
XV	ARICA Y PARINACOTA	808	22.478	27,82	808	22.478	27,82	57	1.108	19,29	20	694	35,54
I	TARAPACA	2.101	32.002	15,23	2.101	32.002	15,23	220	2.543	11,58	164	2.184	13,29
II	ANTOFAGASTA	3.460	25.069	7,25	3.460	25.069	7,25	2.080	6.262	3,01	52	10.766	206,00
III	ATACAMA	1.718	9.379	5,46	1.718	9.379	5,46	542	2.002	3,69	960	2.677	2,79
IV	COQUIMBO	5.777	29.872	5,17	5.777	29.872	5,17	2.004	6.795	3,39	3.134	8.338	2,66
V	VALPARAISO	16.369	75.308	4,60	16.369	75.308	4,60	9.651	22.584	2,34	13.144	26.944	2,05
RM	METROPOLITANA	174.184	454.952	2,61	174.184	454.952	2,61	76.326	151.889	1,99	82.533	158.462	1,92
VI	O'HIGGINS	9.049	42.994	4,75	9.049	42.994	4,75	2.383	9.006	3,78	2.735	9.684	3,54
VII	MAULE	5.751	54.112	9,41	5.751	54.112	9,41	1.427	8.103	5,68	1.797	9.109	5,07
XVI	ÑUBLE	3.797	23.395	6,16	3.797	23.395	6,16	622	3.517	5,65	153	892	5,83
VIII	BIO-BIO	12.539	75.567	6,03	12.539	75.567	6,03	3.305	14.245	4,31	6.859	22.634	3,30
IX	ARAUCANÍA	7.074	43.601	6,16	7.074	43.601	6,16	1.458	7.275	4,99	2.595	9.496	3,66
XIV	LOS RÍOS	2.455	15.426	6,28	2.455	15.426	6,28	408	2.312	5,67	659	2.902	4,40
X	LOS LAGOS	8.423	44.944	5,34	8.423	44.944	5,34	2.881	10.024	3,48	4.160	11.774	2,83
XIV	AYSÉN	1.159	8.523	7,35	1.159	8.523	7,35	150	1.058	7,06	177	1.167	6,61
XII	MAGALLANES	1.987	18.183	9,15	1.987	18.183	9,15	481	2.724	5,67	525	2.910	5,54
TOTAL POR TIPO		256.651	975.805	3,80	256.651	975.805	3,80	103.995	251.447	2,42	114.699	280.633	2,45
TOTAL VENTA ANUAL		1.232.456			1.232.456			355.442			395.333		

Gracias a esta información hemos definido como punto de partida de FINALIB la Región Metropolitana , ya que representa el 67,9% de la venta de vehículos nuevos en el país, zona que además concentra la mayor cantidad de empresas y personas del país.

Cuadro con cantidad de ventas de vehículos más vendidos pertenecientes a la categoría Híbridos y/o Totalmente Eléctricos. En los períodos, 2021 y enero hasta agosto de 2022.

VEHÍCULOS HÍBRIDOS				VEHÍCULOS ELÉCTRICOS			
MARCA	2021	2022	PARTICIPACIÓN DE MERCADO	MARCA	2021	2022	PARTICIPACIÓN DE MERCADO
TOYOTA	1.128	1.560	82%	MAXUS	187	345	32%
FORD	101	97	5%	DS	2	137	13%
SUBARU	99	92	5%	PEUGEOT	1	127	12%
LEXUS	116	85	4%	NISSAN	14	65	6%
KIA	34	33	2%	HYUNDAI	37	55	5%
OTRAS	8	25	1%	OTRAS	145	350	32%
TOTAL	1.486	1.892	100%	TOTAL	386	1.079	100%

Esta categoría de vehículos ha sido incluida de las proyecciones de ingresos, a pesar de que sólo representa el 0,5% del mercado según CAVEM.

Cuadro con proyección de Ventas por año y por categoría

	Mes 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Cálculo de Ingresos anuales	1 mes	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
LIVIANOS	17.778	290.180	514.410	720.862	927.314	1.133.766	1.340.218
PASAJEROS	4.589	74.907	132.790	186.083	239.377	292.670	345.963
SUVS	9.339	152.434	270.225	378.676	487.127	595.578	704.030
CAMIONETAS	7.834	127.879	226.694	317.675	408.655	499.636	590.617
COMERCIALES	1.844	30.093	53.346	74.756	96.165	117.575	138.985
BUSES	-	-	-	-	-	-	-
CAMIONES	-	-	-	-	-	-	-
ELÉCTRICOS E HÍBRIDOS	1.552	25.336	44.914	62.940	80.966	98.992	117.017
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	42.936	700.828	1.242.378	1.740.991	2.239.604	2.738.217	3.236.830

Cuadro con proyección de ventas por tipo de vehículos, corregido por la cantidad de vehículo que se vendieron en los últimos 6 años en Chile por cada uno de los segmentos.

Los precios corresponden a precios promedio de los 10 vehículos más vendidos en el último año en Chile en cada uno de los segmentos como lo muestra el cuadro 1 de este anexo.

Si bien no hay muestra de los buses y camiones en este cuadro si fueron evaluados pero en primera instancia no serán considerados para efectos de estimar los flujos o Estados financieros proyectados debido a que es un mercado que no conocemos.

Anexo 06 PROCEDIMIENTO DE COBRANZA

La gestión de cobranza será externalizada y será FINALIB quien supervise que la gestión cumpla con las normativas vigentes y la calidad que se requiere para la obtención del recupero manteniendo la fidelización de los clientes.

La gestión cumplirá cabalmente lo indicado en la ley 19.659 que rige las acciones de cobranza y se regirá al menos por el siguiente esquema, independiente de las estrategias que se desarrollen de forma paralela para obtener un buen resultado.

- **Cobranza Preventiva** – Entre -5 a 0 días – Es una gestión recordatoria para los clientes que están prontos a vencer.
- **Cobranza Temprana** – Entre 1 a 20 días de morosidad – Es una gestión que busca obtener información referente al pago o corregir posibles olvidos - Normalmente, es gestión telefónica acompañada de recordatorios SMS y Mailing.
- **Cobranza Mora Blanda** – Entre 21 a 45 días de morosidad -Cobranza que busca la normalización de la deuda – Normalmente, es gestión telefónica acompañada de recordatorios SMS y Mailing.
- **Cobranza Mora Dura** – Entre 45 a 90 días de morosidad – Cobranza que busca la normalización de las cuotas morosas o la recuperación de la deuda. Normalmente, contará con gestión de terreno y telefónica.
- **Cobranza Pre-Judicial** – Cobranza telefónica que acompaña la gestión judicial, buscando la conciliación y recuperación de la deuda.
- **Cobranza Judicial** – Inicia 60 días – Se presenta demanda y se siguen los protocolos respectivos a cobranza de juicio civil.

Todos los procesos se encontrarán respaldados en un sistema de cobranza que registre las acciones desarrolladas y permita un correcto control de los procedimientos.

Anexo 07 MODELO CANVAS

Modelo de Negocios Original.

MODELO DE NEGOCIO CANVAS DE "FINALIB"				
Asociaciones Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relaciones Con Clientes	Segmentación de Clientes
Profesionales y asesores de primer nivel Servicios de mantenimiento Informático Licencias de Softwares especializados en cada una de las líneas que intervienen Proveedores de Vehículos y concesionarias Grupo de Inversionistas Grupo de calificadores de riesgo	calificación crediticia de cada uno de los clientes , ya sean inversionistas como también aquellos que deseen financiar sus proyectos Asegurar mediante contratos cada una de las partes que intervienen, tanto los flujos como los riesgos asociados a los vehículos	Para Inversionistas Permitimos el acceso a un número importante de empresas que requieren financiamiento y que por medios tradicionales acceden a tasas bancarias muy superiores al promedio de los bancos Para PYMES Se pone a disposición la cantidad necesaria de inversionistas dispuestos a financiar la compra de sus vehículos a tasas inferiores, con menores requisitos que el sistema bancario tradicional.	Ejecutivos de cuenta por segmento Línea de Teléfono y Mail directo Perfil propio en Web con levantamiento de Ticket	INVERSIONISTAS Personas naturales Nacionales o Extranjeras Ahorros invertidos en otros instrumentos
	Recursos Clave Plataforma Electrónica de acceso y proceso Profesionales expertos en cada una de las áreas		Canales Canales directos Planta telefónica Atención remota WEB E-Mail corporativo Canales Indirectos Perfil individual por c/u Casilla contactanos	Personas Jurídicas Family Office Nacionales o extranjeras Capital de riesgo Excedentes de Caja
Estructura de Costo		Fuentes de Ingresos		
Costos Fijos Remuneraciones Arriendo de oficinas Diseño y mantenimiento de plataforma informática Costo de Marketing y Publicidad	Costos Variables Costos Administrativos por Unidad de Negocio Costos por cada centro de costo o UGE Costo por contingencia o emergencia Vendedores comisionistas	Comisión por intermediación tanto para el Inversionista como para el acreedor del crédito. Comisión por publicidad y acuerdos comerciales con Automotoras que quieran publicar sus vehículos o quieran preferencia. Comisión e interés moratorio por atraso en el pago de sus cuotas, parte para el inversionista y parte para cobranza. Ingresos por Publicidad o acuerdos comerciales con otras entidades.		
Brainstorming Space				
Consideraciones especiales por el tipo de negocio y cumplimiento Legal Cumplimiento irrestricto a la ley de Lavado de activos y Financiamiento del terrorismo. Cumplimiento de las leyes laborales y cualquiera que afecte directa o indirectamente al negocio Monitoreo constante de las capacidades del equipo para afrontar cambios tecnológicos o sistémicos		Riesgos Asociados al manejo de dinero Consideraciones de Dinero Lícito e Ilícito	Riesgos Asociados al cumplimiento del crédito Establecimiento de Prendas y garantías personales y personalísimas acuerdos de confidencialidad con prestadores, comisionistas u otros actores relevantes	

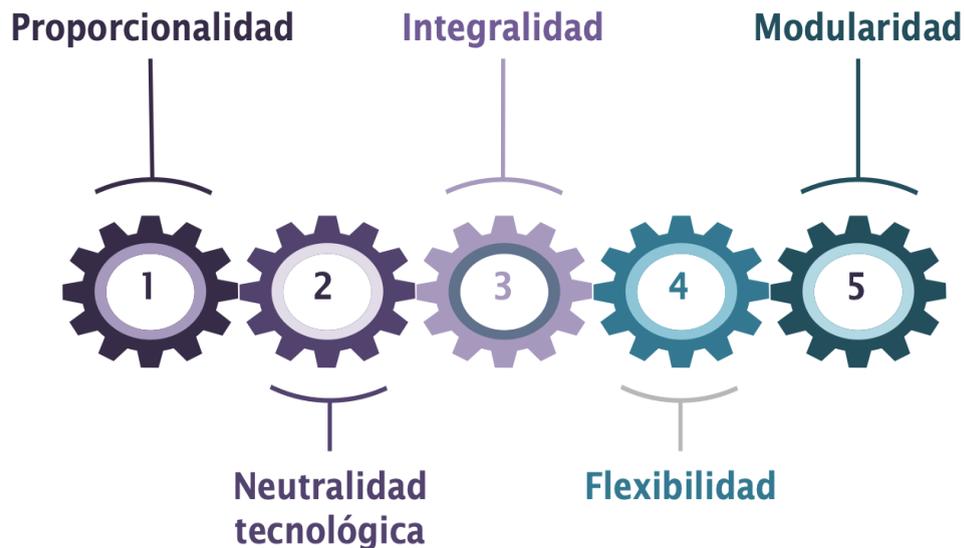
La Determinación de cada uno de los cuadros del Modelo Canvas fueron profundamente analizados y se han realizado modificaciones menores respecto al primer modelo que resultó del trabajo de los fundadores.

Anexo 08 LEY FINTECH

Presentación Bernardita Piedrabuena CMF.

Regulación fintech en Chile: desafíos para la CMF | Chile Fintech Forum 2022
<https://youtu.be/5ZaFp5nhEjg>

Proyecto de Ley Fintech: principios



Principios:

Proporcionalidad

Requerimientos regulatorios de acuerdo a los riesgos de la entidad

Neutralidad Tecnológica

Se impone la misma carga regulatoria independiente del medio tecnológico que se entrega

Integralidad

Abarca toda la cadena de valor

Flexibilidad

La ley establece criterios y regulaciones generales, pero entrega amplias facultades a la CMF

Modularidad

Se van incorporando normativas o regulaciones dependiendo del ámbito en que se desarrollen las empresas.

Objetivos

- Resguardar a clientes e inversionistas
- Fortalecer crecimiento empresas Fintech

- Aumentar competitividad de prestadores ya regulados
- Fortalecer financiamiento empresas Pymes
- Facilitar un intercambio resguardado de datos personales

Alcance:

- Regular prestadores de servicios relacionados con el mercado de valores: incluirlos en perímetro de la CMF ◊ sujetos a registro especial y autorización para realizar actividades
- Equilibrar regulación del mercado de valores: en servicios equivalentes (bolsas e intermediarios)
- Ampliar perímetro UAF
- Regular a actores en pagos minoristas: iniciadores de pagos
- Establecer un Marco de Finanzas Abiertas Regulado

Alcance en Mercado de Valores

El proyecto integra al perímetro de la CMF servicios y actividades del mercado financiero:

- Financiamiento de proyectos de inversión: Plataformas de Financiamiento Colectivo.
- Mercados secundarios de instrumentos financieros: Sistemas Alternativos de Transacción.
- Servicios relacionados: Intermediación y enrutamiento de órdenes; asesoría de crédito e inversión; custodia.

Se establece un marco normativo flexible y neutral, permitiendo adecuar la carga regulatoria de manera proporcional a los riesgos del servicio, actividad o agente.

Incluye otras iniciativas que persiguen facilitar el acceso a financiamiento a las empresas:

- Extensión de registro automático de títulos de deuda Ley N° 21.276 a otros valores.
- Régimen simplificado para ciertos tipos de títulos de deuda.
- Incremento número accionistas de sociedades anónimas que obliga inscripción de acciones en Registro de Valores.

En el ámbito de pagos

El proyecto establece la incorporación de la figura de los iniciadores de pago al perímetro de la CMF.

Se precisa el perímetro del BCCh para incluir representaciones digitales de valor “estable”.

En al ámbito de Finanzas Abiertas

El proyecto establece un marco de finanzas abiertas amplio, dentro del cual se obliga a actores financieros regulados a entregar información.

- o “Portabilidad de datos” con consentimiento expreso de titulares.
- o La información se entregará bajo estándares que establecerá la CMF (concepto de autorización previa).
- o Entrada progresiva de información y entidades obligadas a proporcionarla.
- o Regulación y supervisión de entidades “usuarias” de información.

Otros ámbitos.

Seguros: facilita la oferta de seguros paramétricos e inclusivos.

Eleva estándares de conducta y prudencial.

- o Ofertas de productos acorde a las necesidades de los clientes.
- o Sanción de abusos de mercado.
- o Exigencias de capital y garantías en función de calidad de Gobierno Corporativo y Gestión de Riesgos.

Equilibra la carga regulatoria, dando simetría y proporcionalidad respecto de otros actores.

Efectos Esperados

Mayor resguardo a usuarios e inversionistas:

- o Se amplía el perímetro de la Comisión. De esta manera la CMF podrá regular, supervisar y sancionar conductas equivalentes a las actualmente perseguidas respecto a los nuevos servicios y prestadores intensivos en tecnología.
- o Eleva estándares de conducta (idoneidad y abusos de mercado).
- o Eleva ciertos estándares prudenciales.

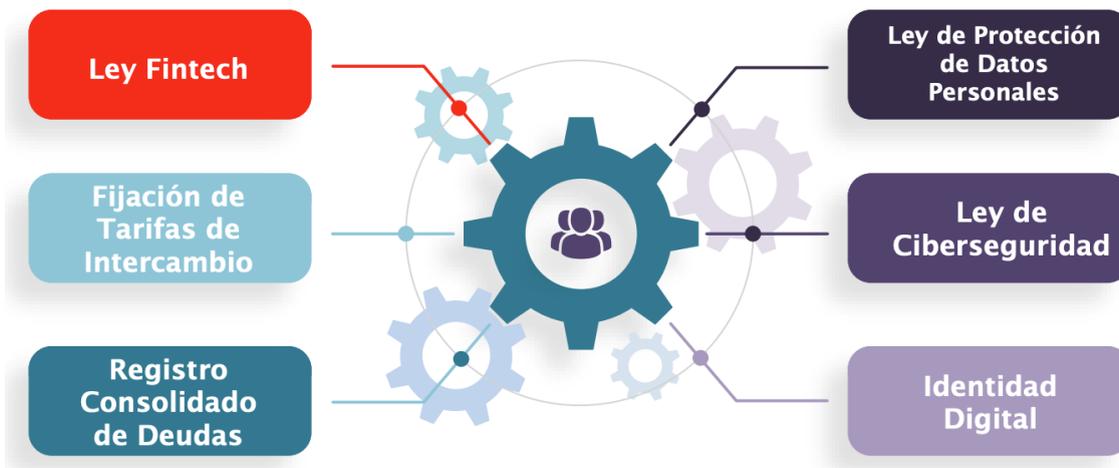
Fortalecer desarrollo y crecimiento de la industria Fintech:

- o Establece un marco regulatorio flexible, que permite adaptar las exigencias en función de los riesgos propios de cada actividad, esto sobre la base de principios y criterios señalados en la misma.
- o Facilita el surgimiento de nuevos actores, cuya regulación irá incrementándose en la medida que incorporen más riesgos al mercado.
- o En línea con lo manifestado por los actores en el proceso consultivo sostenido por la Comisión.

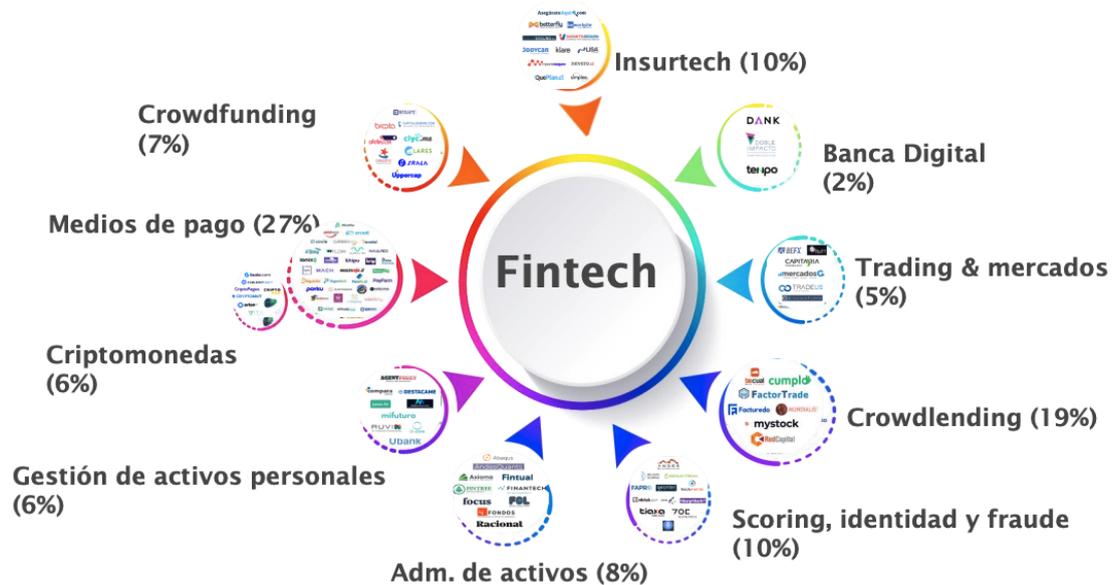
Aumenta la competencia en el sector financiero:

- o Marco de finanzas abiertas permitirá una mayor “movilidad” de personas y empresas.
- o Equilibra la carga regulatoria, dando simetría respecto de otros actores y proporcionalidad.

Iniciativas Complementarias para Ecosistema Fintech



ANEXO 09 Mapa Fintech en Chile 2021



Fuente: Presentación CMF. Ley Fintech.

Créditos vía plataformas de financiamiento

- Las plataformas juntan PYMES con ahorrantes – donde el riesgo lo asume el ahorrante. La plataforma entrega información y gestiona los pagos.
- Al 2020, el monto total del financiamiento vía plataformas alcanzó los USD 804 MM. Esto representa un crecimiento anual promedio de un 83% desde el 2013 y un incremento de un 64% respecto al año 2019.
- Potencial de mejores condiciones y servicio para las PYMES, pero potenciales riesgos para ahorrantes.

Acceso a pagos digitales sin tener que contratar un punto de venta con adquirentes

- Iniciadores de pagos: facilitan que se pague a la PYME a través de una transferencia electrónica.
- Potencial de pagos digitales PYMES con menores costos (lo que ha sido particularmente importante en la pandemia) pero riesgos de datos personales y ciberseguridad.

Mejorar gestión financiera y acceso a deuda en mejores términos.

- Entrega apoyo a las familias en planificación financiera, ahorro y acceso a créditos en mejores condiciones, usando información real que los clientes autorizan.
- Potencial de mejorar gestión financiera, pero con riesgos de manejo de datos personales y ciberseguridad.

Ampliar alternativas de ahorro

- Gestores de fondos (basado en algoritmos) dirigidos a un público no cubierto por las AGF.
- Inversión en criptomonedas.
- Plataformas permiten adquirir y custodiar criptomonedas (13% población).
- Riesgos por baja educación financiera, fraude, ciberseguridad y financiamiento de actividades ilícitas.

ANEXO 10 Principales Ratios del Proyecto

TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	89.050	248.761	272.182	581.585	708.344	897.722	1.524.711
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	126.697	139.964	76.111	72.033	42.917	29.513	19.014
TOTAL DE ACTIVOS	214.747	388.726	347.293	653.618	751.261	927.235	1.543.725

TOTAL PASIVOS CORRIENTES	-	7.026	17.300	117.611	94.335	106.339	224.926
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	211.699	255.826	195.826	135.826	75.826	44.127	44.127
TOTAL PATRIMONIO	3.048	125.874	134.167	400.180	581.100	776.768	1.274.673
TOTAL PATRIMONIO Y PASIVOS	214.747	388.726	347.293	653.618	751.261	927.235	1.543.725

CALCULO DE RATIOS	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Variables							
Cantidad de dias	365	365	365	365	365	365	365
% Ventas a Credito	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Total de Costos	2.048	(341.019)	(658.926)	(691.790)	(1.209.290)	(1.615.077)	(1.610.261)
Ebltda	(2.048)	(123.826)	11.361	362.760	247.755	267.874	682.061
Tasa Impuesto General Empresas Chile	27,00%	27,00%	27,00%	27,00%	27,00%	27,00%	27,00%
Tasa Efectiva Empresa	0%	31%	27,00%	26,7%	27,0%	27,0%	27,0%

INDICES DE LIQUIDEZ	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Capital de Trabajo							
Capital de Trabajo 1 (Considerando Activos para la Venta)	89.050	241.735	254.882	463.974	614.010	791.383	1.299.785
Capital de Trabajo 2 (No considerando Activos para la Venta)	89.050	241.735	254.882	463.974	614.010	791.383	1.299.785
Razón de Liquidez							
Liquidez (Considerando Activos para la Venta)	-	35,40	15,73	4,94	7,51	8,44	6,78
Ilquidez (No considerando Activos para la Venta)	-	35,40	15,73	4,94	7,51	8,44	6,78
Razón Acida							
Razon Acida (Sin existencias y con Activos para la Venta)	-	35,40	15,73	4,94	7,51	8,44	6,78
Razon Acida (Sin existencias y sin Activos para la Venta)	-	35,40	15,73	4,94	7,51	8,44	6,78
Razon Acida según Norma SVS	-	1,61	0,50	0,17	0,24	0,21	0,28
Razon de Disponible	-	1,61	0,50	0,17	0,24	0,21	0,28
Razon de Tesoreria	-	1,61	0,50	0,17	0,24	0,21	0,28
Intervalo de Posicion Defensiva	15.870,81	(12,13)	(4,80)	(10,66)	(6,85)	(5,09)	(14,36)
Necesidad Capital de Trabajo							
Considerando Activos para la Venta	-	230.402	246.208	443.765	591.321	768.877	1.236.431
No Considerando Activos para la Venta	-	230.402	246.208	443.765	591.321	768.877	1.236.431
Tesoreria Activa	89.050	11.333	8.674	20.209	22.689	22.506	63.354
Tesoreria Pasiva	-	-	-	-	-	-	-
Inmovilizacion Recursos de Corto Plazo							
Considerando Activos para la Venta	0%	59,27%	70,89%	67,89%	78,71%	82,92%	80,09%
No Considerando Activos para la Venta	0%	59,27%	70,89%	67,89%	78,71%	82,92%	80,09%
Intensidad de Capital							
Considerando Activos para la Venta	-	1,61	1,31	1,16	1,07	1,04	1,02
No Considerando Activos para la Venta	-	1,61	1,31	1,16	1,07	1,04	1,02
Financiamiento Necesidades Capital de Trabajo							
Considerando Activos para la Venta	-	1,05	1,04	1,05	1,04	1,03	1,05
No Considerando Activos para la Venta	-	1,05	1,04	1,05	1,04	1,03	1,05

INDICES DE ENDEUDAMIENTO	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Razon de Endeudamiento - Leverage							
Largo Plazo	69,46	2,09	1,59	0,63	0,29	0,19	0,21
Corto Plazo	-	0,06	0,13	0,29	0,16	0,14	0,18
Razon de Endeudamiento - Base Total							
Corto Plazo	0,99	0,68	0,61	0,39	0,23	0,16	0,17
Largo Plazo	-	0,02	0,05	0,18	0,13	0,11	0,15
Flujo de Efectivo a Deuda y Capitalización	0,99	0,66	0,56	0,21	0,10	0,05	0,03
	-1%	-32%	3%	56%	33%	29%	44%

ANALISIS BAV	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
DESCOMPOSICION RENTABILIDAD							
Margen	0,00	-0,14	0,01	0,18	0,10	0,09	0,18
Rotacion Activos	0,00	1,52	3,01	2,24	2,51	2,48	1,76
ROA	0,00%	-21,96%	2,39%	40,70%	24,08%	21,10%	32,25%
Aplancamiento Financiero	70,46	3,09	2,59	1,63	1,29	1,19	1,21
ROE	0,00%	-67,82%	6,18%	66,47%	31,13%	25,19%	39,06%
EVALUACION ADMINISTRACION OPERATIVA							
Tasas de Cremiento							
Cremiento en las Ventas	0,00%	0,00%	77,27%	40,13%	28,64%	22,26%	18,21%
Crecimiento en el Resultado	0,00%	4068,21%	-109,72%	3107,53%	-31,99%	8,15%	154,46%

INDICES DE RENTABILIDAD	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Margen de Utilidad Bruta	0,00%	12,41%	20,05%	39,51%	25,04%	21,21%	33,34%
Margen de Utilidad Neta	0,00%	-14,49%	0,79%	18,18%	9,61%	8,50%	18,31%
Rentabilidad Operacional	0,00%	-21,03%	1,09%	24,80%	13,16%	11,64%	25,08%
Retorno Sobre Activos (Return of Assets)	-0,95%	-21,96%	2,39%	40,70%	24,08%	21,10%	32,25%
Retorno sobre el Capital (Return Of Equity)	-67,19%	-67,82%	6,18%	66,47%	31,13%	25,19%	39,06%
Rotacion de los Activos	-	1,52	3,01	2,24	2,51	2,48	1,76
Rotacion Activos Fijos	-	18,15	39,07	35,31	57,05	97,92	145,72
Rentabilidad Metodo Dupont (CGU) - ROI	-0,95%	-21,96%	2,39%	40,70%	24,08%	21,10%	32,25%
Return of Sales (Retorno sobre Ventas)	0,00%	-14,49%	0,79%	18,18%	9,61%	8,50%	18,31%
Descomposicion ROE	0,00%	-67,82%	6,18%	66,47%	31,13%	25,19%	39,06%
Margen	0,00	-0,14	0,01	0,18	0,10	0,09	0,18
Rotacion del Activo	0,00	1,52	3,01	2,24	2,51	2,48	1,76
Aplancamiento Financiero	70,46	3,09	2,59	1,63	1,29	1,19	1,21
Descomposicion ROA	0,00%	-21,96%	2,39%	40,70%	24,08%	21,10%	32,25%
Margen	0,00	-0,14	0,01	0,18	0,10	0,09	0,18
Rotacion Activos	0,00	1,52	3,01	2,24	2,51	2,48	1,76
ROI	-0,95%	-21,96%	2,39%	40,70%	24,08%	21,10%	32,25%
ROIA	-0,95%	-21,96%	2,39%	40,70%	24,08%	21,10%	32,25%
ROIC	-49,05%	-71,81%	6,18%	66,17%	31,12%	25,17%	39,06%
ROIC (Tasa Efectiva)	-67,19%	-67,82%	6,18%	66,47%	31,13%	25,19%	39,06%
Deuda Generadora Intereses	-	-	-	-	-	-	-
Pay Out	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Tasa de Reinversion	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Tasa de Crecimiento g	-67,19%	-67,82%	6,18%	66,47%	31,13%	25,19%	39,06%

RAZONES VALOR DE MERCADO	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Q. Tobin	0,08	3,88	5,02	9,66	17,62	33,06	68,29

OTRAS RAZONES	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Independencia Financiera	0,01	0,32	0,39	0,61	0,77	0,84	0,83
Independencia Financiera Largo Plazo	0,01	0,33	0,41	0,75	0,88	0,95	0,97
Capitales Permanentes	214.747	381.700	329.993	536.006	656.926	820.895	1.318.799
Inmovilizados	125.697	139.964	75.111	72.033	42.917	29.513	19.014
Inmovilizacion de Recursos	0,59	0,36	0,22	0,11	0,06	0,03	0,01
Inmovilizacion de Recursos Corto Plazo							
Considerando Activos para la Venta	-	0,59	0,71	0,68	0,79	0,83	0,80
No Considerando Activos para la Venta	-	0,59	0,71	0,68	0,79	0,83	0,80
Tasa de Industrializacion	29,99%	23,18%	35,58%	57,52%	76,86%	79,62%	98,17%
Riqueza por la Explotacion	0,00%	-21,03%	1,09%	24,80%	13,16%	11,64%	25,08%
Reforzamiento Patrimonio	-67,19%	-98,37%	8,47%	90,65%	42,64%	34,49%	53,51%
Financiamiento de Inversiones	-5,43%	-381,61%	42,52%	875,47%	751,08%	1139,93%	3653,97%

Ratios de Rentabilidad	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Ingresos de actividades ordinarias	-	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Costo de ventas	-	87,59%	79,95%	60,49%	74,96%	78,79%	66,66%
Ganancia bruta	-	12,41%	20,05%	39,51%	25,04%	21,21%	33,34%
Costos de distribución	-	-11,31%	-4,94%	-3,53%	-2,74%	-2,24%	-1,90%
Gasto de administración	-	-18,37%	-11,90%	-9,68%	-7,96%	-6,36%	-5,56%
Otras ganancias (pérdidas)	-	-3,76%	-2,12%	-1,51%	-1,18%	-0,96%	-0,81%
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	-	-21,03%	1,09%	24,80%	13,16%	11,64%	25,08%
Gasto por impuestos a las ganancias	-	6,53%	-0,29%	-6,61%	-3,55%	-3,14%	-6,77%
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	-	-14,49%	0,79%	18,18%	9,61%	8,50%	18,31%
GANANCIA POR PERDIDA (UTILIDAD PERDIDA DEL EJERCICIO)	-	-14,49%	0,79%	18,18%	9,61%	8,50%	18,31%
RESULTADO OPERACIONAL	-	-21,03%	1,09%	24,80%	13,16%	11,64%	25,08%

EVALUACION ADMINISTRACION INVERSION	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Administracion Capital de Trabajo							
Capital de Trabajo / Ventas	-	41%	24%	32%	33%	34%	48%
Rotacion Capital de Trabajo (Ventas/Capital de Trabajo)	-	2,44	4,10	3,15	3,07	2,91	2,09
Administracion Activos de Largo Plazo							
Rotacion Activos de Largo Plazo	-	4,21	13,90	20,31	43,85	77,97	143,06
Activos de Largo Plazo / Ventas	-	0,24	0,07	0,05	0,02	0,01	0,01
Rotacion Planta y Equipos	-	18,15	39,07	35,31	57,05	97,92	145,72

EVALUACION ADMINISTRACION FINANCIERA	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Liquidez de Corto Plazo							
Razón de Liquidez							
Liquidez (Considerando Activos para la Venta)	-	35,40	15,73	4,94	7,51	8,44	6,78
Ilquidez (No considerando Activos para la Venta)	-	35,40	15,73	4,94	7,51	8,44	6,78
Razón Acida							
Razon Acida (Sin existencias y con Activos para la Venta)	-	35,40	15,73	4,94	7,51	8,44	6,78
Razon Acida (Sin existencias y sin Activos para la Venta)	-	35,40	15,73	4,94	7,51	8,44	6,78
Razon Acida según Norma SVS	-	1,61	0,50	0,17	0,24	0,21	0,28
Razon de Disponible	-	1,61	0,50	0,17	0,24	0,21	0,28
Razon de Tesoreria	-	1,61	0,50	0,17	0,24	0,21	0,28
Deuda y Solvencia Largo Plazo							
Leverage de Endeudamiento	69,46	2,09	1,59	0,63	0,29	0,19	0,21
Razon de Endeudamiento	0,99	0,68	0,61	0,39	0,23	0,16	0,17

ANEXO 11 Comparación FINALIB VS MERCADO

CLIENTE

Si pides **\$20.000.000*** en **36** cuotas

*valor incluye comisión Finalib (1,5% del valor comercial del vehículo)



FINALIB	
Pagas una cuota de	797.314
Terminas pagando	28.703.289
La tasa de interés es de	2,10%



Amicar	Autofin	CrediAutos	Forum	
Pagas una cuota de	924.948	975.981	852.085	812.105
Terminas pagando	33.298.128	35.135.316	30.675.060	29.235.780
La tasa de interés es de	2,04%	1,97%	2,15%	2,21%

INVERSIONISTA

Si inviertes **\$20.000.000**



FINALIB	
Recibes al año	28.268.125
Tu ganancia es de	8.268.125
Recibes una tasa de interés de	41,34%



Itaú	Santander	BCI	Fintual	
Recibes al año	21.835.600	21.512.000	21.872.000	22.954.602
Tu ganancia es de	1.835.600	1.512.000	1.872.000	2.954.602
Recibes una tasa de interés de	9,18%	7,56%	9,36%	14,77%

FINALIB

En este negocio se obtiene



FINALIB	
Comisión Cliente	300.000
Comisión Inversionista	435.164
Total ingresos Finalib	735.164

Índice de cuadros

Cuadro N°. 1. Cantidad de Ventas de vehículos mensualizados.	9
Cuadro N°. 2 Análisis PESTEL	10
Cuadro N°. 3 Análisis FODA	10
Cuadro N°. 4 Análisis de 5 fuerzas de Porter.	11
Cuadro N°. 5 Definiciones de Garantías para inversionistas.	16
Cuadro N°. 6 N° De Empresas Según Tamaño, Segmento Objetivo, Créditos.	20
Cuadro N°. 7 N° de Empresas según tamaño, Segmento objetivo Inversionistas.	21
Cuadro N°. 8 Saldos de Ctas. Ctes. y N° de cuentas activas en Bancos. Fuente CMF.	22
Cuadro N°. 9 N° de vehículos vendidos por tipo, nuevos y usados. Fuente CADEM.	22
Cuadro N°. 10 Planilla Sueldos Anuales, Base Robert Half “Guía Salarial 2023”.	40
Cuadro N°. 11 Estimaciones de Volumen de Transacciones del Mercado.	41
Cuadro N°. 12 Proyección de Ingresos y participación de Mercado.	41
Cuadro N°. 13 Tasa de Provisión de Incobrabilidad y Tasa de Impuestos Renta 2023.	41
Cuadro N°. 14 Principales estimaciones, utiliza cotización y valor justo.	42
Cuadro N°. 15 Plan de Inversiones en PPE e Intangibles..	43
Cuadro N°. 16 principales costos necesarios para el funcionamiento de FINALIB.	43
Cuadro N°. 17 Proyección de estado de resultados anualizado.	44
Cuadro N°. 18 Flujo Libre de Caja y acumulado.	44
Cuadro N°. 19 Cálculo de tasa de Descuento Operacional.	44
Cuadro N°. 20 Evaluación financiera del FINALIB	44
Cuadro N°. 21 Principales Ratios de las Empresas, Mercado Objetivo.	46
Cuadro N°. 22 Análisis de sensibilidad.	46

Índice de Esquemas.

Esquema N°. 1 Solución propuesta a 3 problemas identificados.	7
Esquema N°. 2 Constitución empresas de Financiamiento Automotriz	8
Esquema N°. 3 Empresas de Financiamiento Automotriz en Chile.	12
Esquema N°. 4 Sociedades Anónimas Bancarias en Chile.	13
Esquema N°. 5 Empresas de CrowdFunding en Chile	13
Esquema N°. 6 Definición de Ingresos por Administración.	15
Esquema N°. 7 Garantías disponibles para inversionistas.	16
Esquema N°. 8 Ingresos provenientes de Intermediación con Inversionistas.	17
Esquema N°. 9 Canales utilizados Financieras, Presupuesto de Marketing.	30
Esquema N°. 10 Publicidad y Marketing Digital utilizado por Financieras.	30
Esquema N°. 11 Distribución de Marketing Digital % del Ppto.	31
Esquema N°. 12 Esquema de Recaudación por Intereses.	37
Esquema N°. 13 Recaudación por Interés moratorio.	38
Esquema N°. 14 Proceso del pan de Implementación del sistema.	38
Esquema N°. 15 Organigrama de FINALIB, para funcionamiento óptimo.	39

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 visualización de logo según plataforma. Omnicanalidad.	28
Ilustración 2 Diseño de Cards que verán los Inversionistas al evaluar.	36