



Finalib
Parte II

PLAN DE NEGOCIOS PARA OPTAR AL GRADO DE MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN (MBA)

ALUMNO: RICARDO GÓMEZ ALEGRÍA
PROFESOR GUÍA : MAURICIO JARA BERTÍN

SANTIAGO, MARZO 2023

Índice de Contenidos

1.	RESUMEN EJECUTIVO	4
2.	OPORTUNIDAD DE NEGOCIO	5
3.	ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA	6
4.	PROPUESTA DE VALOR	8
5.	PLAN DE MARKETING	9
6.	PLAN DE OPERACIONES	10
6.1.	ESTRATEGIA, ALCANCES Y TAMAÑO DE LAS OPERACIONES	10
6.2.	FLUJO DE OPERACIONES	11
6.3.	PLAN DE DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN	16
6.4.	DOTACIÓN	16
6.5.	EQUIPO DEL PROYECTO	17
6.5.1.	EQUIPO GESTOR	17
6.5.2.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	17
6.6.	INCENTIVOS Y COMPENSACIONES	18
7.	PLAN FINANCIERO	18
7.1.	TABLA DE SUPUESTOS	18
7.2.	PRINCIPALES ESTIMACIONES MENSUALIZADAS	20
7.3.	PLAN DE INVERSIONES PROYECTADAS.	21
7.4.	MONTO TOTAL NECESARIO PARA EL NEGOCIO Y PLAZOS	21
7.5.	PROYECCIONES DE ESTADOS DE RESULTADOS	22
7.6.	PROYECCIONES DE FLUJO DE CAJA (POSICIÓN DE FLUJOS DE LA EMPRESA)	22
7.7.	CÁLCULO DE TASA DE DESCUENTO	22
7.8.	EVALUACIÓN FINANCIERA DE FINALIB, SIN DEUDA: VAN, TIR, PAYBACK.	22
7.9.	BALANCE PROYECTADO	23
7.10.	CAPITAL DE TRABAJO	23
7.11.	PRINCIPALES ASPECTOS TRIBUTARIOS DE FINALIB	23
7.12.	FINANCIAMIENTO Y PROYECCIONES	24
7.13.	RATIOS FINANCIEROS CLAVE COMPETIDORES	24
7.14.	ANÁLISIS SENSIBILIDAD	24
8.	RIESGOS CRÍTICOS	25
8.1.	SCORING	25
8.2.	MOROSIDAD	25

8.3. INCAPACIDAD DE PAGO DEL CLIENTE	26
8.4. PREPAGOS	26
8.5. PREPAGOS PARCIALES	26
8.6. FRAUDES	26
8.7. RETIRO ANTICIPADO DE LOS FONDOS	27
8.8. PÉRDIDA DE GARANTÍA	27
8.9. ORIGEN DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN.	27
9. PROPUESTA PARA EL INVERSIONISTA	28
10. CONCLUSIONES	29
ANEXOS	30
ANEXO 01 TABLA AHORRO VS DEUDA	30
ANEXO 02 Q EMPRESAS POR RUBROS SEGMENTO	32
ANEXO 03 VENTAS DE VEHÍCULOS POR TIPO	33
ANEXO 04 PROCESO DE OPERACIONES	34
ANEXO 05 MERCADO FINANCIERO AUTOMOTRIZ	36
ANEXO 06 PRECIOS PROMEDIO VEHÍCULOS	38
ANEXO 06 PROCEDIMIENTO DE COBRANZA	41
ANEXO 07 MODELO CANVAS	42
ANEXO 08 LEY FINTECH	43
ANEXO 09 MAPA FINTECH EN CHILE 2021	47
ANEXO 10 PRINCIPALES RATIOS DEL PROYECTO	48
ANEXO 11 COMPARACIÓN FINALIB VS MERCADO	51
ÍNDICE DE CUADROS	52
ÍNDICE DE ESQUEMAS.	52
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	52

1. Resumen Ejecutivo

FINALIB es una empresa de crowdlending especializada en financiar vehículos comerciales que contribuyen al desarrollo de las MiPymes. Su objetivo es proporcionar acceso a financiamiento con condiciones económicas favorables y mayores rendimientos para los inversionistas que los ofrecidos por el mercado de renta fija. Finalib ofrece hasta seis garantías que respaldan los riesgos asociados a estas inversiones y cuenta con un equipo de fundadores con experiencia en financiamiento e inversiones. Utiliza un motor de evaluación crediticia experto en scoring credit card con inteligencia artificial para evaluar los riesgos. Finalib es una startup con alto potencial de escalabilidad global que se enfoca en intermediar información financiera. Los inversionistas recuperan el capital invertido y el 95% de las utilidades generadas, mientras que los clientes pagan una comisión del 1,5% del valor del vehículo por intermediación de seguridad en la compra. El segmento de crowdfunding es poco competitivo y, en 2020, el espacio de mercado correspondía a 1.024.897 MiPymes con ventas en el ejercicio. Se espera que Finalib sea una empresa Fintech de alto potencial de escalabilidad con un valor estimado de 6xEbitda en el quinto año. Además, contribuye a la generación de empleo, el dinamismo económico y el crecimiento de las MiPymes.

Un análisis profundo del mercado y una evaluación del proyecto han demostrado que FINALIB tiene una utilidad acorde a un producto que dinamiza el mercado automotriz, es socialmente responsable y rentable tanto para los aportantes de capital como para los socios de FINALIB. La utilización de un motor de evaluación crediticia experto en scoring credit card con inteligencia artificial permite a FINALIB evaluar grandes volúmenes de solicitudes y transacciones, lo que aumenta su potencial de escalabilidad global. Se ha obtenido un VAN positivo de M\$1.166.557 y una TIR del 81,51% durante el período evaluado.

2. Oportunidad de negocio

La oportunidad está en la importancia de las MiPymes en Chile que representan el 98,6% de las empresas y el 65,3% del empleo formal¹. Sin embargo, las Pymes enfrentan dificultades en el acceso al financiamiento, lo que limita su crecimiento y permanencia en el mercado. Además, las empresas de financiamiento también enfrentan escasez de liquidez y limitadas fuentes de inversión.

Para abordar las necesidades mencionadas, se propone una solución que consiste en la creación de una plataforma digital de financiamiento automotriz para MiPymes. Esta plataforma tendría como objetivo principal facilitar el acceso al financiamiento de vehículos para uso comercial por parte de las MiPymes y, a su vez, permitir que los inversionistas obtengan una rentabilidad atractiva a través de la inversión en el negocio.

La plataforma funcionaría bajo un esquema de financiamiento colectivo o "CrowdLanding", en el cual varios inversionistas aportarían pequeñas cantidades de dinero para financiar la compra de vehículos por parte de las MiPymes. Este método permitiría reunir un monto mayor de financiamiento a través de la suma de las aportaciones individuales de los inversionistas.

La plataforma se encargará de gestionar todo el proceso de financiamiento, desde la evaluación de las solicitudes de financiamiento hasta el seguimiento de los pagos y la recuperación de la inversión. También se encargaría de la selección y compra de los vehículos a financiar, asegurándose de que sean de calidad y estén en buen estado para ser utilizados en el negocio de las MiPymes.

Para atraer a los inversionistas, la plataforma ofrecería una rentabilidad atractiva, superior a la que se puede obtener en las alternativas de inversión tradicionales como depósitos a plazo y cuentas de ahorro. Además, se ofrecería una garantía respaldada por los vehículos financiados, lo que reduciría el riesgo de inversión.

En resumen, la creación de esta plataforma de financiamiento automotriz para MiPymes permitiría abordar las necesidades de acceso al financiamiento de las empresas, la escasez de liquidez para las empresas de financiamiento y la

¹ www.sii.cl

limitada oferta de inversión para los inversionistas, generando una solución común y atractiva para todos los actores involucrados.

El desarrollo completo de este capítulo se encuentra en la parte I.

3. Análisis de la Industria

Analizamos la industria del financiamiento automotriz en Chile y cómo ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos 25 años, especialmente con la proliferación de financieras automotrices. La compra de estas financieras por parte de grandes empresas, como el Banco BBVA y Frontal Trust, ha sido una tendencia en los últimos años. La industria ha estado en desarrollo durante 40 años y se espera que siga creciendo en el futuro. El texto también incluye un análisis PESTEL, que evalúa los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales que pueden afectar al mercado del financiamiento automotriz en Chile. Además, se presenta un análisis FODA, que evalúa las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del mercado. Se incluyen cuadros y gráficos para apoyar la información presentada en el texto.

En cuanto al mercado del financiamiento automotriz, este se divide en dos grandes segmentos: el segmento bancario y el segmento no bancario. En el segmento bancario, los principales actores son Banco Santander, Banco de Chile, BancoEstado y Bci, mientras que en el segmento no bancario, destacan Autofin, Forum, Mundo Crédito, entre otros. A pesar de que el segmento no bancario ha tenido un crecimiento exponencial en los últimos años, el segmento bancario sigue siendo el principal actor en el mercado del financiamiento automotriz.

A continuación, se presentan algunas cifras relevantes del mercado del financiamiento automotriz en Chile:

En 2021, se financiaron un total de 213.890 vehículos en Chile, lo que representa un aumento del 32,9% respecto al año anterior.²

El monto total financiado en 2021 fue de \$3.882.322 millones, lo que representa un aumento del 51,2% respecto al año anterior.

² www.cavem.cl

El plazo promedio de financiamiento en el segmento bancario fue de 45,6 meses, mientras que en el segmento no bancario fue de 41,8 meses.

En cuanto a la participación de mercado, Banco Santander es el líder del segmento bancario, con una participación del 36,1%, seguido por Banco de Chile, con una participación del 23,6%. En el segmento no bancario, el líder es Autofin, con una participación del 23,6%, seguido por Forum, con una participación del 22,1%.

El ticket promedio de financiamiento en el segmento bancario fue de \$11.597.651, mientras que en el segmento no bancario fue de \$9.430.710.

En el mercado del financiamiento automotriz, la competencia es muy alta, tanto en el segmento bancario como en el segmento no bancario. Las empresas compiten principalmente en términos de tasa de interés, plazo de financiamiento, monto máximo de financiamiento y calidad del servicio al cliente.

En el segmento bancario, los principales competidores son Banco Santander, Banco de Chile, BancoEstado y Bci, mientras que en el segmento no bancario, destacan Autofin, Forum, Mundo Crédito, entre otros. Además, existen otras empresas que ofrecen financiamiento automotriz, como las automotoras y las cooperativas.

La estrategia de mercado de FINALIB se centrará en ofrecer un servicio diferenciado y de calidad a sus clientes, con un enfoque en la innovación y la tecnología. Para lograr esto, la empresa contará con un equipo altamente calificado y una plataforma tecnológica moderna y eficiente.

Además, FINALIB buscará diferenciarse de la competencia a través de una oferta de valor única, que incluirá productos y servicios innovadores, plazos de financiamiento flexibles, tasas de interés competitivas y un servicio al cliente excepcional.

En cuanto a la segmentación de mercado, FINALIB se enfocará en el segmento de clientes que buscan un financiamiento automotriz rápido, eficiente y con un alto nivel de servicio al cliente. Para lograr esto, la empresa desarrollará una estrategia de marketing enfocada en los clientes de ambos segmentos objetivo.

El desarrollo completo de este capítulo se encuentra en la parte I.

4. Propuesta de valor

La propuesta de valor que se pretende explotar es una plataforma en línea de intermediación de información financiera. El modelo de negocio se basa en ofrecer diferentes proyectos de personas naturales y MiPymes que necesitan adquirir vehículos para mejorar su proceso productivo. Los clientes sujetos de crédito serán analizados bajo un modelo de riesgo crediticio y FINALIB cobrará una comisión de 1,5% del valor del vehículo al cliente. Los aportantes de capital encontrarán en este CrowdLanding una gestión de inversión con alta rentabilidad y con factores que minimicen el riesgo asociado al crédito. Los inversionistas pueden invertir el monto que ellos determinen en uno o más proyectos y cuentan con hasta seis garantías que ofrece FINALIB antes de decidirse a financiar. Los inversionistas recibirán las utilidades que del préstamo se originen y el 5% restante de la utilidad del negocio corresponderá a FINALIB por la gestión.

En resumen, FINALIB es una plataforma en línea que se encarga de intermediar información financiera para otorgar financiamiento a personas naturales y MiPymes que necesitan adquirir vehículos para mejorar su negocio. El modelo de negocio se basa en un esquema de CrowdLanding en el que los inversionistas pueden invertir en uno o más proyectos, diversificando así su riesgo.

Los clientes sujetos de crédito son las MiPymes que necesitan vehículos para transportar personal y productos, y serán analizadas bajo un modelo de riesgo crediticio que se desarrollará y monitoreará constantemente para otorgar una evaluación justa que permita un mejor acceso al financiamiento. FINALIB cobra una comisión del 1,5% del valor del vehículo al cliente.

Los aportantes de capital, es decir, los inversionistas, encontrarán en FINALIB una gestión de inversión con alta rentabilidad y con factores que minimizan el

riesgo asociado al crédito. Además, contarán con hasta 6 garantías ofrecidas por FINALIB antes de decidirse a financiar, como evaluación de riesgo de crédito, pagare, prenda sin desplazamiento, prohibición de actos, seguros y aval S.A.G.R. Los inversionistas recibirán las utilidades que del préstamo se originen y podrán conocerlas antes de realizar la inversión. El reparto de las utilidades generadas quedará en el portal del inversionista en la sección "Caja", y podrán retirar el fondo o reinvertirlo en otros proyectos. 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, y el 5% restante corresponderá a FINALIB por la gestión. El desarrollo completo de este capítulo se encuentra en la parte I.

5. Plan de marketing

El autor del libro "La Página 1 del Plan de Marketing", Allan Dib, señala que los objetivos más importantes del plan de marketing son obtener nuevos clientes, ganar más dinero y diferenciarse de los competidores en el mercado. Para lograrlo, FINALIB se enfocará en dos segmentos: empresas que necesitan financiamiento automotriz y empresas e inversionistas que buscan rentabilizar sus inversiones financieras. Además, la empresa se enfocará en el mercado de vehículos comerciales nuevos, vehículos de transporte de pasajeros nuevos.

La estrategia de posicionamiento de FINALIB se basa en su propuesta de valor, que se enfoca en ofrecer una alternativa de financiamiento más rentable y accesible para las empresas que necesitan adquirir vehículos comerciales, y para los inversionistas que buscan una opción más rentable que otras alternativas de inversión con un riesgo controlado.

Además, FINALIB busca posicionarse como una empresa innovadora y tecnológica, que utiliza herramientas digitales para facilitar y agilizar el proceso de financiamiento, ofreciendo una plataforma amigable y fácil de usar.

La estrategia de precios de FINALIB se basa en ofrecer una tasa de interés más baja que la que ofrecen las instituciones financieras tradicionales, lo que permitirá atraer a los clientes y diferenciarse de la competencia.

Las estrategias de promoción y publicidad de FINALIB se basan en el uso de medios digitales, como redes sociales, correo electrónico y anuncios en línea, para llegar a su público objetivo de manera efectiva y eficiente.

La estrategia de distribución de FINALIB se basa en el uso de plataformas digitales para facilitar el proceso de financiamiento y llegar a clientes en todo el país, sin necesidad de una presencia física en cada región. Además, se considera la posibilidad de establecer acuerdos con concesionarios y distribuidores de vehículos para ofrecer financiamiento a sus clientes.

En resumen, el plan de marketing de FINALIB se enfoca en captar un mercado potencial de un millón de empresas que necesitan financiamiento para adquirir vehículos comerciales, ofreciendo una alternativa de financiamiento más rentable y accesible, basada en una estrategia de segmentación y posicionamiento bien definidas, y apoyada en herramientas digitales para facilitar el proceso de financiamiento y llegar a clientes en todo el país. El desarrollo completo de este capítulo se encuentra en la parte I.

6. Plan de operaciones

6.1. Estrategia, alcances y tamaño de las operaciones

FINALIB incorporará entre sus estrategias la definición en primera instancia de un modelo de comunicaciones de alto impacto que permita llegar tanto a los inversionistas como a los clientes, de manera directa, ofreciendo la realidad de cada uno de los negocios de manera independiente, y luego en el detalle informar a cada uno la relación que existe entre ambos, lo cual generará una relación directa exponiendo la idea de que hay una persona que cree en el proyecto y es capaz de financiarlo, y por otro lado un inversionista que sabe que su dinero no solo está rentabilizando en el corto y largo plazo, sino que además está ayudando a que un tercero a crear valor con su empresa, creación de empleo indirectamente y ayuda de manera local al desarrollo económico de su entorno.

La primera fase del proceso incorpora la realización de una focalización en las empresas de la Región Metropolitana, debido a la capacidad logística, de la ubicación de los principales medios de comunicación, de las principales agrupaciones y asociaciones de empresas que permitan llegar a los aportantes de capital como a aquellos que buscan financiamiento.

Según las estimaciones se debiera comenzar con no más de 62 operaciones mensuales, lo cual significa una participación del mercado de un 0,01%, al segundo mes en adelante, y esperamos un crecimiento de 5 operaciones

mensuales desde el 3er mes en adelante, llegando a 117 negocios a diciembre del primer año, a 177 negocios el último mes del 2do año y 417 negocios al último mes del 6to año. Dadas estas estimaciones se visualiza que al finalizar el 1er año de operaciones se generarán ingresos operacionales por M\$97,588 y un total de transacciones de M\$1.202. y un acumulado anual de M\$911.028 de ingresos y un margen operacional estimado de un 10,68% y finalizando el 6to mes de análisis un margen operacional de un 53,22% y una participación de mercado de un 1,92%. [Ver Anexo 05.](#)

Geográficamente se estima una participación de mercado centralizado en la Región Metropolitana hasta alcanzar las 100 operaciones mensuales, punto en el cual se explorará la atomización de oficinas representantes en las regiones de Valparaíso, Bio Bio y Antofagasta, debido al número de empresas que requieren atención de manera personal y presencial, para poder resolver dudas o consultas que no son cubiertas por FINALIBDesk, las cuales se irán integrando al sistema de manera que las oficinas estén en puntos estratégicos para cubrir aquellos clientes que aún tengan cierto rechazo al negocio online, pensando en que hay un número importante de clientes que utilizan la banca electrónica pero existe una brecha generacional que aún no se incorpora a la tecnología y no es posible excluir por este motivo, y apoyar a aquellos usuarios para que se incorporen a las nuevas tecnologías haciendo más eficientes en el corto plazo.

Junto con este proceso será importante, mantener actualizados los análisis de los mercados internacionales, que dirán cuál es el momento propicio para la expansión de FINALIB, ya que al ser un modelo totalmente escalable y será objetivo en el mediano y largo plazo.

6.2. Flujo de operaciones

FINALIB distribuyó el proceso operacional en varias etapas, las cuales se complementan entre sí para interactuar en un proceso dinámico que permite asegurar un correcto uso de la herramienta y entregar un servicio de óptima calidad. Para visualizar el proceso esquemático de operaciones. [Ver Anexo 04.](#)

a) CLIENTE

FINALIB define como **Cliente** a Mipymes o personas naturales con actividad Independiente con Renta, los cuales son atraídos mediante el uso de diversas

herramientas tecnológicas como e-mailing, SMS, WhatsApp, Publicidad en medios digitales, etc. para llegar al buyer persona.

El Cliente deberá crear una cuenta de usuario en la plataforma para operar y disfrutar de los beneficios.

Una vez ingresado en la página de potenciales deberá completar su información para crear su perfil el cual le permitirá acceder a su suit desde la cual operará sus solicitudes de crédito, seguimiento a plan de pagos, entre otros servicios disponibles.

Esta página discriminará al buyer persona entre Empresa e Independientes con renta, a los cuales dependiendo la opción seleccionada les solicitará información de acuerdo al origen de sus ingresos.

Ingresados los datos solicitados y aceptada la cláusula de autorización de revisión de información comercial y presiona “enviar” donde se abrirá un PopUp con información acerca de la adquisición de su próximo vehículo comercial que vendrá a apoyar el crecimiento de la compañía. Se transmitirá los valores de FINALIB y los beneficios de operar en este ecosistema.

Mediante el uso de su clave única, autorizará a FINALIB realizar un proceso de evaluación comercial del perfil del cliente para apoyarlo en el financiamiento.

Dentro de los antecedentes que el cliente autorizará a revisar se disponen:

- Informes Sistemas comerciales (Sinacofi/Equifax)
- Informe de deudas comerciales (Deuda Sbif)
- Acceso a carpeta tributaria
- Firma electrónica para perfeccionamiento de documentos de crédito (Pagarés, Prendas, mandatos, etc.)

En la página de inicio se le dará la bienvenida y un pequeño tutorial inicial le enseñará a navegar a través de la plataforma.

Podrá cotizar financiamiento, donde será dirigido a su página de solicitudes. Se autoatenderá ingresando los datos necesarios para levantar una solicitud de crédito y cotizar diferentes plazos, pie, etc.

Se solicitarán documentos los que mientras son recepcionados, el sistema se encontrará procesando de manera simultánea diversas acciones, como: consultas

a bureaus comerciales, cálculo de crédito, asignación de tasa de interés acorde al perfil de riesgo determinado, valores a pagar en plazos definidos y entregando una pre evaluación de crédito realizada por el Scoring, para cuando el cliente suba los documentos tenga pre aprobado el crédito y quedará disponible para ser publicado en la página de “subastas” desde donde se obtendrán los fondos para el financiamiento, proveniente de los Inversionistas. Durante el proceso de “subasta”, los documentos subidos por el cliente se encuentran en proceso de validación por un área de expertos, quienes pueden mantener la aprobación dada por el Scoring o rechazarla en caso de detectar anomalías en los documentos.

b) INVERSIONISTA

FINALIB define como **Inversionista** a personas naturales o jurídicas que desean invertir, los cuales son atraídos mediante el uso de diversas herramientas tecnológicas como e-mailing, SMS, WhatsApp, Publicidad en medios digitales, entre otras.

El Inversionista deberá crear una cuenta de usuario en la plataforma para operar y disfrutar de los beneficios.

Una vez ingresado en la página de potenciales deberá ingresar su información para crear su perfil el cual le permitirá acceder a su suit desde la cual podrá operar sus inversiones entre otros servicios disponibles.

Paralelamente mientras el sistema procesa la creación de password se realizarán consultas a sistemas de información para evitar incorporar clientes con problemas de lavados de activos entre otros. Para lo cual, una vez revisado el perfil al Inversionista, el sistema le dará una clave de acceso que le permite solo ingresar a su perfil y ver, ya que cualquier modificación estará supeditada a confirmación mediante clave única o FaceID. Para poder comenzar a operar, el sistema le pedirá crear su portal “Caja”, que es donde el cliente podrá realizar sus inversiones, depositar y retirar dinero.

En esta etapa el Inversionista debe ingresar los datos de su cuenta corriente y toda transacción estará sujeta a uso de clave única o FaceID

Una vez creado el portal “Caja” el cliente al volver, llegará a página donde en la parte superior se encontrará su identificación y el valor disponible en cuenta caja. Media página estará cubierta por “Cards” (tarjeta virtual con información sobre oportunidades de inversión).

Al seleccionar una “Card”, esta se abrirá exponiendo información relevante sobre la inversión (Ver Cards).

Una vez decidido en que “Card” realizará la inversión, deberá presionar botón “Inversión” donde se le solicitará el monto que desea invertir el cual debe ser igual o menor a su saldo en cuenta “Caja” y no menor a \$1.000.000

Ingresado el monto a Invertir se solicitará confirmar mediante Clave única o FacelD, para posteriormente recibir a través de e-mail la participación en la inversión.

c) CARDS

Las “Cards” u oportunidades de inversión corresponde a las solicitudes realizadas por los “Clientes” descritas en el punto a). En ellas se encuentra la información completa del negocio donde se puede invertir.

En una parte se puede apreciar el monto solicitado a financiar, el monto que se la logrado recaudar y la cantidad de inversionistas que han comprometido un monto y el saldo pendiente por completar.

En esta también se podrá ver quien solicita el financiamiento, una reseña de su empresa y uso que se le dará al vehículo que solicita financiar.

Ejemplo de “Cards” disponibles para invertir:

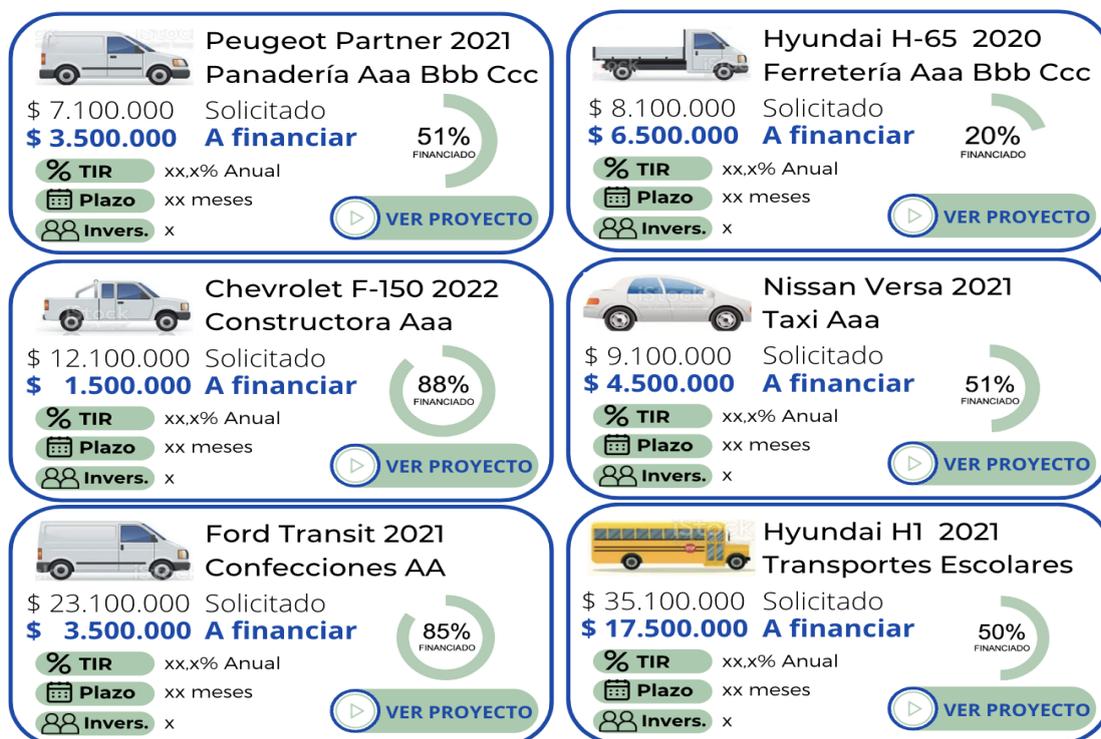


Ilustración 1 Diseño de Cards que verán los Inversionistas al evaluar.

Cuando la “Card” completa el monto a Financiar, se envía correo a “Cliente” informando la aceptación de financiamiento y se activarán los documentos a

firmar, los cuales podrá realizar mediante firma electrónica con Clave única. Adicionalmente los “Inversionistas” recibirán un correo de confirmación de activación de la inversión.

En caso de no completar el valor a financiar, se enviará correo a “Cliente” comunicando que no hubo la aceptación necesaria para el Financiamiento y a los “Inversionistas” que aportaron al proyecto recibirán e-mail indicando que el financiamiento no se cumplió y se reintegran los fondos abonados a su cuenta “Caja” para que pueda volver a invertir en los otros proyectos de financiamiento disponibles.

d) OPERACIONES

“Cliente” deberá subir compraventa firmada en su plataforma, la cual será validada y formalizarán documentos notarialmente, se inscribirá la prenda y transferencia de dominio en Registro civil.

Se realizará la activación de los seguros incluidos en el crédito (Desgravamen, Cesantía y Robos o daños). Se entregarán antecedentes a SAGR en caso de contar con este aval.

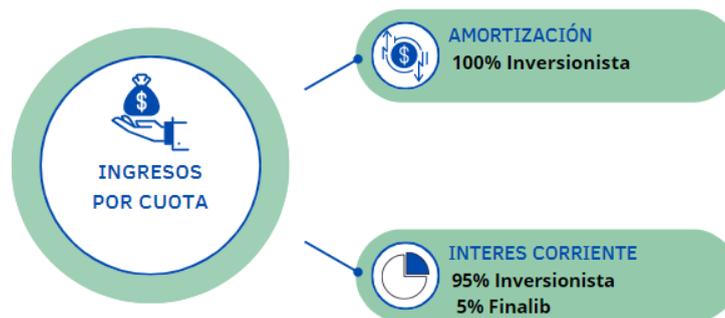
Operaciones custodiará y arqueará permanente los documentos valorados y todo lo que guarde relación con las garantías de los financiamientos.

Al momento de obtener todos los pasos realizados, asegurando la activación del crédito se puede entregar la orden de entrega del vehículo y pago correspondiente al vendedor, el cual se realiza por transferencia una vez recibido en el portal el documento de entrega de bien subido por el “Cliente”.

e) RECAUDACION – Pago de cuota Cliente

La mayoría de los Clientes estarán sujetos a PAC o PAT de acuerdo a sus preferencias. Sin embargo, cuando un “Cliente” no disponga de esos medios de pago, siempre se encontrará disponible en la plataforma cliente un Botón de Pago que le redirigirá a su banco u otro portal de recaudación en el cual podrá pagar con Tarjeta de Débito o Crédito. Otra opción es realizar una transferencia de fondos y cargar el comprobante que entrega el banco en sus documentos, lo que será validado por Cobranzas y una vez certificado el pago, este se cargará en tabla de desarrollo y cuota figurará en estado “Pagada”

La distribución del recupero se repartirá de la siguiente forma:



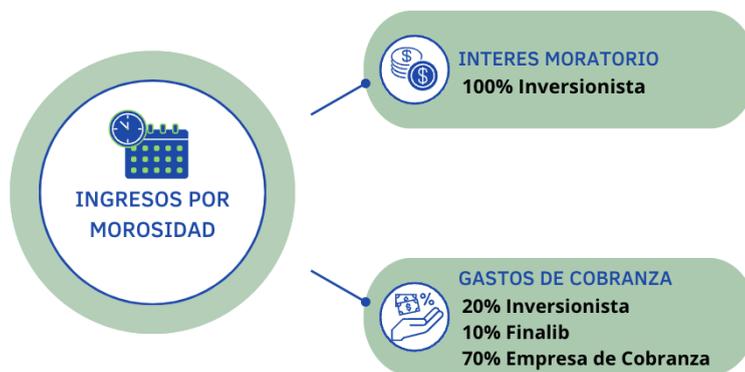
Esquema N°. 1 Esquema de Recaudación por Intereses.

El “Inversionista” recibirá correo electrónico con información del pago recibido, donde se identificará el número de negocio y cuota al cual pertenece la recaudación y el importe que corresponda quedará reflejado en la cuenta “Caja” dependiendo si el inversionista seleccionó recuperó Francés o Bullet, para que el “inversionista” pueda retirar o reinvertir en otra “Card”.

f) COBRANZAS

El pago oportuno de las cuotas liberará al “Cliente” de cobros adicionales y sujeto a la estrategia de cobranza que la empresa defina. [Ver Anexo 05](#)

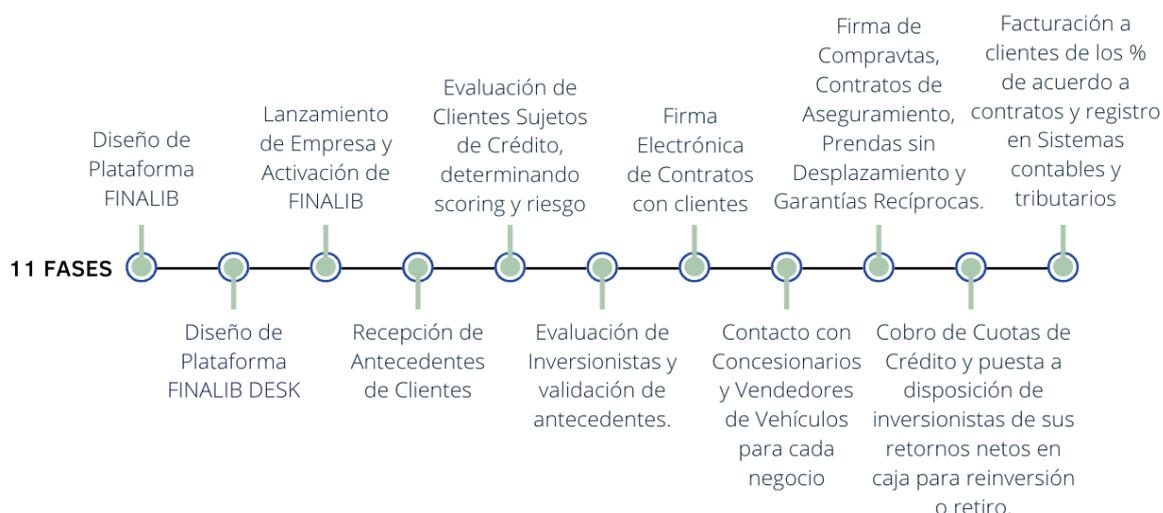
La distribución del recuperó de repartirá de la siguiente forma:



Esquema N°. 2 Recaudación por Interés moratorio.

6.3. Plan de desarrollo e implementación

El plan trazado consiste en 11 etapas las cuales tienen una secuencia lógica, como se describe en el siguiente diagrama:



Esquema N°. 3 Proceso del pan de Implementación del sistema.

6.4. Dotación

La dotación de la compañía estará compuesta por 13 funcionarios con objetivos claramente definidos, los cuales se dispondrán en 4 áreas claves para el desarrollo de la actividad (Operaciones y TI, Admisión y Cobranzas, Comercial y Marketing digital y por último Administración y Finanzas).

6.5. Equipo del proyecto

6.5.1. Equipo Gestor

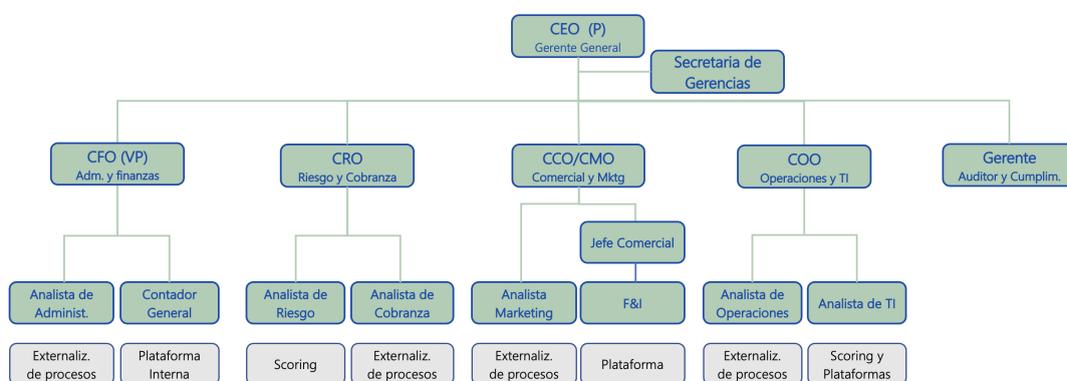
Ricardo Gómez Alegría, Contador Auditor de la Universidad de Valparaíso, con amplia experiencia en empresas de Servicios Financieros, Actualmente CFO del Grupo de inversiones Inmobiliarias Vértice, con operaciones en Chile, Estados Unidos y Perú. Académicamente posee un Master en Comunicación Estratégica en la Universidad Isabel Segunda de España y es Candidato a MBA de la Universidad de Chile. Ha trabajado para empresas como Entel, EY, Deloitte, La Polar y es Fundador de E-Auditores Consultores empresa dedicada al servicio de apoyo a empresas en Finanzas, Contabilidad, Auditoría y Tributación tanto nacional como Internacional.

Jorge Cornejo Escobar, Ingeniero Comercial de la Universidad de Tarapacá y candidato a MBA de la Universidad de Chile. Vasta experiencia en empresas de

financiamiento automotriz como Forum Servicios Financieros, Automotores Gildemeister, Autofin y Mundo Crédito. Emprendedor por naturaleza, posee expertiz en la creación de empresas como Corvez (Brokers en logista y movimientos de tierra) y Recovery Express (Empresa de cobranza).

6.5.2. Estructura organizacional

La empresa dispondrá estratégicamente de posiciones de valor que implementen la visión de la compañía en los equipos que harán posible la operación en el día a día.



Esquema N°. 4 Organigrama de FINALIB, para funcionamiento óptimo.

CEO - Gerente General (Presidente) Objetivo: Diseñar la estrategia que conduzca al logro de los objetivos de la compañía.

CFO - Gerente Administración y Finanzas (Vicepresidente) Objetivo: Gestionar del correcto funcionamiento de la organización y gestionar los flujos de dinero

COO - Gerente de Operaciones y Ti Objetivo: Gestionar el correcto y eficiente funcionamiento del proceso productivo

CRO - Gerente Riesgo (Admisión y Cobranzas) Objetivo: Gestionar el proceso de evaluación de riesgo y la gestión de recupero de cartera morosa.

CMO - Gerente Comercial y Marketing Digital Objetivo: Gestionar el posicionamiento de la marca y penetración de mercado

Gerente de Auditoría y Cumplimiento Objetivo: Supervisar el correcto cumplimiento de las normativas internas y externas

6.6. Incentivos y compensaciones

Para retención de talentos y motivación, se otorgarán stock options a los gerentes para motivar la identidad y compromiso con la organización.

Las remuneraciones irán evolucionando en la medida que se vayan cumpliendo las metas de ingresos que están establecidas en el plan de negocios.

PROYECCIÓN DE VENTA	REMUNERACIÓN BRUTA MENSUAL			TOTAL 2023	TOTAL 2024	TOTAL 2025	TOTAL 2026	TOTAL 2027	TOTAL 2028
	Ventas < 3MM USD	Ventas < 5MM USD	Ventas > 5 MM USD	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
				-	-	-	-	-	-
CEO (Chief Executive) P	10.641.193	14.094.416	19.750.521	63.847	127.694	127.694	169.133	237.006	237.006
CFO (Chief Financial Officer) VP	10.641.193	14.094.416	19.750.521	63.847	127.694	127.694	169.133	237.006	237.006
CMO/CCO (Chief MKT, Comercial & HR Officer)	7.081.298	8.781.651	11.389.521	84.976	84.976	84.976	105.380	136.674	136.674
CCO (Chief Operating Officer)	7.081.298	8.781.651	11.389.521	84.976	84.976	84.976	105.380	136.674	136.674
Gerente de Riesgo y Cobranza	7.342.825	9.942.878	13.773.361	88.114	88.114	88.114	119.315	119.315	119.315
Jefe Comercial y Marketing	5.081.298	6.781.651	9.389.521	60.976	60.976	60.976	81.380	81.380	81.380
Gerente de Auditoria Interna y Cumplimiento	3.791.460	6.542.761	8.999.114	45.498	45.498	45.498	107.989	107.989	107.989
SECRETARIA	1.200.000	2.400.000	3.600.000	14.400	14.400	28.800	86.400	86.400	86.400
Analista de Operaciones	1.907.231	2.591.894	3.570.399	5.722	22.887	45.774	42.845	42.845	42.845
Analista de TI	2.965.508	4.044.438	5.511.081	-	35.596	48.533	66.133	66.133	66.133
Analista de riesgo	1.217.466	1.644.832	2.283.107	-	14.610	14.610	27.397	27.397	27.397
Analista de Cobranza	1.217.466	1.644.832	2.283.107	-	14.610	14.610	27.397	27.397	27.397
Analista de Marketing	1.549.898	2.123.285	4.487.821	-	18.599	18.599	53.854	53.854	53.854
Analista Administración	1.549.898	2.123.285	4.487.821	-	18.599	18.599	53.854	53.854	53.854
Contador General	4.303.299	5.848.536	8.071.172	-	51.640	51.640	96.854	96.854	96.854
Servicio Externalizado Interno	1.800.000	2.200.000	-	-	21.600	21.600	-	-	-
Contabilidad Interna Gerencia y nómina	-	8.000.000	25.000.000	-	-	-	96.000	300.000	300.000
Total Planilla de Remuneraciones	69.371.331	101.640.526	153.736.588	512.354	832.456	882.690	1.408.443	1.810.779	1.810.779

Cuadro N°. 1 Planilla Sueldos Anuales, Robert Half "Guía Salarial 2023".

7. Plan Financiero

7.1. Tabla de Supuestos

Según la información obtenida de fuentes oficiales de información como son el Registro Civil, CADEM y la CMF, las cantidades de inscripciones de vehículos nuevos, separados por los distintos segmentos y a su vez las proyecciones de demanda la cantidad de negocios realizados por las más importantes empresas financieras automotrices, se obtiene lo siguiente:

Financiamiento Automotriz	PROMEDIO	2022	2021	2.020	Origen Datos
Cantidad de inscripciones Vehículos Nuevos	452.215	478.015	555.115	323.515	Registro Civil
Cantidad de inscripciones segmento objetivo	393.089	418.128	474.534	286.604	Registro Civil
Cantidad de Ventas excluidos Buses y Camiones	320.401	295.777	416.581	248.845	CADEM
Cartera de clientes Crédito Principales Financieras	482.534	482.521	489.400	475.682	EEFF CMF
Promedio de Nuevas Colocaciones Mensuales	1143	0,24%	0,23%	0,24%	

Cuadro N°. 2 Estimaciones de Volumen de Transacciones del Mercado.

Estimación de la demanda	Promedio	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Proyección de Colocaciones Mensuales	240	90	150	210	270	330	390
Colocaciones Anuales Proyectadas	2.874	1.074	1.794	2.514	3.234	3.954	4.674
Crecimiento anual %	46%	100%	67,04%	40,13%	28,64%	22,26%	18,21%
Participación de Mercado Vehículos		0,24%	0,40%	0,56%	0,72%	0,87%	1,03%

Cuadro N°. 3 Proyección de Ingresos y participación de Mercado.

Una manera conservadora sería una estimación de la demanda de un 10% de la empresa que menor cantidad de negocios financieros automotrices coloca, a pesar de esto se obtiene una TIR de un 81,51% y un VAN de M\$1.166.577.- en el período evaluado en la proyección.

Tasa de Incobrabilidad promedio del mercado	2,15%
Tasa de Impuesto	27%

Cuadro N°. 4 Tasa de Provisión de Incobrabilidad y Tasa de Impuestos Renta 2023.

La tasa de incobrabilidad se estimó de acuerdo al promedio de incobrabilidad declarado en los estados financieros de las 6 empresas financieras que reportan a la CMF, obteniendo un 2,15%, sin considerar que estas empresas sólo gestionan los riesgos con 4 de los 6 seguros que hemos establecido como mínimo para garantizar la cobrabilidad del modelo de ingresos.

7.2. Principales estimaciones mensualizadas

Capital de Trabajo	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	AÑO 1
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Ingresos por venta	-	-	46.399	49.861	53.324	56.786	60.249	63.712	67.174	70.637	74.099	77.562	81.025	700.828
Constitución de sociedad y e inscripción.	848	-				298								298
Desarrollo Plataforma WEB	88.000	-				1.000								1.000
Hosting	250	-	5	5	5	5	5	250	5	5	5	5	5	300
Inscripcion dominio NIC.cl	300	-				150				150				300
Patente comercial	250	-				-	-			50			50	100
Suscripción Microsoft Office	400	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Remuneraciones	-	42.219	42.219	42.219	42.219	42.219	42.219	42.219	42.219	42.219	44.127	44.127	44.127	512.354
Plan de Marketing	-	20.000	3.800	5.000	3.800	3.800	5.000	3.800	3.800	5.000	3.800	3.800	5.000	66.600
Pago de plan de telefonía e internet	-	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6.000
Contabilidad y cumplimiento Tributario	-	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	10.800
Asesoría Legal	-	1.500	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	2.875
Gastos de representación	-	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000
Consumos básicos	-	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	9.000
Arriendo Oficina	-	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	36.000
Costos Fijos	90.048	69.869	62.299	63.499	62.299	63.747	63.499	62.544	62.299	63.699	64.207	64.207	65.457	667.626
Seguros Asociados a ventas	-	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	6.600
Gasto Legal de TRX	-	1.550	1.550	1.550	1.550	1.550	1.550	1.550	1.550	1.550	1.550	1.550	1.550	18.600
Costo Variable Honorarios	-	744	744	744	744	744	744	744	744	744	744	744	744	8.928
Costos Variables TRX	-	2.844	2.844	2.844	2.844	2.844	2.844	2.844	2.844	2.844	2.844	2.844	2.844	34.128
PPM	-	429	464	499	533	568	602	637	672	706	741	776	810	7.438
IVA Compras	-	-5.254	-1.915	-2.143	-1.915	-2.190	-2.143	-1.962	-1.915	-2.172	-1.915	-1.915	-2.143	-27.583
IVA Ventas	-	-	7.408	7.961	8.514	9.067	9.620	10.172	10.725	11.278	11.831	12.384	12.937	111.897
Total Impuestos	-	-4.824	5.957	6.316	7.132	7.444	8.079	8.848	9.482	9.813	10.657	11.244	11.604	91.752
Flujo Neto	-90.048	-67.889	-14.702	-12.799	-8.951	-7.249	-4.173	-525	2.549	4.281	6.392	9.267	11.120	-82.678
Flujo Neto acumulado	-90.048	-67.889	-82.591	-95.389	-104.341	-111.590	-115.763	-116.287	-113.738	-109.458	-103.065	-93.798	-82.678	-

Cuadro N°. 5 Principales estimaciones, utiliza cotización y valor justo.

Se han anualizado las estimaciones necesarias para lograr un desarrollo adecuado y sostenible que permita obtener de manera óptima los resultados que se proyectan tanto para el año 1 y en adelante. Para lograr este flujo se han utilizado valores actuales de cotizaciones de servicios y costos de proyectos realizados y conocidos por los socios fundadores.

7.3. Plan de inversiones proyectadas.

	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
Plan de Inversiones en activo fijo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
SERVIDOR Y EQUIPOS ELECTRÓNICOS	8.697	-		12.465	1.460		
INTANGIBLES	88.000			3.000	-	3.000	
IMPLEMENTACIÓN OFICINA	29.000	-		14.500			
Total plan de inversión	125.697	-	-	29.965	1.460	3.000	-

Tabla de de depreciación anual	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
SERVIDORES Y EQUIPOS ELECTRÓNICOS		-2.652	-2.893	-6.584	-5.007	-4.654	-833
INTANGIBLES		-18.944	-20.667	-20.792	-20.667	-6.917	-5.667
IMPLEMENTACIÓN OFICINA		-2.597	-2.833	-5.667	-4.903	-4.833	-4.000
Total depreciación anual		-24.194	-26.393	-33.042	-30.576	-16.404	-10.500

Cuadro N°. 6 Plan de Inversiones en PPE e Intangibles..

El modelo considera la necesidad de reemplazar o ampliar los sistemas informáticos, tanto software como hardware, además de ampliar disponibilidad de espacio en oficina y su alhajamiento.

7.4. Monto total necesario para el negocio y plazos

Costos operacionales	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Matenimiento Mensual	1.520	1.520	1.520	1.520	1.520	1.520
Planilla de Sueldos	512.354	832.456	882.690	1.408.443	1.810.779	1.810.779
Software Adicionales	1.950	750	750	750	750	750
Total Costos Operacionales	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	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
Aseoria legal	3.794	3.794	3.794	3.794	3.794	3.794
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	70.394	81.496	81.496	81.496	81.496	81.496

Cuadro N°. 7 principales costos necesarios para el funcionamiento de FINALIB.

7.5. Proyecciones de Estados de resultados

Proyecto evaluado. 6 años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Estado de resultados	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Ingresos por venta	-	588.931	1.044.015	1.463.017	1.882.020	2.301.023	2.720.025
Costos de venta		-515.824	-834.726	-884.960	-1.410.713	-1.813.049	-1.813.049
Margen de contribución	-	73.107	209.289	578.058	471.307	487.974	906.977
% Margen Operacional		12,41%	20,05%	39,51%	25,04%	21,21%	33,34%
Gastos de Marketing	-	-66.600	-51.600	-51.600	-51.600	-51.600	-51.600
Gastos de Administración	2.048	-68.944	-71.096	-71.096	-71.096	-71.096	-71.096
EBITDA	-2.048	-62.436	86.593	455.362	348.611	365.278	784.281
Depreciación	-	-24.194	-26.393	-33.042	-30.576	-16.404	-10.500
Amortización		-	-	-	-	-	-
Provisión de Incobrable Promedio Mercado		-15.068	-26.711	-37.431	-48.151	-58.872	-69.592
EBIT	-2.048	-101.698	33.489	384.888	269.883	290.002	704.189
Otros gastos no Operacionales		-34.128	-34.128	-34.128	-34.128	-34.128	-34.128
Otros ingresos no Operacionales		12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
Utilidad antes de impuestos	-2.048	-123.826	11.361	362.760	247.755	267.874	682.061
Impuesto a la renta (27%)		33.433	-3.067	-97.945	-66.894	-72.326	-184.156
CRÉDITO ACTIVO FIJO		5.028	-	1.199	58	120	-
Utilidad neta	-2.048	-85.365	8.293	266.013	180.920	195.668	497.905
Utilidad Neta Acumulada		-87.413	-79.119	186.894	367.813	563.482	1.061.386

Cuadro N°. 8 Proyección de estado de resultados anualizado.

7.6. Proyecciones de Flujo de caja (posición de flujos de la empresa)

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Flujo de Caja	-2.048	-85.365	8.293	266.013	180.920	195.668	497.905
Utilidad/pérdida después de impuesto							
(+) Depreciación	-	24.194	26.393	33.042	30.576	16.404	10.500
(+) Amortización	-	-	-	-	-	-	-
(+) Provisión Incobrable		15.068	26.711	37.431	48.151	58.872	69.592
Flujo de Caja Bruto	-2.048	-46.104	61.397	336.487	259.647	270.944	577.996
(-) Inversión Inicial	-50.000	50.000	-	-	-	-	-
(-) Inversión en Capital de Trabajo	-175.539	175.539					
(+) Valor terminal							-
Flujo de Caja Libre	-227.587	179.436	61.397	336.487	259.647	270.944	577.996
Flujo de Caja Acumulado	-227.587	-48.152	13.246	349.733	609.380	880.324	1.458.320
Crecimiento Esperado Ventas			77%	40%	29%	22%	18%
Crecimiento Esperado Costo de Venta			62%	6%	59%	29%	0%

Cuadro N°. 9 Flujo Libre de Caja y acumulado.

7.7. Cálculo de tasa de descuento

Operational Cost (WACC)	15,56%	
Rf	5,49%	Bono de tesorería en CLP con vencimiento a 10 años. Tasa al 30-11-2022
PRM	5,39%	ERP USA + CDS Chile a 10 años. (30-11-2022)
Beta	0,93	
Illiquidity Risk Premium	2,06%	
Premio por riesgo de Empren.	3%	

Cuadro N°. 10 Cálculo de tasa de Descuento Operacional.

7.8. Evaluación financiera de FINALIB, sin deuda: VAN, TIR, Payback.

VAN	1.166.577
TIR	81,51%
PRI	2,64

Cuadro N°. 11 Evaluación financiera del FINALIB

7.9. Balance Proyectado

ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
ACTIVOS							
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	89.050	11.333	8.674	20.209	22.689	22.506	63.354
Otros activos financieros, corrientes	-	231.539	253.068	546.746	666.835	852.206	1.434.157
Activos por impuestos, corrientes	-	5.889	10.440	14.630	18.820	23.010	27.200
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	89.050	248.761	272.182	581.585	708.344	897.722	1.524.711
Activos intangibles distintos de la plusvalía	88.000	69.056	48.389	30.597	9.931	6.014	347
Propiedades, Planta y Equipo	37.697	32.448	26.722	41.436	32.986	23.499	18.666
Activos por impuestos diferidos	-	38.461	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	125.697	139.964	75.111	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
PASIVOS							
Pasivos por Impuestos, corrientes	-	7.026	14.232	20.866	27.500	34.134	40.769
Otros pasivos no financieros, corrientes	-	-	3.068	96.746	66.834	72.205	184.157
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	-	7.026	17.300	117.611	94.335	106.339	224.926
Provisiones por beneficios a los empleados, no corrientes	-	44.127	44.127	44.127	44.127	44.127	44.127
Otros pasivos no financieros, no corrientes	211.699	211.699	151.699	91.699	31.699	0	-
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	211.699	255.826	195.826	135.826	75.826	44.127	44.127
TOTAL PASIVOS	211.699	262.852	213.126	253.438	170.161	150.466	269.053
Capital emitido	1.000	-	-	-	-	-	-
Ganancias (pérdidas) acumuladas	2.048	125.874	134.167	400.180	581.100	776.768	1.274.673
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	3.048	125.874	134.167	400.180	581.100	776.768	1.274.673
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
ESTADO DE RESULTADO POR FUNCION							
	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Ingresos de actividades ordinarias	-	588.931	1.044.015	1.463.017	1.882.020	2.301.023	2.720.025
Costo de ventas	-	(515.824)	(834.726)	(884.960)	(1.410.713)	(1.813.049)	(1.813.049)
Ganancia bruta	-	73.107	209.289	578.058	471.307	487.974	906.977
Costos de distribución y MKT	-	(68.600)	(51.600)	(51.600)	(51.600)	(51.600)	(51.600)
Gasto de administración	(2.048)	(108.205)	(124.200)	(141.570)	(149.824)	(146.372)	(151.187)
Otras ganancias (pérdidas)	0	(22.128)	(22.128)	(22.128)	(22.128)	(22.128)	(22.128)
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	(2.048)	(123.826)	11.361	362.760	247.755	267.874	682.061
Gasto por impuestos a las ganancias	-	38.461	(3.067)	(96.747)	(66.835)	(72.206)	(184.156)
GANANCIA POR PERDIDA (UTILIDAD PERDIDA DEL EJERCICIO)	(2.048)	(85.365)	8.293	266.013	180.920	195.668	497.905
RESULTADO OPERACIONAL	(2.048)	(123.826)	11.361	362.760	247.755	267.874	682.061

7.10. Capital de trabajo

Respecto a la inversión de capital de trabajo inicial, se estima la proyección de gastos del primer año de operaciones con un capital necesario de app 98 millones de pesos, los cuales el 50% será aportado en primera instancia por los socios.

7.11. Principales aspectos tributarios de FINALIB

Según el anuario de derecho tributario de la UDP, no existe un gravamen que se aplique directamente al modelo financiamiento compartido (CrowdLanding) ya que se ha considerado que los aportes a estas empresas financieras no buscan directamente el lucro, por lo tanto, se hace difícil identificar en qué categoría se incluye el Fee que se cobra por la intermediación de productos financieros, FINALIB considera el más apropiado el art. 20 N° 6. Respecto a los intereses ganados por los inversionistas estos estarán sujetos al Impuesto global complementario, ya que están relacionados con ingresos personales, en el caso que corresponda a inversiones de empresas se someterá al régimen tributario normal, que dependerá del tamaño y giro de la misma.

Respecto a los contratos de mutuo se pagarán los impuestos de Timbres y Estampillas así como también las tasas que les apliquen a los seguros e intereses pagados por financiamiento, el cual será considerado como un reconocimiento de deuda unilateral respecto a los dineros que aporten los socios directamente, no estando gravados con impuesto alguno, sólo se les aplicará el costo notarial de la formalización de este documento.

La tributación de FINALIB por sus ingresos será determinada por el tramo de ventas y su categorización tributaria según lo que indique el SII e irá creciendo conforme aumenten los ingresos obtenidos por su giro.

7.12. Financiamiento y proyecciones

Actualmente se está gestionando un pre acuerdo de financiamiento con una incubadora radicada en Miami, Florida, Estados Unidos a una tasa del 14% anual, con un plazo de único de 24 meses, sin pago intermedio de cuotas. No se incluye en la evaluación ya que se realizó la primera reunión de trabajo con ellos el día viernes 2 de diciembre del 2022.

7.13. Ratios financieros Clave Competidores

	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 Financ	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 Fina	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 F	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 Finan	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%

Cuadro N°. 13 Principales Ratios de las Empresas, Mercado Objetivo.

Para Ver el cuadro completo de ratios calculados del proyecto es necesario ir al anexo 10.

7.14. Análisis Sensibilidad

Análisis de Sensibilidad	VAN	TIR	Crecimiento Proyectado EBITDA				
			2024	2025	2026	2027	2028
INDICADORES BASE	1.421.385	121,32%	428,6%	425,9%	-23,4%	4,8%	256,2%
Disminución de 10% en las ventas	950.683	82,57%	80,0%	1835,5%	-48,1%	-15,7%	623,1%
Aumento de 10% de las Ventas	1.892.088	159,94%	428,4%	215,0%	-10,8%	10,9%	172,9%
Disminución de 10% en Costos Directos	1.736.461	150,45%	574,1%	219,8%	-10,0%	11,6%	171,2%
Aumento de 10% en Costos Directos	1.106.310	93,16%	104,0%	11657,4%	-43,4%	-11,4%	508,7%

Cuadro N°. 14 Análisis de sensibilidad.

8. Riesgos críticos

A continuación, se identifican los riesgos más recurrentes a los cuales, las operaciones eventualmente se puedan enfrentar:

8.1. Scoring

Riesgo: La deficiente calibración de las variables de Scoring pueden generar distorsión en la respuesta de evaluación

Mitigación: Realización de un buen análisis de los parámetros importantes a evaluar, calibrando bien el peso de las variables, acompañado por el desarrollo experto de empresa proveedora de Software de evaluación crediticia.

FINALIB implementará un sistema de **Credit Risk Scorecard** que consiste en la asignación de un indicador que ponderará cada una de las variables del modelo financiero, con el fin de estratificar y ordenar por relevancia cada una de las variables de manera de poder categorizar a aquellos que según el modelo de scoring sean buenos clientes.

Carencia de demanda

Riesgo: La posibilidad de no reunir constantemente la suficiente población interesada en invertir puede generar la pérdida de futuros negocios por el desistimiento de clientes interesados en solicitar créditos.

Mitigación: Una buena publicidad donde se destaque el rol social de la compañía y que se acompañe de los márgenes de utilidad que le reportan al inversionista, más una buena reputación que circule en el boca a boca, nos permitirá mantener un flujo constante de inversionistas que deseen mejorar su rentabilidad frente a otros productos de inversión que ofrece el mercado

8.2. Morosidad

Riesgo: El atraso en el pago de la o las cuotas por parte del cliente, genera una disminución del poder adquisitivo del dinero y desconfianza por parte de los inversionistas

Mitigación: Se contará con los servicios externos de gestión de cobranza prejudicial y judicial, buscando la regularización de la morosidad y la recaudación de los intereses moratorios que se devenguen producto del atraso, incrementando la ganancia por parte del inversionista. Así mismo, una buena gestión de cobranza permitirá aumentar la confianza en el inversionista.

8.3. Incapacidad de pago del cliente

Riesgo: Insolvencia por parte del cliente para hacer frente al compromiso de cumplimiento de cuotas, actualmente, las morosidades mayores a 90 días para los créditos comerciales, es decir, para Pymes, se encuentra en un 1.69%, lo cual se encuentra en los márgenes normales promedio de los últimos 12 años.³

31) <https://www.abif.cl/wp-content/uploads/2022/09/Informe-ABIF-N-186-Cifras-financieras-Agosto-2022.pdf>

2) https://obtienearchivo.bcn.cl/obtienearchivo?id=repositorio/10221/33318/1/N_25_22_Las_mipymes_chilenas_en_el_2022.pdf

3) <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%20C3%A9sta%20se,total%20entre%24689.302%20y%20%242.757.>

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

5) www.contactocentral.bcentral.cl

6) 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=

7) https://www.cmfchile.cl/porta/estadisticas/617/articles-50036_doc_pdf.pdf

8) Tasa de interés Máxima convencional. Actualizada mes a mes.

<https://www.sernac.cl/porta/619/w3-article-67898.html>

9)

<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>

10)

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

Mitigación: Posibilidad de devolver el vehículo en calidad de Dación en pago siempre que este se encuentre en condiciones de uso y solo presente desgaste por el uso, con la finalidad de liquidar el bien y pagar la deuda.

8.4. Prepagos

Riesgo: 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, donde se establece que para operaciones NO Reajustables la comisión puede ser de 1 mes de interés, mientras que para operaciones Reajustables puede alcanzar el 1 mes y medio de interés. Adicionalmente, se pactará dentro del contrato una cláusula que pague un fee adicional al inversionista por riesgo al prepago.

8.5. Prepagos parciales

Riesgo: Disminución del capital que genera los intereses perseguidos por los inversionistas.

Mitigación: La comisión de prepago se aplicará a cada uno de los pagos parciales que realice cada uno de los inversionistas, es decir cada vez que un cliente de crédito decida que sus flujos son suficientes para anticipar una o mas de una cuota de su crédito deberá asumir el costo de prepago establecido por Ley.

8.6. Fraudes

Riesgo: Posibilidad de recibir solicitudes con información no verídica y respaldada por documentación fraudulenta.

Mitigación: Adicional al proceso de evaluación, existe el proceso de Validación de documentos que busca certificar la veracidad de la información a través de la validación telefónica con empleador, documentación financiera (Liquidaciones de renta, comprobantes de domicilio, PreviRed, entre otros.)

11)

https://www.ine.cl/docs/default-source/estructura-del-transporte-por-carretera/infografias/documentos/infograf%C3%ADa-transporte-de-carga-por-carretera-2018.pdf?sfvrsn=5f38c32_2

12) <https://www.abif.cl/wp-content/uploads/2022/09/Informe-ABIF-N-186-Cifras-financieras-Agosto-2022.pdf>

8.7. Retiro anticipado de los fondos

Riesgo: El inversionista decide retirar la inversión antes del término del plazo del crédito

Mitigación: El retiro anticipado se podrá realizar informándolo con 30 días de anticipación en cualquiera de los distintos canales que FINALIB dispone a sus clientes e inversionistas para estar constantemente comunicados. Como condición se podrá solicitar a partir del 50% del crédito pagado y el inversionista podrá retirar el capital aportado y solo el 50% del interés devengado por el período efectivamente aportado.

8.8. Pérdida de Garantía

Riesgo: Accidentabilidad del bien financiado, el cual desvalorice la garantía

Mitigación: Existencia de seguro que cubra el valor del bien en caso de siniestrabilidad, el cual se acciona en caso de pérdida de la garantía, con lo cual la compañía aseguradora cubrirá la deuda a valor prepago contra alzamiento del vehículo. Con el dinero recibido, se reintegra el valor financiado a los inversionistas, quedando en una sección denominada "Caja", para que este decida entre retirar los fondos o realizar una nueva inversión.

8.9. Origen de los Fondos de Inversión.

Riesgo: que los fondos que forman parte de nuestra cartera de inversionistas provengan de actividades cubiertas por la ley de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, que está regulada por la ley 19.913, que es controlada por la Unidad de Análisis Financiero (UAF)

Mitigación: La entidad deberá considerar un Oficial de Cumplimiento que será el encargado de velar por el cumplimiento de las normas establecidas por la Ley y que obligan a cumplir ciertos requisitos ante la recepción de financiamiento de parte de inversores riesgosos o de operaciones de origen dudoso y que están considerados en las políticas que promueve la UAF.

La empresa cumplirá sin excepción todas y cada una de las acciones que el regulador exige para velar por la correcta cobertura de todas y cada una de las recomendaciones de la Unidad y que le permitan a la empresa evitar juicios y contingencias que vengán a mellar la imagen corporativa y sus finanzas.

9. Propuesta para el inversionista

FINALIB ha realizado sus estimaciones bajo dos supuestos muy importantes para el éxito de este modelo de negocio, ([Ver Anexo 7](#)) El primero dice relación con una estimación de crecimiento conservadora de 5 unidades de crecimiento mensual, y el establecimiento de costos que van creciendo con el nivel de facturación pero más importante que aquello es la idea de que superando el umbral de los 3 millones de USD, se agregan al equipo 2 líneas de Staff técnico, además de que este hecho genera una reclasificación de FINALIB de PYME a Gran empresa, lo cual genera un cambio en la estructura de sueldos según lo que indica Robert Half en su guía salarial 2023.

Aun así, considerando a FINALIB como una empresa de tecnología Financiera o FINTECH, los resultados obtenidos al 5to año de operaciones obtienes una TIR superior a 81% y un VAN positivo de MM\$1.166.-, lo cual se condice con los un EBITDA de MM\$ 780.- y considerando una valuación FINTECH americana cuyos sistemas de valoración están entre 3xEbitda y 8xEbitda, ubicaría a FINALIB al cabo del 5to año en un promedio de 6xEbitda, lo cual es correcto si pensamos en un nivel de crecimiento relativo descendente, y que con una inversión importante podemos mejorar la participación de mercado, que en esta evaluación no supera el 1,4%, por lo tanto, la inyección de capital podría mejorar sustantivamente el conocimiento de la marca, a su vez, una mejora importante en el equipamiento tecnológico y por su puesto el desarrollo de un sistema propio de análisis mediante el uso de Inteligencia Artificial, que prediga de manera oportuna el comportamiento de pago de los clientes y también el comportamiento de inversionistas y con ello dar el gran paso a convertirnos en la Primera Plataforma CrowdLanding que funciona como un Fondo de Inversión con una cartera de clientes estratificados y segmentados de eficiente a optima, en cuanto a su rentabilidad.

Por estas razones ofrecemos a un inversionista Ángel en Primera Instancia un 15% de participación por USD \$1.400.000.-

10. Conclusiones

Finalib se especializa en el crowdfunding para el financiamiento de vehículos comerciales, con el objetivo de contribuir al desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes). Finalib busca facilitar el acceso a financiamiento con mejores condiciones económicas y mayores rentabilidades para los inversionistas en comparación con el mercado de renta fija.

La empresa ofrece hasta seis garantías para respaldar los riesgos asociados con este tipo de inversiones y cuenta con un equipo de fundadores con experiencia en financiamiento e inversiones. Además, utiliza un motor de scoring credit card experto que evoluciona hacia la inteligencia artificial para evaluar los riesgos.

Finalib es una startup con un alto potencial de escalabilidad global, y su negocio se enfoca en la intermediación de información financiera. Los inversionistas pueden recuperar el capital invertido más el 95% de las utilidades generadas por el negocio, mientras que los clientes pagan un 1,5% del valor del vehículo por la intermediación de seguridad en la compra.

El segmento de CrowdLanding en el mercado 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 de 6 veces Ebitda al 5to año. Además, contribuye a la generación de empleo, el dinamismo económico y el crecimiento de las MiPymes.

En resumen, Finalib se enfoca en brindar soluciones de financiamiento accesibles y rentables para las MiPymes a través del CrowdLanding de vehículos comerciales. La empresa tiene un alto potencial de crecimiento y contribuye al desarrollo económico de las comunidades donde opera.

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%

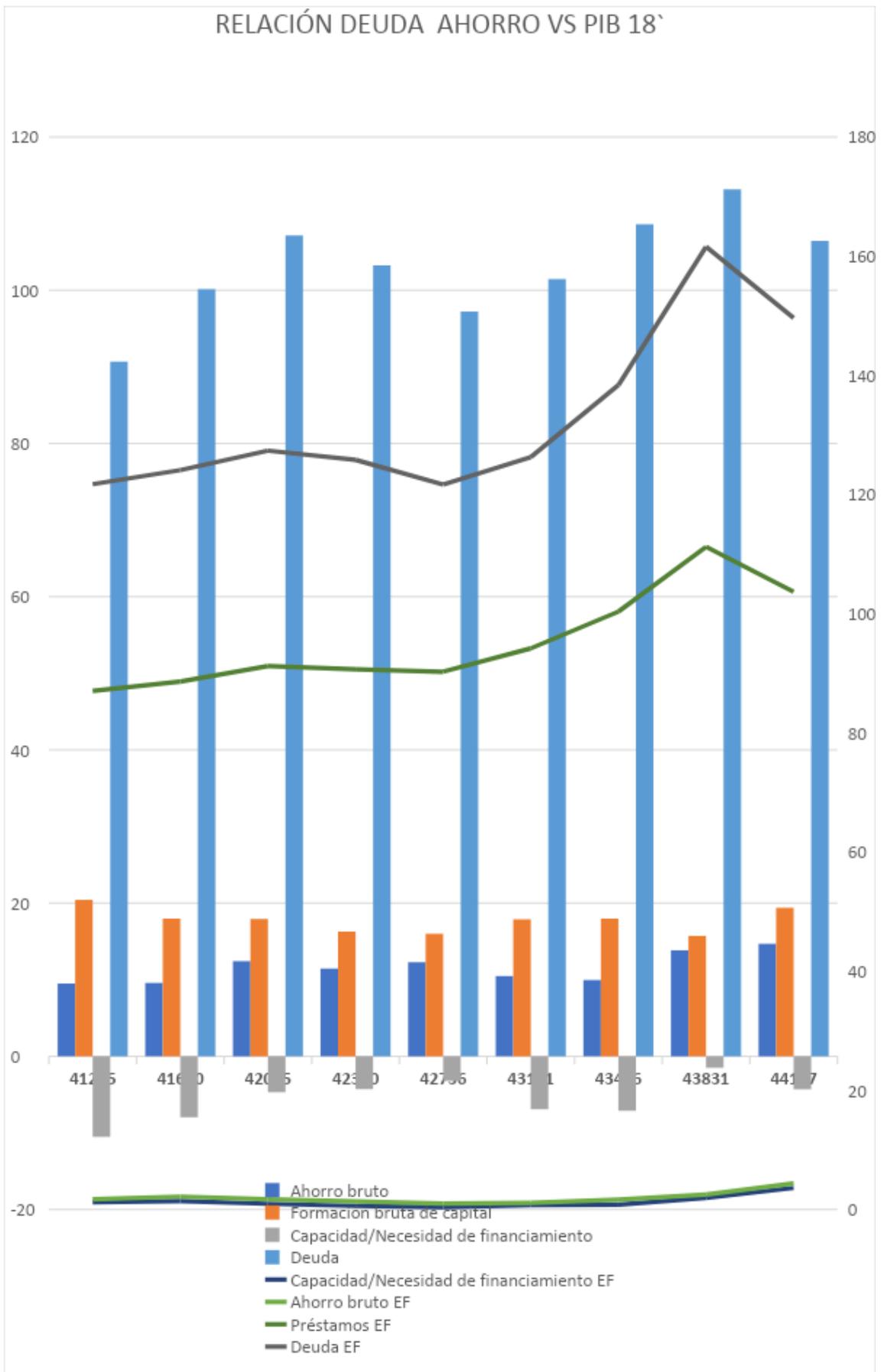
Empresas en General, datos obtenidos desde la Web www.DatosMacro.com

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

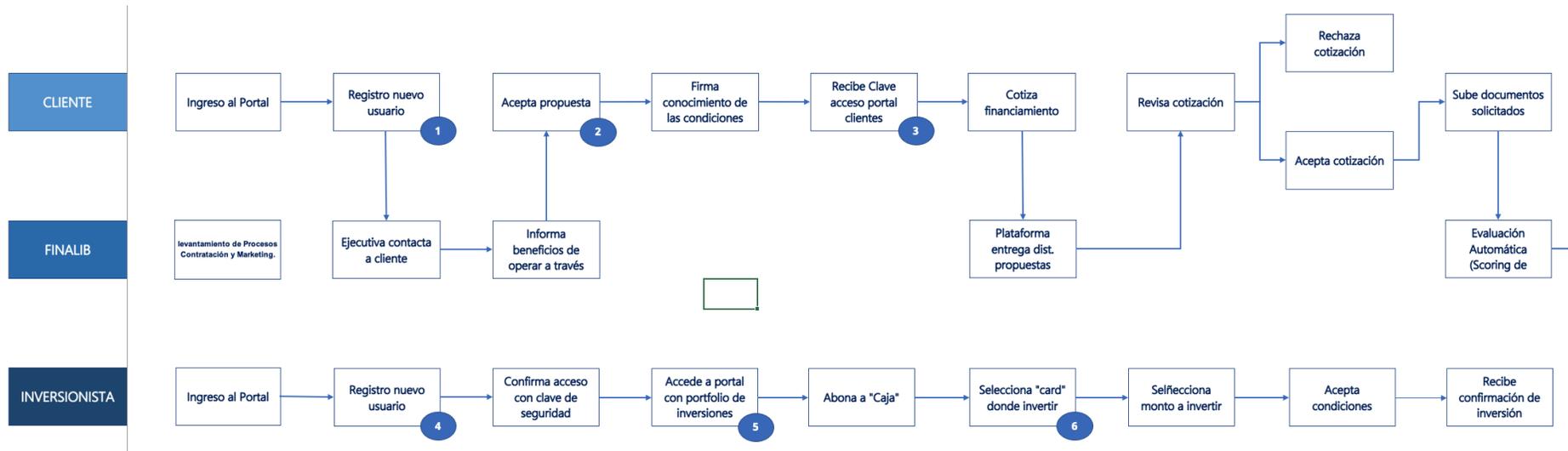
Tabla con Ventas anuales de vehículos según tipo.

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

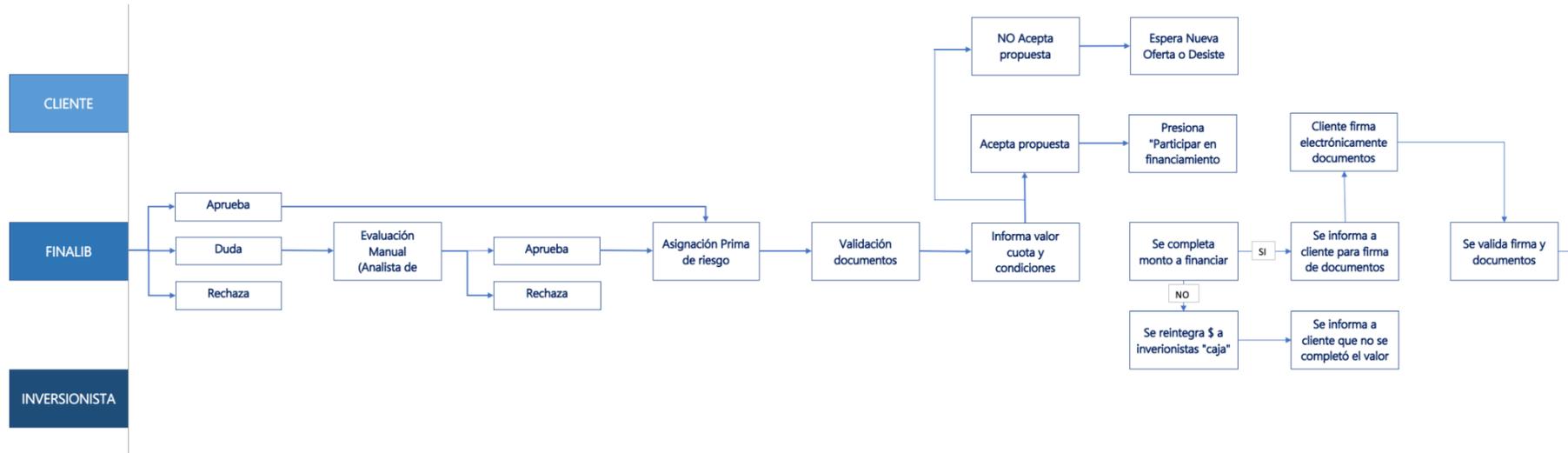
Esta tabla muestra la cantidad de vehículos inscritos en Registro Civil para los períodos 2013 a *agosto de 2022, tanto vehículos nuevos como usados. Datos obtenidos desde la Cámara Nacional de Comercio Automotriz de Chile. www.cavem.cl

Anexo 04 PROCESO DE OPERACIONES

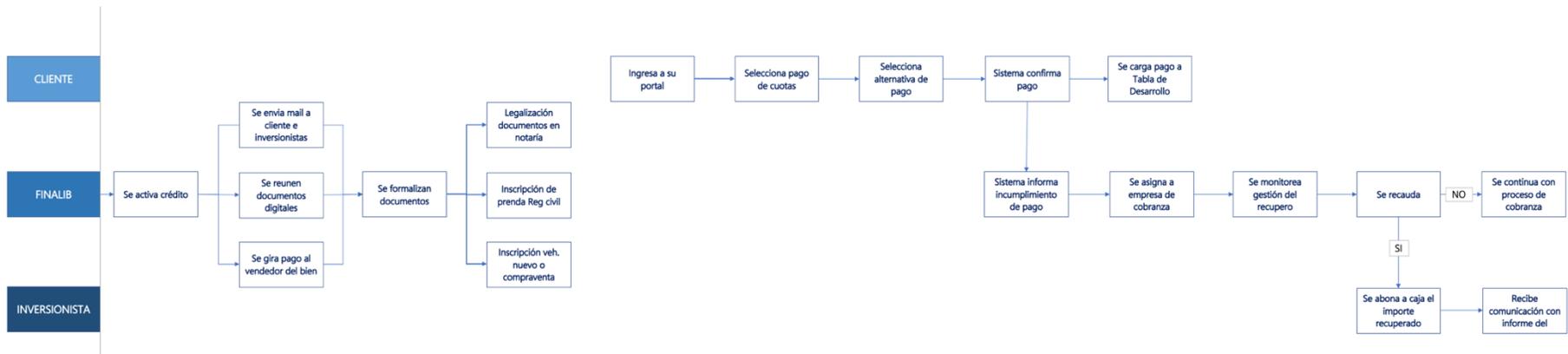
Esquema de Operaciones de FINALIB.



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.

MARCA	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 Canales Canales directos Planta telefónica Atención remota WEB E-Mail corporativo Canales Indirectos Perfil individual por c/u Casilla contactanos	INVERSIONISTAS Personas naturales Personas Jurídicas Nacionales o Extranjeras Family Office Nacionales o extranjeras Ahorros invertidos en Capital de riesgo otros instrumentos Excedentes de Caja
	Recursos Clave Plataforma Electrónica de acceso y proceso Profesionales expertos en cada una de las áreas			PYMES Necesitan financiamiento para compra de vehículos para su giro comercial o apoyo en distribución.
Estructura de Costo		Fuentes de Ingresos		
Costos Fijos Remuneraciones Costos Administrativos por Unidad de Negocio Arriendo de oficinas Costos por cada centro de costo o UGE Diseño y mantenimiento de plataforma informática Costo de Marketing y Publicidad	Costos Variables Costo por contrato y notaría Costo por perfil y usuario 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	

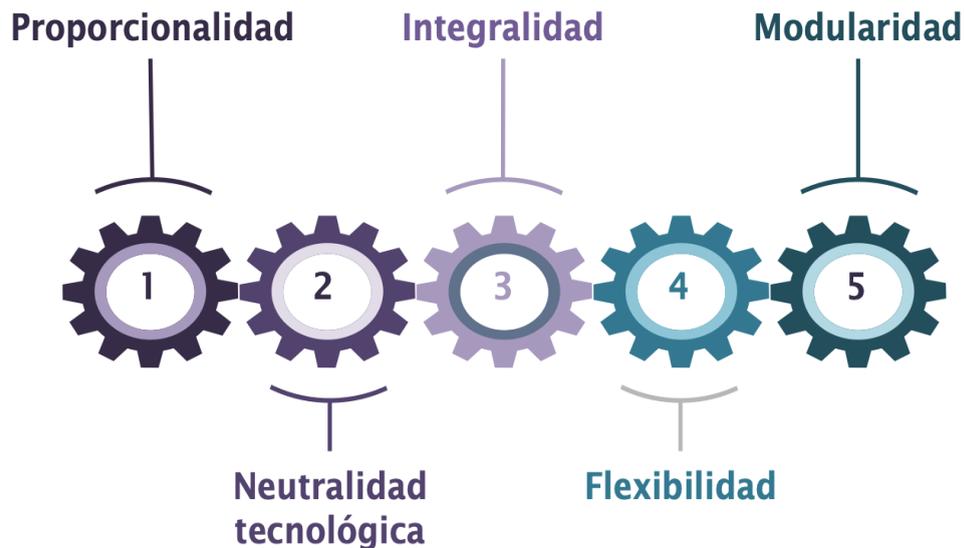
La Determinación de cada uno de los cuadros del Modelo Canvas fueron profundamente analizados y se han realizado modificaciones menores respecto al primer modelo que resultó del trabajo de los fundadores.

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 el 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 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 Tesorería	-	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
Tesorería Activa	89.050	11.333	8.674	20.209	22.689	22.506	63.354
Tesorería Pasiva	-	-	-	-	-	-	-
Inmovilización 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 Planilla Sueldos Anuales, Robert Half “Guía Salarial 2023”.	18
Cuadro N°. 2 Estimaciones de Volumen de Transacciones del Mercado.	19
Cuadro N°. 3 Proyección de Ingresos y participación de Mercado.	19
Cuadro N°. 4 Tasa de Provisión de Incobrabilidad y Tasa de Impuestos Renta 2023.	19
Cuadro N°. 5 Principales estimaciones, utiliza cotización y valor justo.	20
Cuadro N°. 6 Plan de Inversiones en PPE e Intangibles..	21
Cuadro N°. 7 principales costos necesarios para el funcionamiento de FINALIB.	21
Cuadro N°. 8 Proyección de estado de resultados anualizado.	22
Cuadro N°. 9 Flujo Libre de Caja y acumulado.	22
Cuadro N°. 10 Cálculo de tasa de Descuento Operacional.	22
Cuadro N°. 11 Evaluación financiera del FINALIB	22
Cuadro N°. 13 Principales Ratios de las Empresas, Mercado Objetivo.	24
Cuadro N°. 14 Análisis de sensibilidad.	24

Índice de Esquemas.

Esquema N°. 1 Esquema de Recaudación por Intereses.	15
Esquema N°. 2 Recaudación por Interés moratorio.	16
Esquema N°. 3 Proceso del pan de Implementación del sistema.	16
Esquema N°. 4 Organigrama de FINALIB, para funcionamiento óptimo.	18

Índice de Ilustraciones

Ilustración 2 Diseño de Cards que verán los Inversionistas al evaluar.	14
--	----