Plan de Negocios: Sistema de Gestión de Microcréditos

Resumen Ejecutivo

El presente plan de negocios describe el desarrollo e implementación de nuestro sistema web destinado a la gestión eficiente de microcréditos para prestamistas de la central de abastos. Actualmente, estos actores enfrentan dificultades en el registro, seguimiento y cálculo de moras de sus créditos, lo que genera errores y pérdida de tiempo. La solución propuesta es una plataforma accesible desde dispositivos móviles que permite registrar créditos, gestionar pagos diarios, calcular moras de manera flexible y generar reportes. El modelo inicial se centra en un producto mínimo viable (MVP) con funcionalidades básicas, con proyección de expandirse hacia herramientas de administración financiera más avanzadas. Se espera mejorar la eficiencia operativa, reducir errores y ofrecer seguridad en el manejo de la información.

Descripción de la Empresa

Nuestra empresa se dedicará al desarrollo y comercialización de software especializado en gestión financiera para microcréditos. Nuestra misión es proporcionar herramientas tecnológicas accesibles que optimicen los procesos de cobranza y administración de préstamos pequeños. Inicialmente, se orientará a prestamistas informales o semiformales de mercados como la central de abastos, con posibilidad de escalar a otros sectores. La visión es convertirse en un referente en soluciones tecnológicas para la inclusión financiera en el sector informal.

Análisis de Mercado

El mercado objetivo está conformado por prestamistas y administradores de microcréditos en centrales de abastos y mercados similares. Estos usuarios suelen operar de manera manual o con sistemas rudimentarios, lo que representa una oportunidad clara para la digitalización. No existe una oferta tecnológica especializada ampliamente adoptada, por lo que la competencia directa es limitada. La tendencia hacia la digitalización de procesos financieros informales y el crecimiento del sector microcrediticio apoyan la viabilidad del proyecto.

Organización y Gestión

La estructura operativa inicial contempla tres roles principales:

* Cobrador: Usuario final que realiza la gestión diaria de créditos y pagos.
* Administrador: Responsable de la configuración, reportes y supervisión general.
* Superusuario: Encargado del mantenimiento, actualizaciones y mejora continua del sistema.

Se prevé un equipo de desarrollo ágil y soporte técnico remoto. La gestión será centralizada y escalable según la demanda.

Producto o Servicio

El sistema será una aplicación web responsive con las siguientes funcionalidades, organizadas por versión:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Función** | **MVP (Versión Inicial)** | **Versiones Futuras** |
| Registro de créditos | Si | Mejoras en flujo |
| Pagos diarios | Si | Ninguna por el momento |
| Cálculo de moras | Si | Automatización avanzada |
| Alertas y reportes | Basicos | Dashboard interactivo |
| Gestión de tandas | No | Si |
| Administración financiera | No | Si (Personal/Laboral) |
| Soporte offline | No | Si |

Estrategia de Marketing y Ventas

La comercialización se basará en un enfoque directo y personalizado:

* Presentación del sistema a asociaciones de prestamistas y administradores de la central de abastos.
* Demostraciones in situ y período de prueba gratuito para reducir barreras de adopción.
* Estrategia de precios por suscripción mensual o anual, ajustada al volumen de créditos gestionados.
* Uso de casos de éxito y testimonios para construir confianza y referencias.

Plan Operativo

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Fase** | **Actividades Clave** | **Duración Estimada** |
| 1. Desarrollo MVP | Diseño, programación, pruebas internas | 3-4 meses |
| 2. Pruebas piloto | Implementación con grupo pequeño de usuarios | 1 mes |
| 3. Lanzamiento | Despliegue oficial, soporte inicial, marketing | Continuo |
| 4. Mejoras | Desarrollo de nuevas funcionalidades | A partir del 6° mes |

Plan Financiero

Se tiene pensado plantear un modelo de ingresos basado en suscripciones. Los costos iniciales estarán asociados al desarrollo, hosting y marketing. Se tiene planeado alcanzar el punto de equilibrio en el primer año, con crecimiento sostenido a partir del segundo año mediante la incorporación de nuevos clientes y funcionalidades premium.

Anexos

Se incluirán:

* Cuestionario de necesidades.
* Diagramas de flujo de procesos de crédito y pago.
* Prototipos de interfaz de usuario.
* Cronograma detallado de desarrollo y lanzamiento