

**Nombre de proyecto:** Nima

**Carrera:** Economía

**Página web:** No proporcionada

**Emprendedor principal:** Rodrigo Peñafiel Romero

**Correo electrónico:** [rprac98@gmail.com](mailto:rprac98@gmail.com)

**Video del emprendimiento:** No proporcionado

**Fundación:** 2019

**Descripción del emprendimiento.**

Plataforma donde se capturan datos del comportamiento económico de los usuarios. A partir de estos datos, se elaborará un perfil crediticio y un análisis de gasto individual. Con esta información, se hacen recomendaciones financieras y planes de ahorro a los usuarios.

Según sus preferencias de consumo, también se les presentarán oportunidades como descuentos en productos y servicios selectos. Además, los usuarios de Nima tendrán la opción de pedir crédito.

Gracias al perfil crediticio de los usuarios, se podrán ofrecer mejores condiciones crediticias, como una tasa de interés más baja.

**Problema que resuelve.**

México tiene un sistema financiero anticuado y excluyente. Menos de la mitad de la población tiene acceso a la banca formal, hay muy mala inclusión financiera. Dado que la inclusión financiera y la educación financiera van de la mano, grandes sectores de la población manejan mal sus finanzas. Institucionalmente, los criterios utilizados en la banca tradicional para dar créditos son deficientes. Además, en el país hay pobres condiciones crediticias (tasas de interés altas, comisiones escondidas, intereses moratorios altos etc.).

**Productos y servicios.**

1.- Educación financiera: tomando en cuenta los datos de su actividad económica, el usuario recibirá un análisis personalizado de sus finanzas. Este incluye herramientas para hacer un gasto responsable y ahorrar de manera adecuada.

2.- Ampliar las posibilidades de consumo: se ofrecerán descuentos en productos y servicios selectos, basándose en las preferencias de consumo de los usuarios. Además, se implementará un sistema de beneficios por consumo en empresas selectas.

3.- Un sistema financiero excluyente y anticuado: El usuario tendrá acceso a un crédito con mejores condiciones que las de la banca tradicional, con tasas más bajas e información transparente.

4.- Ineficiente canalización de recursos de publicidad por parte de muchas empresas: se generará una red de promoción de productos y servicios, tomando en cuenta las preferencias de los usuarios.

**Fuentes de ingreso.**

Mediante comisiones en el consumo de productos y servicios promocionados en la página. Además de cobrar un porcentaje sobre el CAT del crédito.

**Clientes.**

Se comenzará operando en compañías de la Ciudad de México y Querétaro, para trabajadores con cierta antigüedad en la compañía y de nivel socioeconómico medio/bajo.

**Competencia.**

Hay distintas empresas que ofrecen créditos al mercado que se pretende atender. Por lo general cuentan con una página

de internet donde se solicita el crédito, pero también pueden tener sucursales. Instituciones de crédito vía nómina en empresas, micro financieras, *Fintechs* de crédito. También las empresas en internet que ofrecen educación financiera y servicios financieros, como AhorroLibre, ResuelveTuDeuda, Zaveapp, etc.

**Ventajas competitivas y diferenciadores:**

Se brindará educación financiera a los usuarios, para que pueda tomar decisiones de ahorro, gasto e inversión. Ampliar las posibilidades de consumo del usuario mediante promociones y descuentos. Perfil crediticio basado en criterios no tradicionales y obtención de mejores condiciones crediticias. Empresas afiliadas son promocionadas en la página de Nima. Atracción de clientes mediante sus promociones.

**Industrias relacionadas.**

Data science, Big Data, Industria de Servicios, Finanzas-Fintech, Inteligencia Artificial y/o Machine Learning.

**Etapa de desarrollo y validación del mercado**

**Etapa de desarrollo: Prototipo** – Buscando asesoría en la parte tecnológica. En proceso de buscar programadores (el equipo no es especialista en el tema) para lanzar el proyecto.

**Validación con el mercado.**

Aún no se han hecho pruebas piloto, pero se han tenido pláticas con empresarios que les gustaría ofrecer este servicio a sus trabajadores, les gustó el proyecto. Además, se han realizado servicios publicitarios mediante Troop.

**Capital invertido**  
\$20,000.00 MXN

**Inversión requerida**  
\$300,000.00 MXN

**Sobre el equipo**

**Número de integrantes**

Total de integrantes: #  
Alumnos del ITAM: 2

**Carreras**

Economía y Contaduría  
Pública y Estrategia  
Financiera.

**Interés en Mentorías**

1	Desarrollo de plataforma web y/o aplicación	6	Levantamiento de Capital
2	Desarrollo de Producto	7	Valuación de la Empresa
3	Legal	8	Modelo de Negocio
4	Marketing Digital	9	Pitch
5	Modelo Financiero		

