

ANEXO 1. Matriz de Riegos.

MATRIZ DE RIESGOS
 MATRIZ DE RIESGOS EN LA PUESTA EN MARCHA DE LA PLATAFORMA TIPO "Two-Sided Marketplace"
 PRESENTES EN LA PRESTACION DEL SERVICIO

No.	Clase	Fuente	Etapas	Tipo de Riesgo	Descripción (Que puede pasar y como puede ocurrir)	Consecuencia de ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	A QUIEN SE ASIGNA			TRATAMIENTO/CONTROL A SER IMPLEMENTADO	IMPACTO DESPUÉS DEL TRATAMIENTO				AFECTA LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO	RESPONSABLE POR IMPLEMENTAR EL TRATAMIENTO	FECHA EN QUE SE INICIA EL TRATAMIENTO	FECHA EN QUE SE COMPLETA EL TRATAMIENTO	MONITOREO Y REVISIÓN	
											COMPRADOR	PLATAFORMA	VENDEDOR		PROBABILIDAD	IMPACTO	VALORACIÓN	CATEGORÍA					¿CÓMO SE REALIZA EL MONITOREO?	PERIODICIDAD
1	Específico	Interno	Ejecución	Riesgo Operacional	Falta de control en el tiempo trabajado por la máquina	Ambigüedad en la definición de la cantidad de tiempo a pagar	2	2	4	Riesgo Bajo	X	X	Supervisión permanente por parte del comprador en la ejecución de las actividades, para controlar la cantidad de tiempo trabajado.	1	1	2	Riesgo Bajo	NO	COMPRADOR	Al inicio de la ejecución del contrato	A la terminación de la ejecución del contrato	Control permanente por parte del COMPRADOR del control de las horas trabajadas	diario	
2	General	Externo	Ejecución	Riesgo de la naturaleza	Sese de actividades por lluvias o por decisión del COMPRADOR que impidan el normal desarrollo de las actividades o que afecten su calidad	Sese temporal de actividades	4	3	7	Riesgo Bajo	X	X	Supervisión permanente por parte del comprador en la ejecución de las actividades, para tomar la decisión de suspender las actividades temporalmente	3	2	5	Riesgo Medio	NO	COMPRADOR	Al inicio de la ejecución del contrato	A la terminación de la ejecución del contrato	Control permanente por parte del COMPRADOR del control de las horas trabajadas, con la claridad que debe aprobar mínimo el stand by definido por el VENDEDOR en la plataforma.	diario	
3	General	Externo	Ejecución	Riesgo Económico	Variación de precios durante la ejecución del contrato. Se refiere a la posibilidad de que los precios contratados sean influenciados con altas previsibles.	Afectación al equilibrio económico del contrato	3	2	4	Riesgo Medio		X	Recopilación de datos estadísticos e información sobre comportamiento histórico de precios que se presentaban antes de la contratación y atención al comportamiento de precios en la etapa contractual	1	1	2	Riesgo Bajo	SI	Vendedor	Al inicio de la ejecución del contrato	A la terminación de la ejecución del contrato	Atención al comportamiento de precios. Retroalimentación en los procedimientos adelantados por los responsables del tratamiento.	mensual	
4	General	Externo	Ejecución	Riesgo Operacional - Social	Cambio en la ubicación de las actividades a desarrollar. Se refiere a los cambios de ubicación realizados por el comprador ya sea por voluntad propia, procesos internos y/o solicitudes realizadas por Autoridades, usuarios o vecinos invocando derechos de petición u otras herramientas legales.	Ajustes en la programación de la prestación del servicio y eventual generación de mayores costos al proyecto.	2	2	4	Riesgo Bajo	X		Efectuar la socialización del proyecto, para conocimiento de autoridades y comunidad. Control y Gestión con los solicitantes, realizar la contratación del servicio una vez estén aprobadas las licencias requeridas para el proyecto a ejecutar para que los cambios en la ubicación de obras menores afecten en menor medida o no afecten las previsiones del proyecto tanto técnicas, como en costos y tiempo. Seguimiento a la ejecución del contrato, incrementando inspecciones y revisiones para asegurar el cumplimiento del mismo.	1	2	3	Riesgo Bajo	SI	Comprador	Al inicio de la ejecución del contrato	A la terminación de la ejecución del contrato	Cargue de evidencias de las licencias en la plataforma con la posibilidad de ser visualizadas por el vendedor una vez el comprador solicite el servicio.	Única vez, antes de dar aprobación del servicio por parte del vendedor o cuando se presente la solicitud de cambio de ubicación de obras.	
5	General	Externo	Ejecución	Riesgo Operacional - Social	Condiciones que impidan el desarrollo de actividades las cuales se presenten debido al COMPRADOR	Ajustes en la programación de la prestación del servicio y eventual generación de mayores costos al proyecto.	2	2	4	Riesgo Bajo	X		Efectuar la revisión de la zona donde se va a desarrollar la actividad, realizar la contratación del servicio una vez estén las condiciones aptas. Seguimiento a la ejecución del contrato, incrementando inspecciones y revisiones para asegurar el cumplimiento del mismo.	1	2	3	Riesgo Bajo	SI	Comprador	Al inicio de la ejecución del contrato	A la terminación de la ejecución del contrato	Cargue de evidencias de las licencias en la plataforma con la posibilidad de ser visualizadas por el vendedor una vez el comprador solicite el servicio.	Única vez, antes de dar aprobación del servicio por parte del vendedor o cuando se presente la solicitud de cambio de ubicación de obras.	
6	General	Externo	Ejecución	Riesgo Sociales o Políticos	Orden público: Posible ocurrencia de actos terroristas, paros, huelgas, manifestaciones, disturbios y demás que afecten el orden público y se ubiquen en las zonas de influencia de las obras.	Posible pérdida de Bienes tanto del comprador como del vendedor, daños, reprogramación de cronogramas, retrasos en la ejecución de las obras.	4	3	7	Riesgo Alto	X	X	Es responsabilidad del comprador junto con el vendedor, únicamente de informar a las autoridades competentes la novedad sobre orden público en la zona de influencia de las obras y de proteger a sus colaboradores y los bienes de cada uno respectivamente. El comprador de igual forma realizará la solicitud a las autoridades a fin de que se llegue a soluciones que permitan la continuidad en la ejecución del contrato.	3	2	5	Riesgo Medio	SI	Comprador y vendedor	Al inicio de la presentación del evento	A la terminación de la ocurrencia del evento	A partir de la información oficial, información del comprador, del vendedor, se determinan acciones a seguir, para procurar la menor afectación al contrato.	Cuando se presente el evento	
7	General	Interno	Ejecución	Riesgo Operacional	Accidentalidad: Se refiere a los perjuicios ocasionados por la deficiente colocación de señalización preventiva en obra, falta o deficiencia en la señalización de aproximación e iluminación, equipos de radio para cierres parciales, temporales y demás señalización necesaria, y de seguridad industrial y de señalización y trabajadores, etc., por parte del COMPRADOR.	Impacto Negativo en el proyecto por la probable ocurrencia de accidentes de usuarios y trabajadores de la obra, multas, indemnizaciones, consecuencias legales y penales.	3	2	5	Riesgo Medio	X	X	El Vendedor debe reportar con las debidas pruebas a la plataforma la falta de cumplimiento de la normativa vigente sobre señalización de obras, y seguridad industrial, verificar permanentemente su implementación, recurrir a no continuar con la ejecución del contrato de ser necesario. Seguimiento por parte del COMPRADOR en visitas técnicas.	2	2	4	Riesgo Bajo	SI	Comprador y vendedor	Al inicio de la ejecución del contrato	A la terminación de la ejecución del contrato	verificación constante por parte del VENDEDOR. Requerimientos escritos- Retroalimentación en los procedimientos adelantados por el COMPRADOR.	Diario	

MATRIZ DE RIESGOS
MATRIZ DE RIESGOS EN LA PUESTA EN MARCHA DE LA PLATAFORMA TIPO "Two-Sided Marketplace"
PRESENTES EN LA PRESTACION DEL SERVICIO

No.	Clase	Fuente	Etapas	Tipo de Riesgo	Descripción (Que puede pasar y como puede ocurrir)	Consecuencia de ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	A QUIEN SE ASIGNA			TRATAMIENTO/CONTROL A SER IMPLEMENTADO	IMPACTO DESPUÉS DEL TRATAMIENTO				AFECTA LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO	RESPONSABLE POR IMPLEMENTAR EL TRATAMIENTO	FECHA EN QUE SE INICIA EL TRATAMIENTO	FECHA EN QUE SE COMPLETA EL TRATAMIENTO	MONITOREO Y REVISIÓN	
											COMPRADOR	PLATAFORMA	VENDEDOR		PROBABILIDAD	IMPACTO	VALORACIÓN	CATEGORÍA					¿CÓMO SE REALIZA EL MONITOREO?	PERIODICIDAD
8	General	Externo	Ejecución	Riesgo Económico	Limitación en la movilidad. Se refiere a la posibilidad de encontrar limitaciones o restricciones en los Departamentos, Municipios, Veredas, corregimientos o sectores necesarios para acceder al proyecto o donde se desarrolle el mismo.	Retrazos en la Ejecución del Contrato	2	2	4	Riesgo Medio	X			El COMPRADOR deberá analizar antes de solicitar el servicio las condiciones de movilidad y acceso de los sectores propios de la ejecución del proyecto dependiendo del tamaño de la maquina requerida.	1	1	2	Riesgo Bajo	SI	COMPRADOR	previo a la solicitud del servicio	A la terminación de la ejecución del contrato	Verificación de la gestión del Contratista en la planeación e implementación de las formas de acceso a los frentes de obra	mensual
9	Específico	Interno	Ejecución	Riesgo Operacional	Ejecución de actividades no autorizadas y/o por procedimientos inadecuados, y/o por deficiente programación de ejecución de las obras.	Demora en la ejecución de la obra por correctivos necesarios.	2	2	4	Riesgo Bajo	X	X	Supervisión permanente por parte del comprador en la ejecución de las actividades, para controlar las actividades autorizadas, procedimientos constructivos, ajustados a las obras requeridas y especificaciones técnicas.	1	1	2	Riesgo Bajo	NO	COMPRADOR	Al inicio de la ejecución del contrato	A la terminación de la ejecución del contrato	Control permanente por parte del COMPRADOR de la ejecución de las actividades requeridas del proyecto y del cumplimiento de especificaciones técnicas.	diario	
10	Específico	Interno	Ejecución	Riesgo Operacional	Variación de cantidad de tiempo trabajado debidamente justificado: Son los efectos derivados de los cambios en las condiciones técnicas que incrementen o disminuyan las cantidades previstas para la ejecución de las actividades. el COMPRADOR asume las variaciones de la cantidad de tiempo trabajado requerido para la ejecución de las actividades.	Genera variación de las cantidades de tiempo previsto inicialmente, siendo necesario ajustes a la cantidad de horas contratadas inicialmente.	4	3	7	Riesgo Alto	X		Planeación, revisión, ajuste y seguimiento en la fase precontractual y contractual de forma adecuada y constante al trabajo realizado por la maquinaria.	3	2	5	Riesgo Medio	NO	COMPRADOR	Al inicio de la ejecución del contrato	A la terminación de la ejecución del contrato	Análisis y revisión de los estudios realizados y revisión de las cantidades, para realizar la contratación del tiempo ajustadas a las necesidades de las actividades a desarrollar.	Previo al inicio del contrato y continuamente cuando se identifiquen cambios en las condiciones con las cuales se calculo el tiempo requerido del equipo contratado	
11	Específico	Interno	Ejecución	Riesgo Operacional	Modificación y/o cambios de ubicación en las fuentes de materiales y/o lugares de disposición de sobrantes, presentados y/o propuestos y/o proyectados por el PROPONENTE Y/O CONTRATISTA. Hace referencia al riesgo técnico, económico, ambiental y/o social, en cuanto a calidad y cantidad del material, explotación y su distancia de acarreo para las fuentes de materiales y/o para los lugares de disposición de sobrantes. Le corresponde al COMPRADOR verificar en la región del proyecto las fuentes de materiales y lugares de disposición de sobrantes a emplear..	Impacto económico al COMPRADOR	3	2	5	Riesgo Medio	X		Planeación, revisión, ajuste y seguimiento en la fase precontractual a las fuentes de materiales y/o lugares de disposición de sobrantes para el proyecto. En la fase contractual verificación del cumplimiento de los requisitos técnicos y ambientales de los lugares de disposición de sobrantes.	2	2	4	Riesgo Bajo	NO	COMPRADOR	En la etapa precontractual	A la terminación de la ejecución del contrato	Seguimiento a la ejecución de la actividad, disposición de materiales sobrantes en los sitios autorizados, verificación de pagos con precios contractuales,	mensual	
12	Específico	Interno	Ejecución	Riesgo de la Naturaleza	Inestabilidad Geológica, Geotécnica, Hidrogeológica. El riesgo puede surgir en taludes, en excavaciones a cielo abierto, efectos de erosión de márgenes de los ríos, los cuales pueden requerir de tratamiento especial de refuerzo, soporte, drenajes, tratamiento de taludes, contenciones y/o de las actividades necesarias para dar estabilidad a sitios y obras. EL COMPRADOR asumirá los riesgos geológico, geotécnico e hidrogeológicos identificados, y los que debió identificar en el ajuste y/o elaboración de estudios y diseños y los que se presenten durante la ejecución del contrato.	Impacto negativo en el desarrollo del contrato, Aumento de costos por necesidad de mayor cantidad de tiempo.	3	3	6	Riesgo Alto	X		Monitoreo de la actividad por parte de Especialistas en Geotecnia para recomendar medidas preventivas, correctivas ó de mitigación de las inestabilidades observadas. Análisis e implementación de medidas pertinentes con este fin, contemplando de ser necesario la elaboración de estudios respectivos. En las emergencias que se presenten, atención inmediata de las mismas dando prioridad a las obras de transitabilidad y seguridad vial; recomendación de especialistas para solución definitiva, provisional ó de mitigación, análisis e implementación.	2	2	4	Riesgo Medio	En emergencias de gran magnitud puede afectarse la ejecución del contrato.	COMPRADOR	Al inicio de la ejecución del contrato	A la terminación de la ejecución del contrato	Visitas y recomendaciones de Especialistas, Análisis del COMPRADOR y el VENDEDOR, Seguimiento a implementación de medidas preventivas, correctivas ó de mitigación.	Al inicio del contrato, cuando se detecten nuevos sitios inestables, cuando se presenten emergencias.	
13	Específico	Interno	Ejecución	Riesgo Operacional	Interferencia con las de redes de servicios públicos existentes: Ocorre por la presencia de redes existentes, que puedan interferir las actividades. EL CONTRATISTA deberá realizar todas las gestiones que correspondan. EL VENDEDOR deberá reportar la novedad de las redes visibles y que a su criterio afecten la ejecución de la actividad de lo contrario asumirá los costos que correspondan de acuerdo con lo establecido en el Capítulo III de la Ley 1682 de 2013	Impacto negativo en el desarrollo del objeto contractual, por la interferencia de las redes existentes con la ejecución del proyecto	1	1	2	Riesgo Bajo	X		Desde la Fase Precontractual y en la etapa contractual solicitar a las Entidades encargadas de Servicios Públicos informar con el mayor detalle posible sobre la existencia de redes de servicios que puedan interferir con el proyecto. En caso de detección de una red no referenciada, gestoriar de inmediato lo pertinente con la Empresa de Servicios, para la menor afectación al proyecto.	1	1	2	Riesgo Bajo	NO	COMPRADOR	Fase precontractual, y cuando se detecte la existencia de redes de servicio público que interfieran con el proyecto	cuando se solucione la interferencia de las redes de servicio público existentes	Seguimiento permanente a la Gestión para solucionar la interferencia de redes de servicios públicos existentes. Informes de resultados, requerimientos escritos.	Cuando se presenta la interferencia	

MATRIZ DE RIESGOS
 MATRIZ DE RIESGOS EN LA PUESTA EN MARCHA DE LA PLATAFORMA TIPO "Two-Sided Marketplace"
 PRESENTES EN LA PRESTACION DEL SERVICIO

No.	Clase	Fuente	Etapas	Tipo de Riesgo	Descripción (Que puede pasar y como puede ocurrir)	Consecuencia de ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	A QUIEN SE ASIGNA			TRATAMIENTO/CONTROL A SER IMPLEMENTADO	IMPACTO DESPUÉS DEL TRATAMIENTO				AFECTA LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO	RESPONSABLE POR IMPLEMENTAR EL TRATAMIENTO	FECHA EN QUE SE INICIA EL TRATAMIENTO	FECHA EN QUE SE COMPLETA EL TRATAMIENTO	MONITOREO Y REVISIÓN	
											COMPRADOR	PLATAFORMA	VENDEDOR		PROBABILIDAD	IMPACTO	VALORACIÓN	CATEGORÍA					¿CÓMO SE REALIZA EL MONITOREO?	PERIODICIDAD
14	General	Externo	Ejecución	Riesgo Financiero	Riesgo Financiero: Se deriva de los efectos provenientes de las variaciones de las tasas de interés, plazos, tasas de cambio, ajustes por inflación, devaluación, variaciones cambiarias y financieras, y otras variables del mercado por causas micro o macroeconómicas, frente a las estimaciones iniciales del Contratista, que puedan afectar las utilidades esperadas o generar pérdidas. Riesgos de las acciones encaminadas a la administración, consecución y disponibilidad oportuna de recursos financieros propios diferentes al Anticipo o por medio de créditos en moneda nacional o extranjera, para el cumplimiento del objeto contractual, en los plazos fijados para tal efecto.	Impacto económico al VENDEDOR	2	2	4	Riesgo Bajo			X	Realizar por parte del VENDEDOR la proyecciones de acuerdo con los datos históricos de las variables descritas, y con el estudio de mercado financiero con el fin de que el interesado establezca un punto de equilibrio tendiente a disminuir el riesgo.	1	2	3	Riesgo Bajo	NO	VENDEDOR	Fase precontractual	A la terminación de la ejecución del contrato	Cotejo de los variables financieras que haya utilizado para el análisis de su oferta con el comportamiento del mercado financiero en la ejecución del contrato, con el fin de mitigar los cambios bruscos en sus finanzas que puedan afectar el contrato.	Mensual
15	General	Externo	Ejecución	Riesgo Regulatorio	Expedición y/o modificación de normas: Ocurre por cambios normativos o por la expedición de normas posteriores a la fecha de inicio de actividades, que afecten las condiciones de técnicas y/o plazos inicialmente pactados.	Afectación del desarrollo del contrato previsto con la normatividad existente al cierre del proceso de selección	2	3	5	Riesgo Medio		X	Proceso precontractual con las normas aplicables vigentes. Revisión de los cambios sustanciales de normas que se produzcan posterior al inicio de actividades, que afecten el normal desarrollo del contrato, con el fin de realizar los ajustes pertinentes a que hubiere lugar.	1	2	3	Riesgo Bajo	NO	COMPRADOR	Fase precontractual, y cuando se expida la nueva normatividad que pueda afectar el contrato	A la terminación de la ejecución del contrato	Seguimiento a la implementación de la nueva normatividad que aplique al proyecto, y a las medidas tomadas para mitigar su efecto en el contrato. Informes, requerimientos escritos.	Mensual	
16	General	Externo	Ejecución	Riesgo Ambiental	Gestion Ambiental: Demora en la obtención de licencias y/o permisos ambientales por demora y/o inadecuada presentación de soportes y estudios.	Retraso en la Ejecucion de los trabajos	2	3	5	Riesgo Medio		X	Gestion por parte del COMPRADOR para la obtención de licencias, permisos y autorizaciones ambientales.	1	1	2	Riesgo Bajo	SI	COMPRADOR	Fase precontractual	Una vez obtenida la licencia y/o permisos y/o autorizaciones ambientales	Verificación de la gestión realizada y sus resultados, mediante el cargue de los documentos en la plataforma. Cargue de informes ambientales en la plataforma en lo que se refiere a las actividades a realizar con la maquinaria contratada	semanal	
17	General	Externo	Ejecución	Riesgo Ambiental	Pasivos Ambientales: Pasivos ambientales generados en el proceso constructivo, desde el punto de vista ambiental.	Impacto Negativo por efectos en la Ejecución de las actividades	1	2	3	Riesgo Bajo		X	Seguimiento por parte del comprador de las actividades ejecutadas, para evitar que se generen pasivos ambientales por esta causa, el comprador deberá contar con acompañamiento de Especialistas Ambientales del proyecto cuando sea necesario. Una vez causados, exigir el cumplimiento de las medidas compensatorias de los mismos impuestas por la autoridad ambiental.	1	1	2	Riesgo Bajo	NO	COMPRADOR	Al inicio de la ejecución del contrato	A la terminación de la ejecución del contrato	Seguimiento por parte del Especialista Ambiental del comprador.	semanal	
18	General	Externo	Ejecución	Riesgo Social	Manifestación Social: Se refiere a la posibilidad de que la Comunidad presente inconformidades frente a las actividades contratadas. Riesgo asociado a los procesos de Gestión Social que realice el COMPRADOR y que este en cabeza de éste.	Inconformidad de la comunidad en proceso de Gestión Social por la socialización del proyecto y ejecución de la obra, puede generar atrasos en la ejecución de las actividades.	2	2	4	Riesgo bajo		X	Seguimiento a todos los protocolos y procesos de Gestión Social de los proyectos que así lo requieran. Socialización desde el comienzo del proyecto a las comunidades que se encuentran directamente afectadas. Atención a las inconformidades de la comunidad.	2	2	2	Riesgo bajo	NO	COMPRADOR	Fase precontractual	A la terminación de la ejecución del contrato	Visitas de seguimiento y control para garantizar el cumplimiento o a todos los protocolos y procesos de Gestión social de los proyectos. Socialización desde el comienzo del proyecto a las comunidades que se encuentran directamente afectadas.	semanal mientras se ejecute la Gestión social	

MATRIZ DE RIESGOS
 MATRIZ DE RIESGOS EN LA PUESTA EN MARCHA DE LA PLATAFORMA TIPO "Two-Sided Marketplace"
 PRESENTES EN LA PRESTACION DEL SERVICIO

No.	Clase	Fuente	Etapas	Tipo de Riesgo	Descripción (Que puede pasar y como puede ocurrir)	Consecuencia de ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Vibración	Categoría	A QUIEN SE ASIGNA			TRATAMIENTO/CONTROL A SER IMPLEMENTADO	IMPACTO DESPUÉS DEL TRATAMIENTO				AFECTA LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO	RESPONSABLE POR IMPLEMENTAR EL TRATAMIENTO	FECHA EN QUE SE INICIA EL TRATAMIENTO	FECHA EN QUE SE COMPLETA EL TRATAMIENTO	MONITOREO Y REVISIÓN	
											COMPRADOR	PLATAFORMA	VENDEDOR		PROBABILIDAD	IMPACTO	VALORACIÓN	CATEGORÍA					¿CÓMO SE REALIZA EL MONITOREO?	PERIODICIDAD
19	General	Externo	Ejecución	Riesgo de la naturaleza	Fuerza mayor asegurable. Son las relacionadas con los impactos adversos debido a la ocurrencia de desastres naturales, que afecten la maquinaria.	Demora en la ejecución del proyecto. Pérdida de bienes del VENDEDOR	2	2	4	Riesgo bajo	X	X	Recopilación de datos estadísticos e información a partir de las fuentes oficiales durante la etapa precontractual y contractual, sobre la ocurrencia de desastres naturales en la región del proyecto, para adoptar medidas tendientes a mitigar su impacto sobre la maquinaria del VENDEDOR.	2	1	3	Bajo	SI	Vendedor	Al inicio de la ejecución del contrato	Una vez instalado el VENDEDOR en el proyecto e implementado el plan de seguridad industrial con las debidas revisiones.	Revisiones de expertos del COMPRADOR en los tratamientos y controles a ser implementados	Determinadas por los expertos del COMPRADOR en esta materia	
20	General	Externo	Ejecución	Riesgo político-social, Riesgo de la naturaleza	Fuerza mayor no asegurable. Incertidumbre de ocurrencia de eventos de fuerza mayor no asegurables, tales como guerras, hallazgos arqueológicos, yacimientos mineros. Se define la Fuerza Mayor o Caso Fortuito, en los términos de la legislación existente.	Interferencia en la ejecución del proyecto, pérdidas de bienes del COMPRADOR y/o del VENDEDOR, cambios en las actividades e incremento de tiempo por necesidad de ajustar diseños	1	4	5	Riesgo Medio	X	X	Recopilación de datos estadísticos e información a partir de fuentes oficiales durante la etapa precontractual y contractual, sobre la posibilidad de aparición de hallazgos arqueológicos o yacimientos mineros en la región del proyecto, para advertir oportunamente sobre su interferencia con el proyecto y tomar las medidas tendiente a mitigar el impacto. Ante la aparición del evento efectuar los ajustes de diseño para las modificaciones a que hubiere lugar en la ejecución de las actividades. En caso de guerra tratar y acordar el tratamiento contractual, siendo posible darlo por terminado por cualquiera de las partes.	1	3	4	Bajo	SI	COMPRADOR	Etapas precontractual	A la terminación de la ejecución del contrato	Revisión de la información obtenida, para tomar las medidas a que haya lugar	En la etapa precontractual y en la contractual cuando se presente el evento.	
21	General	Externo	Ejecución	Riesgos de la Salud	Presencia de Riesgos Biológicos. Se refiere a la posibilidad que durante la ejecución del contrato, los colaboradores del VENDEDOR o del COMPRADOR, presenten síntomas de enfermedades altamente contagiosas y que afecten y deterioren la Salud del Personal.	Deterioro notorio y grave de la salud y posible contagio	3	4	7	Riesgo Alto	X	X	La aplicación preventiva de las medidas de Bioseguridad establecidas por las Autoridades de Salud en Colombia y sus respectivos Protocolos, el cumplimiento de la Resolución 0312 de 2019, Informar de inmediato las novedades de salud.	2	3	5	Riesgo Medio	SI	Comprador y vendedor	Al inicio de la ejecución del contrato	A la terminación del contrato	Previo al inicio de la ejecución de las actividades, el COMPRADOR deberá presentar certificación individual vigente del estado de salud de cada integrante colaborador por parte del VENDEDOR, expedida por la ARL	Cada vez que haya novedades de cambio de personal	
22	General	Externo	Ejecución	Riesgos de la Salud	Disponibilidad de los Elementos de Protección Personal y elementos de seguridad de la maquina. Se refiere a la posibilidad de que el VENDEDOR no disponga o suministre a sus colaboradores y demas, los Elementos de Protección Personal EPP y los de Riesgo Biológico, mecanicos y/o quimicos.	Accidentes de trabajo y posible exposición a Riesgos Biológicos	3	4	7	Riesgo Alto	X	X	El VENDEDOR deberá suministrar todos los EPP a sus colaboradores en las obras, o solicitar a la ARL que los suministre	2	3	5	Riesgo Medio	SI	Vendedor	Al inicio de la ejecución del contrato y de manera permanente.	A la terminación del contrato	Vigilancia permanente de los cambios de salud de los colaboradores	Diario	
23	General	Externo	Ejecución	Riesgos de Corrupción	Gestión Inadecuada y dolosa de los Recursos Financieros, de Insumos y Obras. Se refiere a la posibilidad de que los colaboradores del VENDEDOR promuevan y participen de acciones fraudulentas en el manejo de los recursos destinados a las obras tanto en los aspectos financieros en cuanto el reporte de tiempo adicional sin justa causa, calidad y cantidad de materiales e insumos y obras sin justificar.	Graves daños al COMPRADOR. Daño a la reputación del VENDEDOR, pérdida de recursos y daños sociales.	1	2	3	Riesgo Bajo	X	X	Todos los participantes de la Ejecución de las actividades deberán actuar de manera diáfana, con ética, altos valores y principios como regla de conducta imprescindible, y dar cumplimiento a la normatividad vigente en cuanto al manejo de los recursos con transparencia y honestidad. Cualquier situación irregular deberá ser comunicada al COMPRADOR.	1	1	2	Riesgo Bajo	SI	Vendedor	Al inicio de la ejecución del contrato y de manera permanente.	A la terminación del contrato	Vigilancia de cada una de las actuaciones de los participantes de las obras.	permanente	
24	General	Externo	Ejecución	Riesgos de Corrupción	Gestión Inadecuada y dolosa de la maquinaria. Se refiere a la posibilidad de que los colaboradores del COMPRADOR promuevan y participen de acciones fraudulentas tanto en los aspectos financieros en cuanto a no reconocer el tiempo efectivamente trabajado por el equipo y acciones que contribuyan al deterioro prematuro de la maquina.	Graves daños al VENDEDOR. Daño a la reputación del COMPRADOR, pérdida de recursos.	1	2	3	Riesgo Bajo	X	X	Todos los participantes de la Ejecución de las actividades deberán actuar de manera diáfana, con ética, altos valores y principios como regla de conducta imprescindible, y dar cumplimiento a la normatividad vigente en cuanto al manejo de los recursos con transparencia y honestidad. Cualquier situación irregular deberá ser comunicada al VENDEDOR.	1	1	2	Riesgo Bajo	SI	COMPRADOR	Al inicio de la ejecución del contrato y de manera permanente.	A la terminación del contrato	Vigilancia de cada una de las actuaciones de los participantes de las obras.	permanente	

MATRIZ DE RIESGOS
 MATRIZ DE RIESGOS EN LA PUESTA EN MARCHA DE LA PLATAFORMA TIPO "Two-Sided Marketplace"
 PRESENTES EN LA PRESTACION DEL SERVICIO

No.	Clase	Fuente	Etapas	Tipo de Riesgo	Descripción (Que puede pasar y como puede ocurrir)	Consecuencia de ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	A QUIEN SE ASIGNA			TRATAMIENTO/CONTROL A SER IMPLEMENTADO	IMPACTO DESPUÉS DEL TRATAMIENTO				AFECTA LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO	RESPONSABLE POR IMPLEMENTAR EL TRATAMIENTO	FECHA EN QUE SE INICIA EL TRATAMIENTO	FECHA EN QUE SE COMPLETA EL TRATAMIENTO	MONITOREO Y REVISIÓN	
											COMPRADOR	PLATAFORMA	VENDEDOR		PROBABILIDAD	IMPACTO	VALORACIÓN	CATEGORÍA					¿CÓMO SE REALIZA EL MONITOREO?	PERIODICIDAD
25	General	Externo	Ejecución	Riesgos de Corrupción	El vendedor no es el dueño del equipo y posteriormente cobra nuevamente el servicio el dueño real del equipo	Inconfirmdad por parte del COMPRADOR, perdida de confianza para la contratación por medio de la plataforma, lios jurídicos con el propietario real del equipo	1	2	3	Riesgo Bajo		X	X	Solicitar tarjeta de propiedad, rut, runt y poder autenticado en caso que la persona que administre el equipo no sea el dueño	1	1	2	Riesgo Bajo	NO	Plataforma	Etapas de inscripción del VENDEDOR	Al inicio de la ejecución del contrato	Envío al COMPRADOR de los documentos legales del PROVEEDOR. Tarjeta de propiedad, rut, runt y poder autenticado en caso que la persona que administre el equipo no sea el dueño	Por parte de la plataforma en la etapa de inscripción del proveedor y por parte del comprador en la etapa precontractual
26	General	Externo	Ejecución	Riesgo Operacional	El VENDEDOR no cumple con la disponibilidad de la maquina para el día agendado o no cumple con el tiempo contratado	Afectación financiera y de plazos en la programación de las actividades del COMPRADOR	1	4	5	Riesgo Medio		X	X	Establecer multas el el contrato por incumplimiento contractual a favor del COMPRADOR.	1	1	2	Riesgo Bajo	SI	Plataforma	Etapas precontractual	A la terminación del contrato	Se hace seguimiento al VENDEDOR para definir si incumple regularmente con los servicios, el cual afecta su calificación en la plataforma la cual es publica. Además de ser recurrente el incumplimiento se da de baja al PROVEEDOR en la plataforma.	Cada vez que haya novedades
27	General	Externo	Ejecución	Riesgos de Corrupción	NO es un COMPRADOR verdadero y/o desea utilizar las plataforma para realizar actos ilegales	Inconformidad por parte del VENDEDOR, perdida de confianza para la contratación por medio de la plataforma, lios jurídicos con el propietario real del equipo	1	2	3	Riesgo Bajo	X	X		Solicitar rut, cc o certificación de existencia para empresas	1	1	2	Riesgo Bajo	SI	Plataforma	Etapas de inscripción del COMPRADOR	Al inicio de la ejecución del contrato	Se realiza la verificación de antecedente, vigencias de documentación legal.	Unica vez, antes de permitir al COMPRADOR solicitar el primer servicio y periódicamente minimo una vez al año.
28	General	Externo	Ejecución	Riesgo Operacional	incumplimiento de las horas contratadas debido a condiciones del COMPRADOR	Inconformidad por parte del VENDEDOR, perdida de confianza para la contratación por medio de la plataforma	1	4	5	Riesgo Medio	X	X		Establecer un stand by por un periodo determinado por el VENDEDOR en la etapa precontractual, multas y afectación en la calificación del COMPRADOR	1	1	2	Riesgo Bajo	NO	Plataforma	Al inicio de la ejecución del contrato y de manera permanente.	A la terminación del contrato	Se hace seguimiento al COMPRADOR para definir si incumple regularmente con las condiciones contratadas, el cual afecta su calificación en la plataforma la cual es publica. Además, de ser recurrente el incumplimiento se da de baja al COMPRADOR en la plataforma.	Cada vez que haya novedades
29	General	Externo	Ejecución	Riesgo Operacional	Registro de especificaciones difieren de las especificaciones reales de la maquina o experiencia del operario	Inconformidad por parte del COMPRADOR, perdida de confianza para la contratación por medio de la plataforma, probabilidad de no dar inicio al contrato	1	2	3	Riesgo Bajo		X	X	convenios con puntos de inspeccion para verificar preoperacional del equipo y especificaciones, para los equipos que paguen suscripción y diferenciar en la aplicación la maquinaria verificada, la maquinaria no verificada se hace seguimiento por medio de calificación de los compradores en anteriores servicios prestados	1	3	4	Bajo	NO	Plataforma	Etapas precontractual	Al inicio de la ejecución del contrato	Se hace seguimiento al VENDEDOR para definir si incumple con las especificaciones y condiciones definidas en la plataforma, el cual afecta su calificación en la plataforma la cual es publica. Además, de ser recurrente el incumplimiento se da de baja al VENDEDOR en la plataforma.	Unica vez, antes de permitir al COMPRADOR solicitar el primer servicio y periódicamente minimo una vez al año.
30	General	Externo	Ejecución	Riesgo Operacional	Fallas en el equipo	Inconformidad por parte del COMPRADOR, perdida de confianza para la contratación por medio de la plataforma, probabilidad de no dar inicio al contrato	1	4	5	Riesgo Medio		X		convenios con puntos de inspeccion para verificar preoperacional del equipo y especificaciones, para los equipos que paguen suscripción y diferenciar en la aplicación la maquinaria verificada, la maquinaria no verificada se hace seguimiento por medio de calificación de los compradores en anteriores servicios prestados	1	1	2	Riesgo Bajo	NO	Plataforma	Etapas precontractual	Al inicio de la ejecución del contrato	Se hace seguimiento al VENDEDOR con respecto a comentarios y/o calificación en la plataforma la cual es publica. Además, de ser recurrentes las fallas se da de baja a la maquina del vendedor VENDEDOR en la plataforma.	Unica vez, antes de permitir al COMPRADOR solicitar el primer servicio y periódicamente minimo una vez al año.

MATRIZ DE RIESGOS
 MATRIZ DE RIESGOS EN LA PUESTA EN MARCHA DE LA PLATAFORMA TIPO "Two-Sided Marketplace"
 PRESENTES EN LA PRESTACION DEL SERVICIO

No.	Clase	Fuente	Etapas	Tipo de Riesgo	Descripción (Que puede pasar y como puede ocurrir)	Consecuencia de ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	A QUIEN SE ASIGNA			TRATAMIENTO/CONTROL A SER IMPLEMENTADO	IMPACTO DESPUÉS DEL TRATAMIENTO				AFECTA LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO	RESPONSABLE POR IMPLEMENTAR EL TRATAMIENTO	FECHA EN QUE SE INICIA EL TRATAMIENTO	FECHA EN QUE SE COMPLETA EL TRATAMIENTO	MONITOREO Y REVISIÓN	
											COMPRADOR	PLATAFORMA	VENDEDOR		PROBABILIDAD	IMPACTO	VALORACIÓN	CATEGORÍA					¿CÓMO SE REALIZA EL MONITOREO?	PERIODICIDAD
31	General	Externo	Ejecución	Riesgo Operacional	Ubicación errada o desactualizada del equipo	Sobrecosto en el transporte del equipo con probabilidad de no cumplir con la fecha y hora de inicio del contrato	1	4	5	Riesgo Medio		x		Sincronización con GPS, para los equipos que no cuenten con esta tecnología se deberá informar al COMPRADOR y el VENDEDOR deberá actualizar la ubicación del equipo constantemente ya que los sobrecostos de transporte los deberá asumir el, además de ser causal de dar por terminado el contrato antes de dar inicio.	1	1	2	Riesgo Bajo	NO	Plataforma	continua	continua	chequeo constante de la correcta sincronización del GPS de las maquinas. Los equipos que no cuenten con esta tecnología y deban ingresar de forma manual se hará el control mediante los comentarios y calificación de los COMPRADORES, además el VENDEDOR deberá pagar el transporte al sitio donde se desarrollara la actividad.	continua
32	General	Externo	Ejecución	Riesgo Operacional	Agenda de ocupación del equipo desactualizada	Inconformidad por parte del COMPRADOR, pérdida de confianza para la contratación por medio de la plataforma, probabilidad de no dar inicio al contrato	3	4	7	Riesgo Alto		x		El cliente programa el equipo y se da 24 horas para que el proveedor desista o apruebe realizar el servicio.	1	3	4	Bajo	SI	Plataforma	Etapas precontractual	Al inicio de la ejecución del contrato	Se hace seguimiento al VENDEDOR con respecto a comentarios y/o calificación en la plataforma la cual es publica. Además, de ser recurrentes las fallas se da de baja a la maquina del vendedor VENDEDOR en la plataforma.	Unica vez, cuando el comprador solicita el equipo y vendedor acepta o rechaza la reserva.
33	General	Externo	Ejecución	Riesgo Operacional	Sobre costo del transporte por zona de difícil acceso a la obra o por ubicación errada	Inconformidad por parte del VENDEDOR, pérdida de confianza para la contratación por medio de la plataforma	1	4	5	Riesgo Medio	x	x		Definir el costo con la cama baja antes de proceder al desplazamiento del equipo, el COMPRADOR deberá dejar la observación si la zona es de difícil acceso y se requiere más de un día para el desplazamiento para que el vendedor aclare si debe cobrar stand by los días de transporte y si acepta el desplazamiento hasta la zona solicitada.	1	1	2	Riesgo Bajo	SI	Plataforma	Etapas precontractual	Al inicio de la ejecución del contrato	Se solicita el comprador el cargue de la ruta probable de la maquina desde el punto de partida al punto de llegada, ruta la cual el COMPRADOR deberá verificar si hay acceso o no.	Unica vez, cuando el comprador solicita el equipo y vendedor acepta o rechaza la reserva.
34	General	Externo	Ejecución	Riesgo Operacional	Incremento de trabajo en otra obra sin la posibilidad de adicionar tiempo por programación previa con otro COMPRADOR	actividades no culminadas	3	4	7	Riesgo Alto	x			EL comprador debe volver a programar el equipo de acuerdo a su agenda disponible, debiendo pagar nuevamente el transporte	2	3	5	Riesgo Medio	NO	COMPRADOR	Al inicio de la ejecución del contrato y de manera permanente.	A la terminación del contrato	El comprador deberá hacer seguimiento diario con respecto a su cronograma con el fin de aumentar las horas trabajadas de la maquina y plantear la opción con el VENDEDOR de trabajar tiempo adicional para culminar las actividades en los días reservados, de lo contrario podrá solicitar otra maquina por la plataforma y deberá pagar el transporte de la misma ya que es un nuevo servicio	continua
35	General	Externo	Ejecución	Riesgos tecnológicos	Fallas en el funcionamiento y/o acceso a la plataforma web	inconformidad tanto del comprador como del vendedor, confusión con respecto al pago del servicio.	1	4	5	Riesgo Medio		x		Chequeo continuo del desarrollador para dar solución al inconveniente.	1	1	1	Riesgo Bajo	SI	Plataforma	continua	continua	Seguimiento continuo del desarrollador en el correcto funcionamiento de la plataforma	continua
36	General	Externo	Ejecución	Riesgos tecnológicos	Falla de whatsapp		1	4	5	Riesgo Medio		x		Apoyarse con otra aplicación, por la línea de atención al cliente o chat por la plataforma web	1	1	1	Riesgo Bajo	NO	Plataforma	continua	continua	Seguimiento continuo del desarrollador en la correcta sincronización	continua
37	General	Externo	Ejecución	Riesgos tecnológicos	Falla de la línea de atención al cliente		1	4	5	Riesgo Medio		x		Apoyarse por el whatsapp, chat o por la plataforma web	1	1	1	Riesgo Bajo	NO	Plataforma	continua	continua	Seguimiento continuo del desarrollador en la correcta sincronización	continua

MATRIZ DE RIESGOS
 MATRIZ DE RIESGOS EN LA PUESTA EN MARCHA DE LA PLATAFORMA TIPO "Two-Sided Marketplace"
 PRESENTES EN LA PRESTACION DEL SERVICIO

No.	Clase	Fuente	Etapas	Tipo de Riesgo	Descripcion (Que puede pasar y como puede ocurrir)	Consecuencia de ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	A QUIEN SE ASIGNA			TRATAMIENTO/CONTROL A SER IMPLEMENTADO	IMPACTO DESPUÉS DEL TRATAMIENTO				AFECTA LA EJECUCION DEL CONTRATO	RESPONSABLE POR IMPLEMENTAR EL TRATAMIENTO	FECHA EN QUE SE INICIA EL TRATAMIENTO	FECHA EN QUE SE COMPLETA EL TRATAMIENTO	MONITOREO Y REVISIÓN	
											COMPRADOR	PLATAFORMA	VENDEDOR		PROBABILIDAD	IMPACTO	VALORACION	CATEGORIA					¿CÓMO SE REALIZA EL MONITOREO?	PERIODICIDAD
38	General	Externo	Ejecución	Riesgos tecnológicos	Falla en el recaudo		1	4	5	Riesgo Medio		x		Chequeo continuo del desarrollar para dar solución al inconveniente.	2	1	3	Bajo	SI	Plataforma	continua	continua	Seguimiento continuo del desarrollador en la correcta sincronización de las pasarelas de pago	continua
39	General	Externo	Ejecución	Riesgo Operacional	Contratación entre PROVEEDOR y COMPRADOR por fuera de la plataforma una vez hacen contacto	perdida de ingresos para la plataforma	5	7	7	Riesgo Alto		x		Chequeo continuo de los servicios cancelados por parte del VENDEDOR y/o COMPRADOR.	2	3	5	Riesgo Medio	SI	Plataforma	continua	continua	Seguimiento continuo para verificar la recurrencia y el porcentaje de ocupacion del equipo contratado por la plataforma.	continua

ANEXO 2. Entrevistas.

NOMBRE	NICOLAS - VERTICES	ING BARACALDO	director concesion	CAMILO ORTIZ	JUAN JOSE- PROINCO
CIUDAD	bogota	bogota	neiva	ibague	
COMO CONTACTA A LOS PROVEEDORES de maquinaria pesada Y CONTRATA EL EQUIPO?					
plataformas web					X
redes sociales					X
Amigos, colegas, VOZ a VOZ	base de datos de proveedores, referidos. Proceso de contratacion: cotizacion formal: combustible, operario, transporte y cto de alquiler	Cotiza equipos cercanos, sino llevarlo en cama baja desde los centros principales hasta 90 km mas se incrementan los costos.	se contacta la maquinaria de la zona con el departamento de compras y con los cotacto del gremio de la empresa, no se tiene base de datos de proveedores, se piden 3 cotizaciones, si pasa a mas de 5 millones aprueban los socios del proyecto. Proceso contractual: polizas, legalizacion, condiciones lo que el proveedor defina en la oferta, se califica por tiempo	compramos los equipos, y se contrata el equipo entre empresas internas, listado de proveedores conocidos y hacemos contrato mensual	buscan proveedores en herramientas y equipos y conocidos, por fuera con las entidades. Si no por internet OLX, facebook y pagina web de empresa renta.
otro					
QUE % DE ANTICIPO MAXIMO ENTREGA?	solo pago de transporte y damos el combustible, vigilancia, pagos quincenales con plazo a dos semanas.-	Transporte inmediato, y cuadra pagos quincenales y anticipos en combustible.		20-30%	si
QUE GARANTIAS SOLICITA EN CASO DE OTORGAR ANTICIPOS	polizas de cumplimiento del contrato por parte del proveedor.			Son conocidos y se firma documento	
QUE DATOS NECESITA DEL PROVEEDOR PARA ALQUILAR UNA MAQUINA Y PROCEDER A SU DESPLAZAMIENTO?		menos de 20 años de antigüedad o repotenciados.	legales y sistema de gestion de la empresa, seguros estracontractuales y formularion interno para crearlo como proveedor	legales, doc de rl.	se piden los docs de la maquinaria y contrato de arrendamiento
CUANDO NO HA QUEDADO SATISFECHO POR ALGUN SERVICIO, POR QUE?					
Operador inesperto				forma de trabajar del equipo, no es puntual y no va con la proteccion requerida	
incumplimiento en fecha de inicio de labores					
stand by	algo injusto				
maquinaria varada	que tenga forma de solucionar varadas rapidamente.	el equipo no esta trabajando adecuadamente	Incumplimiento del proveedor por falta de mantenimiento del equipo, falta de dotacion del operador, velocidades del transporte (volquetas).		
Otros					hasta el momento no

SONDEO DE USO DE LOS EQUIPOS

Horas max/año: 3600
 Horas lab/año: 1560

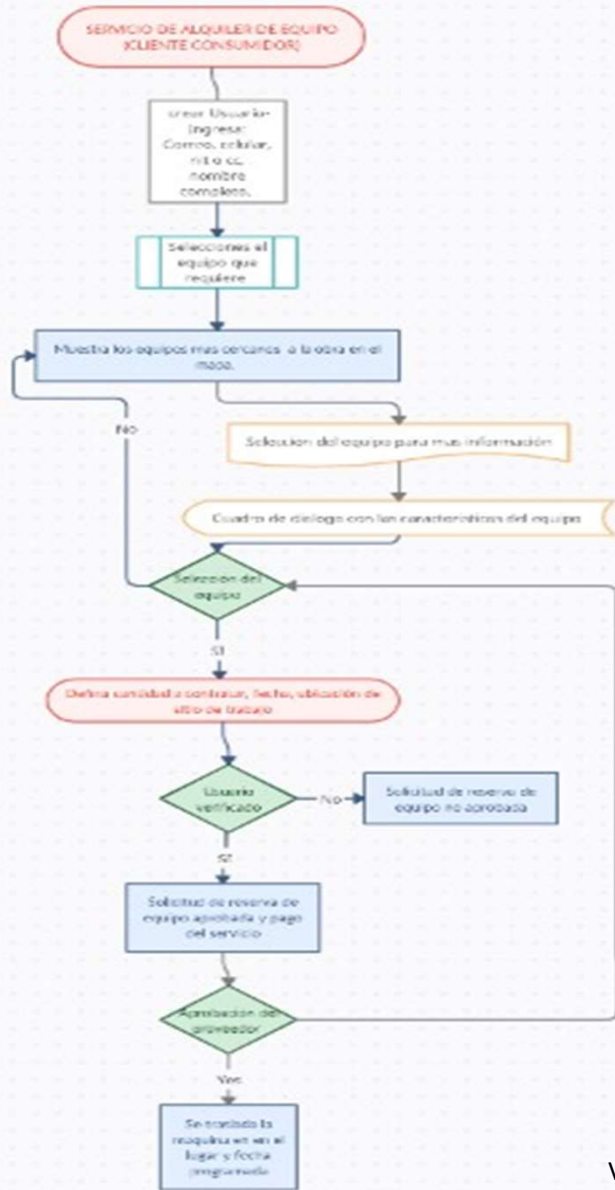
Fuente: publicaciones de mercadolibre

	equipo 1	equipo 2	equipo 3	equipo 4	equipo 5	equipo 6	equipo 7	equipo 8	equipo 9	equipo 10	equipo 11	equipo 12	equipo 13	equipo 14	equipo 15	equipo 16					
CATEGORIA	horas/año	horas/año	horas/año	horas/año	horas/año	horas/año	horas/año	horas/año	horas/año	horas/año	horas/año	horas/año	horas/año	horas/año	horas/año	horas/año	Horas prom/año	% Ocupacion	horas max/año	% Ocupacion	
RETROEXCAVADORA	467	408	589	333	358	600	1997	433	520	858	340	402	1255	1305	850	588	706	45,29%	1997	127,98%	
RETROCARGADOR	830	636	733	394	1302	358	950	0	0	0	0	0	0	1176	0	0	456	29,21%	1302	83,44%	
MINICARGADOR	406	43	287	278	722	190	691	1501	100	422	1143	722	190	100	422	3777	687	44,05%	3777	242,12%	
VIBROCOMPACTADOR	553	398	121	335	200	222	49	87	174	202	186	507	248	232	215	258	249	15,98%	553	35,42%	
MOTONIVELADORA	722	241	231	196	462	497	339	486	237	697	468	618	767	2091	204	248	532	34,07%	2091	134,03%	
CARGADOR	657	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	657	42,12%	657	42,12%	
																		35,12%	1729,33	110,85%	

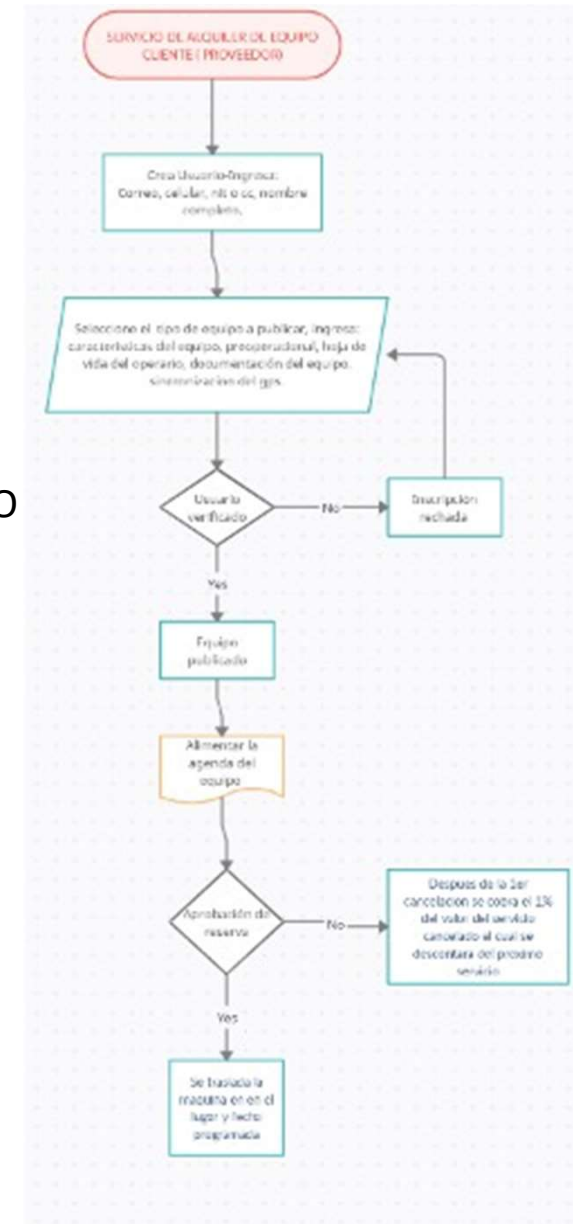
ANEXO 3. Diagrama de Flujo.

DIAGRAMA DE FLUJO

FLUJO DE PROCESO COMPRADOR



FLUJO DE PROCESO VENDEDOR



Ver en detalle: <https://app.creately.com/d/GiB1pMG7jip/edit/s/ui4dIYWqah8>

ANEXO 4. Modelo Lean Canvas

Lean Canvas - APP MI EQUIPO. V3.

Problema	Solución	Propuesta de valor	Ventaja de oportunidad	Segmento de clientes
<p>Obtener una máquina para las obras en el cronograma del proyecto dentro de la zona de (cobertura de la empresa) que cumpla con los requerimientos.</p> <p>Conseguir clientes. Asegurar el pago cumplido de alquiler de máquinas. Reducir los Tiempos muertos.</p> <p>Alternativas existentes</p> <p>Empresas que alquilan equipos. Directorios digitales para conseguir maquinarias. Voz a Voz.</p>	<p>APP/Software que permita geolocalizar la maquinaria pesada y definir sus CARACTERISTICAS, EL ESTADO ACTUAL DEL EQUIPO (PREOPERACIONAL o REVISION TECNOMECANICA CERTIFICADA).</p> <p>App/software que permita ofrecer los equipos a un mercado que este cerca de la localización de las maquinas CON SERVICIOS ADICIONALES DE CALENDARIO DE RESERVAS, FORMATO PREOPERACIONAL Y ALERTAS DE MANTENIMIENTO</p>	<p>Localización de la maquina con ESTADO ACTUAL DEL EQUIPO, especificaciones técnicas y de tiempo ajustadas a proyectos de construcción más cerca de la ubicación del proyecto. Con documentación legales vigentes y facilidad de seguimiento del uso de la maquina</p> <p>Nuevos clientes, mayor tiempo ocupación de los equipos con seguimiento en caliente del estado de sus máquinas.</p> <p>Concepto a alto nivel</p>	<p>Primero en el mercado.</p> <p>Primera unificación del mercado y sus actores</p> <p>Acuerdos exclusivos con los dueños de las maquinas</p>	<p>Constructoras. Contratistas. Independientes. (recurrentes y esporádicos)</p> <p>Dueños independientes no vinculados a ninguna empresa.</p> <p>Empresas de alquiler de máquinas y equipos de construcción</p> <p>Early Adopters</p> <p>Usuarios del SECOP 2 y constructoras</p> <p>Empresas de alquiler de máquinas que cuenten con más de 20 equipos -</p>

<p>Intermediarios Local / zonal.</p>	<p>Métricas Clave</p> <p>Nuevos usuarios - mes. Ingresos a la plataforma Ingresos - Nuevos Clientes Contrataciones por Mes Utilidades por alquiler por máquina - usuario Mapa de calor con zonas geográficas de uso del servicio</p>	<p>Uber o Airbnb de maquinarias pesadas para construcción</p>	<p>Canales</p> <p>Personal. gestión de clientes CRM - APP</p> <p>Personal. virtual a través de la APP</p>	<p>Maquinas más utilizadas en el mercado.</p>
<p>Estructura de coste</p> <p>Sede. Alquiler de oficina. Costos fijos Desarrolladores app ... Equipos de ventas Infraestructura de tecnología - Servidores Pagos a proveedores maquinas Promoción - Publicidad</p>		<p>Fuentes de Ingreso</p> <p>Comisión por negocio 6%.</p>		

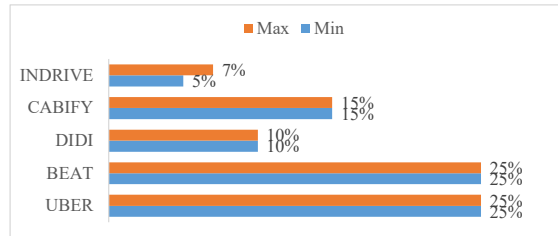
ANEXO 5. Comision Apps.

ANALISIS DE FUENTE DE INGRESOS EN PLATAFORMAS TIPO TWO-SIDED MARKETPLACE

PLATAFORMAS WEB PARA SERVICIO DE TRANSPORTE

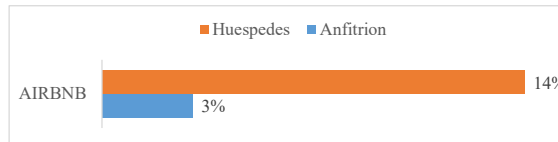
APP	PORCENTAJE	
	MIN	MAX
UBER	25%	25%
BEAT	25%	25%
DIDI	10%	10%
CABIFY	15%	15%
INDRIVE	5%	7%

Fuente:
https://www.el



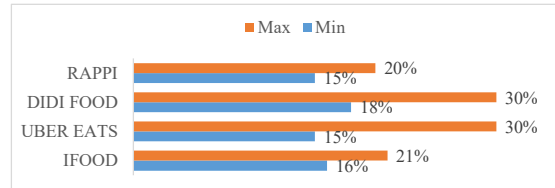
PLATAFORMAS WEB PARA SERVICIO DE HOSPEDAJE

APP	PORCENTAJE	PORCENTAJE
	Anfitrión	Huespedes
AIRBNB	3%	14%



Plataformas web para domicilios

APP	PORCENTAJE	PORCENTAJE
	Min	Max
I FOOD	16%	21%
UBER EATS	15%	30%
DIDI FOOD	18%	30%
RAPPI	15%	20%



Plataformas web de intermediacion en el sector de la construccion

APP	fuentes de ingresos
HOMETULS	cobro de Comision a los vendedores
HUBMINE	cobro de Comision a los vendedores
BIMBAU	por suscripcion
LICIFY	suscripcion

ANEXO 6. Business Plan.

Estado de resultados proyectado

Conservador	2023	2024	2025
Cifras en pesos Colombianos	COP	COP	COP
Ventas netas	\$ 702.237.444	\$ 5.024.071.268	\$ 9.877.280.980
(-) Inversión inicial	\$ 220.574.665	\$ 72.000.000	\$ 216.000.000
(-)Costo de ventas	\$ 206.840.000	\$ 246.280.000	\$ 368.300.000
UTILIDAD BRUTA	\$ 274.822.780	\$ 4.705.791.268	\$ 9.292.980.980
(-)Gasto de ventas	\$ 309.784.896	\$ 856.464.024	\$ 1.940.711.088
(-)Gasto de administración	\$ 110.490.384	\$ 143.637.499	\$ 186.728.749
UTILIDAD OPERATIVA	-\$ 145.452.500	\$ 3.705.689.744	\$ 7.165.541.143
OTROS INGRESOS Y/O EGRESOS			
Ingresos financieros	\$ -	\$ -	\$ -
(-)Gastos financieros	\$ 8.781.259	\$ 1.864.800	\$ 5.712.000
Ingresos diversos	\$ -	\$ -	\$ -
(-)Gastos diversos	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	-\$ 154.233.760	\$ 3.703.824.944	\$ 7.159.829.143
Impuesto a la renta	-\$ 49.354.803	\$ 1.185.223.982	\$ 2.291.145.326
UTILIDAD NETA	-\$ 104.878.957	\$ 2.518.600.962	\$ 4.868.683.818
Margen Bruto	39,14%	93,66%	94,08%
Margen Operativo	-20,71%	73,76%	72,55%
Margen Neto	-14,93%	50,13%	49,29%

Market share año 1	5,0%
Market share año 2	10,7%
Market share año 2	14,07%



Optimista	2023	2024	2025
Cifras en pesos Colombianos	COP	COP	COP
Ventas netas	\$ 1.034.785.856	\$ 7.734.326.892	\$ 15.205.620.271
(-) Inversión inicial	\$ 220.574.665	\$ 72.000.000	\$ 216.000.000
(-)Costo de ventas	\$ 206.840.000	\$ 246.280.000	\$ 368.300.000
UTILIDAD BRUTA	\$ 607.371.191	\$ 7.416.046.892	\$ 14.621.320.271
	\$ -	\$ -	\$ -
(-)Gasto de ventas	\$ 309.784.896	\$ 856.464.024	\$ 1.940.711.088
(-)Gasto de administración	\$ 110.490.384	\$ 143.637.499	\$ 186.728.749
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 187.095.911	\$ 6.415.945.369	\$ 12.493.880.434
OTROS INGRESOS Y/O EGRESOS			
Ingresos financieros	\$ -	\$ -	\$ -
(-)Gastos financieros	\$ 8.781.259	\$ 1.864.800	\$ 5.712.000
Ingresos diversos	\$ -	\$ -	\$ -
(-)Gastos diversos	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	\$ 178.314.651	\$ 6.414.080.569	\$ 12.488.168.434
Impuesto a la renta	-\$ 49.354.803	\$ 1.185.223.982	\$ 2.291.145.326
UTILIDAD NETA	\$ 227.669.454	\$ 5.228.856.587	\$ 10.197.023.108
Margen Bruto	58,70%	95,88%	96,16%
Margen Operativo	18,08%	82,95%	82,17%
Margen Neto	22,00%	67,61%	67,06%

Market share año 1	7,7%
Market share año 2	16,4%
Market share año 3	21,67%

Ventas proyectadas caso Conservador

Equipos	14.190
Comisión esperada	6%
Market share año 1	5,00%
Market share año 2	10,68%
Market share año 2	14,07%

Precio hora	\$	100.000
Horas max uso mensual		300
Horas producción promedio	43%	130
Horas Objetivo uso/mes MIEquipo	60%	78
Mercado total anual	\$	2.213.640.000.000

Comentarios	
Tomado de la base de datos de la policía nacional "UNICAG"	
% definido de acuerdo con a las comisiones de las plataformas "Two-Sided Marketplace"	
710	Objetivo para la 1er etapa.
1.516	Objetivo para la 2da etapa.
1.997	Objetivo para la 3er etapa.
Precio mínimo de alquiler/hora de la maquinaria pesada (basados en los precios de la revista CONSTRUADATA ed. 203.	
Aunque la maquinaria puede trabajar 24/7 no es común, por tanto asumimos un máximo de 10 horas/día	
Asumimos este porcentaje como el promedio mínimo de producción/ maquina	
Este es el porcentaje de las horas de producción que se espera se contrato por medio de la plataforma	



Primer Año	ene-23	feb-23	mar-23	abr-23	may-23	jun-23	jul-23	ago-23	sep-23	oct-23	nov-23	dic-23	Total 2023
% Utilización MIEquipo	5%	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%	60%	
Numero de clientes conectados	61	76	95	119	149	186	232	291	363	454	568	710	
Horas usadas/mes MIEquipo	6,5	13	19,5	26	32,5	39	45,5	52	58,5	65	71,5	78	
Comisión por mes	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	2%	3%	4%	5%	5%	3,68%
Revenue USD	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 10.578.248	\$ 30.223.565	\$ 63.752.832	\$ 118.060.800	\$ 202.917.000	\$ 276.705.000	\$ 702.237.444
Q	\$ 0			\$ 0			\$ 104.554.644			\$ 597.682.800			

Segundo año	ene-24	feb-24	mar-24	abr-24	may-24	jun-24	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24	Total año
% Utilización MIEquipo	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	
Numero de clientes conectados	720	771	824	882	944	1.010	1.081	1.156	1.237	1.324	1.417	1.516	
Horas usadas/mes MIEquipo	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	
Comisión por mes	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5,00%
Revenue USD	\$ 280.855.575	\$ 300.515.465	\$ 321.551.548	\$ 344.060.156	\$ 368.144.367	\$ 393.914.473	\$ 421.488.486	\$ 450.992.680	\$ 482.562.167	\$ 516.341.519	\$ 552.485.426	\$ 591.159.405	\$ 5.024.071.268
Q	\$ 902.922.588			\$ 1.106.118.996			\$ 1.355.043.333			\$ 1.659.986.350			

Tercer año	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25	nov-25	dic-25	Total año
% Utilización MIEquipo	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	
Numero de clientes conectados	1.539	1.575	1.613	1.652	1.692	1.732	1.774	1.816	1.860	1.905	1.950	1.997	
Horas usadas/mes MIEquipo	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	
Comisión por mes	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6,00%
Revenue USD	\$ 720.032.156	\$ 737.312.927	\$ 755.008.438	\$ 773.128.640	\$ 791.683.728	\$ 810.684.137	\$ 830.140.556	\$ 850.063.930	\$ 870.465.464	\$ 891.356.635	\$ 912.749.194	\$ 934.655.175	\$ 9.877.280.980
Q	\$ 2.212.353.521			\$ 2.375.496.505			\$ 2.550.669.950			\$ 2.738.761.005			

Ventas proyectadas caso optimista

Equipos		14.190
Comisión esperada		6%
Market share año 1	7,7%	1.092
Market share año 2	16,4%	2.333
Market share año 3	21,7%	3.074

Precio hora	\$	100.000
Horas max uso mensual		300
Horas producción promedio	43%	130
Horas Objetivo uso/mes MIEquipo	60%	78
Mercado total anual	\$	2.213.640.000.000



Primer Año	ene-23	feb-23	mar-23	abr-23	may-23	jun-23	jul-23	ago-23	sep-23	oct-23	nov-23	dic-23	Total 2023
% Utilización MIEquipo	5%	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%	60%	
Numero de clientes conectados	61	79	103	134	174	226	294	382	497	646	840	1.092	
Horas usadas/mes MIEquipo	6,5	13	19,5	26	32,5	39	45,5	52	58,5	65	71,5	78	
Comisión por mes	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	2%	3%	4%	5%	5%	3,82%
Revenue USD	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 13.384.858	\$ 39.772.149	\$ 87.250.153	\$ 168.037.331	\$ 300.366.730	\$ 425.974.635	\$ 1.034.785.856
Q	\$ 0			\$ 0			\$ 140.407.160			\$ 894.378.695			

Segundo año	ene-24	feb-24	mar-24	abr-24	may-24	jun-24	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24	Total año
% Utilización MIEquipo	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	
Numero de clientes conectados	1.109	1.186	1.269	1.358	1.453	1.555	1.664	1.780	1.905	2.038	2.181	2.333	
Horas usadas/mes MIEquipo	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	
Comisión por mes	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5,00%
Revenue USD	\$ 432.364.254	\$ 462.629.752	\$ 495.013.835	\$ 529.664.803	\$ 566.741.339	\$ 606.413.233	\$ 648.862.159	\$ 694.282.510	\$ 742.882.286	\$ 794.884.046	\$ 850.525.929	\$ 910.062.744	\$ 7.734.326.892
Q	\$ 1.390.007.841			\$ 1.702.819.375			\$ 2.086.026.956			\$ 2.555.472.720			

Tercer año	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25	nov-25	dic-25	Total año
% Utilización MIEquipo	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	
Numero de clientes conectados	2.368	2.425	2.484	2.543	2.604	2.667	2.731	2.796	2.863	2.932	3.002	3.074	
Horas usadas/mes MIEquipo	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	78	
Comisión por mes	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6,00%
Revenue USD	\$ 1.108.456.423	\$ 1.135.059.377	\$ 1.162.300.802	\$ 1.190.196.021	\$ 1.218.760.726	\$ 1.248.010.983	\$ 1.277.963.247	\$ 1.308.634.365	\$ 1.340.041.589	\$ 1.372.202.588	\$ 1.405.135.450	\$ 1.438.858.700	\$ 15.205.620.271
Q	\$ 3.405.816.602			\$ 3.656.967.730			\$ 3.926.639.201			\$ 4.216.196.738			

Egresos

Costo por click google	\$	2.520
Costo por Youtube Ad	\$	800
Costo por Facebook Ad	\$	3.880

Congresos	
Expo Camacol Medellín	Agosto
Construferia del Caribe Bguala	Junio
Expoconstrucción & Expodiseño Bta	Noviembre



Primer Año	ene-23	feb-23	mar-23	abr-23	may-23	jun-23	jul-23	ago-23	sep-23	oct-23	nov-23	dic-23	Total 2023
Desarrollo APP	\$ 202.053.128	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 202.053.128
Mantenimiento APP	\$ -	\$ 1.683.776	\$ 1.683.776	\$ 1.683.776	\$ 1.683.776	\$ 1.683.776	\$ 1.683.776	\$ 1.683.776	\$ 1.683.776	\$ 1.683.776	\$ 1.683.776	\$ 1.683.776	\$ 18.521.537
Google Ads	\$ -	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 6.632.000
Youtube Ads	\$ -	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 6.600.000
Facebook Ads	\$ -	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 25.608.000
Ferías y congresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 20.000.000	\$ -	\$ 30.000.000	\$ -	\$ -	\$ 60.000.000	\$ -	\$ 110.000.000
Incentivo por uso de App	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comisión concesionario	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 48.000.000
Salarios	\$ 25.815.408	\$ 25.815.408	\$ 25.815.408	\$ 25.815.408	\$ 25.815.408	\$ 25.815.408	\$ 25.815.408	\$ 25.815.408	\$ 25.815.408	\$ 25.815.408	\$ 25.815.408	\$ 25.815.408	\$ 309.784.896
Gastos administrativos	\$ 9.207.532	\$ 9.207.532	\$ 9.207.532	\$ 9.207.532	\$ 9.207.532	\$ 9.207.532	\$ 9.207.532	\$ 9.207.532	\$ 9.207.532	\$ 9.207.532	\$ 9.207.532	\$ 9.207.532	\$ 110.490.384
Gastos financieros	\$ 7.071.859	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 8.781.259
Total	\$ 244.147.927	\$ 41.302.116	\$ 41.302.116	\$ 41.302.116	\$ 47.302.116	\$ 67.302.116	\$ 47.302.116	\$ 171.906.348	\$ 47.302.116	\$ 47.302.116	\$ 107.302.116	\$ 47.302.116	\$ 856.471.204
Q		\$ 326.752.160			\$ 155.906.348			\$ 171.906.348			\$ 201.906.348		

Segundo Año	ene-24	feb-24	mar-24	abr-24	may-24	jun-24	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24	Total 2024
Desarrollo APP	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mantenimiento APP	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 72.000.000
Google Ads	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 6.632.000
Youtube Ads	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 750	\$ 6.600.000
Facebook Ads	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 25.608.000
Ferías y congresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 22.000.000	\$ -	\$ 33.000.000	\$ -	\$ -	\$ 66.000.000	\$ -	\$ 121.000.000
Incentivo por uso de App	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comisión concesionario	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 72.000.000
Salarios	\$ 71.372.002	\$ 71.372.002	\$ 71.372.002	\$ 71.372.002	\$ 71.372.002	\$ 71.372.002	\$ 71.372.002	\$ 71.372.002	\$ 71.372.002	\$ 71.372.002	\$ 71.372.002	\$ 71.372.002	\$ 856.464.024
Gastos administrativos	\$ 11.969.792	\$ 11.969.792	\$ 11.969.792	\$ 11.969.792	\$ 11.969.792	\$ 11.969.792	\$ 11.969.792	\$ 11.969.792	\$ 11.969.792	\$ 11.969.792	\$ 11.969.792	\$ 11.969.792	\$ 143.637.499
Gastos financieros	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 155.400	\$ 1.864.800
Total	\$ 99.937.194	\$ 99.937.194	\$ 99.937.194	\$ 99.937.194	\$ 99.937.194	\$ 121.937.194	\$ 99.937.194	\$ 332.811.581	\$ 99.937.194	\$ 99.937.194	\$ 165.937.194	\$ 99.937.194	\$ 1.320.246.323
Q		\$ 299.811.581			\$ 321.811.581			\$ 332.811.581			\$ 365.811.581		

Tercer año	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25	nov-25	dic-25	Total 2025
Desarrollo APP	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mantenimiento APP	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000	\$ 216.000.000
Google Ads	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 24.000.000
Youtube Ads	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 12.000.000
Facebook Ads	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 9.600.000
Ferías y congresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 24.200.000	\$ -	\$ 36.300.000	\$ -	\$ -	\$ 72.600.000	\$ -	\$ 133.100.000
Incentivo por uso de App	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comisión concesionario	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 72.000.000
Salarios	\$ 161.725.924	\$ 161.725.924	\$ 161.725.924	\$ 161.725.924	\$ 161.725.924	\$ 161.725.924	\$ 161.725.924	\$ 161.725.924	\$ 161.725.924	\$ 161.725.924	\$ 161.725.924	\$ 161.725.924	\$ 1.940.711.088
Gastos administrativos	\$ 15.560.729	\$ 15.560.729	\$ 15.560.729	\$ 15.560.729	\$ 15.560.729	\$ 15.560.729	\$ 15.560.729	\$ 15.560.729	\$ 15.560.729	\$ 15.560.729	\$ 15.560.729	\$ 15.560.729	\$ 186.728.749
Gastos financieros	\$ 476.000	\$ 476.000	\$ 476.000	\$ 476.000	\$ 476.000	\$ 476.000	\$ 476.000	\$ 476.000	\$ 476.000	\$ 476.000	\$ 476.000	\$ 476.000	\$ 5.712.000
Total	\$ 215.362.653	\$ 215.362.653	\$ 215.362.653	\$ 215.362.653	\$ 215.362.653	\$ 239.562.653	\$ 215.362.653	\$ 251.662.653	\$ 215.362.653	\$ 215.362.653	\$ 287.962.653	\$ 215.362.653	\$ 2.717.451.837
Q		\$ 646.087.959			\$ 670.287.959			\$ 682.387.959			\$ 718.687.959		

Flujo de Caja

Primer Año	ene-23	feb-23	mar-23	abr-23	may-23	jun-23	jul-23	ago-23	sep-23	oct-23	nov-23	dic-23	Total 2023
Costos	-\$ 244.147.927	-\$ 41.302.116	-\$ 41.302.116	-\$ 41.302.116	-\$ 47.302.116	-\$ 67.302.116	-\$ 47.302.116	-\$ 77.302.116	-\$ 47.302.116	-\$ 47.302.116	-\$ 107.302.116	-\$ 47.302.116	-\$ 856.471.204
Facturación	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 10.578.248	\$ 30.223.565	\$ 63.752.832	\$ 118.060.800	\$ 202.917.000	\$ 276.705.000	\$ 702.237.444
Acumulado	-\$ 244.147.927	-\$ 285.450.044	-\$ 326.752.160	-\$ 368.054.276	-\$ 415.356.392	-\$ 482.658.508	-\$ 519.382.376	-\$ 566.460.927	-\$ 550.010.212	-\$ 479.251.528	-\$ 383.636.644	-\$ 154.233.760	-\$ 154.233.760

Segundo Año	ene-24	feb-24	mar-24	abr-24	may-24	jun-24	jul-24	ago-24	sep-24	oct-24	nov-24	dic-24	Total 2024
Costos	-\$ 99.937.194	-\$ 99.937.194	-\$ 99.937.194	-\$ 99.937.194	-\$ 99.937.194	-\$ 121.937.194	-\$ 99.937.194	-\$ 132.937.194	-\$ 99.937.194	-\$ 99.937.194	-\$ 165.937.194	-\$ 99.937.194	-\$ 1.320.246.323
Facturación	\$ 280.855.575	\$ 300.515.465	\$ 321.551.548	\$ 344.060.156	\$ 368.144.367	\$ 393.914.473	\$ 421.488.486	\$ 450.992.680	\$ 482.562.167	\$ 516.341.519	\$ 552.485.426	\$ 591.159.405	\$ 5.024.071.268
Acumulado	\$ 26.684.622	\$ 227.262.893	\$ 448.877.248	\$ 693.000.210	\$ 961.207.384	\$ 1.233.184.663	\$ 1.554.735.955	\$ 1.872.791.441	\$ 2.255.416.415	\$ 2.671.820.741	\$ 3.058.368.973	\$ 3.549.591.185	\$ 3.549.591.185

Tercer año	ene-25	feb-25	mar-25	abr-25	may-25	jun-25	jul-25	ago-25	sep-25	oct-25	nov-25	dic-25	Total año
Costos	-\$ 215.362.653	-\$ 215.362.653	-\$ 215.362.653	-\$ 215.362.653	-\$ 215.362.653	-\$ 239.562.653	-\$ 215.362.653	-\$ 251.662.653	-\$ 215.362.653	-\$ 215.362.653	-\$ 287.962.653	-\$ 215.362.653	-\$ 2.717.451.837
Facturación	\$ 720.032.156	\$ 737.312.927	\$ 755.008.438	\$ 773.128.640	\$ 791.683.728	\$ 810.684.137	\$ 830.140.556	\$ 850.063.930	\$ 870.465.464	\$ 891.356.635	\$ 912.749.194	\$ 934.655.175	\$ 9.877.280.980
Acumulado	\$ 1.095.828.908	\$ 1.617.779.182	\$ 2.157.424.967	\$ 2.715.190.954	\$ 3.291.512.029	\$ 3.862.633.513	\$ 4.477.411.416	\$ 5.075.812.692	\$ 5.730.915.503	\$ 6.406.909.485	\$ 7.031.696.027	\$ 7.750.988.549	\$ 7.750.988.549

ANEXO 7. Growthplan.



Plan de crecimiento

MIEquipo APP

Fecha de realización: 6 de julio de 2022

Realizado por: Julián Castrillón

Contenido

Ambiciones

Chequeos de 360°

Plan a 30-60-90 días

Progresos

Bogotá,
Colombia



Lista de ambiciones MIEquipo APP



Organización
MIEquipo APP



Contacto
Julían Castrillón



Asesor/a
Margarita Martínez Baldión



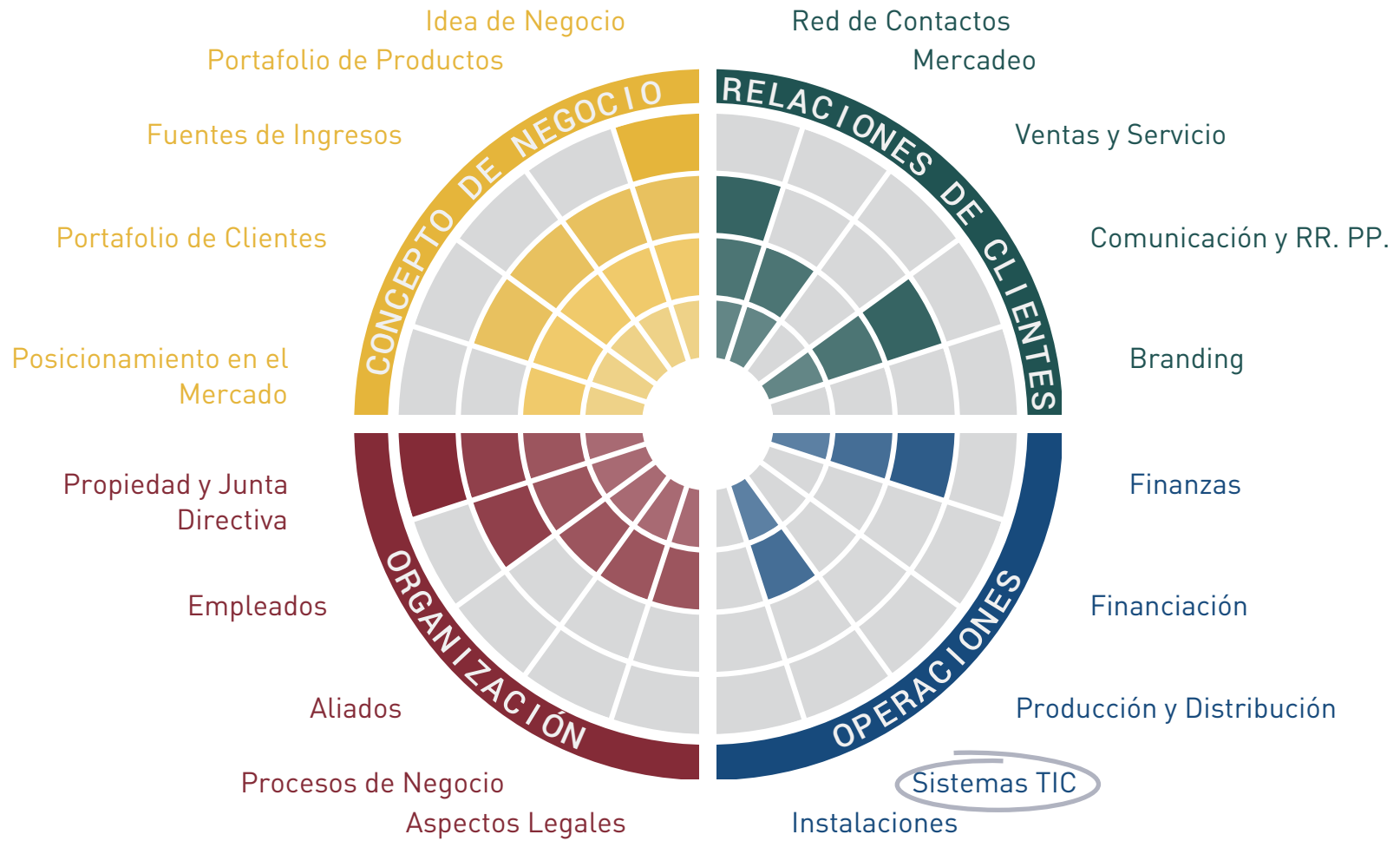
Fecha de impresión
jul 06 2022



Filtro
Todos

Área de Trabajo	Título	Tipo	Plazo temporal	Responsable	Reto	Avanzando	En camino
	Market share 1er año operación Aumento de ingresos	Objetivo	1T 2024	JC			
	Validación legal Mejores condiciones legales	Hito	2T 2023	JM			
	Posicionamiento MIEquipo APP Mejor imagen pública	Propósito	2T 2023	JC			
	Ronda de inversión Obtener inversión	Hito	1T 2023	JC			
	Lanzamiento Aplicación Lanzamiento de producto	Hito	3T 2023	JC			

Chequeo de 360° desarrollo minimo viable App



Plan a 30-60-90 Días



Empresa
MIEquipo APP



Persona de contacto
Julián Castrillón



Asesor/a
Margarita Martínez Baldión



Impreso
jul 06 2022



Filtro
Incompletos

Área de Enfoque	Agregado por	Tipo	Decisión/Acción	Responsable	←	30d	60d	90d	→	✓
Red de Contactos	JC	ENCUESTAS		JM	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Sistemas TIC	JC	Elegir aliando de IT para el desarrollo de la APP		JC	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Sistemas TIC	JC	Proceso de pruebas y validación técnica		JC	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Lista de progresos

MIEquipo APP



Organización
MIEquipo APP



Contacto
Julián Castrillón



Asesor/a
Margarita Martínez Baldión



Fecha
jul 06 2022

Área de Trabajo	Título	Categoría	Tipo	Cantidad	Trimestre	Fecha	Por
		Nueva idea de negocio			3T 2022	jul 06 2022	JC