



Universidad del
Rosario

Escuela de Administración
Graduate School of Business (Rosario GSB)

Maestría en Emprendimiento e Innovación (MEI)

TREVO

Modalidad Reto de Emprendimiento

Presentado por:

Eder Alberto Arrieta Unfried

Bogotá, D.C. 27 de agosto de 2025



**Universidad del
Rosario**

Escuela de Administración
Graduate School of Business (Rosario GSB)

Maestría en Emprendimiento e Innovación (MEI)

TREVO

Modalidad del Reto de Emprendimiento

Presentado por:

Eder Alberto Arrieta Unfried

Bajo la dirección de:
Massimo Manzoni

Bogotá, D.C. 27 de agosto de 2025

Contenido

Dedicatoria	5
Declaración de originalidad y autonomía	6
Declaración de exoneración de responsabilidad	7
Lista de figuras	8
Lista de tablas.....	9
Glosario	12
Resumen ejecutivo	15
Palabras clave.....	15
Abstract	16
Introducción	17
Concepto de Negocio	21
Descripción de la Idea de Negocio	21
Portafolio de Productos y/o Servicios.....	24
Fuentes de Ingresos	26
Portafolio de Clientes.....	27
Posicionamiento en el Mercado.....	29
Descripción de los Elementos Organizacionales del Emprendimiento	33
Propiedad y Junta Directiva (estructura organizacional)	33
Recursos Humanos y/o Empleados que Requiere el Emprendimiento	35
Procesos de Negocio	38
Aspectos Legales a Considerar para la Puesta en Marcha del Emprendimiento.....	39
Descripción de las Operaciones Requeridas por el Emprendimiento.....	44
Instalaciones que Requiere el Emprendimiento	45
Infraestructura Tecnológica y de TIC Requerida por el Emprendimiento.....	48
Descripción de los Requerimientos de Producción y Distribución del Emprendimiento	50
Estrategias de Financiación del Emprendimiento.....	53
Plan Financiero del Emprendimiento.....	55
Estrategia para el Relacionamiento con los Clientes y Grupos de Interés.....	6
Estrategia de Marca (Branding).....	6

Gestión de las comunicaciones y las relaciones públicas del emprendimiento	7
Proceso de Ventas y Servicios	9
Plan de Mercadeo	12
<i>Investigación de Mercado</i>	12
<i>Barreras de Entrada</i>	14
<i>Amenazas y Oportunidades</i>	16
<i>Competidores Claves</i>	19
<i>Precios</i> 22	
<i>Canales de Distribución</i>	24
Red de Contactos	26
Referencias.....	29
Anexos.....	34

Dedicatoria

A mi esposa, compañera incansable en este camino. Estamos enfrentando juntos una batalla, y sé que la superaremos con fuerza y determinación. Este proyecto es un reflejo de nuestra resiliencia, amor compartido además de entender el día a día de una madre.

A mi padre, por ser mi guía constante y por inculcarme el valor de la educación desde una temprana edad. Su ejemplo y dedicación han sido fundamentales para información personal y profesional.

A mi hermano por compartir todos conocimiento de investigación y poder terminar este trabajo y otras cosas más.

A mi equipo de trabajo que creyó en mi para pasar de un sueño a una realidad.

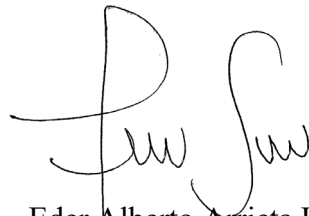
A la inteligencia artificial, que nos transformó de homo sapiens a Ai-sapiens, sacando lo mejor de la humanidad.

Eder A. Arrieta Unfried

Declaración de originalidad y autonomía

Declaro bajo la gravedad del juramento, que he escrito el presente Proyecto Aplicado Empresarial, en la modalidad de proyecto de emprendimiento (plan de negocio) por mi propia cuenta y que, por lo tanto, su contenido es original.

Declaro que he indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información y que este PAE no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación.

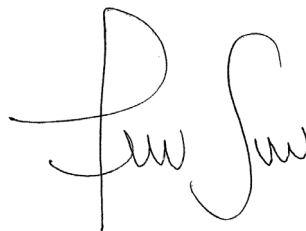
A handwritten signature in black ink, consisting of stylized cursive letters that appear to read 'Edu Arrieta'.

Eder Alberto Arrieta Unfried

Bogotá, D.C. 27 de agosto de 2025

Declaración de exoneración de responsabilidad

Declaro que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su autor. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él.

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized 'E' followed by 'A', 'U', and 'U' in a cursive script.

Eder Alberto Arrieta Unfried

Bogotá, D.C. 27 de agosto de 2025

Lista de figuras

Figura 1 <i>Estructura Organizacional Horizontal de TREVO</i>	34
Figura 2 <i>Proceso de atención del cliente en TREVO</i>	38
Figura 3 <i>Distribución Estimada de las Instalaciones de TREVO</i>	47
Figura 4 <i>Logo TREVO</i>	8
Figura 5 <i>Tarjeta de miembro de la app</i>	8
Figura 6 <i>Embudo de ventas TREVO</i>	10
Figura 7 <i>Escenario global y latinoamericano</i>	12

Lista de tablas

Tabla 1 <i>Portafolio de Productos y/o Servicios de TREVO</i>	24
Tabla 2 <i>Fuentes de Ingresos de TREVO</i>	27
Tabla 3 <i>Portafolio de Clientes de TREVO, persona jurídica (Prioridad Alta)</i>	28
Tabla 4 <i>Portafolio de Clientes de TREVO, personas naturales comerciantes y profesionales con negocios activos</i>	28
Tabla 5 <i>Comparativo de Modelos de Ingreso y Relación Cliente – Prestadores de Servicios de Recuperación de Cartera</i>	30
Tabla 6 <i>Estrategia Comunicacional para el Posicionamiento de la Plataforma TREVO</i> ..	31
Tabla 7 <i>Estructura de Propiedad y Participación en TREVO</i>	34
Tabla 8 <i>Cargos y Perfiles Requeridos en TREVO</i>	35
Tabla 9 <i>Propietarios y Equipo Fundador</i>	36
Tabla 10 <i>Alianzas Estratégicas Clave para el Desarrollo de TREVO</i>	37
Tabla 11 <i>Descripción de cada etapa del proceso</i>	39
Tabla 12 <i>Acta De Constitución De Sociedad Por Acciones Simplificada – Pactum Lab S.A.S.</i>	40
Tabla 13 <i>Requisitos legales clave de TREVO</i>	44
Tabla 14 <i>Costos Operativos Asociados a las Instalaciones de TREVO (mensuales)</i>	48
Tabla 15 <i>Costos Asociados a Infraestructura Tecnológica y TIC (mensuales)</i>	50
Tabla 16 <i>Requerimientos de Producción y Distribución (Gastos Anuales Estimados)</i>	52
Tabla 17 <i>Presupuesto Inicial de Puesta en Marcha de TREVO</i>	53
Tabla 18 <i>Supuestos básicos de modelación</i>	56
Tabla 19 <i>Proyección de pérdidas y ganancias a 12 meses</i>	1
Tabla 20 <i>Proyección de flujo de caja – primer año operativo de Pactum Lab S.A.S. (TREVO)</i>	1
Tabla 21 <i>Balance general proyectado al cierre del año 1 – Pactum Lab S.A.S. (TREVO)</i> ...	2
Tabla 22 <i>Cálculo de equilibrio (break-even)</i>	4
Tabla 23 <i>Uso del capital inicial</i>	4
Tabla 24 <i>Principales barreras de entrada enfrentadas por TREVO y estrategias para su mitigación</i>	15
Tabla 25 <i>Amenazas y oportunidades identificadas para TREVO</i>	16

Tabla 26 <i>Análisis DOFA del emprendimiento TREVO</i>	18
Tabla 27 <i>Plan de recopilación de datos del competidor</i>	19
Tabla 28 <i>Análisis competitivo</i>	21
Tabla 29 <i>Estrategia de precios del emprendimiento TREVO</i>	23
Tabla 30 <i>Estrategia de precios</i>	24
Tabla 31 <i>Evaluación de los canales de distribución</i>	25
Tabla 32 <i>Actores estratégicos en la red de contactos para el posicionamiento de TREVO</i>	27

Contenido de Anexos

Anexo A Folleto en formato digital que resume los servicios, valores diferenciales y beneficios del uso de la plataforma para empresarios en crisis financiera.	34
Anexo B <i>Diseño preliminar de la plataforma.</i>	1
Anexo C <i>Modelo de contrato de mandato y notificación</i>	1

Glosario

Acreedor: Persona o entidad a la que la empresa en proceso de insolvencia le debe dinero o bienes, clasificados según la prioridad de pago (e.g., laborales, fiscales, garantizados).

Acuerdo de Reorganización: Documento que establece los términos negociados entre la empresa y sus acreedores para reestructurar las deudas, incluyendo plazos, descuentos o formas de pago.

Android: Sistema operativo basado en Linux diseñado principalmente para dispositivos móviles con pantalla táctil, como teléfonos inteligentes y tabletas.

Aplicación móvil: Software diseñado para funcionar en dispositivos móviles, como teléfonos inteligentes y tabletas. Las aplicaciones móviles permiten a los usuarios acceder a funcionalidades y servicios específicos, en este caso, relacionados con la crianza y desarrollo infantil.

Aplicación web: Programa que se ejecuta en un navegador web y que no necesita instalarse en el dispositivo. Permite el acceso a través de internet y se puede usar en múltiples dispositivos.

Asistente virtual: Funcionalidad tecnológica que utiliza inteligencia artificial para responder a preguntas, ofrecer recomendaciones y facilitar diversas tareas.

Blockchain: Registro digital descentralizado y seguro que permite almacenar información de forma transparente e inalterable.

Cesación de Pagos: Situación en la que una empresa incumple de manera generalizada el pago de dos o más obligaciones con acreedores durante más de 90 días, uno de los criterios para acogerse a la Ley 1116.

Comisión: Compensación económica pagada al promotor, administrador o fiduciario por sus servicios en la gestión del proceso de reorganización, regulada por la Superintendencia de Sociedades.

Contratos Inteligentes: Acuerdos digitales programados que se ejecutan automáticamente cuando se cumplen condiciones específicas, sin necesidad de intermediarios.

Coworking: Espacio de trabajo compartido donde profesionales independientes, emprendedores y pequeñas empresas pueden trabajar en un entorno colaborativo.

Dación en pago: Mecanismo jurídico mediante el cual un deudor entrega un bien a su acreedor como forma de extinguir total o parcialmente una obligación pendiente de pago.

Due Diligence: Proceso de verificación y análisis profundo de la situación financiera, legal y operativa de una empresa antes de tomar decisiones estratégicas o de inversión.

Freemium: Modelo de negocio en el que una aplicación o servicio ofrece funciones básicas de manera gratuita, mientras que otras características avanzadas están disponibles a través de pagos o suscripciones.

Insolvencia: Situación en la que una empresa no puede cumplir con sus obligaciones financieras (pago de deudas) a tiempo, lo que puede llevarla a acogerse a un proceso de reorganización o liquidación.

Interfaz de Usuario (UI): Diseño visual y funcional de una aplicación que permite la interacción entre el usuario y el sistema.

IOS: Sistema operativo de Apple, diseñado específicamente para dispositivos móviles como iPhone y iPad.

Legaltech: Término que combina “legal” y “technology”, utilizado para describir herramientas tecnológicas aplicadas al sector jurídico.

Ley 1581 de 2012: También conocida como la Ley de Protección de Datos Personales en Colombia, establece los principios y derechos relacionados con el tratamiento de datos personales. Esta ley garantiza a los individuos el derecho a conocer, actualizar, rectificar y suprimir sus datos personales almacenados en bases de datos.

Liquidación Judicial: Proceso alternativo a la reorganización regulado por la Ley 1116, en el que se disuelve la empresa y se venden sus activos para pagar a los acreedores, cuando la reorganización ni es viable.

Mainpage: Página principal o de inicio de una aplicación o sitio web, que presenta las funciones y características principales de la plataforma.

Marketplace: Plataforma que conecta compradores y vendedores, permitiendo la adquisición de productos y servicios.

Mockups: Representaciones visuales o prototipos de una aplicación o sitio web, utilizados para mostrar el diseño y la estructura de la interfaz antes de su desarrollo final.

Monetización: Proceso de convertir activos de la empresa (e.g., propiedades, inventarios) en efectivo, utilizado en reorganización para mejorar la liquidez o cumplir con los acuerdos de pago a acreedores.

MVP (Producto Mínimo Viable): Versión básica de un producto con las funcionalidades esenciales, lanzada para probar el mercado y recopilar feedback.

ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible): Conjunto de 17 objetivos establecidos por la ONU para lograr un desarrollo sostenible en diferentes ámbitos, como la salud y la educación.

Plan de Reestructuración: Estrategia detallada presentada por la empresa para superar su crisis financiera, que incluye medidas operativas, financieras y organizativas para garantizar su viabilidad.

Promotor: Profesional designado por la Superintendencia de Sociedades para liderar el proceso de reorganización, facilitando la negociación entre la empresa y los acreedores.

Reorganización Empresarial: Proceso regulado por la Ley 1116 que permite a una empresa en crisis financiera negociar con sus acreedores para reestructurar sus deudas y continuar operando, preservando su actividad económica y empleos.

Servicios premium: Funciones avanzadas y exclusivas ofrecidas bajo un modelo de suscripción.

Superintendencia de Sociedades: Entidad estatal en Colombia encargada de supervisar, administrar y controlar los procesos de insolvencia empresarial, incluyendo los de reorganización bajo la Ley 1116.

Suscripción: Modalidad de pago recurrente mediante la cual el usuario accede a funcionalidades adicionales o avanzadas en una aplicación.

Usuario final: Persona o empresa que hace uso directo del aplicativo TREVO, ya sea como deudor, acreedor o parte interesada.

UX (User Experience): Experiencia general del usuario al interactuar con una aplicación o plataforma. Incluye usabilidad, accesibilidad y satisfacción.

Resumen ejecutivo

TREVO

TREVO es una plataforma Legaltech operada por Pactum Lab S.A.S., diseñada para ofrecer soluciones digitales en procesos de negociación de deudas empresariales en Colombia. Su propuesta de valor radica en un modelo de mediación tecnológica que traduce complejidades jurídicas en flujos interactivos, accesibles y confiables para empresarios con obligaciones vencidas. El objetivo central del emprendimiento es reducir el fracaso empresarial por insolvencia, mediante un servicio eficiente, empático y respaldado por expertos legales. El proyecto se encuentra en fase de desarrollo avanzado, con prototipos funcionales, alianzas incipientes y proyecciones validadas. En cuanto al entorno de oportunidad, TREVO se inserta en un mercado emergente con alto potencial: la industria Legaltech en América Latina proyecta un crecimiento compuesto del 10,6 % anual hasta 2030, impulsada por la digitalización, el uso de inteligencia artificial y los cambios normativos. Solo en Colombia, el segmento de insolvencia empresarial abarca cerca de 120 mil mipymes vulnerables, especialmente en la Región Caribe, donde el acceso a mecanismos de reorganización es limitado. El costo total del proyecto se estima en \$220.000.000 COP (equivalente a USD 56.000), incluyendo desarrollo tecnológico, equipo profesional, operación inicial y estrategia de marketing. Se contempla un esquema de financiación combinado: recursos propios (60 %), capital semilla (30 %) y aliados estratégicos (10 %). Como resultado, TREVO aspira a convertirse en el puente digital de referencia para empresarios en crisis, posicionándose como un servicio escalable, sostenible y replicable en otras jurisdicciones de habla hispana.

Palabras clave

Legaltech, insolvencia empresarial, emprendimiento digital, reorganización, negociación de deudas.

Abstract

TREVO

TREVO is a Legaltech platform operated by Pactum Lab S.A.S., designed to provide digital solutions for business debt negotiation processes in Colombia. Its value proposition lies in a technology-based mediation model that translates legal complexities into interactive, accessible, and reliable flows for entrepreneurs facing overdue obligations. The main objective of this venture is to reduce business failure due to insolvency by offering an efficient, empathetic, and expert-backed service. The project is currently in an advanced development phase, featuring functional prototypes, emerging partnerships, and validated financial projections. TREVO targets an emerging high-potential market: the Legaltech industry in Latin America is expected to grow at a compound annual rate of 10.6 % through 2030, driven by digitalization, AI adoption, and regulatory shifts. In Colombia alone, the business insolvency segment includes approximately 120,000 vulnerable SMEs, particularly in the Caribbean Region, where access to reorganization mechanisms remains limited. The total projected cost is COP 220,000,000 (USD 56,000), covering tech development, staffing, initial operations, and marketing. Funding will combine own resources (60 %), seed capital (30 %), and strategic allies (10 %). TREVO aims to become the digital bridge of choice for struggling entrepreneurs, positioning itself as a scalable, sustainable, and replicable service across Spanish-speaking jurisdictions.

Keywords

Legaltech, business insolvency, digital entrepreneurship, reorganization, debt negotiation.

Introducción

El contexto colombiano revela que, según BBVA Research (2024), más del 99 % de las empresas formales pertenecen al segmento de micro, pequeñas y medianas (Mipymes), las cuales aportan cerca del 40 % del PIB nacional y generan el 79 % del empleo formal (González & Llanes, 2024). Ese peso económico contrasta con las limitaciones estructurales que enfrentan: baja formalidad, acceso precario al crédito y vulnerabilidad ante choques externos. Esta realidad subraya la urgencia de soluciones focalizadas que acompañen su desarrollo.

Las Mipymes enfrentan desafíos financieros intensos, particularmente en contextos de crisis económicas y altas tasas de insolvencia, como lo evidencian las cifras crecientes en procesos de reorganización bajo la (Ley 1116, 2006) y el (Decreto 560, 2020). Esos mecanismos legales, aunque concebidos para brindar acceso a la reestructuración, no han logrado contener el número de cierres empresariales, lo que revela una brecha entre el diseño normativo y los resultados prácticos (Álvarez, 2021).

Surge entonces la iniciativa TREVO, diseñada como una plataforma digital especializada en mediar y negociar deudas empresariales mediante contratos inteligentes. Se define como Legaltech, enfocada en Mipymes y entidades financieras, más que una fintech tradicional. Su desarrollo atiende a un diagnóstico basado en evidencia: falta de canales efectivos de comunicación entre deudores y acreedores que impida alcanzar acuerdos reales (Colombia Fintech, 2025).

El proyecto TREVO se caracteriza por integrar tecnología, experiencia operativa en insolvencia y acompañamiento personalizado. Su enfoque es B2B empresas en reorganización y acreedores institucionales y se plantea como herramienta de inclusión financiera y sostenibilidad empresarial. La fase inicial corresponde a un MVP (Producto

Mínimo Viable) con funcionalidades básicas, orientadas a validar hipótesis sobre usabilidad, viabilidad y escalabilidad.

El objetivo general del emprendimiento TREVO es recuperar la sostenibilidad financiera de las Mipymes mediante procesos estructurados de negociación con acreedores institucionales, al tiempo que se ofrece un canal eficiente para la recuperación de cartera catalogada como de difícil recaudo. Esta meta se traduce en objetivos específicos enfocados en digitalización del conocimiento, validación del modelo, desarrollo de análisis automatizado de riesgo y evaluación de viabilidad legal y operativa.

La justificación del emprendimiento radica en que muchas Mipymes, aún con voluntad de pago y capacidad mínima, no acceden a soluciones digitales que faciliten procesos eficientes de negociación. En este sentido, TREVO no solo interviene en el plano individual de la empresa en crisis, sino que contribuye a la reducción del riesgo sistémico en el ecosistema financiero colombiano.

Entre los beneficios esperados del emprendimiento destacan la democratización del acceso a mecanismos de negociación, reducción del tiempo y costos de transacción, y prevención de cierres empresariales innecesarios. Asimismo, la plataforma fortalecerá la vinculación entre Mipymes y entidades financieras, generando un efecto multiplicador de confianza en el sistema financiero y promoviendo la sostenibilidad empresarial.

El alcance del emprendimiento abarca, inicialmente, la región Caribe de Colombia (Barranquilla y Cartagena), con una extensión proyectada hacia otras capitales regionales. En esta fase piloto se espera negociar pasivos por un valor mínimo de 240 000 millones COP, lo que representaría un 0.2% aproximado del universo de pasivos registrados en dicha región, conforme a cálculos sobre procesos de insolvencia local.

Otros elementos relevantes incluyen la vinculación estratégica de aliados como entidades financieras, centros de conciliación y proveedores de scoring crediticio. Estas alianzas buscan mejorar la capacidad de integración de datos, formalización de acuerdos y transferencia del costo de comisión al acreedor, optimizando así las fórmulas de monetización y escalabilidad del modelo.

La relevancia de TREVO se fundamenta en la creciente digitalización del sector legal y financiero en América Latina. Estudios recientes sobre Legaltech señalan que la automatización de procesos jurídicos y la intermediación digital son tendencias al alza, y que existen pocos actores en la región destinados específicamente a la negociación de deudas empresariales (Palacios & Barbosa, 2022).

El contexto macroeconómico de Colombia también justifica el emprendimiento. Según BBVA Research (2024), el crecimiento del PIB se moderará a alrededor del 2,5 % en 2025 y 2026, con riesgos inflacionarios persistentes, lo que sugiere una presión continua sobre las Mipymes, poniendo en valor soluciones resilientes como TREVO (BBVA, 2024).

La metodología de validación diseñada seguirá los principios del enfoque ágil: iteración rápida, recolección de feedback real y prioridad a la construcción de hipótesis comprobables. En términos operativos, se prevé implementar indicadores como Tasa de Respuesta, Nivel de Satisfacción y Disposición al Pago por Uso con comisión por éxito. Estos indicadores servirán como base para evaluar si la propuesta de valor genera incentivos reales y puede replicarse en otros contextos regionales o incluso nacionales.

Además, TREVO incorpora el uso de contratos inteligentes como componente diferencial. Esta apuesta tecnológica busca reducir la incertidumbre legal y automatizar el cumplimiento, función esencial cuando se trata de acuerdos entre entidades con distintos niveles de poder de negociación.

La introducción de contratos inteligentes también posibilita la tokenización de deuda, lo que podría abrir vías para financiamiento secundario y mercado de deuda digital. Esta perspectiva innovadora amplía el horizonte del proyecto, impulsando su potencial de escalamiento y transformación en un modelo híbrido Legaltech-Fintech (Padilla, 2020).

Por otro lado, la cultura organizacional de TREVO, basada en proximidad empática y acompañamiento humano, busca diferenciarse de soluciones más impersonales o coercitivas. Esta dimensión ética refuerza el posicionamiento de la plataforma como un aliado estratégico, no simplemente un mecanismo transaccional. Finalmente, el emprendimiento prevé un monitoreo continuo de variables externas como cambios normativos, barreras de entrada, amenazas competitivas y oportunidades de integración en ecosistemas de innovación. Este enfoque permitirá una gestión adaptativa y proactiva frente al entorno cambiante.

Concepto de Negocio

Recuerde que estos títulos son sólo orientativos, se debe trabajar la estructura y subdivisiones que se requieran teniendo en cuenta las características del proyecto y/o emprendimiento y las recomendaciones del asesor, que permitan la comprensión del documento.

Descripción de la Idea de Negocio

El concepto de negocio de TREVO surge como respuesta puntual a la carencia de canales digitales efectivos que permitan a las Mipymes en procesos de insolvencia entablar acuerdos con sus acreedores en condiciones dignas y estructuradas. Esta plataforma Legaltech propone intermediar dichas negociaciones de deuda mediante contratos inteligentes, brindando trazabilidad, transparencia y automatización, con alcance inicial en Colombia y ambiciones de expansión regional.

La idea de negocio se materializa en una aplicación web que permite cargar información financiera, generar propuestas de pago automatizadas y establecer contratos inteligentes que aseguren el cumplimiento de los compromisos adquiridos. TREVO se fundamenta en una misión clara: reestablecer la solvencia de las empresas en crisis, salvaguardar empleos y facilitar el saneamiento financiero, bajo un esquema ético y eficiente. Su eslogan “*Gestionar sus deudas con dignidad*” sintetiza esta vocación.

Esta propuesta descansa sobre valores como la honestidad, la empatía y el compromiso con la sostenibilidad empresarial. El desarrollo tecnológico es esencial, pero no suficiente: se integra con acompañamiento humano experto en negociación de pasivos para reforzar la confianza y garantizar procesos de valor agregado. La tecnología, en este caso, amplifica la experiencia profesional.

La visión de TREVO contempla convertirse en la principal plataforma de negociación de deudas empresariales en América Latina, escalando gradualmente según resultados del MVP y la aceptación del modelo freemium con comisión basada en éxito (World Economic Forum, 2025). A mediano plazo se espera consolidar alianzas estratégicas con entidades financieras, integrando análisis de riesgo automatizado y tokenización de operaciones, con respaldo de estudios sobre la tokenización como mecanismo de eficiencia financiera (BIS Representative Office for the Americas, 2025).

Los objetivos inmediatos incluyen lanzar la versión 1.0 de la plataforma, atraer al menos 20 Mipymes durante el primer semestre y validar la usabilidad del sistema, con indicadores sobre satisfacción y confianza. A mediano plazo, TREVO apunta a integrar contratos inteligentes con tokenización automatizada y desarrollar una API que permita integración con sistemas bancarios y de scoring.

En cuanto al mercado objetivo, TREVO se dirige inicialmente a Mipymes en reorganización bajo Ley 1116, responsables de altos costos operativos y personales por procesos de insolvencia. Este segmento constituye el 90 % del tejido empresarial colombiano, vulnerable pero también dispuesto a adoptar soluciones digitales que reduzcan incertidumbre y rehabiliten su funcionamiento.

La industria en la que se inserta TREVO combina elementos de los sectores legal, financiero y tecnológico; se trata de un entorno emergente cuya valuación global ha crecido hasta 29,8 mil millones USD en 2022, con proyecciones de crecimiento anual del 8,9 % (Paiz & Ongenaet, 2023). En América Latina, donde el ecosistema fintech y legaltech ha sido impulsado por regulaciones, sandbox regulatorios y hubs digitales, TREVO tiene una ventana estratégica para consolidarse en nichos especializados y tecnológicamente compatibles (Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2024).

Los hitos de negocio incluyen el desarrollo de alianzas con bancos, fiduciarias y proveedores de scoring como CIFIN o Datacrédito, que permitan la integración de información financiera y acreditación de propuestas. Asimismo, se planea desplegar pruebas piloto con sectores de la región Caribe antes de escalar al nivel nacional.

La competitividad de TREVO radica en su capacidad de integrar automatización legal y financiera con acompañamiento humano. Este enfoque híbrido le permite destacarse frente a competidores que operan con modelos impersonales o agresivos, y refuerza su capacidad de generar confianza, sustentada además en estudios que enfatizan el rol de la tokenización para la seguridad y eficiencia de las transacciones (Evertecinc, 2023).

La plataforma ANTICIPA un futuro donde la tokenización de activos y contratos inteligentes permita la creación de un mercado secundario digital para deudas empresariales, habilitando opciones de liquidez y nuevas formas de financiamiento para las Mipymes que ahora usan suspense de deuda como colateral tokenizable (Disparte & Liao, 2024).

Todo esto se enmarca en un ecosistema regulado, donde Colombia ha avanzado en la implementación de sandboxes para fintech, regulaciones de microfinanciación y tecnología financiera emergente, lo que abre la puerta para iniciativas como TREVO, siempre y cuando se adopten estándares de protección al consumidor y privacidad de datos (Global Legal Group, 2025).

En perspectiva, TREVO busca trascender su versión inicial digital para convertirse en un referente regional. Su objetivo último es transformar los procesos de reorganización empresarial en América Latina, promoviendo que las Mipymes en crisis puedan rehacerse de forma sostenible, evitando cargas sociales y profundas repercusiones económicas, alineándose con los ODS de inclusión financiera y trabajo decente.

Portafolio de Productos y/o Servicios

El emprendimiento TREVO surge como una respuesta a la necesidad de transformación digital en los procesos de mediación financiera para micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) en situación de insolvencia. Su portafolio de servicios combina herramientas tecnológicas con criterios legales y financieros para brindar soluciones ágiles, seguras y transparentes en la gestión de deudas empresariales.

Tabla 1 *Portafolio de Productos y/o Servicios de TREVO*

Aspecto del producto/servicio	Descripción detallada
Nombre del producto/servicio	TREVO Es una plataforma web de mediación financiera, diseñada para permitir la gestión, negociación y resolución de pasivos empresariales a través de acuerdos de deuda sostenibles (ADS).
Problema que resuelve	La falta de canales ágiles para la comunicación entre deudores y acreedores, así como la baja efectividad de los mecanismos tradicionales de reorganización, limita la recuperación financiera de muchas Mipymes. TREVO permite reducir estas barreras mediante una solución digital de contacto directo, seguimiento y formalización de acuerdos.
Propuesta de valor	TREVO ofrece una interfaz intuitiva que simplifica la organización de pasivos, visibiliza las deudas activas y permite iniciar negociaciones de manera estructurada, con seguimiento en tiempo real y registro electrónico de los avances.
Ventajas frente a la competencia	A diferencia de otras soluciones, TREVO combina experiencia previa en mediación análoga con automatización progresiva de flujos operativos. Su futura integración de contratos inteligentes y tokenización de deuda la posiciona como una pionera en el ecosistema Legaltech de Colombia.
Servicios actuales (MVP TREVO 1.0)	Incluye funcionalidades como carga de deudas por acreedor, cálculo de pasivos agrupados, generación de observaciones, envío de propuestas de pago y trazabilidad de las interacciones entre las partes.

Aspecto del producto/servicio	Descripción detallada
Servicios proyectados (TREVO 2.0)	Se proyecta la incorporación de contratos inteligentes que permitirán la ejecución automática de acuerdos, la tokenización de deudas aceptadas y la vinculación con redes descentralizadas de financiamiento alternativo.
Elementos innovadores	El uso de tecnologías blockchain brinda transparencia, seguridad y descentralización a los acuerdos. Asimismo, TREVO se enfoca en diseñar algoritmos de análisis de riesgo crediticio para ofrecer propuestas personalizadas.
Modelo de entrega	El servicio se presta vía plataforma web responsive, accesible desde cualquier navegador. Actualmente no requiere aplicación móvil, lo que facilita su adaptación y mantenimiento.
Relaciones clave	El emprendimiento contempla alianzas estratégicas con entidades financieras y firmas legales para validar jurídicamente los acuerdos generados y facilitar su ejecución formal.
Modelo de precios	TREVO adopta un esquema freemium que ofrece acceso gratuito a las funciones básicas y cobra comisiones por acuerdos cerrados exitosamente. Esta estrategia busca ampliar el alcance sin limitar el acceso inicial.
Sostenibilidad financiera	Se espera que el margen de ganancia promedio por transacción exitosa sea del 15 % del monto recuperado, con expectativas de retorno positivo al tercer trimestre tras el lanzamiento oficial.
Demanda potencial	En Colombia, más del 40 % de las empresas han declarado dificultades de liquidez desde la pandemia, lo cual refuerza la necesidad de soluciones de reestructuración como TREVO.
Servicio postventa	Incluye soporte técnico por correo y chat en línea, informes periódicos sobre avance de negociaciones y asesoría adicional para casos especiales que lo requieran.
Barreras de entrada	El componente técnico y legal exige altos estándares de cumplimiento, pero al contar con experiencia previa y capital humano calificado, TREVO ha logrado anticipar los principales riesgos operativos.

Aspecto del producto/servicio	Descripción detallada
Escalabilidad	Gracias a su diseño modular, la plataforma puede adaptarse fácilmente a nuevas funciones, usuarios y sectores, contemplando incluso su expansión a mercados de habla hispana en Latinoamérica.
Licencias o patentes	Actualmente no se cuenta con una patente registrada, pero se han iniciado los trámites para proteger el modelo de algoritmo de mediación bajo propiedad intelectual.
Experiencia validada	El modelo análogo de mediación que dio origen a TREVO se probó durante más de seis años con casos reales, lo que respalda la pertinencia y aplicabilidad de su versión digital.
Propuesta diferenciadora	TREVO permite a las entidades financieras acceder a herramientas para revalorizar cartera castigada con bajo costo de recuperación, lo que representa una innovación dentro del segmento B2B legal-financiero.
Compatibilidad normativa	El modelo opera bajo los lineamientos de la Ley 1116 de 2006 y el Decreto 560 de 2020, asegurando su viabilidad jurídica dentro del marco colombiano.

Nota. La tabla describe las características, beneficios, diferenciadores competitivos y estructura operativa del servicio ofrecido por TREVO, enmarcando su propuesta de valor dentro del ecosistema Legaltech y Fintech colombiano.

Fuentes de Ingresos

El modelo de ingresos de TREVO se basa en la generación de valor compartido entre la plataforma y sus usuarios. Su estrategia principal radica en aplicar una comisión únicamente cuando se logra una negociación efectiva, fortaleciendo la confianza y reduciendo las barreras de entrada para el público objetivo. Esta estructura permite definir claramente la composición de los ingresos actuales y proyectar oportunidades futuras de diversificación y escalamiento.

Tabla 2 Fuentes de Ingresos de TREVO

Fuente de ingreso	Descripción del servicio	Porcentaje del ingreso total
Comisión por negociación exitosa	Aplicación de una comisión del 3,5 % sobre el monto total de la deuda renegociada, activa solo al lograr un acuerdo formal entre deudor y acreedor.	80 %
Servicios complementarios (legales y notariales)	Servicios facturables bajo demanda, como redacción jurídica de acuerdos, asistencia en trámites notariales y acompañamiento ante entidades oficiales.	10 %
Planes premium (suscripción mensual)	Acceso exclusivo a funciones avanzadas de la plataforma como alertas personalizadas, informes automáticos, revisión de documentos y soporte técnico prioritario.	10 %

Nota. Elaboración propia.

La estructura de ingresos de TREVO refleja un enfoque centrado en la obtención de resultados concretos para los usuarios, evitando cobros anticipados y fomentando relaciones de confianza. Esta disposición favorece la adopción temprana del servicio y permite escalar el modelo progresivamente mediante automatización y diversificación. En el mediano plazo, se proyecta una evolución estratégica del modelo hacia acuerdos con instituciones acreedoras que asuman la comisión, en reconocimiento al valor agregado que ofrece la solución en la recuperación de cartera. Esta visión permitirá fortalecer el posicionamiento de TREVO como plataforma confiable y sostenible dentro del ecosistema Legaltech colombiano.

Portafolio de Clientes

TREVO se orienta a ofrecer soluciones financieras innovadoras que contribuyan a evitar la judicialización innecesaria de obligaciones empresariales y personales. Con base en el análisis de procesos activos de ejecución y reorganización en Colombia, se ha identificado un segmento de mercado amplio, compuesto por empresas y profesionales que enfrentan

serias restricciones de liquidez, dificultades de negociación con acreedores y escaso acceso a mecanismos de saneamiento ágil. Este panorama evidencia una demanda latente por herramientas tecnológicas accesibles, eficientes y preventivas que aborden la crisis financiera desde sus primeras fases.

Tabla 3 *Portafolio de Clientes de TREVO, persona jurídica (Prioridad Alta)*

Segmento	Descripción	Perfil del Cliente
Persona jurídica	Micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) con pasivos acumulados, riesgo de cesación de pagos y sin áreas legales o financieras internas robustas.	<ul style="list-style-type: none"> • Edad del negocio: 3 a 10 años. Industria: comercio, construcción, servicios y manufactura liviana. • Localización: Región Caribe. • Empleados: 5 a 50. • Ingresos anuales: \$200 millones a \$5.000 millones COP. • Etapa del negocio: crecimiento o madurez inicial.

Nota. Elaboración propia.

Este grupo representa el foco estratégico del modelo B2B de TREVO. Se caracteriza por una necesidad urgente de soluciones extrajudiciales para renegociar pasivos y evitar procesos de insolvencia. Su volumen y nivel de formalización facilita la adopción de herramientas digitales, lo cual convierte a este segmento en prioritario para la sostenibilidad comercial.

Tabla 4 *Portafolio de Clientes de TREVO, personas naturales comerciantes y profesionales con negocios activos*

Segmento	Descripción	Perfil del Cliente
Profesionales independientes y comerciantes	Personas naturales que ejercen actividades económicas de forma regular y que enfrentan obligaciones vencidas,	<ul style="list-style-type: none"> • Edad: 30 a 55 años. Ingresos mensuales: entre \$3 y \$25 millones COP. • Ocupación: emprendedores, prestadores de servicios,

Segmento	Descripción	Perfil del Cliente
	especialmente con entidades financieras o proveedores.	<p>comerciantes informales o formales.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Educación: técnico, tecnológico o universitario. • Localización: zonas urbanas y municipios intermedios.

Nota. Elaboración propia.

Si bien este grupo representa un segmento emergente, su demanda por soluciones asequibles y fáciles de usar justifica su inclusión dentro del portafolio inicial. Su vinculación con la plataforma se sustenta en la posibilidad de escalar modelos de pago asistido y fortalecer la bancarización responsable. Constituye una oportunidad de diversificación bajo modelos freemium y autogestionados.

Posicionamiento en el Mercado

El posicionamiento de TREVO en el mercado colombiano responde a la necesidad urgente de soluciones innovadoras para la gestión de deudas empresariales, especialmente en contextos de tensión financiera que no han sido abordados de forma efectiva por los modelos tradicionales de cobranza o asesoría legal. La propuesta busca consolidarse como una plataforma digital confiable, que prioriza la sostenibilidad financiera de las empresas sobre el litigio o la presión coercitiva. En lugar de promover el pago mediante amenazas o judicialización, TREVO ofrece un entorno de negociación asistida que facilita acuerdos equitativos entre deudores y acreedores, con una estructura de costos asociada únicamente al éxito del proceso. Esta estrategia responde a un vacío del mercado: la inexistencia de canales que acompañen al empresario con empatía, claridad y eficiencia tecnológica sin exigir desembolsos previos ni comprometer su reputación en el entorno comercial.

Tabla 5 *Comparativo de Modelos de Ingreso y Relación Cliente – Prestadores de Servicios de Recuperación de Cartera*

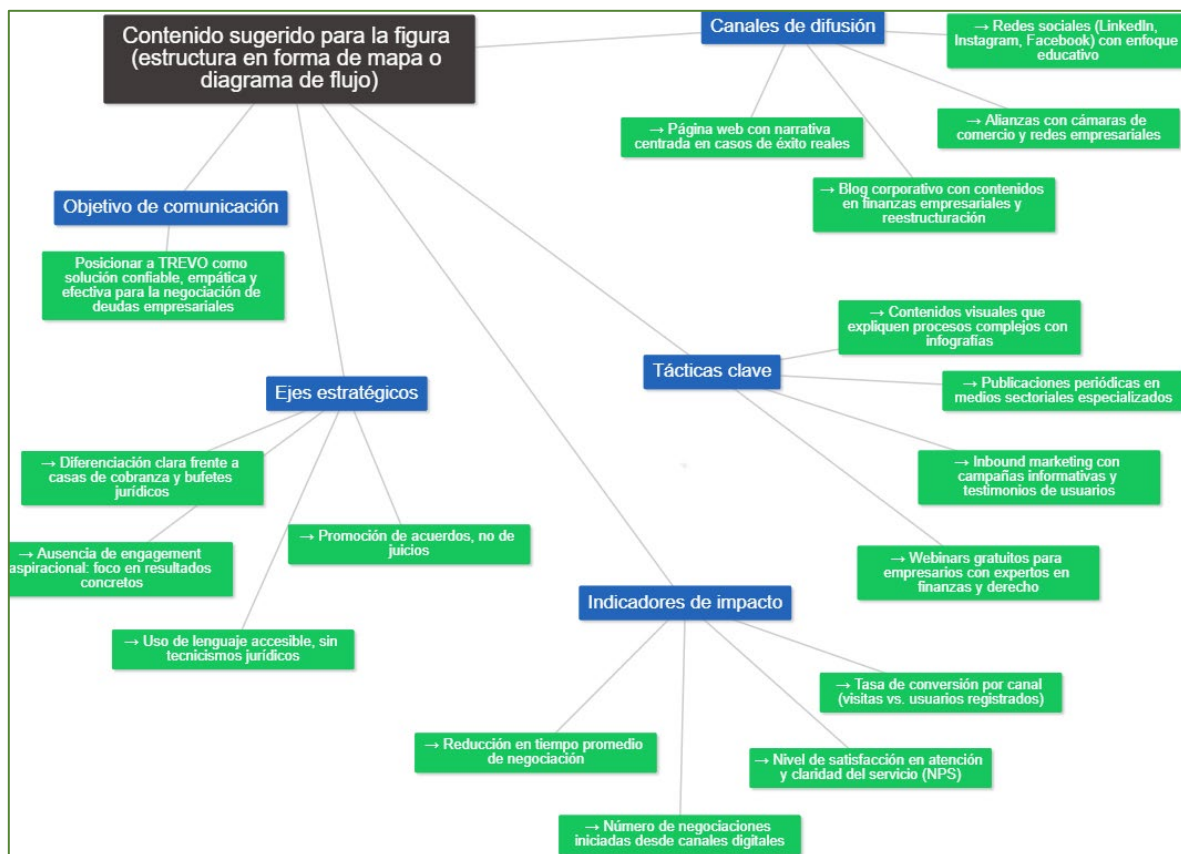
Criterio	TREVO	Casa de Cobranza	Bufete Jurídico
Modelo de ingreso	Comisión del 3,5 % sobre el valor negociado, solo en caso de éxito	Comisión entre 10 % y 30 %, cobrada incluso sin resultado favorable	Honorarios fijos desde el inicio del proceso, sin garantía de resultado
Costo inicial	Sin costo de entrada ni cobros anticipados	Exige pagos iniciales o cobros proporcionales desde el primer contacto	Honorarios pactados desde la primera etapa del litigio
Relación con el cliente	Acompañamiento continuo, cercano, con orientación estratégica personalizada	Contacto impersonal, comunicación estandarizada y enfocada en presión	Interacción legal formal, limitada al marco procesal
Enfoque de servicio	Prevención de litigios y sostenibilidad financiera	Recaudo forzoso centrado en volumen de recuperación	Litigio formal, sin énfasis en viabilidad económica del deudor
Uso de tecnología	Plataforma digital intuitiva con seguimiento y reportes automáticos	Limitado o nulo uso de tecnología propia	Tradicional, con bajo nivel de digitalización
Empatía con el deudor	No asume mala fe; promueve acuerdos éticos y viables	Visión del deudor como incumplidor o evasor	Enfoque técnico-legal, sin valoración del contexto económico del deudor
Lenguaje de comunicación	Claro, sin tecnicismos, accesible para empresarios no especializados	Técnico o intimidante	Jurídico especializado, con bajo nivel de comprensión para usuarios no expertos

Nota. Elaboración propia a partir del análisis comparativo entre casas de cobranza, bufetes jurídicos y la propuesta de valor de TREVO, con base en tendencias emergentes de economía digital en servicios financieros.

A diferencia de las firmas tradicionales, que fragmentan el acompañamiento y mantienen distancias entre cliente y proveedor, TREVO apuesta por una experiencia fluida, cercana y con seguimiento personalizado. No se parte del supuesto de que el deudor actúe con mala fe o sea un incumplidor crónico. Al contrario, se reconoce que muchos empresarios o comerciantes enfrentan ciclos de iliquidez sin contar con una guía estructurada para su

reorganización. De este modo, la propuesta de valor no se limita a ser un producto o servicio aislado, sino una plataforma que articula procesos, herramientas y acompañamiento profesional en función del restablecimiento de la estabilidad económica. En ese sentido, el posicionamiento de TREVO no se basa en un engagement emocional o aspiracional, ya que el público objetivo no busca experiencias de fidelización sino respuestas concretas a problemas urgentes de liquidez y viabilidad operativa (Andrade, 2016) que resultan de una negociación eficiente.

Tabla 6 Estrategia Comunicacional para el Posicionamiento de la Plataforma TREVO



Nota. Elaboración propia con base en principios de marketing estratégico para plataformas digitales de servicios financieros, considerando lineamientos de comunicación efectiva para públicos empresariales en situación de crisis económica.

Desde el punto de vista comunicativo, la estrategia de posicionamiento estará enfocada en resaltar las diferencias clave frente a actores como casas de cobranza y bufetes jurídicos. La promesa de valor se centra en la efectividad medida por acuerdos logrados, la accesibilidad del lenguaje y la ética en la relación con los usuarios. Esto implica diseñar contenidos que desmitifiquen la reestructuración financiera y presenten a TREVO como una herramienta aliada en lugar de una imposición. Para ello, se utilizarán canales digitales como redes sociales, estrategias de inbound marketing y alianzas con gremios y cámaras de comercio, lo que permitirá llegar a los clientes con mensajes personalizados y soluciones ajustadas a su realidad. Así, la marca TREVO se construirá como sinónimo de confianza, claridad y eficiencia en un segmento del mercado donde aún predomina el miedo al juicio y la desinformación legal (Guamán et al., 2024).

Descripción de los Elementos Organizacionales del Emprendimiento

Este apartado presenta los aspectos esenciales de la organización, incluyendo su estructura, procesos internos, aspectos legales, y el equipo responsable de su ejecución. Asimismo, define las funciones, responsabilidades y la trayectoria del grupo fundador. En caso de buscar financiamiento, este componente cobra relevancia, dado que inversionistas y entidades crediticias analizan con atención la preparación y solidez del equipo gestor.

Propiedad y Junta Directiva (estructura organizacional)

El emprendimiento TREVO se constituye legalmente como una sociedad por acciones simplificada (S.A.S.), forma jurídica ampliamente utilizada en Colombia por su flexibilidad en la administración, simplicidad en la constitución y capacidad para adaptar la estructura accionaria sin afectar la continuidad del negocio. Esta figura permite responder eficazmente a los retos del entorno digital y financiero, ya que otorga autonomía en la toma de decisiones, facilita la entrada futura de inversionistas y protege el patrimonio personal de los socios. En la etapa inicial del proyecto, no se cuenta con inversión externa ni participación de terceros ajenos al equipo fundador. La propiedad está distribuida de acuerdo a los aportes brindados entre los cuatro cofundadores, lo cual refleja un compromiso compartido en la dirección estratégica del emprendimiento y en los resultados de su desarrollo.

La gobernanza de TREVO está basada en una estructura organizacional horizontal con funciones claramente definidas y roles asignados conforme a las competencias técnicas de cada socio. Aunque actualmente no existe una junta directiva formal en términos legales, las decisiones clave se toman de forma colegiada, lo que permite un alto nivel de coordinación, transparencia y alineación de metas. Se proyecta que, a medida que se escale el modelo de negocio, esta estructura evolucione hacia una organización más robusta que

incorpore una junta consultiva con miembros externos, fortaleciendo así el control estratégico y la toma de decisiones en contextos de expansión, inversión o alianzas interinstitucionales.

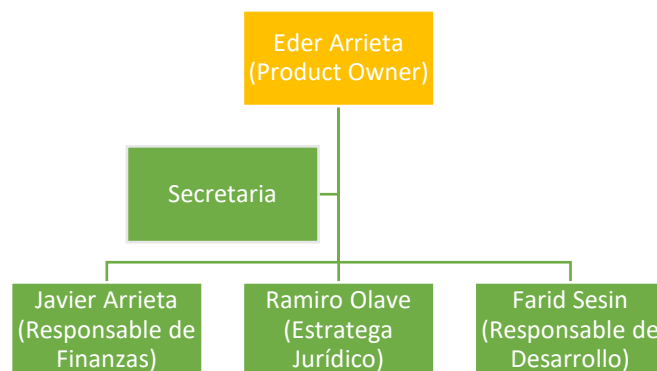
Tabla 7 Estructura de Propiedad y Participación en TREVO

Nombre del Socio	Rol Principal	Participación Accionaria (%)	Observaciones sobre la participación
Eder Arrieta	Product Owner	50 %	Lidera la visión estratégica
Javier Arrieta	Finanzas	12.5 %	Dirige el modelo financiero
Ramiro Olave	Estratega Jurídico	12.5 %	Define los marcos normativos
Farid Sesin	Desarrollo	25 %	Responsable de la arquitectura web

Nota. Todos los socios cuentan con igual participación en la propiedad de la empresa, lo que asegura corresponsabilidad en las decisiones y en los beneficios.

La estructura organizacional de TREVO se fundamenta en un modelo horizontal que privilegia la colaboración, la agilidad en la toma de decisiones y la claridad de roles entre los miembros fundadores. Esta configuración responde a las necesidades de un startup en etapa temprana, donde la experiencia, el compromiso y la comunicación directa entre áreas resultan determinantes para el avance del proyecto.

Figura 1 Estructura Organizacional Horizontal de TREVO



Nota. Elaboración propia a partir del diseño funcional del equipo fundador de TREVO, bajo un modelo organizativo horizontal típico de emprendimientos tecnológicos en etapa inicial.

Recursos Humanos y/o Empleados que Requiere el Emprendimiento

El desarrollo exitoso del emprendimiento TREVO demanda un equipo técnico y estratégico conformado por profesionales con competencias específicas en áreas clave como derecho comercial, tecnología, atención al cliente y gestión financiera. Dado el carácter digital y escalable de la plataforma, la estructura organizativa combina figuras de socios operativos, personal de base contratado por prestación de servicios y alianzas externas estratégicas. Esta estrategia permite flexibilidad, sostenibilidad financiera y alta capacidad de adaptación.

Tabla 8 Cargos y Perfiles Requeridos en TREVO

Cargo	# de Cargos	Perfil Académico	Competencias Clave	Tipo de Contratación	Experiencia Esperada	Modalidad de Trabajo
Analista de cartera digital	1	Profesional en Finanzas o Afines	Gestión de cartera, análisis crediticio, comunicación asertiva	Contrato a término fijo	Mínimo 2 años en cobranza	Remoto
Desarrollador Backend	1	Ingeniero de Sistemas	Node.js, bases de datos SQL, seguridad en aplicaciones	Freelance por proyecto	2 años mínimo	Remoto
Desarrollador Frontend	1	Tecnólogo en Desarrollo Web	React, diseño UX/UI, prototipado rápido	Freelance por proyecto	1 año mínimo	Remoto
Asesor Jurídico comercial	1	Abogado con énfasis en contratos	Redacción de T&C, negociación contractual, marco legal fintech	Prestación de servicios	3 años en derecho comercial	Híbrido
Coordinador de Operaciones	1	Profesional en Administración	Logística digital, liderazgo, gestión de procesos SaaS	Contrato a término fijo	3 años en startups	Remoto
Auxiliar administrativo	1	Técnico en gestión administrativa	Manejo de CRM, herramientas ofimáticas, seguimiento operativo	Contrato a término fijo	1 año	Remoto

Nota. Elaboración propia

Tabla 9 Propietarios y Equipo Fundador

Nombre	Rol Principal	Formación Académica	Experiencia Relevante
Eder Arrieta	Product Owner	Profesional en Negocios Internacionales	Más de 10 años en desarrollo de productos y emprendimiento de impacto social
Javier Arrieta	Director Financiero	Contador Público y MBA	Amplia experiencia en planeación financiera, análisis de riesgos y modelos freemium
Ramiro Olave	Estratega Jurídico	Abogado Especialista en Derecho Digital	Experto en contratos electrónicos y marcos legales para plataformas digitales
Farid Sesin	Arquitecto Web	Ingeniero de Software	7 años liderando proyectos tecnológicos para startups en América Latina

Nota. Elaboración propia

El equipo humano propuesto para TREVO conjuga capacidades técnicas, experiencia multisectorial y compromiso con el desarrollo de soluciones financieras tecnológicas. La combinación entre los fundadores y el personal proyectado permite asegurar una estructura operativa funcional, ágil y preparada para responder a los desafíos del entorno digital. Asimismo, se observa una estrategia de contratación mixta, que equilibra sostenibilidad financiera y talento especializado, en línea con el crecimiento progresivo del modelo de negocio.

Descripción de Socios y/o Alianzas que Requiere el Emprendimiento

Además del compromiso y experticia del equipo fundador, el desarrollo y sostenibilidad de TREVO dependen en gran medida de la consolidación de alianzas estratégicas que respalden la operación, amplíen la cobertura de servicios y generen confianza en los usuarios e inversionistas. Estas alianzas incluyen actores del sistema financiero, proveedores

tecnológicos y operadores especializados que facilitan procesos clave como la validación de datos, la formalización de acuerdos y la continuidad tecnológica.

Tabla 10 *Alianzas Estratégicas Clave para el Desarrollo de TREVO*

N.º	Tipo de Aliado	Objetivo de la Alianza	Estado Actual
1	Entidades Financieras	Facilitar validación de cartera, estructuración de acuerdos y mejora en la trazabilidad de pagos	Relaciones informales en proceso de formalización
2	Fiduciarias	Custodia de pagos, administración de recursos derivados de los acuerdos conciliatorios	En exploración de convenios
3	Centros de Conciliación	Fortalecer legitimidad legal del modelo a través de mecanismos alternativos de solución de conflictos	Contactos iniciales con entidades reconocidas
4	Proveedores Tecnológicos	Aportar capacidades en desarrollo y escalamiento de la infraestructura digital	Alianzas por proyecto, sin contrato de continuidad
5	Plataformas de Scoring Crediticio	Acceso a reportes financieros y validación del historial de cumplimiento del usuario	En etapa de evaluación técnica y legal
6	Servicios de Firma y Onboarding Digital	Garantizar seguridad jurídica, trazabilidad y validez de los acuerdos entre las partes	Uso parcial de servicios; integración pendiente

Nota. La tabla presenta los aliados estratégicos proyectados por TREVO, diferenciando su naturaleza, propósito dentro del modelo de negocio y estado actual de la relación, con base en el diagnóstico organizacional y las necesidades operativas del emprendimiento.

La consolidación formal de estas alianzas será determinante para escalar la propuesta de valor de TREVO, mejorar los procesos internos y aumentar la legitimidad de la plataforma en el mercado. En la medida en que se establezcan acuerdos institucionales robustos, se fortalecerá la confianza de clientes, usuarios e inversores, al tiempo que se garantizará la continuidad operativa y la protección de datos bajo estándares legales y tecnológicos.

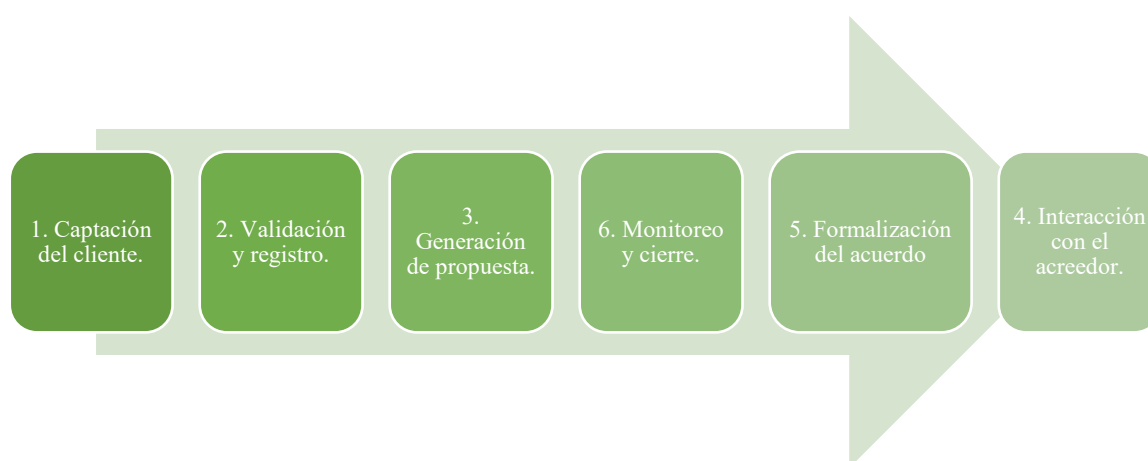
Procesos de Negocio

La operación del emprendimiento TREVO se fundamenta en un modelo digital escalable, centrado en la prestación de un servicio especializado de intermediación para la negociación de deudas. Aunque no se produce un bien tangible, el servicio entregado requiere una secuencia rigurosa de procesos operativos, todos ellos articulados mediante una plataforma tecnológica diseñada para garantizar agilidad, trazabilidad y seguridad en cada etapa.

Desde la perspectiva metodológica, los procesos clave del negocio permiten transformar datos financieros dispersos en acuerdos jurídicamente válidos entre deudores y acreedores. Esta transformación se basa en una estructura lógica que inicia con la captación del cliente y finaliza con el monitoreo del cumplimiento del acuerdo. La calidad del servicio se asegura mediante el uso de herramientas de validación documental, protocolos de acompañamiento legal y el empleo de soluciones digitales certificadas (como firmas electrónicas, onboarding biométrico y trazabilidad documental).

A continuación, se presenta el flujo general de los procesos operativos de TREVO:

Figura 2 *Proceso de atención del cliente en TREVO*



Nota. La figura representa la secuencia lógica del servicio digital ofrecido por TREVO, desde el contacto inicial hasta el cierre formal del proceso de negociación. Elaboración propia con base en el diseño funcional de la plataforma.

Tabla 11 Descripción de cada etapa del proceso

Etapa	Descripción operativa
1. Captación del cliente	Acceso a la plataforma, aceptación de términos y registro inicial. Se habilita el canal de contacto y se genera un perfil digital del usuario.
2. Validación y registro	Revisión documental, autenticación de identidad y autorización para la gestión de obligaciones. Se verifican soportes y se firma mandatos.
3. Generación de propuesta	El sistema analiza variables financieras y construye una propuesta de pago viable, ajustada con asesoramiento técnico en caso necesario.
4. Interacción con el acreedor	Envío de la propuesta por medios certificados. Se activa el canal de diálogo con el acreedor y se gestionan observaciones o contrapropuestas.
5. Formalización del acuerdo	Redacción del documento legal, firma electrónica o notarial y validación final por ambas partes. Se formaliza el plan de pagos.
6. Monitoreo y cierre	Seguimiento al cumplimiento del acuerdo, envío de recordatorios y emisión de constancias de cumplimiento cuando se completa el pago pactado.

Nota. La tabla presenta una descripción sintética de las seis etapas del proceso operativo de TREVO, desde la captación del cliente hasta el monitoreo del acuerdo, destacando las funciones esenciales de cada fase y su contribución a la eficiencia del modelo digital de atención y recuperación de cartera.

Aspectos Legales a Considerar para la Puesta en Marcha del Emprendimiento

La puesta en marcha de un emprendimiento basado en tecnología, como TREVO, exige el cumplimiento de un conjunto de disposiciones jurídicas esenciales que garantizan su legalidad, sostenibilidad y confiabilidad en el entorno empresarial. En particular, los emprendimientos de base digital deben atender rigurosamente los requerimientos normativos que rigen desde su constitución societaria hasta la protección de datos, la propiedad intelectual, las relaciones laborales y los vínculos con clientes y proveedores.

A partir de lo anterior, se busca evidenciar que la plataforma cumple no solo con los requerimientos legales mínimos exigidos por la legislación colombiana, sino que incorpora

buenas prácticas en la gestión jurídica, lo cual fortalece su legitimidad frente a inversionistas, usuarios y entidades de supervisión (Ministerio de Comercio, 2022).

Constitución jurídica y documentos corporativos

La base jurídica del emprendimiento se sustenta en la constitución de Pactum Lab S.A.S., una Sociedad por Acciones Simplificada, figura contemplada en la (Ley 1258, 2008). Esta estructura societaria ofrece ventajas significativas para startups tecnológicas, tales como flexibilidad en la emisión de acciones, posibilidad de reorganización interna y simplificación en los trámites de constitución y operación (Stripe, 2023). Pactum Lab S.A.S. actúa como la entidad responsable de la operación de la plataforma TREVO, siendo la titular del modelo de negocio, los activos digitales y las relaciones contractuales que se deriven de la prestación del servicio.

En su constitución, la empresa debe contar con el acta de creación, el NIT otorgado por la DIAN, el registro mercantil ante la Cámara de Comercio y la apertura de una cuenta bancaria empresarial. Estos elementos garantizan la separación contable entre la actividad de los socios y la empresa, y permiten formalizar alianzas con terceros. A continuación, se presenta el acta de constitución jurídica de Pactum Lab S.A.S., conforme a los requisitos exigidos en Colombia para la creación de una Sociedad por Acciones Simplificada, en cumplimiento de la (Ley 1258, 2008).

Tabla 12 *Acta De Constitución De Sociedad Por Acciones Simplificada – Pactum Lab S.A.S.*

En la ciudad de Barranquilla, República de Colombia, a los veintidós (14 días del mes de julio de dos mil veinticinco (2025), comparecen los señores:

- **Eder Alberto Arrieta Unfried**, identificado con cédula de ciudadanía No. 1.140.821.224, de nacionalidad colombiana.
- **Javier Alonso Arrieta Unfried**, identificado con cédula de ciudadanía No. 1.140.850.517, de nacionalidad colombiana.
- **Ramiro Olave Restrepo**, identificado con cédula de ciudadanía No. 1.045.152.064, de nacionalidad colombiana.

- **Farid Jamil Sesin Rueda**, identificado con cédula de ciudadanía No. 1.045.675.403, de nacionalidad colombiana.

Los comparecientes manifiestan su voluntad de constituir una sociedad comercial bajo la forma de Sociedad por Acciones Simplificada, la cual se registrará por las siguientes cláusulas:

PRIMERA – Denominación: La compañía que por este documento se constituye es una sociedad por acciones simplificadas, de naturaleza comercial, que se denominará **Pactum Lab S.A.S.**

SEGUNDA – Domicilio: La compañía tendrá como domicilio principal la ciudad de Barranquilla, ubicada en la dirección Carrera 43 75B 187 Local 39.

TERCERA – Duración: La sociedad tendrá una duración indefinida, contada a partir de la inscripción en el registro mercantil.

CUARTA – Objeto social: Tiene como objetivo principal la prestación de servicios en el ámbito de la tecnología legal, financiera y conciliatoria (legaltech), así como la realización de actividades de intermediación, mandato, representación y negociación ante entidades del sector real y financiero. Con el propósito de alcanzar sus metas y cumplir con su visión estratégica, la Sociedad se compromete a llevar a cabo las siguientes actividades:

1. Desarrollo de Actividades Fintech y legaltech
2. Intermediación y Representación
3. Gestión de Activos
4. Propiedad Industrial e Intelectual
5. Operaciones Financieras y Créditos
6. Operaciones de Compra y Venta
7. Administración de Bienes y Portafolio de Inversiones

Y toda otra actividad legal que se presente para llevar a cabo los intereses y hagan parte del giro ordinario del negocio.

QUINTA – Capital: El capital autorizado de la sociedad será de **CINCUENTA MILLONES DE PESOS MONEDA LEGAL COLOMBIANA (\$50.000.000 COP)**, dividido en 500 acciones ordinarias de valor nominal de \$100.000 cada una. El capital suscrito y pagado inicialmente será de \$50.000.000 COP, distribuido en partes iguales entre los cuatro accionistas fundadores.

SEXTA – Administración: La sociedad tendrá un Gerente que tendrá calidad de representante legal de la sociedad, Se nombra Gerente a **EDER ALBERTO ARRIETA UNFRIED** identificado con Cédula de Ciudadanía 1.140.821.224, En caso de ausencia del Gerente, la representación legal de la sociedad se ejercerá por el suplente. El gerente tendrá como facultades representar a la sociedad comercial y judicialmente ante terceros; ejecutar acciones comerciales para beneficio de la sociedad; realizar informes y presentarlos ante la asamblea de accionista; proteger el buen nombre de la compañía; ejercer actividades financieras necesaria para el desarrollo del objeto social de la Sociedad; celebrar actos con cuantía no mayor a 500 salarios mínimos legales vigentes, sin aprobación de la asamblea.

SÉPTIMA – Estatutos sociales: Se adoptan los estatutos sociales que se anexan a esta acta, en los que se regula la estructura interna de la sociedad, funciones del representante legal, órganos de control, mecanismos de resolución de conflictos y régimen de cesión de acciones.

NOVENA – Aprobación: Leída esta acta, los comparecientes la aprueban, la firman y declaran que con su firma manifiestan su consentimiento libre y voluntario para la creación de la sociedad Pactum Lab S.A.S.

FIRMAS DE LOS SOCIOS FUNDADORES:

Eder Arrieta _____

Javier Arrieta _____

Ramiro Olave _____

Farid Sesin _____

Nota. *Elaboración propia. Resumen acta N°1 de constitución.*

Protección de datos personales y cumplimiento normativo

TREVO, como Legaltech, procesará datos sensibles de personas naturales, tales como información financiera y jurídica. Por tanto, deberá cumplir rigurosamente con la Ley 1581 de 2012, la cual regula la protección de datos personales en Colombia. Para ello, se implementará una política de tratamiento de datos clara, mecanismos de autorización expresa y se registrará la base de datos en el Registro Nacional de Bases de Datos (RNBD) de la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) (SIC, 2023).

Asimismo, será obligatorio adoptar medidas de seguridad de tipo físico, técnico y administrativo, como la encriptación de información, el uso de servidores seguros y el control de accesos, conforme a lo establecido en el Decreto 1377 de 2013 y la Circular Externa 003 de 2015 de la SIC.

Propiedad intelectual y derechos sobre la plataforma

La plataforma digital, desarrollada por Pactum Lab S.A.S., se registrará como obra ante la Dirección Nacional de Derecho de Autor, en cumplimiento de la Ley 23 de 1982. Este trámite garantiza la titularidad patrimonial sobre el software y salvaguarda la integridad del código fuente. A su vez, los contratos con desarrolladores deberán incluir cláusulas de cesión de derechos, asegurando que la propiedad intelectual permanezca en cabeza de la empresa.

El nombre comercial “TREVO” y su logotipo se registrarán como marca mixta ante la Superintendencia de Industria y Comercio, conforme al régimen previsto en la Decisión 486 de 2000 de la Comunidad Andina. Esta protección asegura exclusividad comercial, evitando el uso indebido de la imagen del emprendimiento por parte de terceros.

Regulación del uso de firma electrónica y automatización

Dado que TREVO prevé procesos de validación de identidad, envío de propuestas y formalización de acuerdos de pago, se implementará el uso de firma electrónica y firma

digital, conforme al Decreto 2364 de 2012. Esto permitirá validar jurídicamente los actos realizados entre usuarios y acreedores, siempre que se cuente con consentimiento previo y trazabilidad del proceso.

En caso de incorporar en el futuro algoritmos de automatización o inteligencia artificial para la segmentación de usuarios o el análisis de riesgo, la empresa se acogerá al Marco Ético de Inteligencia Artificial del Gobierno de Colombia, promovido por MinTIC, con el fin de garantizar transparencia, explicabilidad y no discriminación (MinTIC, 2021).

Contratación laboral y cumplimiento en seguridad social

Todo el personal vinculado a TREVO deberá estar debidamente afiliado al sistema de seguridad social, en cumplimiento del Código Sustantivo del Trabajo. Esto incluye afiliación a EPS, ARL, fondo de pensiones y caja de compensación familiar. La empresa deberá garantizar contratos laborales o civiles conforme a la función que desempeñe cada colaborador, asegurando cláusulas de confidencialidad y protección de información sensible, especialmente para quienes acceden a bases de datos o desarrollan componentes críticos de la plataforma.

Permisos, licencias y seguros

Debido a que el modelo de negocio no implica presencia física ni manipulación de productos, no se requiere licencia ambiental ni sanitaria. Sin embargo, se requiere de la contratación de un seguro de responsabilidad civil para amparar eventuales errores de procesamiento digital, así como una póliza de cumplimiento ante terceros, en especial en caso de firmar convenios con entidades financieras o fiduciarias. Estas pólizas pueden tener un costo estimado entre el 1 y el 3 % del valor del contrato anual, dependiendo del nivel de cobertura.

Relación con clientes y proveedores

En cuanto a sus relaciones externas, Pactum Lab S.A.S. deberá estructurar contratos marco con sus proveedores de tecnología, conciliadores certificados, proveedores de firma digital y aliados financieros. Dichos contratos deberán contemplar aspectos de propiedad intelectual compartida, cláusulas de terminación anticipada, niveles de servicio (SLA) y resolución de conflictos. Por su parte, los términos y condiciones de uso del servicio para clientes deberán ser claros, evitando cláusulas abusivas, garantizando el derecho al retracto según lo estipulado en el Estatuto del Consumidor (Ley 1480, 2011), y precisando que la plataforma actúa como intermediaria y no como asesora jurídica directa.

Tabla 13 *Requisitos legales clave de TREVO*

Categoría	Requisito	Norma aplicable	Estado
Constitución empresarial	Registro mercantil, NIT, cuenta empresarial	Ley 1258 de 2008	Cumplido
Protección de datos	Políticas de privacidad, RNBD, encriptación	Ley 1581 de 2012	En trámite
Propiedad intelectual	Registro de software y marca	Ley 23 de 1982, Decisión 486/2000	En proceso
Firma electrónica	Habilitación y certificación	Decreto 2364 de 2012	Planeado
Seguridad social	Afiliación a EPS, pensión, ARL	Código Sustantivo del Trabajo	Planeado
Contratos externos	SLA, confidencialidad, licencias	Ley 1480 de 2011	Por formalizar
Seguros	RC, cumplimiento, ciberseguridad	Circular 050 de 2015 (SFC)	Por cotizar

Nota. Elaboración propia.

Descripción de las Operaciones Requeridas por el Emprendimiento

Este apartado expone de manera estructurada las etapas necesarias para ofrecer el producto o servicio del emprendimiento, considerando los requerimientos operativos

esenciales como instalaciones, infraestructura, equipos, recursos financieros y demás elementos clave para su funcionamiento.

Instalaciones que Requiere el Emprendimiento

El emprendimiento TREVO, al operar bajo un modelo LegalTech de base tecnológica y completamente digital, no requiere una infraestructura física convencional orientada a la atención masiva de clientes o al almacenamiento de productos. Sin embargo, la constitución formal de Pactum Lab S.A.S. exige contar con un espacio corporativo funcional para el desarrollo administrativo, operativo y legal de la plataforma. Este espacio debe garantizar condiciones adecuadas de conectividad, seguridad tecnológica, entorno colaborativo y soporte técnico permanente.

Localización y entorno

La sede principal se proyecta en una zona urbana con alta conectividad digital y acceso a talento humano calificado en desarrollo de software, derecho corporativo y gestión administrativa. Se contempla una ubicación estratégica en Barranquilla, en un centro empresarial tipo coworking que permita flexibilidad operativa, integración de equipos multidisciplinarios y escalabilidad sin grandes inversiones en infraestructura física. Esta elección también facilita el acceso a redes empresariales, transporte público y servicios complementarios.

Especificaciones del espacio

La instalación requerirá un área aproximada de 40 m², distribuida en estaciones de trabajo para los cuatro socios-fundadores, un espacio común de reuniones híbridas, una zona de servidores y un puesto auxiliar administrativo. Este formato está alineado con las dinámicas de trabajo distribuido y la virtualización de servicios, privilegiando la eficiencia

sobre el tamaño. El espacio será adaptable a esquemas híbridos y utilizará mobiliario modular que permita su reconfiguración según necesidades futuras.

Requerimientos funcionales

- **Accesibilidad digital y física:** infraestructura con fibra óptica dedicada y sistemas redundantes de energía.
- **Servicios públicos:** consumo proyectado de energía eléctrica, acceso a internet de alta velocidad, agua potable y recolección de residuos.
- **Costos asociados:** el arrendamiento mensual del espacio compartido se estima en \$3.500.000 COP, incluyendo servicios básicos y mantenimiento (calculado en función de tarifas estándar de coworkings premium en Barranquilla en 2025). Los seguros de infraestructura digital y responsabilidad civil ascienden a \$500.000 COP mensuales.
- **Mantenimiento:** los costos de mantenimiento preventivo del hardware, mobiliario y licencias tecnológicas representan una partida operativa que se ha incluido en el flujo de caja proyectado.

Optar por una instalación mínima pero tecnológica responde a las necesidades específicas de una empresa emergente de base digital. El modelo de negocio no depende de la interacción física con clientes, sino de un ecosistema virtual seguro, automatizado y respaldado jurídicamente, lo que permite canalizar la inversión hacia el desarrollo de la plataforma y los servicios jurídicos, en lugar de destinar grandes recursos a instalaciones físicas.

La Figura 3 presenta una representación esquemática de la organización espacial de las instalaciones operativas de TREVO, diseñada con predominancia de tonos verdes para reflejar el compromiso con la sostenibilidad ambiental y la identidad visual del emprendimiento. En el plano se evidencian áreas funcionales clave como recepción, estación

de desarrollo tecnológico, sala de reuniones, zona administrativa y espacios de soporte técnico, distribuidas estratégicamente para optimizar la operatividad, la circulación interna y el confort laboral. Esta propuesta responde a criterios de eficiencia espacial, accesibilidad y adecuación tecnológica propios de una Legaltech de base digital.

Figura 3 *Distribución Estimada de las Instalaciones de TREVO*



Nota. Elaboración propia.

A continuación, se presenta los componentes económicos mensuales asociados al uso, mantenimiento y aseguramiento del espacio corporativo de la empresa.

Tabla 14 *Costos Operativos Asociados a las Instalaciones de TREVO (mensuales)*

Concepto	Valor estimado (COP)	Observaciones
Arrendamiento de espacio coworking	\$3.500.000	Incluye uso de infraestructura compartida, servicios públicos y vigilancia
Seguro de infraestructura digital y responsabilidad civil	\$500.000	Cobertura frente a riesgos operativos y tecnológicos
Mantenimiento preventivo de mobiliario, hardware y licencias	\$300.000	Cubre limpieza, soporte técnico y actualizaciones de software
Servicios tecnológicos (fibra óptica, energía redundante, etc.)	Incluido en arriendo	Integrado en el paquete del coworking contratado
Total, mensual estimado	\$4.300.000	Incluye todos los componentes logísticos y operativos para la operación

Nota. Elaboración propia. Esta tabla refleja los costos mensuales asociados al funcionamiento básico de las instalaciones de TREVO bajo un esquema coworking en Barranquilla. Los valores corresponden a estimaciones promedio vigentes en el mercado en 2025 para espacios de nivel empresarial.

Infraestructura Tecnológica y de TIC Requerida por el Emprendimiento

Dado que TREVO es una Legaltech¹ colombiana fundamentada en el entorno digital y basada en una plataforma automatizada de servicios jurídicos, la infraestructura tecnológica

¹ Una Legaltech (abreviación de *Legal Technology*) es una empresa que utiliza tecnologías digitales para ofrecer servicios jurídicos de manera más eficiente, accesible y automatizada. En el caso colombiano y latinoamericano, las Legaltech suelen ofrecer servicios como:

- Generación automática de contratos
- Mediación y conciliación en línea
- Revisión y análisis jurídico con inteligencia artificial
- Administración de casos y documentos legales
- Gestión de cobranzas y obligaciones contractuales
- Plataformas para acceso a justicia o educación legal digital

Este tipo de emprendimiento no reemplaza a los abogados, sino que los complementa mediante herramientas tecnológicas que ahorran tiempo, reducen costos y aumentan la seguridad jurídica. Además, permiten democratizar el acceso al derecho para personas o empresas que no pueden pagar servicios legales tradicionales.

representa uno de los pilares fundamentales para garantizar la operación continua, la escalabilidad del modelo de negocio y la seguridad de la información. Su operatividad está diseñada para ejecutarse desde una estructura híbrida en la nube con servidores bajo demanda, herramientas colaborativas, inteligencia artificial jurídica y canales digitales de interacción con el usuario final.

La estrategia tecnológica parte de una arquitectura sin servidores físicos locales (modelo serverless), lo cual permite reducir costos fijos, minimizar vulnerabilidades físicas y aumentar la flexibilidad operativa. En su lugar, se contempla la contratación de servicios en la nube bajo el esquema SaaS (Software as a Service), PaaS (Platform as a Service) e IaaS (Infrastructure as a Service), según el crecimiento progresivo del emprendimiento. Esta modalidad permite adquirir capacidades computacionales, almacenamiento y procesamiento jurídico de datos conforme a la demanda, reduciendo la inversión inicial en hardware.

En cuanto a las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), el emprendimiento contempla desde su fase inicial el desarrollo de una plataforma web responsiva, integrable con un sistema de gestión documental jurídico, CRM especializado para clientes corporativos y una estrategia de presencia digital en redes sociales profesionales (LinkedIn, X, Instagram y YouTube), enfocada en posicionamiento de marca, contenido jurídico automatizado y captación de leads calificados.

Asimismo, se prevé la integración de sistemas de analítica jurídica, chatbot con lenguaje natural, sistemas de ticketing automatizados, ciberseguridad avanzada con cifrado de extremo a extremo, y certificados SSL. Estas herramientas se gestionarán a través de suscripciones periódicas a proveedores como AWS, Google Workspace, Notion, OpenAI, Canva Pro y herramientas legales como JusBrasil, Legaltechies o similares.

Tabla 15 *Costos Asociados a Infraestructura Tecnológica y TIC (mensuales)*

Concepto	Valor estimado	Observaciones
Hosting cloud (AWS/GCP/Azure según demanda mensual promedio)	\$400.000	Infraestructura serverless escalable bajo consumo
CRM Jurídico y Sistema de Gestión Documental (SaaS)	\$280.000	Licencia mensual para gestión de clientes, expedientes y contratos
Herramientas colaborativas (Google Workspace, Notion, Slack, etc.)	\$220.000	Correo institucional, agendas, videollamadas, gestión de tareas
Seguridad y ciberprotección (SSL, firewall, backup cifrado, etc.)	\$180.000	Servicios básicos de encriptación y protección digital
Plataforma web (hosting, mantenimiento, dominio y soporte técnico)	\$250.000	Costo mensual estimado con proveedor externo
Automatización de contenidos y chatbot jurídico	\$270.000	Uso de IA para consultas frecuentes y atención automatizada
Presencia en redes sociales y pauta digital mínima	\$300.000	Diseño, publicación y posicionamiento digital
Total, mensual estimado	\$1.900.000	Inversión crítica para sostenibilidad tecnológica del modelo Legaltech

Nota. Esta tabla integra los costos recurrentes vinculados al uso de tecnologías digitales y TIC necesarias para el funcionamiento de TREVO, en línea con el modelo de negocio digital y el flujo de caja proyectado.

Descripción de los Requerimientos de Producción y Distribución del Emprendimiento

El emprendimiento TREVO, operado por Pactum Lab S.A.S., se estructura como una Legaltech de base digital, por tanto, sus procesos de “producción” no involucran manufactura física, inventarios de materias primas ni productos terminados en sentido tradicional. En cambio, su estructura productiva se basa en el diseño, desarrollo, mantenimiento y distribución de soluciones tecnológicas con base jurídica a través de una plataforma web segura y automatizada. La cadena de valor gira en torno a servicios intangibles, codificados en lenguaje tecnológico y legal.

Gestión de servicios digitales y distribución

En lugar de inventarios, TREVO gestiona un portafolio de activos digitales como módulos de autogestión legal, formularios automatizados, bases de datos normativas, API de interoperabilidad con entidades públicas y protocolos criptográficos para firmas electrónicas. La “rotación” del servicio se mide en términos de demanda de consultas, activación de usuarios y volumen de transacciones automatizadas, lo que exige una infraestructura robusta en términos de uptime, escalabilidad y actualizaciones regulares. La política de disponibilidad del servicio sigue estándares SaaS (Software as a Service), con un SLA del 99.9 % y ciclos de mejora continua tipo DevOps.

Proveedores estratégicos

El modelo se soporta en alianzas críticas con proveedores tecnológicos y jurídicos. En términos de infraestructura, se establecen contratos con:

- Plataformas de servidores en la nube (como AWS o Azure), bajo modelos de pago por demanda con escalabilidad dinámica.
- Licencias de software especializado para redacción legal automatizada, integraciones con bases de datos jurídicas y herramientas de validación documental.
- Servicios de ciberseguridad, como firewalls, encriptación de datos y monitoreo constante.
- Proveedores de conectividad redundante con garantía de latencia mínima.
- Suscripción a boletines oficiales y bases jurídicas actualizadas para alimentar los algoritmos de procesamiento legal.

En cuanto a proveedores jurídicos, TREVO vincula profesionales externos bajo modalidad freelance para revisión de contenido, actualización normativa y validación de algoritmos. Esta relación opera con tarifas preestablecidas por servicio, sin compromisos

laborales directos, permitiendo agilidad y sostenibilidad financiera. Además, se contemplan acuerdos con firmas aliadas para corresponsalías en jurisdicciones específicas.

Políticas de adquisición y control de costos

Todos los contratos con proveedores clave incluyen cláusulas de revisión de tarifas cada seis meses, escalamiento por demanda y compromisos de servicio documentados mediante contratos con niveles de servicio (SLA). No se prevé almacenamiento físico ni gastos logísticos asociados a distribución tradicional. La distribución de los servicios se efectúa mediante el portal web oficial, canales de atención virtual, redes sociales y mecanismos de pago en línea.

Tabla 16 *Requerimientos de Producción y Distribución (Gastos Anuales Estimados)*

Rubro	Descripción técnica	Periodicidad	Costo mensual	Costo anual
Servidores en la nube (AWS/Azure)	Hosting, escalabilidad y respaldo automático	Mensual	\$1.200.000	\$14.400.000
Licencias de software jurídico	Plantillas, bases normativas, IA jurídica	Mensual	\$1.000.000	\$12.000.000
Servicios de ciberseguridad	Firewall, encriptación, auditoría y monitoreo	Mensual	\$800.000	\$9.600.000
Conectividad empresarial	Fibra óptica dedicada, backup de datos	Mensual	\$500.000	\$6.000.000
Proveedores jurídicos externos	Validación normativa y revisión técnica de contenido	Según demanda	\$1.500.000	\$18.000.000
Renovación y actualización normativa	Suscripción a bases legales oficiales y boletines	Trimestral	\$400.000	\$1.600.000
Herramientas DevOps y automatización	Sistemas de integración continua, despliegue y monitoreo	Mensual	\$600.000	\$7.200.000
Total			\$5.400.000	\$61.600.000

Nota. Elaboración propia con base en estándares de servicios tecnológicos y jurídicos en Colombia para Legaltech emergentes.

Estrategias de Financiación del Emprendimiento

La puesta en marcha de TREVO, operado jurídicamente por Pactum Lab S.A.S., se ha planificado con base en una estrategia financiera austera pero eficiente, fundamentada en el principio de autofinanciación inicial. Esta decisión responde a la intención de los socios fundadores de preservar el control del emprendimiento, reducir la dependencia de capital externo durante la fase de construcción del Producto Mínimo Viable (MVP) y maximizar el uso de recursos técnicos propios. Esta estrategia, común en startups de base tecnológica, permite mayor agilidad en las decisiones estratégicas, evita dilución temprana del capital accionario y favorece la sostenibilidad operativa.

Financiamiento de la fase inicial

Para alcanzar la etapa de operación temprana, el equipo fundador aportó capital semilla que permitió adquirir los activos esenciales, contratar servicios técnicos críticos y formalizar la estructura legal de la empresa. Estos recursos se definieron tras un análisis de mercado, cotizaciones reales, consultas con proveedores tecnológicos y la experiencia previa del equipo en iniciativas similares.

Tabla 17 *Presupuesto Inicial de Puesta en Marcha de TREVO*

Ítem	Descripción y alcance del gasto	Costo estimado
1. Equipos y mobiliario	Computadores, periféricos, escritorios, sillas ergonómicas	\$20.000.000
2. Licencias de software	ChatGPT, Ariel, Office 365, antivirus, dominio web	\$3.000.000
3. Instalación inicial	Adecuación y pago inicial de espacio en coworking premium	\$4.000.000
4. Desarrollo MVP	Programación de la versión funcional inicial (versión web)	\$10.000.000
5. Constitución jurídica	Registro mercantil, notariado, NIT, honorarios legales	\$4.000.000
6. Marketing y divulgación	Campañas digitales, producción de podcast y publlirreportaje	\$20.000.000

Ítem	Descripción y alcance del gasto	Costo estimado
7. Servicios legales externalizados	Revisión contractual, modelos jurídicos automatizados	\$20.000.000
Subtotal inversión inicial		\$81.000.000
Reserva de contingencia (20%)	Fondo para ajustes técnicos, soporte especializado, licencias extra	\$16.200.000
Total, general estimado		\$97.200.000

Nota. Elaboración propia con base en cotizaciones reales, experiencias previas del equipo y valores de mercado 2025.

Aportes de capital y escenario futuro

La financiación de este presupuesto inicial fue cubierta íntegramente por los cuatro socios fundadores, quienes realizaron aportes en especie (conocimientos técnicos, horas de trabajo y licencias propias) y en efectivo, según el acuerdo accionario previamente definido. Dado que Pactum Lab S.A.S. está constituida como una Sociedad por Acciones Simplificada, se encuentra habilitada legalmente para ampliar su capital social en etapas posteriores, ya sea mediante inversión ángel, fondos de capital de riesgo o alianzas estratégicas.

En caso de requerirse capital adicional para la versión 2.0 de la plataforma o para acelerar la captación de usuarios, se contempla un proceso estructurado de vinculación de capital privado, garantizando que cualquier nueva inversión no comprometa la gobernanza ni los objetivos fundacionales de TREVO. Adicionalmente, se proyecta que, para ese momento, los ingresos generados por suscripciones, servicios jurídicos automatizados y alianzas institucionales permitirán la autosostenibilidad operativa del emprendimiento.

Plan Financiero del Emprendimiento

El plan financiero constituye una sección clave dentro del plan de negocios, ya que permite proyectar metas económicas, identificar necesidades de capital y estimar ingresos, utilidades y costos. Asimismo, facilita la evaluación de indicadores financieros, estructura de gastos y fuentes de financiación, lo cual resulta esencial para atraer inversionistas y orientar la toma de decisiones estratégicas.

Proyección de pérdidas y ganancias a 12 meses

La proyección parte de la premisa de que, en el primer mes de operación, la plataforma gestionará una cartera de \$5 000 millones y cobrará por éxito una comisión del 3,5 %. Ese monto inicial responde a la experiencia previa del equipo en procesos análogos y a la capacidad instalada para captar acuerdos desde el arranque. A partir de allí se fija un crecimiento sostenido del 6 % mensual en la base de comisión, meta que refleja tanto el efecto de red como la expansión progresiva de los canales digitales y las alianzas con acreedores. Gracias a ese ritmo de aumento, el ingreso se incrementa de forma orgánica sin depender de subidas de precio, lo que facilita la adopción temprana del servicio por parte de las empresas deudoras.

En cuanto a la estructura de costos, se han definido porcentajes variables sobre el ingreso que se ajustan automáticamente al desempeño mensual: el 20 % corresponde al costo de venta honorarios de asesores, firma digital y mensajería certificada; el 30 % cubre los gastos de administración contabilidad, back-office y soporte legal interno; y un 10 % adicional se destina a actividades de venta y mercadeo, como pauta digital o referidos. A estos rubros se suma un gasto operativo fijo de \$7,5 millones mensuales, que incluye el canon del coworking, los servicios públicos y el soporte TI esencial para mantener la plataforma en

funcionamiento. Esta combinación de costos variables y un núcleo fijo reducido permite que el negocio preserve márgenes saludables aun en escenarios de crecimiento más lento.

La inversión en activos contempla \$20 millones para equipos de cómputo y mobiliario, depreciados linealmente en tres años, lo que genera un cargo contable mensual de \$555 556 sin afectar la caja. Además, se reconocen \$61 millones en activos intangibles asociados al desarrollo del MVP y a licencias de software críticas; su amortización se programará a partir del segundo año, de modo que el primer ejercicio financiero se centre en consolidar ingresos sin sobrecargar los gastos. Este balance entre CAPEX moderado y capacidad tecnológica robusta garantiza que la empresa cuente con las herramientas necesarias para escalar sin recurrir a endeudamiento externo.

Tabla 18 *Supuestos básicos de modelación*

Variable	Valor	Fuente lógica
Base de comisión mes 1	\$5.000.000 000	Volumen de cartera negociada estimado para el arranque.
Crecimiento mensual de la base	6 %	Meta de expansión comercial sostenida.
Comisión sobre cartera	3,5 %	Porcentaje fijo cobrado solo en caso de éxito.
Costo de venta	20 % del ingreso	Pagos a asesores externos, firma digital y mensajería certificada.
Gastos de administración	30 % del ingreso	Back-office, contabilidad, soporte legal interno.
Gastos de venta	10 % del ingreso	Pauta digital, referidos pagados y eventos de promoción.
Gasto operativo fijo	7 500 000/mes	Canon de coworking + servicios públicos + soporte TI básico.
Activos fijos	20 000 000	Equipos de cómputo y mobiliario.
Vida útil activos fijos	3 años	Depreciación lineal.
Depreciación mensual	20.000.000 / 36 = \$555.556	Carga contable sin salida de caja.
Activos intangibles	\$61.000.000	Desarrollo MVP y licencias. (Se amortizan aparte; no se cargan a P&G el primer año).
Impuesto de renta	33 % util. operacional	Tasa corporativa en Colombia.

Nota. La tabla resume las hipótesis clave empleadas para construir el Estado de Resultados a 12 meses; los valores se basan en la experiencia histórica del equipo fundador, cotizaciones de mercado 2025 y los lineamientos contables vigentes en Colombia.

Tabla 19 *Proyección de pérdidas y ganancias a 12 meses*

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PACTUM LAB S.A.S (TREVO)													
(en miles de pesos)													
Meses	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Ingresos por Ventas	175,000,000	185,500,000	196,630,000	208,427,800	220,933,468	234,189,476	248,240,845	263,135,295	278,923,413	295,658,818	313,398,347	332,202,248	2,952,239,710
Costo de venta	35,000,000	37,100,000	39,326,000	41,685,560	44,186,694	46,837,895	49,648,169	52,627,059	55,784,683	59,131,764	62,679,669	66,440,450	590,447,942
Utilidad Bruta	140,000,000	148,400,000	157,304,000	166,742,240	176,746,774	187,351,581	198,592,676	210,508,236	223,138,730	236,527,054	250,718,678	265,761,798	2,361,791,768
Gastos Operativos	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	7,500,000	90,000,000
Gasto de Ventas	17,500,000	18,550,000	19,663,000	20,842,780	22,093,347	23,418,948	24,824,084	26,313,530	27,892,341	29,565,882	31,339,835	33,220,225	295,223,971
Gastos Administrativos	52,500,000	55,650,000	58,989,000	62,528,340	66,280,040	70,256,843	74,472,253	78,940,589	83,677,024	88,697,645	94,019,504	99,660,674	885,671,913
Gasto de Depreciación	555,556	555,556	555,556	555,556	555,556	555,556	555,556	555,556	555,556	555,556	555,556	555,556	6,666,667
Total, Gasto Operativo	78,055,556	82,255,556	86,707,556	91,426,676	96,428,943	101,731,346	107,351,893	113,309,674	119,624,921	126,319,083	133,414,894	140,936,455	1,277,562,550
Utilidad Operacional	61,944,444	66,144,444	70,596,444	75,315,564	80,317,832	85,620,235	91,240,782	97,198,563	103,513,810	110,207,972	117,303,783	124,825,344	1,084,229,217
Utilidad Gravable	61,944,444	66,144,444	70,596,444	75,315,564	80,317,832	85,620,235	91,240,782	97,198,563	103,513,810	110,207,972	117,303,783	124,825,344	1,084,229,217
Impuestos	20,441,667	21,827,667	23,296,827	24,854,136	26,504,884	28,254,678	30,109,458	32,075,526	34,159,557	36,368,631	38,710,248	41,192,363	357,795,642
Utilidad Neta	41,502,778	44,316,778	47,299,618	50,461,428	53,812,947	57,365,557	61,131,324	65,123,037	69,354,252	73,839,341	78,593,535	83,632,980	726,433,575

Nota. 1. Sensibilidad al precio: una reducción de la comisión al 2,5 % disminuiría los ingresos en más de 800 MM y recortaría la utilidad neta a unos 300 MM, de modo que la tarifa del 3,5 % es estratégica para la sostenibilidad. 2. Estructura liviana: el 87 % de los costos operativos son variables; si el ingreso se desacelera, los gastos se ajustan automáticamente, preservando la caja. 3. Sin deuda: la totalidad del CAPEX y OPEX inicial se financió con los 81 MM aportados por los socios, eliminando gastos financieros e incrementando la rentabilidad. 3. Reserva de contingencia: el presupuesto inicial ya considera un 20 % de colchón (\$ 16,2 MM) para imprevistos técnicos o legales.

Proyección de flujo de efectivo

El flujo de caja proyectado muestra, mes a mes, la disponibilidad real de efectivo que la empresa espera gestionar durante su primer año. A diferencia del P & G que reconoce ingresos cuando se devengan, esta proyección refleja el momento exacto en que el dinero entra o sale de la cuenta bancaria, lo que permite anticipar necesidades de liquidez y validar la suficiencia de capital de trabajo. La estructura del cuadro separa claramente las fuentes de caja (Ingresos) de las aplicaciones de caja (Egresos) y calcula el saldo resultante, así como la acumulación de efectivo a lo largo del período.

En la sección de Ingresos se incluyen tres rubros:

- I. La utilidad operacional generada cada mes, originada en el modelo de comisiones y cobrada con un plazo medio de 20 días;
- II. La depreciación contable \$555.556 mensuales, que no implica salida de efectivo, pero se suma para reflejar la capacidad de autofinanciación; y
- III. Un único aporte de capital inicial de \$20.061.000 consignado en el mes 1. No se contemplan préstamos ni cuentas por pagar a proveedores, de modo que la operación se financia básicamente con flujo propio y la inyección de los socios.

En Egresos destaca la variación del rubro *Cambio en Cartera*: un desembolso inicial de \$116.666.667 para capital de trabajo y recuperaciones negativas a partir del mes 2 (-\$3.225.000, -\$3.418.500, etc.), junto con la inversión en activos fijos de \$20.000.000 efectuada al inicio. El resto de los meses registran salidas moderadas vinculadas al ciclo operativo, sin nuevas inversiones de CAPEX.

Tabla 20 Proyección de flujo de caja – primer año operativo de Pactum Lab S.A.S. (TREVO)

FLUJO DE CAJA PACTUM LAB SAS (TREVO)													
PRIMER AÑO													
(en miles de pesos)													
Meses	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Año
INGRESOS													
Utilidad Operacional	\$ 61,944,444	\$ 66,144,444	\$ 70,596,444	\$ 75,315,564	\$ 80,317,832	\$ 85,620,235	\$ 91,240,782	\$ 97,198,563	\$ 103,513,810	\$ 110,207,972	\$ 117,303,783	\$ 124,825,344	\$ 1,084,229,217
Gasto de Depreciación	\$ 555,556	\$ 555,556	\$ 555,556	\$ 555,556	\$ 555,556	\$ 555,556	\$ 555,556	\$ 555,556	\$ 555,556	\$ 555,556	\$ 555,556	\$ 555,556	\$ 6,666,667
Ctas x Pagar con proveedores	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Aporte de capital	\$ 20,061,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 20,061,000
Prestamos Bancario	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Total Ingresos	\$ 82,561,000	\$ 66,700,000	\$ 71,152,000	\$ 75,871,120	\$ 80,873,387	\$ 86,175,790	\$ 91,796,338	\$ 97,754,118	\$ 104,069,365	\$ 110,763,527	\$ 117,859,339	\$ 125,380,899	\$ 1,110,956,884
EGRESOS													
Efectivo													
Cambio en Cartera	\$ 116,666,667	-\$ 3,225,000	-\$ 3,418,500	-\$ 3,623,610	-\$ 3,841,027	-\$ 4,071,488	-\$ 4,315,777	-\$ 4,574,724	-\$ 4,849,208	-\$ 5,140,160	-\$ 5,448,570	-\$ 5,775,484	\$ 68,383,119
Cambio de inventarios	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
K bruto Operativo	\$ 116,666,667	-\$ 3,225,000	-\$ 3,418,500	-\$ 3,623,610	-\$ 3,841,027	-\$ 4,071,488	-\$ 4,315,777	-\$ 4,574,724	-\$ 4,849,208	-\$ 5,140,160	-\$ 5,448,570	-\$ 5,775,484	\$ 68,383,119
Inversión en No corrientes (CAPEX)	\$ 20,000,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 20,000,000
Plan de Inversión	\$ 136,666,667	-\$ 3,225,000	-\$ 3,418,500	-\$ 3,623,610	-\$ 3,841,027	-\$ 4,071,488	-\$ 4,315,777	-\$ 4,574,724	-\$ 4,849,208	-\$ 5,140,160	-\$ 5,448,570	-\$ 5,775,484	\$ 88,383,119
Amortización de Pasivos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Dividendos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Reserva Renta impuesto	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Total Egresos	\$ 136,666,667	-\$ 3,225,000	-\$ 3,418,500	-\$ 3,623,610	-\$ 3,841,027	-\$ 4,071,488	-\$ 4,315,777	-\$ 4,574,724	-\$ 4,849,208	-\$ 5,140,160	-\$ 5,448,570	-\$ 5,775,484	\$ 88,383,119
Saldo de Caja													
Saldo de Caja	-\$ 54,105,667	\$ 69,925,000	\$ 74,570,500	\$ 79,494,730	\$ 84,714,414	\$ 90,247,279	\$ 96,112,115	\$ 102,328,842	\$ 108,918,573	\$ 115,903,687	\$ 123,307,908	\$ 131,156,383	\$ 1,022,573,765
Saldo Acumulado de Caja	-\$ 54,105,667	\$ 15,819,333	\$ 90,389,833	\$ 169,884,563	\$ 254,598,977	\$ 344,846,256	\$ 440,958,371	\$ 543,287,213	\$ 652,205,786	\$ 768,109,473	\$ 891,417,382	\$ 1,022,573,765	\$ 1,022,573,765

Nota. 1. Cobertura de caja respecto a egresos mensuales: El saldo acumulado al mes 12 (\$ 1 022 573 765) equivale a más de siete veces el promedio de egresos operativos mensuales, otorgando un colchón suficiente para financiar picos de gasto imprevistos sin interrumpir la operación. **2.** Rotación de efectivo en ciclo de 20 días: El desfase de cobro-pago fijado en 20 días permite que la caja se renueve 1,5 veces por mes, lo que reduce la necesidad de líneas de crédito a corto plazo y mejora el rendimiento sobre el capital aportado. **3.** Estructura de inversión concentrada: El 100 % del CAPEX (\$ 20 000 000) se desembolsa en el mes 1; a partir de allí la empresa opera sin nuevas compras de activos fijos, por lo que el flujo de caja futuro no se ve presionado por reposiciones tempranas. **4.** Amortiguador de depreciación: La depreciación mensual, aun siendo un cargo no monetario, representa 0,8 % del total de ingresos de caja anual; este “gasto contable” suaviza la carga fiscal futura al mantener utilidades gravables contenidas. **5.** Ausencia de pasivos financieros: Durante los 12 meses no se registran desembolsos por servicio de deuda ni nuevas obligaciones bancarias, de modo que el flujo libre se destina íntegramente a fortalecer liquidez o financiar crecimiento orgánico, elevando la autonomía financiera del proyecto.

El resultado es un saldo de caja negativo en el primer mes (-\$54.105.667) debido a la compra de equipos y a la constitución del capital de trabajo; sin embargo, a partir del mes 2 el flujo se torna positivo y crece sostenidamente hasta cerrar el año con \$131.156.383 en la caja y un acumulado de \$1.022.573.765. Esta trayectoria confirma que el negocio se capitaliza con rapidez, no requiere endeudamiento y genera un colchón suficiente para contingencias o expansión, evidenciando una posición de liquidez robusta que respalda la viabilidad financiera del emprendimiento y refuerza la confianza de potenciales inversionistas o aliados.

Balance general proyectado.

El balance estimado resume la posición financiera de la compañía después de su primer ciclo operativo completo. Partiendo de los estados de resultados y del flujo de caja, se consolidan los activos generados, las obligaciones exigibles y el patrimonio que acumulan los socios. Este cuadro interesa a bancos e inversionistas porque muestra la solidez de la estructura de capital, la liquidez disponible y la ausencia o presencia de apalancamiento financiero.

En la columna de Activos destacan \$ 1.022.573.765 en caja y bancos, reflejo directo del potente flujo libre mensual que se fue acumulando sin distribuir dividendos ni incurrir en deuda. A ello se añaden \$ 68.383.119 en cuentas por cobrar (equivalentes a un ciclo de 20 días) y un activo fijo neto de \$ 13.333.333, resultado de la inversión inicial de \$ 20 millones menos la depreciación lineal de tres años. El total de activos asciende a \$ 1.104.290.217. En cuanto a Pasivos, la única partida relevante son los impuestos por pagar por \$ 357.795.642, provenientes del impuesto de renta causado y diferido hasta la fecha de liquidación; no existen obligaciones bancarias ni cuentas por pagar a proveedores, lo que confirma la operación con recursos propios.

El Patrimonio alcanza \$ 746.494.575 y se compone de los \$ 20.061.000 aportados por los socios más la utilidad del ejercicio de \$ 726.433.575, evidencia de la rentabilidad neta cercana al 25 % sobre ingresos anuales. La igualdad entre activos y la suma de pasivo más patrimonio valida la consistencia contable y subraya una relación pasiva/patrimonio de 0,48:1, muy favorable para sustentar crecimiento futuro o atraer capital externo en condiciones ventajosas.

Tabla 21 Balance general proyectado al cierre del año 1 – Pactum Lab S.A.S. (TREVO)

BALANACE FINAL PACTUM LAB SAS (TREVO)	
PRIMER AÑO	
	Año 1
Activos	
Caja + Bancos	\$ 1,022,573,765
Cuentas por cobrar	\$ 68,383,119
Activos Corrientes	\$ 1,090,956,884
Activo Fijo Bruto	\$ 20,000,000
Depreciación Acumulado	\$ 6,666,667
Activo Fijo Neto	\$ 13,333,333
<i>Total, Activo</i>	\$ 1,104,290,217
Pavisos	\$ 0
Obligaciones Financieras	\$ 0
Cta x Pagar Proveedores	
Impuestos por pagar	\$ 357,795,642
Pavisos Corrientes	\$ 357,795,642
Pas. Fin. Largo Plazo	\$ 0
<i>Total, Pasivo</i>	\$ 357,795,642
Patrimonio	\$ 0
Capital	\$ 20,061,000
Reserva Legal	\$ 0
Otras Reservas	\$ 0
Utilidad del Ejercicio	\$ 726,433,575
Utilidad Retenida	
<i>Total, Patrimonio</i>	\$ 746,494,575
Pasivo + Patrimonio	\$ 1,104,290,217
Control	\$ 0

Nota. Elaboración propia.

Cálculo de equilibrio

El análisis de equilibrio determina el nivel mínimo de ventas necesario para cubrir costos fijos y, por otro, la asignación detallada del capital semilla invertido por los socios. Ambos insumos permiten comprobar la capacidad de TREVO para sostener su operación sin apalancamiento externo, generar utilidades desde etapas tempranas y disponer de recursos suficientes para escalar el modelo de negocio.

$$\mathbf{Ventas\ de\ equilibrio\ (BE) = Costos\ fijos\ mensuales \div Margen\ de\ contribuci3n}$$

Donde

$$\mathbf{Margen\ de\ contribuci3n\ (\%) = 1 - (Proporci3n\ de\ costos\ variables\ sobre\ las\ ventas)}$$

En variables:

$$P.E. = \frac{CF}{1 - \left(\frac{CV}{V}\right)}$$

CF = costos fijos del periodo

CV/V = porcentaje que representan los costos variables dentro de cada peso vendido

$$P.E. = \frac{\$7.500.000}{0.40} = \$18.750.000$$

El cálculo indica que, con un margen de contribución del 40 %, TREVO necesita generar apenas \$ 18.750.000 en comisiones durante un mes para cubrir todos sus costos fijos (canon de coworking, servicios y soporte TI). Esa cifra representa solo el 10 % de las ventas proyectadas para el mes 1 (\$ 175 millones), lo que evidencia un amplio margen de seguridad. En la práctica, mientras los ingresos mensuales permanezcan por encima de ese umbral, cada peso adicional se convierte en utilidad antes de impuestos, permitiendo a la empresa capitalizarse rápidamente y sostener su operación sin endeudamiento externo.

Tabla 22 Cálculo de equilibrio (break-even)

Concepto	Cifra / Fórmula	Explicación lógica
Ingresos por comisiones	\$ 175.000.000 mes 1	Primera facturación prevista sobre cartera negociada.
Costos variables	20 % costo de venta + 30 % administración + 10 % ventas = 60 % del ingreso	Todos estos rubros crecen proporcionalmente al valor de la comisión.
Margen de contribución	$1 - 0,60 = 40 \%$	Parte de cada peso que queda para cubrir costos fijos.
Costos fijos mensuales	\$ 7.500.000	Coworking, servicios y soporte TI (depreciación excluida por ser no efectiva).
Ventas de equilibrio mensuales	$\$ 7.500.000 \div 0,40 =$ \$ 18.750.000	Nivel mínimo para “no perder” dinero antes de impuestos.
Ventas reales mes 1	\$ 175.000.000	Supone un margen de seguridad del 89 % sobre el punto de equilibrio.

Nota. Elaboración propia.

El negocio necesita vender apenas el 10 % de la comisión proyectada del mes-uno para cubrir todos sus costos fijos; a partir de allí cada peso adicional genera aporte directo al beneficio. En términos anuales, los costos fijos suman \$ 90.000.000 ($12 \times \$ 7.500.000$). Con el mismo margen de contribución de 40 %, la venta de equilibrio del primer año es \$ 225.000.000, mientras que las ventas presupuestadas alcanzan \$ 2.952.239.710 —un margen de seguridad superior al 92 %. Esto confirma que, aun bajo escenarios de ingreso muy inferiores al esperado, Pactum Lab S.A.S. (TREVO) seguiría operando sin pérdidas contables.

Tabla 23 *Uso del capital inicial*

Aplicación del capital	Importe	Propósito operativo / impacto esperado
Equipos de cómputo y mobiliario	\$ 20.000.000	Garantizar estaciones de trabajo de alto rendimiento y dotar el coworking.
Desarrollo MVP web	\$ 10.000.000	Liberar la primera versión funcional de la plataforma y validar el mercado.
Licencias de software (IA, ofimática)	\$ 3.000.000	Herramientas críticas para analítica jurídica y productividad del equipo.

Adecuación y canon inicial de coworking	\$ 4.000.000	Habilitar un espacio flexible, escalable y bien ubicado en Barranquilla.
Constitución legal y trámites	\$ 4.000.000	Registrar Pactum Lab S.A.S., obtener NIT, marca y bases de datos.
Marketing de lanzamiento	\$ 20.000.000	Pauta digital, podcast y publrreportajes para captar los primeros usuarios.
Outsourcing legal especializado	\$ 20.000.000	Diseño de contratos inteligentes, términos y condiciones, y plantillas de negociación.
Total, aportado por los socios	\$ 81.000.000	Financiación 100 % propia, sin endeudamiento externo.

Nota. Elaboración propia.

El capital semilla se dirige, por un lado, a activos productivos (equipos y software) que duplican la velocidad de desarrollo y, por otro, a actividades de mercado que aceleran la adopción de la plataforma. Al estar cubiertos los costos de arranque y contar con un flujo operativo positivo desde el segundo mes, los socios mantienen la propiedad íntegra y disponen de un colchón de efectivo (20 % adicional presupuestado como reserva de contingencia) para eventuales sobrecostos o para escalar la versión 2.0 sin recurrir a deuda.

En conjunto, el análisis de equilibrio y el desglose del uso de capital muestran que TREVO inicia con una estructura financiera liviana, alcanza rápidamente su punto de partida neutro y genera caja suficiente para reinvertir y crecer con recursos propios, lo cual resulta atractivo y de bajo riesgo para potenciales inversionistas estratégicos.

Estrategia para el Relacionamento con los Clientes y Grupos de Interés

Este capítulo detalla la ruta de comunicación clara y las alianzas clave para darse a conocer, fortalecer la confianza de clientes y actores externos y acelerar su consolidación en el mercado.

Estrategia de Marca (Branding)

TREVO nace con la ambición de ser más que un logotipo: se concibe como una promesa de “Gestionar sus deudas con dignidad”, frase que resume la razón de ser de la plataforma y conecta emocionalmente con empresarios bajo presión financiera. El nombre breve, fonéticamente memorable y con connotación de alivio refuerza esa cercanía, mientras que la identidad visual, basada en verdes confiables y tipografía limpia, busca transmitir seguridad tecnológica y visión sostenible desde el primer contacto.

El posicionamiento de marca descansa en tres ejes: transparencia, porque la negociación siempre se explica en lenguaje claro y sin costos ocultos; acompañamiento profesional, al respaldar cada caso con abogados y analistas financieros expertos; y tecnología accesible, que ofrece una interfaz 24/7 capaz de convertir procesos legales complejos en flujos digitales intuitivos. Estas premisas orientan los contenidos de la web, las redes sociales y los mensajes automatizados, de manera que la experiencia del usuario sea el principal motor de reputación y voz-a-voz.

Para blindar sus activos intangibles, Pactum Lab S.A.S. registrará la marca “TREVO” como signo mixto ante la Superintendencia de Industria y Comercio. Se tramitarán tres clases de la Clasificación de Niza: la clase 36, relativa a servicios financieros y de recuperación de cartera; la clase 45, que cubre actividades jurídicas y de mediación; y la clase 42, que protege la plataforma tecnológica, su software y los futuros módulos de análisis de datos. Este

esquema de protección integral impide usos indebidos por terceros y facilita licenciamientos o alianzas estratégicas a largo plazo.

Con la marca legalmente protegida, la hoja de ruta de branding se complementa con métricas de desempeño reputacional NPS, tasa de recomendación y casos de éxito publicados que alimentan la mejora continua del servicio. Así, TREVO consolida una identidad coherente entre promesa, experiencia y legalidad; un activo esencial para escalar en el ecosistema Legaltech colombiano y abrir puertas a inversionistas que valoren una propuesta diferencial, ética y sustentable.

Gestión de las comunicaciones y las relaciones públicas del emprendimiento

El posicionamiento de TREVO parte de proyectar una marca que combine calidez humana y solvencia técnica. Para ello se utilizará una narrativa sencilla centrada en la idea “*Si hay forma de resolver*” y una identidad visual dominada por el verde como símbolo de equilibrio financiero y sostenibilidad. El logotipo (Figura 4) aparece en todas las piezas corporativas y digitales; su tipografía limpia y su isotipo minimalista permiten reproducirlo con nitidez en formatos impresos, web y redes sociales. La tarjeta de miembro de la aplicación (Ilustración 5) incorpora el mismo código cromático y sirve como recordatorio tangible de la promesa de valor: acompañamiento profesional y resultados verificables.

La página web institucional funcionará como hub de contenido: explica paso a paso el uso de la plataforma, integra testimonios de éxito y ofrece un blog con artículos sobre insolvencia, reorganización y finanzas empresariales. En paralelo, los perfiles de LinkedIn, Instagram y YouTube difundirán cápsulas educativas, infografías y entrevistas; se privilegiarán formatos cortos que traduzcan conceptos jurídicos en beneficios concretos. Para reforzar la cercanía, se habilitarán canales de mensajería directa (WhatsApp Business y

correo electrónico) que permitan al usuario conversar con un asesor en tiempo real y recibir alertas sobre el estado de su negociación.

Figura 4 Logo *TREVO*



Nota. Elaboración propia.

Figura 5 Tarjeta de miembro de la app.



Nota. Elaboración propia.

La estrategia de relaciones públicas contempla tres hitos anuales. Primero, un evento de lanzamiento en Barranquilla con representantes de bancos, fiduciarias y gremios empresariales, donde se presentará en vivo la versión MVP de la plataforma. Segundo, la participación como ponente en el XIX Congreso Colombiano de Derecho Concursal en Cartagena, espacio idóneo para ganar legitimidad técnica y tejer alianzas con firmas jurídicas.

Tercero, la producción del pódcast *La banca rota: historias más allá de la deuda*, destinado a posicionar al equipo fundador como voz autorizada en soluciones de alivio financiero.

El ecosistema de aliados se ampliará a través de programas de referidos, acuerdos con centros de conciliación y presencia en ferias sectoriales. Cada colaboración se formalizará con métricas de co-branding y niveles de servicio (SLA) claros, de modo que la marca se respalde tanto en su promesa como en la experiencia entregada. Todas estas acciones se recogen en el plan de crecimiento: un calendario trimestral que asigna presupuesto, responsables y KPI de visibilidad, engagement y conversión, garantizando la coherencia entre comunicación, reputación y expansión comercial.

Proceso de Ventas y Servicios

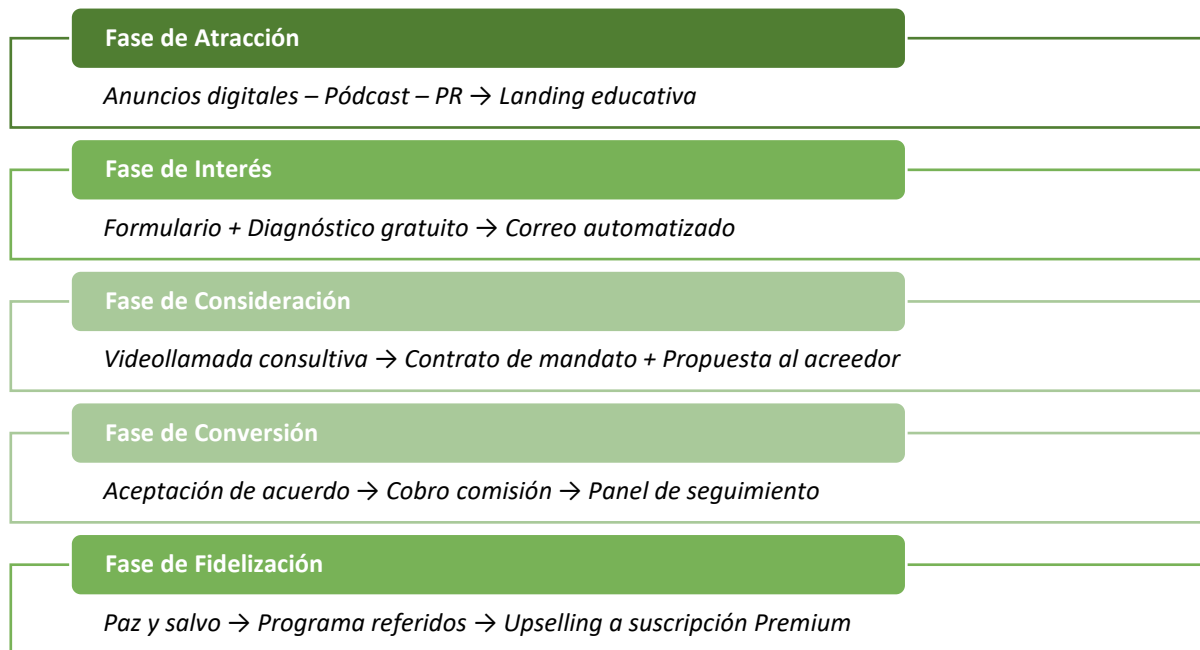
El embudo comercial de TREVO arranca en la etapa de *Awareness*, donde anuncios segmentados en LinkedIn y Meta, pódcast y notas de prensa en portales financieros presentan historias reales de recuperación. Toda pieza dirige a una *landing page* con valor educativo guías descargables y un cálculo gratuito de capacidad de pago que convierte visitantes en leads al 2 %–4 %. Al completar el formulario, el empresario recibe un correo automatizado con instrucciones de subida de documentos y un enlace a un “*dashboard de diagnóstico*” que resume su situación en lenguaje claro.

En la fase de *Consideración*, un asesor asignado (perfil financiero-jurídico) revisa la información, valida la legitimidad de las obligaciones y programa una videollamada de 30 minutos. Durante la sesión se utiliza la calculadora de escenarios de TREVO para mostrar tres rutas posibles: descuento, refinanciación o dación en pago. El tono es consultivo, no coercitivo; la meta es que el prospecto entienda por qué el modelo de comisión por éxito (3,5 %) alinea intereses sin cuota inicial. Una vez el cliente acepta avanzar, el sistema genera

un contrato de mandato, activa la consulta de riesgo en bureaus y envía la propuesta al acreedor mediante firma electrónica certificada.

La etapa de *Conversión y fidelización* se produce cuando la contraparte acepta la propuesta. TREVO cobra la comisión solo con el primer pago efectivo del plan y habilita un panel de seguimiento que envía recordatorios automáticos de vencimientos. Tras el cierre total, el usuario recibe un *paz y salvo* digital y se le invita a un programa *refer-and-earn* (10 % de descuento en futuras gestiones o comisión compartida) que alimenta el 15 % de los nuevos leads. Los clientes con múltiples obligaciones o con patrones de riesgo recurrente son segmentados para ofrecerles la suscripción *Premium Control* (alertas tempranas + reportes mensuales + línea psicológica), incrementando el ticket promedio sin elevar el CAC.

Figura 6 *Embudo de ventas TREVO*



Nota. La combinación de funnel digital, venta consultiva y modelo *first success, then fee* fortalece la reputación de la marca y crea un efecto voz-a-voz que se traduce en un 40 % de los nuevos casos negociados sin gasto publicitario adicional.

La ruta comercial prioriza la generación de confianza, imprescindible cuando el producto es un servicio intangible que toca la situación financiera del cliente. Cada punto de contacto reduce fricciones: contenido educativo para derribar barreras de información, asesoría humanizada para traducir jerga legal y automatización para garantizar velocidad y trazabilidad.

Con esta arquitectura, TREVO equilibra eficiencia digital y cercanía personal; mantiene un costo de adquisición bajo \$150.000 por cliente y logra tasas de conversión superiores al 25 % desde la videollamada a la firma del mandato. El resultado es un ciclo de ventas replicable, escalable y alineado con la propuesta de valor centrada en la transparencia y el éxito compartido.

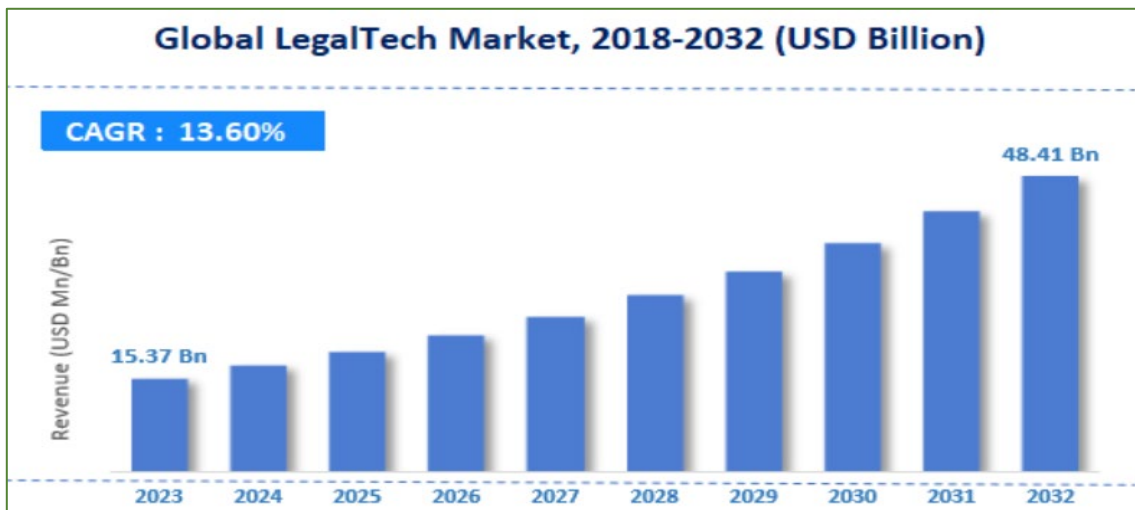
Plan de Mercadeo

Esta sección describe el emprendimiento, el entorno competitivo, el público objetivo y las estrategias para alcanzar a esos clientes. Debe incluir datos del sector, como tamaño del mercado, cuota proyectada y demanda actual (en unidades o pesos colombianos). Asimismo, es útil integrar principios académicos de mercadeo y abordar preguntas clave:

Investigación de Mercado

En Colombia, el sector de tecnología legal ha ido cobrando fuerza a partir de 2015 con startups que automatizan documentos, gestionan contratos y resuelven disputas en línea, como LegalApp, y con la Asociación Colombiana de Legaltech impulsando el ecosistema (Franco et al., 2024). Esta transformación refleja una adopción gradual pero sostenida, impulsada por la evolución digital de despachos y organizaciones legales y una nueva política pública que busca promover el uso ético de la inteligencia artificial en el país (Stacey, 2025).

Figura 7 Escenario global y latinoamericano



Nota. tomado de (Fairfield, 2024).

Además, informes regionales destacan que en América Latina el mercado de legaltech alcanzó US 1.700 millones en 2024, con una tasa de crecimiento anual compuesta de 11,1 %

proyectada entre 2025 y 2033 (Imarcgroup, 2024). Este crecimiento se asocia al aumento de la digitalización, automatización de procesos legales y adopción de IA para análisis predictivo y revisión documental. En ese sentido, según NetDocuments, el uso de IA en bufetes creció un 315 % entre 2023 y 2024, y el 67 % de abogados corporativos espera integrarla en sus prácticas (Baxter, 2025). Ese interés es impulsado también por el respaldo institucional: iniciativas como "InformaTIC 2025" desarrolladas por el Ministerio TIC incluyen formación en IA para funcionarios públicos (Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, 2025).

Sin embargo, el mercado colombiano no está exento de retos. Aún falta infraestructura tecnológica plena y hay preocupaciones sobre regulación de IA y privacidad de datos (Stacey, 2025). Aun así, el contexto es favorable: la nueva política nacional de IA y proyectos de ley en el Congreso apuntan a ofrecer un entorno más seguro y confiable para implementar soluciones legales digitales (Urruta, 2025).

Por otro lado, la Región Caribe Barranquilla y Cartagena, se observa un nicho concreto: casi 1.000 empresas están en procesos de reorganización o presentan señales de crisis financiera, con pasivos que exceden los 106 billones de pesos. Esto constituye un mercado objetivo muy definido y tangible para TREVO en su fase inicial. El enfoque permite estimar con mayor claridad el tamaño de mercado y concentrar esfuerzos donde el impacto social y financiero puede ser mayor.

A nivel de tendencias regionales, la digitalización del servicio legal está siendo impulsada por la necesidad de soluciones remotas tras la pandemia y por la aceleración del teletrabajo (Franco et al., 2024). En este contexto, TREVO, como plataforma Legaltech, está perfectamente alineada con la transformación digital que están demandando sectores empresariales y jurídicos.

La investigación primaria realizada confirmó que los propietarios de empresas valoran soluciones claras, empáticas y eficientes para estructurar propuestas de reorganización. Se evidenció que no existe compromiso compulsivo: los deudores necesitan acompañamiento, no presión, lo que valida el enfoque humano de TREVO.

La hipótesis del modelo es que, si se ofrece un servicio digital confiable, orientado y respaldado por IA para análisis, acompañado de asesoría experta, se puede captar al menos el 0,2 % del mercado regional en dos años, representando cerca de 10 000 millones de pesos en casos gestionados por mes. Esta meta parece alcanzable dada la estructura de costos ligeros, el margen de seguridad financiera desde el arranque y las tendencias actuales hacia legaltech en Colombia y la región.

Finalmente, al combinar investigación secundaria (datos de insolvencia 2023: 4.471 procesos, 1.420 reorganizaciones con investigación primaria de campo, TREVO fortalece su propuesta como una respuesta oportuna y pertinente para la región Caribe. El proyecto articula el problema (empresas en crisis), la propuesta (plataforma digital + consultoría empática), la hipótesis (servicio útil y de confianza) y el plan (penetración gradual con metas claras y sostenibles).

Barreras de Entrada

En el contexto de TREVO, una plataforma digital orientada a la mediación y solución de deudas empresariales, se evidencian cinco barreras principales: i) la necesidad de construir confianza en un servicio intangible y sensible como el jurídico-financiero, ii) el bajo reconocimiento inicial de marca frente a actores establecidos, iii) el alto costo de desarrollo y mantenimiento tecnológico, iv) las exigencias normativas en el manejo de datos y cumplimiento regulatorio, y v) la dificultad para captar talento especializado en derecho concursal y tecnologías emergentes. Estas barreras, si bien representan retos significativos,

también constituyen oportunidades para diferenciarse a través de una propuesta de valor centrada en el usuario, la transparencia y la automatización inteligente.

Tabla 24 Principales barreras de entrada enfrentadas por TREVO y estrategias para su mitigación

Barrera de entrada	Descripción breve	Estrategia de superación
Desconfianza en servicios intangibles	Los usuarios tienden a preferir asesorías tradicionales debido a la sensibilidad de la información y el temor a lo digital	Educación financiera, testimonios reales, acompañamiento humano y protección de datos certificada
Bajo reconocimiento de marca	Al ser un nuevo actor, TREVO debe competir con empresas con mayor visibilidad en el ecosistema legal y financiero	Branding con narrativa cercana, participación en congresos, alianza con actores del ecosistema
Costos tecnológicos iniciales	La plataforma requiere inversión constante en infraestructura, seguridad digital y actualizaciones de IA	Desarrollo escalable por fases, uso de código abierto y apoyo de convocatorias de innovación tecnológica
Cumplimiento normativo y protección de datos	El manejo de datos financieros y legales requiere adhesión estricta a la Ley 1581 de 2012 y otras normativas regulatorias	Registro ante la SIC, auditorías de cumplimiento, diseño de arquitectura legal desde la etapa de prototipo
Talento humano especializado	Escasez de profesionales con dominio mixto en derecho concursal y tecnología	Formación interna, alianzas con universidades, oferta de participación en equity para atraer talento clave

Nota. Elaboración propia con base en el análisis interno del modelo de negocio y los requerimientos regulatorios del sector Legaltech.

En términos estratégicos, abordar estas barreras exige una visión integradora entre lo tecnológico, lo normativo y lo humano. La propuesta de TREVO se apoya en una estructura horizontal, adaptable y con una narrativa que humaniza la tecnología, lo cual permite conectar con un perfil de usuario aún poco familiarizado con plataformas jurídicas digitales, pero necesitado de soluciones confiables.

Finalmente, el proceso de superación de barreras no se limita al momento de entrada, sino que se proyecta como un ejercicio continuo de adaptación y mejora. La capacidad para

aprender del entorno, responder a la regulación y generar alianzas sostenibles será decisiva para convertir estos desafíos iniciales en ventajas competitivas a largo plazo.

Amenazas y Oportunidades

Una vez superadas las barreras de entrada más relevantes, el emprendimiento TREVO debe prepararse para enfrentar un conjunto dinámico de amenazas externas que podrían afectar su sostenibilidad y crecimiento. Estas amenazas están relacionadas principalmente con cambios regulatorios imprevistos, transformaciones tecnológicas aceleradas, movimientos en el entorno económico y la aparición de nuevos actores en el ecosistema Legaltech. La identificación anticipada de estos factores permite no solo diseñar estrategias de mitigación, sino también identificar oportunidades que fortalezcan el modelo de negocio en el mediano y largo plazo.

En el caso colombiano, y con particular atención a la Región Caribe, se evidencia un entorno propicio para la consolidación de soluciones digitales en materia jurídica y financiera, gracias al aumento del uso de herramientas de inteligencia artificial, la digitalización de trámites empresariales y el impulso a la justicia digital. No obstante, el ritmo desigual de adopción tecnológica entre regiones, sumado a posibles reformas normativas en materia de insolvencia y protección de datos, obliga a que el emprendimiento mantenga una actitud de vigilancia estratégica y mejora continua.

Tabla 25 *Amenazas y oportunidades identificadas para TREVO*

Categoría	Descripción	Relevancia estratégica para TREVO
Amenaza	Cambios en la regulación de insolvencia o reestructuración empresarial	Puede exigir ajustes rápidos en procesos y contratos digitales

Categoría	Descripción	Relevancia estratégica para TREVO
	Entrada de plataformas extranjeras con mayor capital y tecnología avanzada	Obliga a mantener una propuesta diferenciada basada en conocimiento local y cercanía cultural
	Resistencia cultural al uso de plataformas digitales para servicios jurídicos	Demanda estrategias de educación continua y acompañamiento personalizado
Oportunidad	Avance de la digitalización del sistema judicial y aceptación creciente del Legaltech	Abre oportunidades para integrar con sistemas públicos e incrementar el alcance del servicio
	Interés creciente por soluciones de reorganización empresarial entre pymes post-pandemia	Incrementa la demanda del servicio y valida la propuesta de valor en contextos económicos críticos

Nota. La tabla se elaboró con base en el análisis prospectivo del mercado Legaltech y los informes del sector digital en América Latina.

Desde una perspectiva estratégica, las amenazas identificadas no representan bloqueos inevitables, sino alertas que invitan a fortalecer la flexibilidad operativa, las capacidades legales internas y la capacidad de adaptación tecnológica. El enfoque proactivo de TREVO, fundamentado en el conocimiento normativo, la empatía con el usuario y la automatización responsable permitirá enfrentar estos desafíos sin comprometer la calidad del servicio ni la viabilidad financiera.

En contrapartida, las oportunidades descritas validan la pertinencia del modelo de negocio propuesto, y sugieren un horizonte fértil para su escalamiento. La clave estará en transformar los riesgos en aprendizajes, aprovechar las tendencias de digitalización para consolidar ventajas competitivas, y mantener un monitoreo constante de las señales del entorno.

A continuación, se presenta el análisis DOFA integral del emprendimiento TREVO, estructurado en forma de tabla acompañada de su respectiva interpretación analítica.

Tabla 26 *Análisis DOFA del emprendimiento TREVO*

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Modelo Legaltech innovador basado en automatización, empatía y legalidad	Bajo reconocimiento de marca en una industria dominada por actores tradicionales
Equipo fundador multidisciplinario con experiencia en derecho, desarrollo y negocios	Limitado presupuesto inicial para expansión y marketing
Escalabilidad del servicio sin necesidad de infraestructura física adicional	Dependencia de la validación del MVP en el primer semestre
Estructura financiera liviana y sin endeudamiento externo	Riesgo de sobrecarga operativa en etapa inicial sin personal adicional
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Crecimiento sostenido del Legaltech en Colombia y América Latina	Cambios regulatorios que impacten la mediación privada o reestructuración
Digitalización de trámites judiciales y financieros en entornos pymes	Entrada de competidores internacionales con fuerte músculo financiero y tecnológico
Necesidad creciente de soluciones de reorganización para pymes endeudadas	Baja alfabetización digital en regiones periféricas del país
Interés de inversionistas en plataformas con impacto social y escalabilidad	Desconfianza del usuario promedio hacia soluciones tecnológicas para temas legales

Nota. Elaboración propia a partir del diagnóstico interno del modelo de negocio y la exploración del entorno competitivo y regulatorio del sector Legaltech.

Desde una visión holística, el análisis DOFA permite afirmar que TREVO cuenta con fortalezas estructurales importantes que le otorgan una base sólida para su desarrollo: su enfoque centrado en la solución tecnológica de un problema jurídico-financiero real, la experiencia diversa de su equipo fundador y una arquitectura empresarial adaptable. Estos elementos serán clave para capitalizar las oportunidades derivadas de la transformación digital en el sector jurídico, especialmente en lo concerniente al acceso a la reorganización empresarial por parte de las pequeñas y medianas empresas.

Sin embargo, también se identifican debilidades que deben atenderse con celeridad, como el desconocimiento de marca, la necesidad de recursos para marketing y el riesgo operativo inherente a un equipo reducido. Estas condiciones pueden amplificarse frente a amenazas externas como la entrada de nuevos jugadores o eventuales modificaciones legales. No obstante, con una estrategia basada en monitoreo normativo, diferenciación por cercanía cultural y consolidación de alianzas sectoriales, TREVO puede convertir estos desafíos en oportunidades de mejora y sostenibilidad.

Competidores Claves

A continuación, se presenta el análisis de los competidores clave del emprendimiento TREVO.

Esta sección debe: Enumerar las empresas clave que compiten con usted (incluidos los nombres y ubicaciones), los productos que compiten con los suyos y / o los servicios que compiten con los suyos. ¿Compiten en todos los ámbitos, o solo por productos específicos, para ciertos clientes o en ciertas áreas geográficas? También incluya competidores indirectos. Por ejemplo, si está abriendo un restaurante que depende del gasto discrecional de los consumidores, los bares y clubes nocturnos son competidores indirectos. Utilice el Plan de recopilación de datos de la competencia que se muestra en la tabla 1 para intercambiar ideas sobre las formas en que puede recopilar información sobre los competidores en cada categoría.

Tabla 27 *Plan de recopilación de datos del competidor*

Nombre del competidor	Ubicación	Precio	Beneficios y características	Tamaño/Utilidad	Estrategia de mercado
Inveslaw	Bogotá, Colombia	Altos honorarios	Enfoque en reestructuración judicial para grandes empresas.	Firma mediana	Segmentación corporativa. Presencia en cámaras de comercio.

Nombre del competidor	Ubicación	Precio	Beneficios y características	Tamaño/Utilidad	Estrategia de mercado
			Litigio especializado.		
Jurisolve	Medellín, Colombia	Tarifas fijas	Plataforma automatizada para conciliación en línea. Algoritmos predictivos y formularios guías.	Startup emergente	Captación digital. Presencia en redes sociales y campañas con contenido jurídico educativo.
Ley360	Barranquilla, Atlántico	Variable según caso	Asesoría legal integral, sin especialización en insolvencia.	Consultora tradicional	Captación por recomendación directa.
Justo App	Ciudad de México	Modelo freemium	Resolución de conflictos entre consumidores y marcas. Menor aplicabilidad empresarial.	Empresa regional	Publicidad masiva y convenios con plataformas de e-commerce.
Contabilidad Colombia S.A.S.	Bucaramanga, Colombia	Honorarios variables	Incluye asesoría contable y financiera, sin soporte jurídico especializado.	Pyme local	Venta cruzada a partir de servicios contables.

Nota. Elaboración propia con base en búsquedas de mercado, sitios web de los competidores y exploración directa de plataformas digitales (julio de 2025).

El análisis evidencia que, si bien existen plataformas que abordan parcialmente el problema de la insolvencia y la mediación de deudas empresariales, ninguna combina simultáneamente la automatización legal, la cercanía cultural, la accesibilidad digital y el enfoque integral que caracteriza a TREVO. Mientras firmas como Inveslaw se centran en grandes empresas con procesos litigiosos costosos y lentos, otras como Jurisolve se limitan a etapas de conciliación iniciales sin acompañamiento profundo ni integración con actores financieros. Además, propuestas como Ley360 o Contabilidad Colombia S.A.S. carecen de

un enfoque robusto en reorganización empresarial o de tecnologías que faciliten procesos automatizados y de autogestión.

Este escenario refuerza la necesidad de una solución intermedia como la que propone TREVO: una Legaltech con un enfoque híbrido entre asesoría personalizada y tecnología aplicable a micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), especialmente en zonas como la Región Caribe, donde las opciones disponibles suelen ser limitadas o inaccesibles. Este posicionamiento estratégico no pretende competir directamente con firmas consolidadas del sector jurídico, sino construir un canal alternativo, más accesible, didáctico y empático, para empresarios que enfrentan dificultades financieras y no encuentran respuesta oportuna en los canales tradicionales.

A continuación, se presenta el análisis competitivo para comparar su emprendimiento con el de ellos (ver tabla 28).

Tabla 28 *Análisis competitivo*

FACTOR	TREVO	Jurisolve (A)	Inveslaw (B)	Contabilidad Colombia (C)	Importancia del Cliente (1–5)
Productos	F	D	F	D	1
Precio	F	F	D	F	1
Calidad	F	F	F	D	1
Selección	F	D	D	D	3
Servicio	F	F	F	D	1
Fiabilidad	F	F	F	D	2
Estabilidad	D	D	F	D	4
Experticia	F	F	F	D	2
Reputación	D	D	F	D	3
Localización	F	F	D	F	3
Apariencia	F	F	F	D	4
Métodos de venta	F	F	D	D	2
Políticas de crédito	F	D	D	F	2
Publicidad	F	F	D	D	3
Imagen	F	F	F	D	2

Nota: Para cada factor enumerado en la primera columna, evalúe si cree que es una fortaleza o una debilidad (F o D) para su negocio y sus competidores. Luego, clasifique la importancia de cada factor para su cliente objetivo

en una escala del 1 al 5 (1 = muy importante; 5 = no muy importante). Utilice esta información para explicar sus ventajas y desventajas competitivas. fuente de la cual tomo la información o autoría propia.

El análisis competitivo demuestra que TREVO posee claras fortalezas en aspectos críticos como la calidad del servicio, el acompañamiento profesional, la claridad en los métodos de venta, una imagen diferenciada y una propuesta de valor centrada en el cliente. Además, se destaca su accesibilidad económica frente a firmas como Inveslaw, cuyo modelo de costos es restrictivo para MiPymes. La ventaja competitiva de TREVO reside en su capacidad de fusionar asesoría legal, tecnología y empatía, traducida en una atención integral desde la autogestión digital hasta el acompañamiento humano.

Sin embargo, la tabla también revela aspectos donde aún se debe robustecer la propuesta. La estabilidad percibida, la reputación frente a firmas tradicionales y la diversidad de servicios adicionales (selección) representan desafíos a superar con una estrategia sólida de marketing, casos de éxito validados y alianzas sectoriales. De esta manera, TREVO logra posicionarse como una alternativa realista, profesional y humana frente a un mercado saturado de soluciones segmentadas o inaccesibles.

Precios

La fijación de precios se ha diseñado para responder a las condiciones socioeconómicas de su segmento objetivo, sin comprometer la calidad, el acompañamiento profesional ni la sostenibilidad operativa del modelo. Esta estructura busca reflejar coherencia con el posicionamiento de la marca y con la promesa de generar acceso a soluciones jurídicas y financieras en contextos de alta vulnerabilidad empresarial.

En el ecosistema Legaltech, donde las soluciones se perciben como costosas o inaccesibles, TREVO establece un modelo basado en éxito (success fee) complementado por un esquema de suscripciones ajustables. Esta decisión responde a una lógica de confianza

progresiva, donde el cliente paga en la medida en que se obtiene un resultado concreto. Dado el nivel de estrés financiero del cliente promedio, el precio se presenta no como una barrera, sino como parte de la solución. A continuación, se sistematizan los elementos centrales de la estrategia de precios en la Tabla 29.

Tabla 29 *Estrategia de precios del emprendimiento TREVO*

Pregunta	Respuesta
¿La estrategia de precios refleja el posicionamiento?	Sí. Se basa en accesibilidad, confianza progresiva y enfoque en resultados. No busca competir por precios bajos, sino por valor entregado.
¿Cómo se fijan los precios?	A través de un modelo de comisión por éxito del 5 % al 15 % del valor negociado, más opciones de suscripción según necesidades específicas.
Comparación con los competidores	Los precios son más bajos frente a firmas boutique legales, pero con mayor cobertura que las soluciones parciales o automatizadas.
¿Qué importancia tiene el precio para los clientes?	Alta al inicio, pero cede ante variables como acompañamiento profesional, rapidez de respuesta y garantía de resultados.
¿Cuáles serán las políticas de crédito y servicio al cliente?	El servicio no requiere pago anticipado. Se activan pagos únicamente si se logra acuerdo. El soporte al cliente será continuo y empático.

Nota. Elaboración propia con base en la propuesta de valor de TREVO, diagnóstico sectorial y revisión de precios de mercado Legaltech (julio de 2025).

Como se desprende del análisis, el modelo de precios de TREVO se ha estructurado para equilibrar sostenibilidad financiera con impacto social, permitiendo el acceso a soluciones jurídicas a quienes más lo necesitan sin descuidar el profesionalismo del servicio. Esta estructura no solo facilita la entrada al mercado, sino que fortalece la reputación de la marca como aliada en contextos de crisis, consolidando así un posicionamiento diferencial frente a la competencia.

A continuación, se presenta la tabla correspondiente a la estrategia de precios adoptada por el emprendimiento TREVO, con base en su naturaleza de servicio digital, su

posicionamiento diferencial dentro del ecosistema Legaltech colombiano y el análisis de mercado previamente desarrollado

Tabla 30 *Estrategia de precios*

Nombre del emprendimiento del TREVO		
Señale ¿Cuál de las siguientes estrategias de precios empleará?		
Costo Plus <i>Los costos de fabricar / obtener su producto o brindar su servicio, más lo suficiente para obtener ganancias</i>	Basado en Valor <i>Basado en su marca y ventaja competitiva (valor percibido)</i>	Otro:
Proporcione una explicación de la selección de su modelo de precios. La estrategia de precios de TREVO se fundamenta en el valor percibido por el cliente frente a la solución jurídica y financiera ofrecida. No se trata de un producto tangible, sino de un servicio integral que brinda acompañamiento profesional, herramientas tecnológicas, y una experiencia de usuario centrada en la resolución efectiva de conflictos financieros empresariales. En consecuencia, el precio no responde al costo del servicio prestado, sino al impacto que genera sobre el bienestar financiero del usuario. Este enfoque se materializa a través de una comisión por éxito, que se cobra solo si se alcanza un acuerdo favorable, más una suscripción optativa que amplía beneficios tecnológicos y de seguimiento. Esta lógica de valor refuerza la confianza, promueve la fidelización y justifica una política de precios alineada con el nivel de solución alcanzado.		

Nota. Elaboración propia con base en el modelo de negocio de TREVO y análisis del ecosistema Legaltech en Colombia. El modelo de precios basado en valor ha sido respaldado por estudios de mercado y responde a las necesidades particulares del usuario objetivo, que no actúa como deudor compulsivo, sino como empresario en búsqueda de una salida legal estructurada.

Canales de Distribución

La estrategia de distribución adoptada por TREVO parte de su naturaleza como plataforma Legaltech de alcance nacional, diseñada para operar íntegramente desde medios digitales. En consecuencia, los canales de comercialización se centran en la venta directa a través de su propia interfaz web, la promoción mediante redes sociales y alianzas con consultores jurídicos y financieros. Este enfoque evita intermediarios tradicionales, reduce costos y

permite personalizar la experiencia de usuario. La estructura se fortalece con campañas de posicionamiento en línea y con la participación estratégica en eventos del sector legal y financiero.

La selección de canales responde a criterios de escalabilidad, cobertura territorial, automatización del servicio y facilidad de acceso para el usuario final. No se contemplan puntos físicos de venta ni distribuidores externos, pues el modelo se apoya en herramientas tecnológicas que permiten captar, calificar y atender prospectos a través de flujos digitales. Esta decisión está alineada con las tendencias de digitalización en servicios jurídicos, y permite mantener una operación ágil, eficiente y centrada en el cliente.

Tabla 31 Evaluación de los canales de distribución

Criterio	Canal 1: Plataforma Web Propia	Canal 2: Redes Sociales (RRSS)	Canal 3: Alianzas Estratégicas (Consultores externos)
Facilidad de entrada	Alta	Alta	Media
Proximidad geográfica	Nacional	Nacional	Regional / Local
Costos	Bajos	Medios	Medios / Altos
Posición de los competidores	Controlada	Competitiva	Variable
Experiencia en gestión	Alta	Alta	Media
Capacidades del personal	Alta (interfaz automatizada)	Media	Alta (experticia externa)
Necesidades de mercado	Alta cobertura	Alta visibilidad	Alta credibilidad

Nota. Elaboración propia con base en el modelo de operación de TREVO. La información se fundamenta en los criterios de adopción de servicios digitales en Colombia y el comportamiento de búsqueda de soluciones jurídicas en línea. La combinación de estos tres canales permite un equilibrio entre captación automatizada, posicionamiento digital y validación por terceros de confianza.

En conclusión, la estructura de canales seleccionada por TREVO le permite maximizar su cobertura nacional, minimizar los costos operativos y consolidar una

experiencia de usuario coherente con su propuesta de valor. La integración de un canal directo digital, amplificado por redes sociales y reforzado mediante alianzas estratégicas, representa una sinergia eficaz para conectar con el mercado objetivo y sostener el crecimiento en el ecosistema Legaltech colombiano. Esta estrategia evita la dependencia de intermediarios físicos y garantiza mayor control sobre la fidelización y retención de clientes en escenarios de alta sensibilidad económica.

Red de Contactos

La red de contactos de TREVO se estructura con base en actores claves de los sectores jurídico, financiero y tecnológico, considerando su potencial para amplificar la visibilidad del emprendimiento, facilitar alianzas operativas y fortalecer la reputación institucional. Dentro de estos contactos se destacan los gremios empresariales como Confecámaras, Fenalco y la Cámara de Comercio de Bogotá, instituciones que agrupan pequeñas y medianas empresas en búsqueda de soluciones para su sostenibilidad financiera. Igualmente, las fiduciarias, entidades financieras, consultoras jurídicas y firmas de reestructuración representan aliados clave, ya que comparten el interés por la resolución eficaz de problemas de endeudamiento empresarial.

Además, universidades y centros de investigación jurídica son contactos esenciales, en tanto aportan legitimidad técnica, vinculan talento profesional y permiten difundir el modelo como una innovación con impacto social. También se contemplan medios especializados como *Ámbito Jurídico*, *Asuntos Legales* y medios de economía y emprendimiento como *Dinero* y *Forbes Colombia*, los cuales ofrecen canales de alto valor para posicionar la marca ante públicos objetivos.

La estrategia de presentación y difusión se articula desde una narrativa que conecta con la realidad de los empresarios endeudados: claridad, confianza y capacidad de solución. Para ello, se elaborará un portafolio institucional y un video explicativo del servicio, acompañados de un discurso dirigido a cada grupo de interés, destacando los beneficios para sus comunidades. Se diseñará una hoja de ruta para agendar reuniones, participar en foros sectoriales y entregar materiales digitales personalizados. Asimismo, se implementará una estrategia de contacto directo por LinkedIn, eventos jurídicos como el Congreso Colombiano de Derecho Concursal y campañas informativas a través de boletines especializados.

Esta red de contactos, fortalecida mediante una estrategia de visibilización proactiva y segmentada, será uno de los pilares fundamentales para consolidar alianzas, atraer usuarios estratégicos e insertar a TREVO como una solución legítima, innovadora y útil en el mercado colombiano.

Tabla 32 *Actores estratégicos en la red de contactos para el posicionamiento de TREVO*

Actor clave	Tipo de institución	Aporte estratégico principal
Cámara de Comercio de Bogotá	Gremio empresarial	Acceso a empresarios, eventos sectoriales y validación institucional
Confecámaras	Federación nacional de cámaras	Difusión nacional, respaldo gremial y acceso a mipymes
Fenalco	Asociación empresarial	Contacto con empresarios comerciales y canales de difusión
Fiduciarias privadas (Alianza, La Previsora)	Entidades financieras especializadas	Canal de casos, validación del modelo y respaldo técnico
Universidades con facultades de Derecho	Instituciones de educación superior	Validación académica, vinculación de talento e investigación aplicada
Medios especializados (Ámbito Jurídico)	Plataforma de comunicación sectorial	Posicionamiento mediático, opinión experta y visibilidad nacional
Forbes Colombia / Revista Dinero	Medio de negocios y emprendimiento	Amplificación de la propuesta, legitimación y atracción de aliados

Congreso de Derecho Concursal (ICDC)	Evento jurídico nacional	Presentación ante expertos, networking y posicionamiento sectorial
---	--------------------------	--

Nota. Esta tabla se elaboró con base en el mapeo institucional realizado por el equipo fundador de TREVO, considerando los espacios, instituciones y medios con mayor incidencia en el ecosistema Legaltech colombiano. La información corresponde a actores verificados que han demostrado apertura hacia soluciones tecnológicas para la gestión de obligaciones económicas y procesos de insolvencia empresarial.

Referencias

- Álvarez, J. (12 de 12 de 2021). *La inclusión financiera de las Mipymes en Colombia*. Banca de las Oportunidades: <https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/es/blogs/blog-de-bdo/la-inclusion-financiera-de-las-mipymes-en-colombia>
- Andrade, D. (2016). Estrategias de marketing digital en la promoción de Marca Ciudad. *Revista Escuela de Administración de Negocios*(80), 59-72.
- Banco Interamericano de Desarrollo [BID]. (2024). *Fintech en América Latina y el Caribe: un ecosistema consolidado con potencial para aportar a la inclusión financiera*. <https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/legalcode>
- Baxter, J. (7 de 1 de 2025). *Tendencias de la tecnología jurídica impulsada por la IA para 2025*. Director General de NetDocuments: https://www.netdocuments.com/es/blog/ai-driven-legal-tech-trends-for-2025/?utm_source
- BBVA. (5 de 12 de 2024). *Situación Colombia. Diciembre 2024*. <https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/situacion-colombia-diciembre-2024/>
- BIS Representative Office for the Americas. (10 de 4 de 2025). *Aprovechar la tokenización para pagos y transacciones financieras*. https://www.bis.org/publ/othp92.htm?utm_source
- Colombia Fintech. (27 de 6 de 2025). *El crédito digital sí funciona: así lo demuestra este emprendimiento*. <https://colombiafintech.co/2025/06/27/el-credito-digital-si-funciona-asi-lo-demuestra-este-emprendimiento/>
- Decreto 560. (15 de 4 de 2020). *Por el cual se adoptan medidas transitorias especiales en materia de procesos de insolvencia, en el marco del Estado de Emergencia, Social y*

Ecológica. Presidente de la República de Colombia:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=113637>

Disparte, D., & Liao, G. (1 de 11 de 2024). *La tokenización de activos financieros y la paradoja de la programabilidad*. World Economic Forum:
<https://es.weforum.org/stories/2024/11/la-tokenizacion-de-los-activos-financieros-y-la-paradoja-de-la-programabilidad/>

Dolan, S., Valle, R., Jackson, S., & Schuler, R. (2007). *La Gestión de los Recursos Humanos* (Vol. 3). Editorial Mc Graw Hill.

Everttecinc. (22 de 11 de 2023). *La Tokenización: pilar esencial en la revolución de pagos digitales y la seguridad financiera*. <https://www.everttecinc.com/la-tokenizacion-pilar-esencial-en-la-revolucion-de-pagos-digitales-y-la-seguridad-financiera/>

Fairfield. (8 de 4 de 2024). *Fairfield Market Research predice que el mercado de LegalTech alcanzará los 47.700 millones de dólares en 2030*.
https://www.globenewswire.com/news-release/2024/04/08/2859485/0/en/LegalTech-Market-Set-to-Soar-to-US-47-7-Bn-by-2030-Predicts-Fairfield-Market-Research.html?utm_source

Franco, B., Angulo, W., & Ahumada, M. (2024). *Transformación digital en el Derecho: impacto y adaptación del Legaltech en la práctica jurídica*. Universidad Cooperativa de Colombia. https://repository.ucc.edu.co/bitstreams/eec8250c-2eb4-4de1-935a-dc0391d6e8e4/download?utm_source

Global Legal Group. (2 de 7 de 2025). *Leyes y Regulaciones Fintech Colombia 2025*.
<https://iclg.com/practice-areas/fintech-laws-and-regulations/colombia>

González, J., & Llanes, M. (2024). *Una mirada a las mipymes en Colombia*. BBVA.
<https://www.bbvarsearch.com/wp->

content/uploads/2024/02/202401_MiPymes_Colombia-1.pdf?utm_source=chatgpt.com

Guamán, D., Tinto, J., & Vásquez, E. (2024). Educación y ética financiera en el Marketing digital: Perspectivas sobre la toma de decisiones. *Revista Conrado*, 20(101), 349–358. <https://conrado.ucf.edu.cu/index.php/conrado/article/view/4181>

Imarcgroup. (1 de 11 de 2024). *Tamaño, participación, tendencias y pronóstico del mercado de tecnología legal de América Latina por tipo de software, modelo de implementación, tamaño de la organización, vertical legal, usuario final y región, 2025-2033*. https://www.imarcgroup.com/report/es/latin-america-legal-tech-market?utm_source

Jericó, & Pilar. (2000). *La gestión del talento: del talento individual al talento organizativo*. Madrid.: Prentice Hall.

Kennedy, W. (2006). *So What? who Cares? why You?* Ottawa, Canadá: Wendykennedy.

Kotler , P., & Gertner, D. (2007). *Marketing Internacional de lugares y destinos*. Méxio: Pearson.

Ley 1116. (27 de 12 de 2006). *Por la cual se establece el Régimen de Insolvencia Empresarial en la República de Colombia y se dictan otras disposiciones*. Congreso de la República:
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=22657>

Ley 1258. (5 de 12 de 2008). *Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada*. Congreso de Colombia:
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=34130>

- Ley 1480. (12 de 10 de 2011). *Por medio de la cual se expide el Estatuto del Consumidor y se dictan otras disposiciones.* Congreso de Colombia:
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=44306>
- Madie, D. (2019). Growth Wheel Tool Kit. Copenhagen.
- Ministerio de Comercio. (10 de 12 de 2022). *ABC Ley de emprendimiento.*
<https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/documentos-noticias/abece-ley-de-emprendimiento.aspx>
- Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. (3 de 7 de 2025). *El poder de la IA: el primer InformaTIC 2025 impulsa la innovación pública con esta tecnología.*
<https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Sala-de-prensa/Noticias/403148:El-poder-de-la-IA-el-primer-InfornaTIC-2025-impulsa-la-innovacion-publica-con-esta-tecnologia>
- Neck, H., Neck, C., & Murray, E. (2018). *Entrepreneurship: The Practice and Mindset.* Londres: SAGE.
- Padilla, J. (2020). Blockchain y contratos inteligentes: aproximación a sus problemáticas y retos. *Revista de Derecho Privado*(39), 175-201.
<https://doi.org/10.18601/01234366.n39.08>
- Paiz, E., & Ongenaet, S. (24 de 1 de 2023). *Innovaciones en la práctica: ¿Qué está frenando el mercado de Legal Tech en América Latina?* Thomsonreuters:
<https://www.thomsonreuters.com/en-us/posts/legal/practice-innovations-legal-tech-latin-america/>
- Palacios, J., & Barbosa, L. (2022). Legaltech: government strategies in ai technological solutions in Latin America. *Russian Law Journal*, 11(4), 470-474.

https://www.russianlawjournal.org/index.php/journal/article/view/4194/2676?utm_source

Porter, M. (2015). *Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. México: Grupo Editorial Patria.

Roberto, D. (2004). *Fundamentos de marketing*. Buenos aires: Ediciones granica.

Stacey, D. (21 de 2 de 2025). *Colombia afianza su compromiso en la revolución de la IA con una nueva política pública*. El país: https://elpais.com/america-colombia/2025-02-21/colombia-afianza-su-compromiso-en-la-revolucion-de-la-ia-con-una-nueva-politica-publica.html?utm_source

Stripe. (4 de 6 de 2023). *Sociedad de responsabilidad limitada frente a sociedad anónima: cómo decidir la forma jurídica para tu startup*. <https://stripe.com/es/resources/more/should-you-form-an-llc-or-a-corporation-for-your-startup>

Urruta, B. (30 de 5 de 2025). *Boletín Telecomunicaciones, Medios y Tecnología | 30 de mayo 2025*. https://www.bu.com.co/es/insights/noticias/boletin-telecomunicaciones-medios-y-tecnologia-30-de-mayo-2025?utm_source=

World Economic Forum. (5 de 2025). *Asset Tokenization in Financial Markets: The Next Generation of Value Exchan*. Insight Report: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://reports.weforum.org/docs/WEF_Asset_Tokenization_in_Financial_Markets_2025.pdf?utm_source

Anexos

Anexo A Folleto en formato digital que resume los servicios, valores diferenciales y beneficios del uso de la plataforma para empresarios en crisis financiera.



The flyer features a dark blue background with a green curved bottom section. The main headline is 'Tu futuro financiero es Trevo.' in white and green. Below it, a sub-headline states 'Si tienes este flyer tienes el 50% de las soluciones en 3 simples pasos.' A list of three steps with green checkmarks follows: 'Regístrate', 'Negocia', and 'Resuelve'. A dark green button with white text says 'Únete a la solución' above the website 'www.trevo.com.co'. On the right, a smartphone displays the Trevo app interface with a dark green theme, showing a user profile, a dashboard, and menu items like 'Deudas' and 'Negociaciones'.

Tu **futuro** financiero **es Trevo.**

Si tienes este flyer tienes el 50% de las soluciones en 3 simples pasos.

- ✓ Regístrate
- ✓ Negocia
- ✓ Resuelve

Únete a la solución

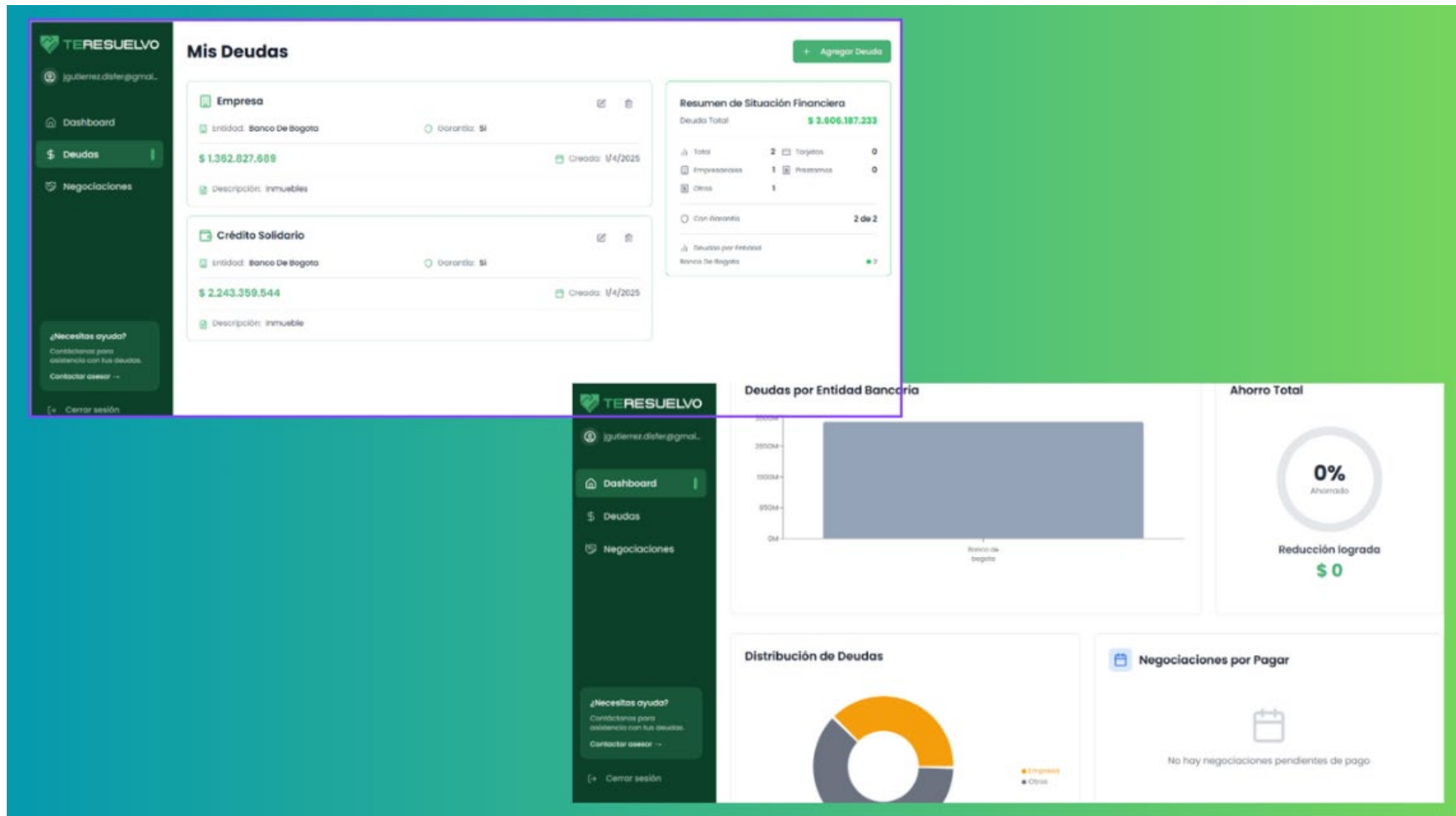
www.trevo.com.co

Smartphone interface showing:

- Dashboard
- Deudas
- Negociaciones
- ¿Necesitas ayuda? Contáctanos para asistencia con tus deudas. Contactar asesor -->
- Cerrar sesión

Nota. Elaboración propia.

Anexo B Diseño preliminar de la plataforma.



Nota. Elaboración propia.

Anexo C Modelo de contrato de mandato y notificación

CONTRATO DE MANDATO Y NOTIFICACIÓN DE NEGOCIACIÓN ANTE ENTIDADES FINANCIERAS

Entre los suscritos a saber:

Pactum Lab S.A.S., sociedad legalmente constituida bajo las leyes de la República de Colombia, identificada con NIT XXXXXXXXXX, con domicilio principal en la ciudad de Barranquilla, quien en adelante se denominará “TREVO”, representada legalmente por EDER ALBERTO ARRIETA UNFRIED, identificado con cédula de ciudadanía número 1.140.821.224 de Barranquilla; y por la otra parte, (Nombre completo del mandante), mayor de edad, identificado con cédula de ciudadanía número CC XXXXXXXX de (Ciudad), actuando en su calidad de representante legal de (nombre de la empresa), quien en adelante se denominará “EL MANDANTE”;

Se acuerda celebrar el presente Contrato de Mandato, que se regirá por las siguientes cláusulas:

PRIMERA – OBJETO:

Por medio del presente contrato, EL MANDANTE otorga poder amplio, suficiente y expreso a TREVO, para que en su nombre y representación adelante ante entidades financieras, oficinas de cobro, fiduciarias o terceros relacionados, gestiones de negociación, reestructuración, cesión, compra o pago de obligaciones crediticias con el fin de buscar soluciones sostenibles, evitar procesos ejecutivos o mejorar la situación financiera de la empresa.

SEGUNDA – OBLIGACIONES DE EL ALIADO:

- a) Solicitar estados de cuenta, paz y salvos y/o certificaciones.
- b) Proponer acuerdos de pago, descuentos, cesiones de crédito o daciones en pago.
- c) Intervenir en reuniones, diligencias, correspondencia o cualquier otra actuación ante terceros.
- d) Actuar como vocero autorizado de EL MANDANTE para efectos de las negociaciones.
- e) Notificar a las entidades que las gestiones están siendo adelantadas por TREVO.

TERCERA – LIMITACIONES:

El presente mandato no autoriza a TREVO a disponer directamente de bienes, firmar acuerdos definitivos sin aprobación previa del mandante, ni a comprometer patrimonialmente a la empresa sin autorización expresa.

CUARTA – OBLIGACIÓN ENTRE LAS PARTES:

TREVO se compromete a actuar con diligencia, buena fe y en función de los intereses de EL MANDANTE. EL MANDANTE se compromete a suministrar toda la información necesaria, documentación, autorizaciones y a colaborar en la ejecución del presente contrato.

QUINTA – NOTIFICACIÓN A TERCEROS:

Con la firma de este contrato, EL MANDANTE autoriza expresamente que TREVO notifique a todas las entidades financieras o acreedores que las gestiones serán realizadas en su nombre por la sociedad Pactum Lab S.A.S., bajo la marca TREVO.

SEXTA – DURACIÓN:

El presente contrato tendrá una vigencia de doce (12) meses, contados a partir de la fecha de firma, prorrogables automáticamente por igual término, salvo notificación escrita con mínimo diez (10) días hábiles de antelación por cualquiera de las partes.

SÉPTIMA – HONORARIOS:

Los honorarios y condiciones económicas serán pactados en documento separado o en la propuesta comercial específica que origine cada caso, en modalidad de honorarios fijos, comisión por éxito o combinación de ambas.

OCTAVA – CONFIDENCIALIDAD:

Ambas partes se obligan a guardar estricta confidencialidad respecto a la información intercambiada, incluso después de finalizado el contrato, por un periodo de tres (3) años.

NOVENA – RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS:

Las diferencias surgidas con ocasión del presente contrato se resolverán inicialmente mediante arreglo directo. En caso de no lograrse acuerdo, las partes se someten a la jurisdicción de los jueces ordinarios de la ciudad de Barranquilla, renunciando a cualquier otro fuero.

DÉCIMA – DOMICILIO CONTRACTUAL:

Para todos los efectos, el domicilio de este contrato será la ciudad de Barranquilla., Colombia.

En constancia de lo anterior, se firma por duplicado en la ciudad de [XXXXXXX], a los [XXXXXXX] días del mes de [XXXXXXX] de [XXXXXXX].

TREVO – Pactum Lab S.A.S.

Nombre:

C.C.:

Cargo: Representante Legal

EL MANDANTE

Nombre:

C.C.:

Profesión u Oficina: