



Universidad del
Rosario

Escuela de Administración
Graduate School of Business (Rosario GSB)

Maestría en Administración (MBA)

Diseño del modelo Rent to Rent de herramientas para constructoras y contratistas en Colombia

Modalidad Reto de Emprendimiento

Autores:

Claudia Patricia Diaz Osorio

Jesús Alberto Mora Fuentes

María Fernanda Llinás Bermejo

Bogotá, D.C

2024.



**Universidad del
Rosario**

Escuela de Administración
Graduate School of Business (Rosario GSB)

Diseño del modelo Rent to Rent de herramientas para constructoras y contratistas en Colombia

Modalidad del Reto de Emprendimiento

Autores:

Claudia Patricia Diaz Osorio
Jesús Alberto Mora Fuentes
María Fernanda Llinás Bermejo

Tutor:

Carlos Alfonso Hernández Potes

Maestría en Administración (MBA)

Escuela de Administración

Fecha completa de la aprobación del documento: 28
de octubre

Bogotá, D.C, Colombia

2024

Tabla de contenido

Declaración de originalidad y autonomía	5
Declaración de exoneración de responsabilidad	6
Resumen.....	9
Palabras clave.....	9
Abstract	10
Keywords	10
1. INTRODUCCIÓN.....	11
2. Concepto de Negocio.....	13
2.1. Descripción de la Idea de Negocio	13
2.2. Portafolio de servicios.....	15
2.3. Fuentes de Ingresos.....	16
2.4. Estructura de precios.....	17
2.5. Portafolio de Clientes.....	17
2.6. Posicionamiento en el Mercado	18
3. Descripción de los Elementos Organizacionales del Emprendimiento	19
3.1.1. Cultura y Valores	19
3.1.2. Visión.....	20
3.2. Estructura organizacional.....	20
3.3. Recursos Humanos y/o Empleados que Requiere el Emprendimiento.....	21
3.4. Descripción de Socios y/o Alianzas que Requiere el Emprendimiento.....	22
3.5. Procesos de Negocio	23
3.6. Aspectos Legales a Considerar para la Puesta en Marcha del Emprendimiento ..	24
4. Descripción de las Operaciones Requeridas por el Emprendimiento.....	25
4.1. Instalaciones que Requiere el Emprendimiento.....	25
4.2. Infraestructura Tecnológica y de TIC Requerida por el Emprendimiento	26
4.3. Descripción de los Requerimientos de Producción y Distribución del Emprendimiento	26
4.4. Estrategias de Financiación.....	26
4.5. Plan Financiero del Emprendimiento.....	27

4.6.	Flujo de caja mensual a tres años.....	30
4.7.	Escenarios diseñados para los tres años.....	31
5.	Estrategia para el Relacionamiento con los Clientes y Grupos de Interés	32
5.1.	Estrategia de Marca (Branding)	32
5.2.	Proceso de Ventas y Servicios	35
5.3.	Plan de Mercadeo.....	35
5.3.1.	Investigación de Mercado	36
5.3.2.	Barreras de Entrada.....	39
5.3.3.	Amenazas y Oportunidades	40
5.3.4.	Competidores Claves	40
5.3.5.	Canales de Distribución	42
6.	CONCLUSIONES.....	43
7.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	44

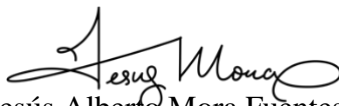
Declaración de originalidad y autonomía

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

Declaramos que hemos 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.



Claudia Patricia Diaz Osorio



Jesús Alberto Mora Fuentes



María Fernanda Linás Bermejo

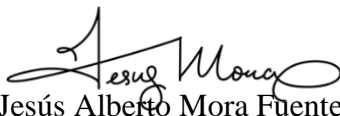
Firmado en Bogotá, D.C. el 28 de octubre de 2024.

Declaración de exoneración de responsabilidad

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



Claudia Patricia Diaz Osorio



Jesús Alberto Mora Fuentes



María Fernanda Linás Bermejo

Firmado en Bogotá, D.C. el 28 de octubre de 2024.

Lista de figuras

Figura 1 <i>Organigrama Rentool S.A.S.</i>	21
Figura 2 <i>Proceso del negocio</i>	23
Figura 3 <i>Diagrama de flujo de proceso en la plataforma</i>	24
Figura 4 <i>Plano de bodegas</i>	25
Figura 5 <i>Plano de bodega a largo plazo</i>	26
Figura 6 <i>Logotipo</i>	32
Figura 7 <i>Versiones del logotipo</i>	33
Figura 8 <i>Uso en fondos</i>	33
Figura 9. <i>Imagen corporativa</i>	34
Figura 10 <i>Imagen papelería</i>	34
Figura 11 <i>Pregunta de encuesta No. 1</i>	37
Figura 12 <i>Pregunta de encuesta No. 2</i>	37
Figura 13 <i>Pregunta de encuesta No. 3</i>	38
Figura 14 <i>Pregunta de encuesta No. 4</i>	38
Figura 15 <i>Análisis competitivo</i>	41

Lista de tablas

Tabla 1 <i>Modelo de negocio</i>	14
Tabla 2 <i>Portafolio de herramientas</i>	15
Tabla 3 <i>Portafolio de clientes</i>	17
Tabla 4 <i>Descripción de accionistas</i>	20
Tabla 5 <i>Descripción recurso humano requerido</i>	21
Tabla 6 <i>Aporte de socios</i>	27
Tabla 7 <i>Listado de herramientas</i>	27
Tabla 8 <i>Costos fijos</i>	28
Tabla 9 <i>Modelo forma de pago alquiler herramienta</i>	29
Tabla 10 <i>Flujo de caja</i>	30
Tabla 11 <i>Indicadores de Rendimiento</i>	31
Tabla 12 <i>Análisis de escenarios</i>	32
Tabla 13 <i>Competidores clave</i>	40

Resumen

Teniendo en cuenta las necesidades actuales del sector de la construcción en Colombia, se hace necesaria la creación de alternativas que representen un ahorro y una optimización en los costos de construcción, es por esto que se ideó un modelo de negocio de alquiler de herramienta menor basado principalmente en la idea de poder contar con equipos seguros de alta calidad, herramientas operativas con una edad menor de 4 años y la asesoría en tiempo real en la escogencia de la herramienta que sea más beneficiosa para el cliente, esto sin la necesidad de incurrir en tener equipos como activos fijos de la empresa. Esto se logra gracias a la modalidad de contratación que tendremos con el proveedor del parque de herramientas en donde se adquiere en modalidad de alquiler con un pago inicial correspondiente al 53% y un 47% que queda diferido.

Actualmente, este servicio se encuentra en grandes superficies, en donde el tiempo de respuesta es lento y vemos una oportunidad para entrar en este mercado. El valor agregado de RenTool se encuentra en la facilidad del trámite y en la respuesta eficaz en cubrir la necesidad de nuestros clientes.

Palabras clave

Alquiler, servicio, construcción, herramientas, facilidad.

Abstract

Considering the current needs of the construction sector in Colombia, it is essential to create alternatives that represent savings and optimization in construction costs. Thus, a business model for the rental of small tools has been developed, primarily based on providing safe, high-quality equipment that is less than four years old, along with real-time advisory services for selecting the most beneficial tools for clients. This approach eliminates the need for the company to hold these tools as fixed assets. This model is made possible through a contractual arrangement with the tool supplier, which includes an initial payment of 53% and a deferred payment of 47%.

Currently, this service is available in large retail outlets, where response times are slow, presenting an opportunity for us to enter this market. The added value of RenTool lies in the ease of the process and our effective response to meet customer needs.

Keywords

Rental, service, construction, tools, convenience.

1. INTRODUCCIÓN

Colombia atraviesa una época de grandes desafíos a nivel económico y por supuesto el sector constructor se ha visto afectado en los últimos años por el alto incremento en las tasas de interés y el alza en los costos de materias primas, sin embargo, la reactivación ha iniciado y luego de casi dos años de indicadores poco alentadores, se evidenció en el pasado mes de abril la venta de 6.950 unidades de vivienda nueva el más alto desde febrero de 2023 siendo el primer repunte de esta actividad en los últimos dos años, adicional a esto el índice de costos de la construcción de edificación ha ido cediendo terreno tras caer 3.4% anual en abril de 2024, si bien estos indicadores son alentadores, se sigue arrastrando algo de la pronunciada desaceleración y la cantidad de edificaciones suspendidas ha aumentado en 3.9% anual en los tres primeros meses del año, esto es una invitación clara para que las empresas busquen alternativas más rentables, que incrementen de forma relevante la productividad de sus proyectos y este es momento preciso para que la industria se abra a nuevos proveedores que les propongan soluciones ágiles e innovadores que los ayuden a superar los retos del sector.

Debido a este panorama sectorial la mayoría de las constructoras del país han suspendido la compra de activos fijos y están en la búsqueda activa de proveedores que les provean maquinaria y equipo en el modelo de alquiler, esto les evita el desembolso de grandes cantidades de dinero para la compra de estos activos y además les evita los costos de administrar parques de herramientas, lo cual conlleva una gran carga operativa y administrativa para ellos.

Analizando este panorama, estas necesidades de las empresas constructoras y luego de 10 años de experiencia en el sector de venta de equipos para este sector, nace la iniciativa de diseñar un modelo de negocio de alquiler de herramienta menor basada en cinco principios fundamentales, primero: ofertar equipos y un servicio de alta tecnología e innovación, segundo:

equipos con altísimos estándares en seguridad para los trabajadores, tercero: herramientas siempre operativas con una edad menor a 4 años, cuarto: el mejor equipo para su aplicación por medio de asesoría profesional en aplicaciones de obra y quinto: no tener equipos como activos fijos en la compañía.

Antes de continuar es importante desarrollar el último principio, no tener equipos como activos fijos en la compañía y esta es la clave del modelo rent to rent (alquilar para alquilar), esto se logra gracias a un proveedor de equipos que presta un servicio llamado fleet management que por medio de un contrato nos permite adquirir un parque de herramientas exclusivo durante 3 o 4 años, el pago de este servicio se divide en dos partes, un primer pago del 53% del valor del servicio y el 47% restante se paga diferido a 36 o 48 cuotas mensuales, este servicio incluye el mantenimiento de los equipos durante todo el tiempo del contrato incluyendo costos de transporte, repuestos y mano de obra, una póliza de seguro en caso de robo, equipos en reposición en caso de que las reparaciones tarden más tiempo de lo normal y capacitación constante del equipo comercial de la compañía y al final del periodo del contrato los equipos son devueltos. Todo esto hace que este modelo de negocio tenga un control de costos estricto y prácticamente hace que los costos sean fijos mes a mes, el reto es tener una estrategia de go to market robusta que permita sacar el mejor beneficio a este modelo de negocio.

2. Concepto de Negocio

2.1. Descripción de la Idea de Negocio

RenTool iniciará como un Ecommerce innovador que busca atender las necesidades específicas del sector de la construcción en Colombia. RenTool Busca facilitar el proceso de alquiler de herramienta menor para las constructoras que no quieren poseer activos fijos, pero que día a día necesitan ejecutar diferentes actividades con mayor productividad y seguridad para sus colaboradores.

Vemos la oportunidad de revolucionar una industria que lleva años sin aumentar su productividad y que día a día presenta grandes retos, que se encuentra en la búsqueda activa de la mejora continua pero que no encuentra una propuesta que se adapte y que integre la tecnología como piedra angular de esta transformación.

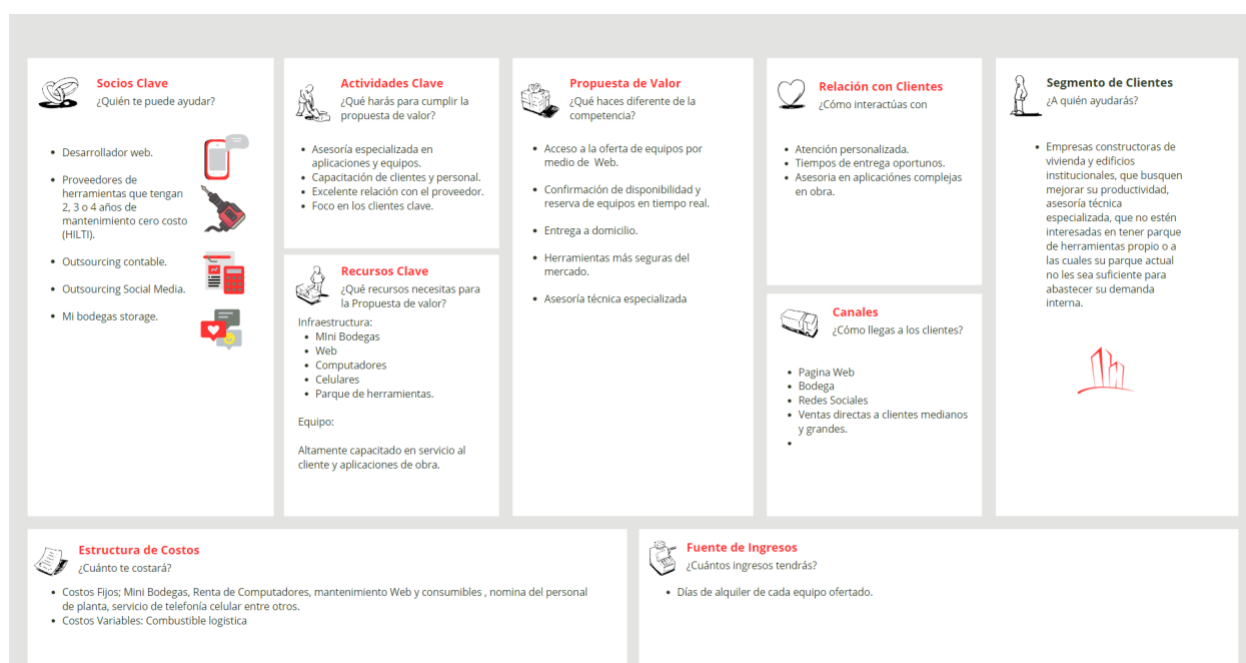
Para poder cumplir con estas expectativas y aportar al sector, la empresa empleará el modelo de negocio de Rent to Rent, el cual permite la adquisición de las herramientas con un modelo financiero ideal para la rentabilidad del negocio el cual consta de un pago inicial del 53% del costo de la herramienta y el 47% restante se paga en 36 cuotas iguales, esta inversión incluye el mantenimiento total durante 3 años para los equipos de demolición incluyendo todos los traslados a taller, repuestos y mano de obra, lo cual elimina estos los costos variables para la empresa y como consecuencia con 2 o 3 días de alquiler mes se cubre la cuota mensual, ahora cabe aclarar que no es igual a un leasing porque no ofrece opción de compra al terminar el contrato ya que el proveedor sabe que las herramientas que llegan a esta edad empiezan a generar pérdidas de tiempo y productividad en los proyectos y por esta razón las retira del mercado.

Nuestro portal web contará con ventajas fundamentales que nos diferencian de la competencia; consulta online con un técnico en construcción que sugerirá el mejor equipo según la necesidad del cliente, uso de pasarela de pagos, dos bodegas en ubicaciones estratégicas en Bogotá y verificación en línea de la disponibilidad del equipo.

A continuación, modelo de negocio en modelo canvas:

Tabla 1

Modelo de negocio



Nota: Descripción del modelo de negocio acorde al libro Osterwalder & Pigneur (2015)

Fuente: Elaboración propia

La competitividad de nuestro emprendimiento radica en la integración de tecnologías avanzadas que optimizan la experiencia del cliente y aseguran la eficiencia en proyectos de construcción. En el contexto actual, la industria de alquiler de herramientas experimenta un crecimiento sostenido, respaldado por la demanda de soluciones flexibles y la tendencia hacia la economía de uso. A largo plazo, se espera que esta industria siga expandiéndose, beneficiándose de la digitalización y la comodidad que ofrecen los servicios en línea. Nuestra empresa se



posicionará estratégicamente para capitalizar estas tendencias, mejorando constantemente nuestra plataforma, ampliando el catálogo de herramientas y fortaleciendo las asociaciones con proveedores. Anticipamos una creciente competencia, pero nuestro enfoque centrado en el cliente, la tecnología avanzada y la colaboración con técnicos en obras nos permitirán diferenciarnos y competir con éxito.




2.2. Portafolio de servicios

El portafolio de producto está basado en alquiler de los siguientes equipos por un periodo determinado (día o mes):

Tabla 2

Portafolio de herramientas

Herramienta	Usos
 <p data-bbox="472 1203 711 1234">Rotomartillo Te30</p> <p data-bbox="203 1245 212 1262">a</p>	<p data-bbox="824 1110 1344 1213">Perforaciones de 4 a 28 mm en concreto, cincelado ligero para instalaciones de elementos eléctricos e hidráulicos.</p>
 <p data-bbox="472 1486 721 1518">Rotomartillo Te 60</p> <p data-bbox="207 1562 217 1579">b</p>	<p data-bbox="824 1388 1382 1457">Perforaciones de 12 a 40 mm en concreto, cincelado medio de superficies de concreto.</p>

 <p data-bbox="467 489 732 520">Demoledor Te 1000</p> <p data-bbox="212 562 224 583">c</p>	<p data-bbox="824 268 1386 447">Demolición de elementos de concreto como pisos, pilotes de menor tamaño, pantallas y muros en concreto en secciones de 10cm de profundidad, levantamiento de pisos cerámicos.</p>
 <p data-bbox="456 915 716 947">Demoledor Te 2000</p> <p data-bbox="220 951 232 972">d</p>	<p data-bbox="824 709 1403 814">Demolición de elementos de concreto como pisos y cabezas de pilotes de cimentación, en secciones de hasta 20cm de profundidad</p>
 <p data-bbox="456 1287 716 1318">Demoledor Te 3000</p> <p data-bbox="212 1360 224 1381">e</p>	<p data-bbox="824 1066 1386 1203">Demolición de elementos de concreto a piso en secciones de 30cm de profundidad, levantamiento de pavimentos asfálticos, así como mini excavaciones de zanjas.</p>

Nota: Explicación de uso de herramientas es de elaboración propia.

Fuente: ^a(Hilti, s.fa); ^b(Hilti, s.fb) ;^c(Hilti, s.fc) ; ^d(Hilti, s.fd) ; ^e(Hilti, s.fe).

2.3. Fuentes de Ingresos

La principal fuente de ingreso de Rentool será el valor de alquiler diario de los equipos, el cual varía dependiendo el tipo de equipo, tamaño y duración del servicio. Para el negocio de alquiler de equipos los mejores beneficios se reciben en alquileres por periodos largos, por esta razón es importante la búsqueda de contratos marco con las principales constructoras del país.

2.4. Estructura de precios

La determinación de la estructura de precios para nuestro servicio se basó en un análisis de la competencia en el mercado local, debido a la ventaja de los bajos costos fijos por alquiler de estos equipos al proveedor.

2.5. Portafolio de Clientes

El mercado objetivo inicial son las 38 constructoras con ventas anuales mayor a 1000 unidades de vivienda según el informe de económico 113 de Camacol del 30 de marzo de 2022 revisar esta cita de este documento. Estas compañías requieren alquiler de herramientas por periodos de tiempo largos y cortos y en su gran mayoría no tienen como política tenerlas dentro de sus inventarios.

Tabla 3

Portafolio de clientes.

No.	Empresa
1	Amarilo S.A.S.
2	Jaramillo Mora Constructora S.A.
3	Marval S.A.S
4	Arquitectura y Concreto S.A.S.
5	Urbanización Marval S.A.S.
6	Constructora Capital Medellín S.A.S.
7	Prodesa y Cia. S.A.
8	Constructora Capital Bogotá S.A.S.

9	Constructora Colpatria S.A.S.
10	Construcciones Marval S.A.S.
11	Ar Construcciones S.A.S.
12	Urbanizadora Santa Fe de Bogotá
13	Vector Construcciones S.A.S.
14	Constructora Bolívar S.A.
15	Constructora Bolívar Cali S.A.

Fuente: Elaboración propia

2.6. Posicionamiento en el Mercado

Teniendo en cuenta el portafolio de nuestros posibles clientes se planea hacer el posicionamiento del mercado a través de los siguientes medios:

- a. Ofrecer precios competitivos y planes flexibles de alquiler: teniendo en cuenta el tipo de proyecto, tendremos planes de acuerdo con la necesidad de cada uno.
- b. Implementar un sistema de reservas fácil y rápido: la propuesta de valor que buscamos en RenTool es ser lo más eficiente en los tiempos de respuesta de la disponibilidad de los productos.
- c. Crear guías y tutoriales sobre cómo utilizar las herramientas: se crearán instructivos didácticos y videos explicativos del uso debido de la herramienta.
- d. Fomentar relaciones a largo plazo a través de contratos de servicio: buscar relaciones comerciales mayores a un año.

3. Descripción de los Elementos Organizacionales del Emprendimiento

En este proyecto de emprendimiento Rentool será registrado ante la Cámara de Comercio de Bogotá como Rentool S.A.S. y tendrá por objeto social el alquiler de herramientas sin operador de maquinaria para empresas de construcción que estén dentro de la funcionalidades del inventario de la sociedad.

En el desarrollo del objeto de la sociedad, esta podrá celebrar contratos de sociedad de cualquier índole, tomar intereses o participación en sociedades y/o empresas. Así mismo, puede ejercer el comercio y la industria. Adquirir, enajenar, dar o tomar en arrendamiento y presentar oferta en licitaciones públicas y concursos privados del orden municipal, distrital, departamental, nacional e internacional y en general toda clase de actos o contratos que se relacionen con su objeto social principal o complementario a dicho objeto. La Sociedad podrá conformar uniones temporales y/o asociarse o consorciarse con otras personas físicas o jurídicas, profesionales, sociedades o firmas de profesionales, nacionales o extranjeras, o podrá constituirse en corresponsal de las mismas. Así mismo, la sociedad podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero. La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.

3.1.1. Cultura y Valores

Como toda revolución RenTool inicia una larga trayectoria con una cultura organizacional que nos permita generar un compromiso inigualable de todos los involucrados en este propósito: proveedores, clientes, empleados e inversionistas. Nuestra cultura se cimenta en

los siguientes valores: Integridad, Transparencia, Innovación, Colaboración, El espíritu emprendedor, el cuidado de las personas, adaptabilidad y el compromiso con la comunidad.

3.1.2. *Visión*

RenTool será líder en la transformación y la digitalización de la industria de la construcción, redefiniendo los procesos de adquisición de servicios de alquiler de herramientas que permitan actividades más seguras y eficientes.

3.2. Estructura organizacional

Rentool será una Sociedad por acciones simplificadas (S.A.S). La sociedad tendrá un órgano de dirección, denominado asamblea general de accionistas y un representante legal el cual contará con un suplente para sus faltas temporales o absolutas. La asamblea general de accionistas la integran los accionistas de la sociedad, reunidos con arreglo a las disposiciones sobre convocatoria, quórum, mayorías y demás condiciones que se prevean en los estatutos de constitución de la Sociedad, así mismo, la asamblea tendrá, las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio de Colombia. Rentool S.A.S se creará por tiempo indefinido. A continuación se establece el % de participación de los accionistas con los que se creará la Sociedad.

Tabla 4

Descripción de accionistas

Número de Identificación	ACCIONISTA	%
1.072.654.507	CLAUDIA PATRICIA DIAZ	40%
1.140.855.365	JESÚS ALBERTO MORA FUENTES	30%
1.140.820.220	MARIA FERNANDA LLINÁS BERMEJO	30%
	TOTALES	100%

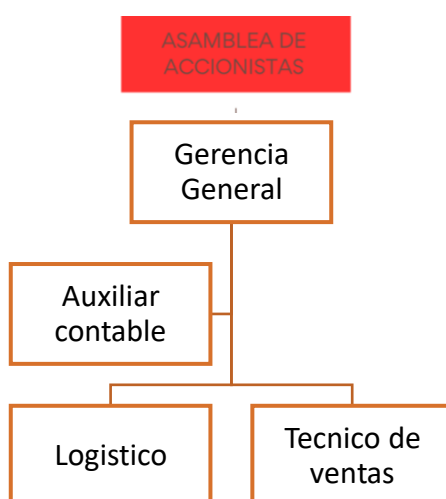
Fuente: Elaboración propia

La representación legal y la Gerencia General será ejercida por Claudia Diaz y como suplente estará María Fernanda Llinás.

La estructura organizacional de la Sociedad será Vertical, liderada por la Asamblea de accionistas, la gerencia general seguido de un logístico y un técnico de venta por ciudad y un auxiliar contable

Figura 1

Organigrama Rentool S.A.S.



Fuente: Elaboración propia

3.3. Recursos Humanos y/o Empleados que Requiere el Emprendimiento

Tabla 5

Descripción recurso humano requerido

Cargo	Estudios	Experiencia	Tipo de Contratación	Funciones
Gerente General	-Ingeniería Civil -Administración de empresa	6 años	Contrato a término indefinido	Dirigir y coordinar las operaciones de la empresa para alcanzar los objetivos estratégicos
Técnico de ventas	-Técnico en construcción -Ingeniería Civil -Arquitectura	6 meses	Contrato a término fijo inferior a un año.	Dará asistencia técnica a las necesidades específicas de los

	Recién graduados			clientes y asesoría comercial.
Logístico	-Técnico -Bachiller	1 año	Contrato a término fijo inferior a un año.	Hará despacho de las herramientas y estará a cargo del manejo de inventario
Auxiliar contable	-Técnico en Contaduría	1 año	Contrato a término fijo inferior a un año.	Estará a cargo de la digitación de los asientos contables

Fuente: Elaboración propia

La gerencia general inicialmente será asumida por uno de los accionistas y se contará con un auxiliar contable. Así mismo, se contará con 1 persona logística y 1 persona técnico de ventas. Estas personas se contratarán inicialmente a término fijo inferior a un año, con un periodo de prueba de 2 meses.

3.4. Descripción de Socios y/o Alianzas que Requiere el Emprendimiento

Las alianzas que se consideran importantes a tener en cuenta son las siguientes:

Fabricantes de herramientas: teniendo en cuenta que el emprendimiento es un servicio de alquiler, se requieren tener opciones y ampliar a largo plazo la oferta del parque de herramientas.

Promociones Conjuntas: Los clientes que alquilan herramientas en el Marketplace podrán recibir un descuento en ferreterías y viceversa.

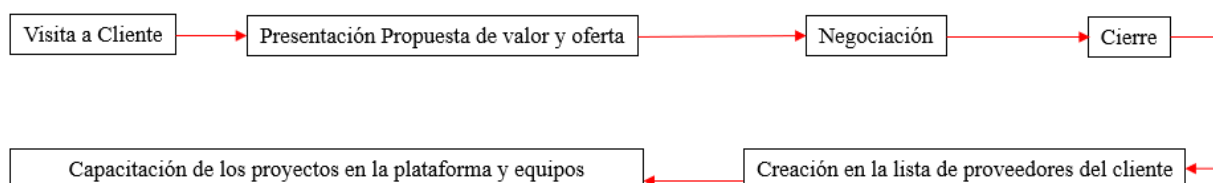
Cámaras de Comercio y Asociaciones de constructores: el apoyo de los canales de marketing de las ferias de construcción, cartilla mensuales de la Cámara de Comercio de construcción – CAMACOL y Asociaciones de Constructores puede facilitar el acceso al mercado al tiempo que ofrece oportunidades para ser parte de eventos de la industria donde se pueda visibilizar nuestro servicio.

3.5. Procesos de Negocio

Gracias a los 10 años de experiencia en ventas de uno de nuestros socios en el sector de la construcción en Colombia sabemos del proceso del negocio con las constructoras es el siguiente.

Figura 2

Proceso del negocio

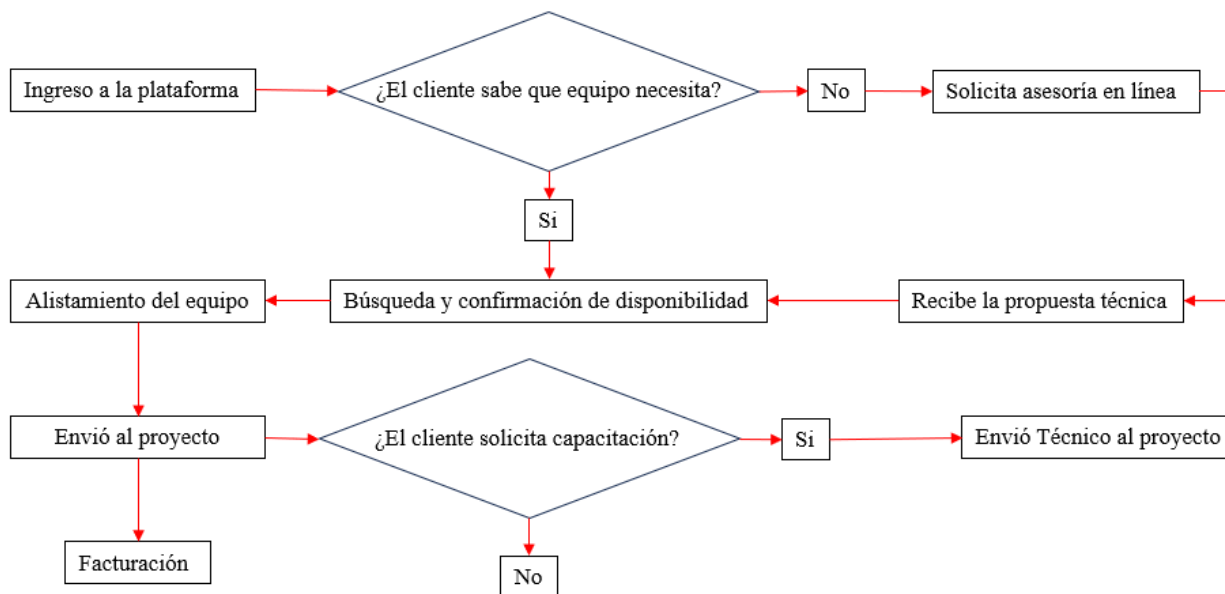


Fuente: Elaboración propia

Este es un emprendimiento enfocado en las constructoras más grandes del país, es importante que el proceso del negocio inicie con visitas directas a los clientes, que permita transmitir la propuesta de valor basada en los siguiente: oferta de equipos y un servicio de alta tecnología e innovación, equipos con altísimos estándares en seguridad para los trabajadores, herramientas siempre operativas con una edad menor a 4 años y el mejor equipo para su aplicación gracias a la asesoría profesional en aplicaciones de obra.

A continuación, el diagrama de flujo del proceso del negocio en la plataforma:

Figura 3

Diagrama de flujo de proceso en la plataforma

Fuente: Elaboración propia

3.6. Aspectos Legales a Considerar para la Puesta en Marcha del Emprendimiento

Hay que tener en cuenta los siguientes aspectos legales para iniciar las actividades de la Sociedad Rentool:

- a. Registro de Sociedad ante Cámara de Comercio de Bogotá.
- b. Creación de registro único tributario (RUT) ante la Dian.
- c. Resolución de facturación ante la Dian.
- d. Apertura de cuenta bancaria.
- e. Desarrollo y diseño del Marketplace.
- f. Gestión de contrato tipo fleet para la adquisición de inventario de la maquinaria menor.
- g. Contrato de arriendo de mini bodegas en Bogotá.
- h. Contratos de trabajo de equipo de trabajo.

- i. Pago de software contable.
- j. Registro de marca.

4. Descripción de las Operaciones Requeridas por el Emprendimiento

Rentool necesitará de lo siguientes elementos para iniciar la puesta en servicio del emprendimiento.

4.1. Instalaciones que Requiere el Emprendimiento

Para poder prestar el servicio RenTool inicialmente estará disponible en la ciudad de Bogotá, en donde se atenderán las ordenes de servicio del Centro del Pais. No se tendrá punto de servicio físico disponible al público. Se realizará contrato de arrendamiento entre la Sociedad y las Mini Bodegas Oikos Storage en donde se tendrá el inventario disponible para alquiler.

Figura 4

Plano de bodegas



*Esta es una representación artística de nuestras mini bodegas

Fuente: (OIKOS STORAGE, 2022)

A largo plazo, se planea tener bodegas propias y atención en punto. A continuación se evidencian cómo estaría organizada la misma.

Figura 5

Plano de bodega a largo plazo



Nota: Planos de las bodegas de almacenamiento

Fuente: Elaboración propia

4.2. Infraestructura Tecnológica y de TIC Requerida por el Emprendimiento

Para la puesta en servicio se realizará la adquisición de activos fijos como: 4 teléfonos móvil con servicio de internet y datos ilimitados para el manejo del servicio a través de redes sociales (se crearán cuentas de Instagram y Facebook) y WhatsApp business. Así mismo, se creará el desarrollo y cargue del Marketplace donde estarán disponibles los servicios de alquiler.

4.3. Descripción de los Requerimientos de Producción y Distribución del Emprendimiento

Para la puesta en servicio de alquiler de herramientas se realizarán contratos tipo fleet de 24 herramientas, en un total de 5 referencias seleccionadas de mayor demanda. Los contratos se firmarán a 4 años sin derecho a compra. Este inventario se dividirá en las 2 bodegas.

4.4. Estrategias de Financiación

La Sociedad se financiará a través del capital de sus accionistas, en la proporción de las acciones.

Tabla 6

Aporte de socios

Número de Identificación	ACCIONISTA	%	Inversion
1.072.654.507	CLAUDIA PATRICIA DIAZ	40%	\$140.000.000
1.140.855.365	JESUS ALBERTO MORA FUENTES	30%	\$105.000.000
1.140.820.220	MARIA FERNANDA LLINÁS BERMEJO	30%	\$105.000.000
	TOTALES	100%	\$350.000.000

Fuente: Elaboración propia

4.5. Plan Financiero del Emprendimiento

Para el diseño y evaluación del plan de negocios se utilizó una formulación en Excel. Este es un negocio que inicia con trecientos cincuenta millones de pesos (\$350.000.000) los cuales son aportados en su totalidad por los socios, los cuales proponen una tasa de descuento del 10%.

Las inversiones iniciales que se deben llevar a cabo antes del proyecto se describen en la tabla a continuación:

Tabla 7

Listado de herramientas

ÍTEM	valor
Anticipo alquiler demolidor Te 3000 (4Unidades)	\$ 52.845.632,00
Anticipo alquiler demolidor Te 2000 (10 Unidades)	\$ 112.480.000,00
Anticipo alquiler demolidor Te 1000 (5 Unidades)	\$ 45.554.215,00
Anticipo alquiler dotomartillo Te 60 (2 Unidades)	\$ 13.962.436,00
Anticipo alquiler dotomartillo Te 30 (3 Unidades)	\$ 13.580.973,00
Market place *pasar a costos fijos	\$ 20.000.000,00
Celulares (4 Unidades)	\$ 6.000.000,00
2 Moto Carro (impuestos y soat)	\$ 50.000.000,00
Diseño de contratos de alquiler (Legal)	\$ 2.500.000,00

Fuente: Elaboración propia.

En este listado se incluyen las 5 referencias con las que iniciará el emprendimiento, así como los gastos del Market place, vehículo de transporte y celulares, estas inversiones iniciales tienen

un total trescientos dieciséis millones novecientos veintitrés mil doscientos cincuenta y seis pesos, (\$ 316.923.256,00), dejando así una disponibilidad de treinta y tres millones setenta y seis mil setecientos cuarenta y cuatro pesos (\$ 33.076.744,00) para los gastos posteriores.

Los costos fijos corresponden a arriendo de bodegas, salarios, alquiler de computadores y outsourcing contable, social media y mantenimiento del market place.

Tabla 8

Costos fijos

Costos fijos				Costo Inicio		Costo de Final	
descripción	valor	índice de restablecimiento	período	mes	año	mes	año
Outsourcing Contable	\$ 1.300.000,00	0,00%	Mensual	enero	1 año	diciembre	3 años
Arriendo Mini Bodegas	\$ 600.000,00	0,00%	Mensual	enero	1 año	julio	3 años
Personal logístico 2 personas	\$ 4.500.000,00	0,00%	Mensual		1 año		3 años
Tecnico de ventas 1	\$ 2.500.000,00	0,00%	Mensual		1 año		3 años
Auxiliar Contable 1	\$ 1.989.329,00	0,00%	Mensual		1 año		3 años
Software Contable	\$ 250.000,00	0,00%	Mensual		1 año		3 años
Community web	\$ 2.500.000,00	0,00%	Mensual		1 año		3 años
Redes Sociales y Marketing	\$ 2.500.000,00	0,00%	Mensual		1 año		3 años
Gerente de ventas 1	\$ 4.500.000,00	0,00%	Mensual		1 año		3 años
Alquiler de computadores 3	\$ 600.000,00	0,00%	Mensual		1 año		3 años
Pago Fleet de equipos	\$ 4.466.124,00	0,00%	Mensual		1 año		3 años
Soat e Impuestos Motocarro	\$ 250.000,00	0,00%	Mensual		1 año		3 años
Mantenimiento y Combustible Motocarro	\$ 500.000,00	0,00%	Mensual		1 año		3 años

Fuente: Elaboración propia.

Así mismo, a continuación se muestra un ejemplo de la forma de pago del alquiler de un demoledor Te3000 al proveedor por 36 meses:

Tabla 9

Modelo forma de pago alquiler herramienta

Modelo de alquiler demoledor TE3000		
Periodo	Valor	Descripción
0	\$ 13.211.408	53%
Mes 1	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 2	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 3	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 4	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 5	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 6	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 7	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 8	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 9	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 10	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 11	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 12	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 13	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 14	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 15	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 16	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 17	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 18	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 19	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 20	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 21	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 22	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 23	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 24	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 25	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 26	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 27	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 28	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 29	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 30	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 31	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 32	\$ 325.438	Cuota Mes

Mes 33	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 34	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 35	\$ 325.438	Cuota Mes
Mes 36	\$ 325.438	Cuota Mes
Total Alquiler 36 Meses	\$ 24.927.176	

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Simulación de amortización de pago de una herramienta

4.6. Flujo de caja mensual a tres años

A continuación el flujo de caja proyectado a 3 años iniciando operación en enero de 2025, se tiene en cuenta variables como los meses de menor productividad en el sector como Enero y Diciembre, así como los picos de ejecución presupuestal en las compañías constructoras como son evidentes en el mes de Septiembre y en el caso de las ventas se proyecta un crecimiento mes a mes del 5% durante el primer año, para segundo y tercer año el crecimiento esperado es mucho mejor y se ajusta a un crecimiento esperado por ganancia en la participación del mercado.

Tabla 10

Flujo de caja

Periodo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Resultados - Año 1	\$ 10.492.500	\$ 14.050.000	\$ 16.860.000	\$ 21.075.000	\$ 21.075.000	\$ 21.075.000	\$ 14.050.000	\$ 14.960.000	\$ 19.175.000	\$ 19.175.000	\$ 19.175.000	\$ 19.175.000
disponibilidad financiera	\$ 43.569.244	\$ 57.619.244	\$ 74.479.244	\$ 95.554.244	\$ 116.629.244	\$ 137.704.244	\$ 151.754.244	\$ 166.714.244	\$ 185.889.244	\$ 205.064.244	\$ 224.239.244	\$ 243.414.244
Resultados - Año 2	\$ 22.687.500	\$ 22.687.500	\$ 22.687.500	\$ 22.687.500	\$ 22.687.500	\$ 22.687.500	\$ 14.960.000	\$ 14.960.000	\$ 22.687.500	\$ 22.687.500	\$ 22.687.500	\$ 14.960.000
disponibilidad financiera	\$ 266.101.744	\$ 288.789.244	\$ 311.476.744	\$ 334.164.244	\$ 356.851.744	\$ 379.539.244	\$ 394.499.244	\$ 409.459.244	\$ 432.146.744	\$ 454.834.244	\$ 477.521.744	\$ 492.481.744
Resultados - Año 3	\$ 27.857.500	\$ 27.857.500	\$ 27.857.500	\$ 27.857.500	\$ 28.457.500	\$ 28.457.500	\$ 15.560.000	\$ 15.560.000	\$ 28.457.500	\$ 16.860.000	\$ 16.860.000	\$ 29.757.500
disponibilidad financiera	\$ 520.339.244	\$ 548.196.744	\$ 576.054.244	\$ 603.911.744	\$ 632.369.244	\$ 660.826.744	\$ 676.386.744	\$ 691.946.744	\$ 720.404.244	\$ 737.264.244	\$ 754.124.244	\$ 783.881.744

Fuente: Elaboración propia.

En la siguiente tabla se pueden evidenciar los indicadores de rendimiento del plan de negocios sobre el escenario proyectado, donde los socios capitalistas proponen una tasa de descuento del 10% y de acuerdo a la proyección de ventas y flujo de caja esperado, la Tasa interna de retorno (TIR) es del 55.46%, lo cual permite concluir que el proyecto es

financieramente viable ya que además muestra un valor presente neto de \$274.474,264. En cuanto a la recuperación de la inversión tenemos un tiempo estimado de 17 meses y el punto de equilibrio que se lograría a 1 mes.

Tabla 11

Indicadores de Rendimiento

Indicadores de rendimiento		resumen	1 año	2 años	3 años	total
Establecer la tasa de descuento (años)	10,0%	Ingreso bruto	\$ 282.993.827	\$ 349.972.222	\$ 393.259.259	\$ 1.026.225.309
VAN (Valor Actual Neto)	\$ 274.474.264,92	Los costos variables	\$ 9.387.500	\$ 11.610.000	\$ 13.040.000	\$ 34.037.500
TIR (Tasa Interna de Retorno)	55,46%	Impuestos directos	\$ 53.768.827	\$ 66.494.722	\$ 74.719.259	\$ 194.982.809
Inversión inicial (año 0)	\$ 316.923.256,00	Margen de contribución	\$ 219.837.500	\$ 271.867.500	\$ 305.500.000	\$ 797.205.000
recuperación de la inversión	16 meses	Los gastos fijos	\$ 9.500.000	\$ 22.800.000	\$ 10.300.000	\$ 42.600.000
recuperación descontado	17 meses	depreciación	\$ 41.000.000	\$ 41.000.000	\$ 41.000.000	\$ 123.000.000
Punto de equilibrio	1 mes	Utilidad Neta / Pérdida	\$ 169.337.500	\$ 208.067.500	\$ 254.200.000	\$ 631.605.000
capital disponible	Es suficiente	La inversión bruta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		ingreso libre	\$ 210.337.500	\$ 249.067.500	\$ 295.200.000	\$ 437.681.744
		EBITDA	\$ 264.106.327	\$ 315.562.222	\$ 369.919.259	\$ 949.587.809
		Porcentaje de rentabilidad	74%	71%	75%	43%

Fuente: Elaboración propia

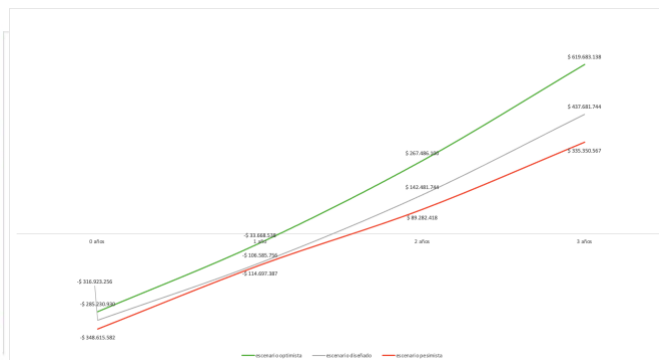
4.7. Escenarios diseñados para los tres años

El modelo de negocio de sub arrendamiento de los equipos con costos fijos tan bajos, hace que el flujo de caja sea uno de los indicadores que más respaldan este ejercicio comercial, sin embargo, se realiza un análisis de escenarios donde el escenario pesimista castiga el volumen de ventas en un -10%, un 10% más en gastos y aumentado el valor de la inversión inicial del 10%, así mismo en el escenario optimista contemplamos unas ventas con un 12% mayores a lo proyectado y una inversión inicial y gastos menores en un 10% menor, como se puede ver en la siguiente gráfica:

Tabla 12

Análisis de escenarios

Escenarios	Pesimista	Diseñado	Optimista
Variación de los ingresos	-10%	0%	+12%
Cambio en los gastos	+10%	0%	-10%
Cambio en las inversiones	+10%	0%	-10%
indicadores			
VPN	\$ 148.837.717,01	\$ 274.474.264,92	\$ 415.419.210,26
TIR	33,53%	55,46%	82,86%
recuperación descontado	24 meses	17 meses	13 meses
Punto de equilibrio	1 mes	1 mes	1 mes
ingreso libre	\$ 276.204.856,67	\$ 437.681.744,00	\$ 619.683.137,50



Fuente: Elaboración propia

Como resultado de este análisis se evidencia que en los tres escenarios el negocio es viable sin embargo en el caso del escenario pesimista sería importante reevaluar estrategias comerciales más dinámicas y así poder asegurar un mejor desempeño.

5. Estrategia para el Relacionamiento con los Clientes y Grupos de Interés

El relacionamiento se realizará a través de estrategia de publicidad y presencia en ferias donde asisten constructores e inmobiliarias y pautas en redes sociales.

5.1. Estrategia de Marca (Branding)

El logotipo que tendrá la marca será el siguiente:

Figura 6

Logotipo

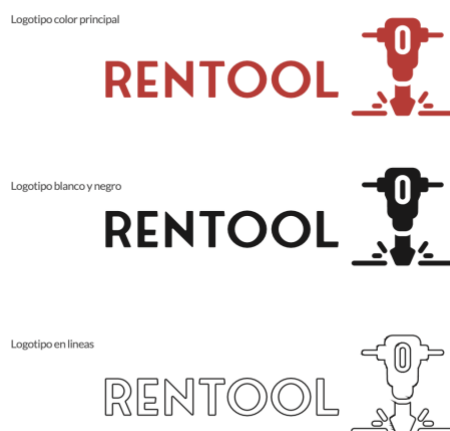


Fuente: Elaboración propia

La familia tipográfica que va a acompañar a la imagen corporativa, es la Lato para su uso en toda la comunicación interna, señalética y comunicación externa. Se eligió esta tipografía por su claridad, estilo sencillo y buena legibilidad.

Figura 7

Versiones del logotipo



Fuente: Elaboración propia

Figura 8

Uso en fondos



Fuente: Elaboración propia

Imagen corporativa de la empresa

Figura 9.

Imagen corporativa

Fuente: Elaboración propia

Figura 10

Imagen papelería

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a los lineamientos de la legislación Colombiana se realizará el registro de la marca.

5.2. Proceso de Ventas y Servicios

Para la prestación de nuestro servicio de alquiler de herramientas de construcción menores, iniciaremos con la clasificación de nuestros clientes potenciales para enfocar nuestra estrategia de marketing digital en ellos y programar visitas para presentar el servicio. Posteriormente se realizarán presentaciones, promociones y demostraciones del servicio en ferias y aliados comerciales. Una vez se realice la captación del cliente se proporcionará una orientación y capacitación del uso de la herramienta, la forma de entrega y devolución de la misma. Por último, se solicitará un feedback del servicio para la mejora continua del mismo, en aras de que la tasa de retención sea alta.

5.3. Plan de Mercadeo

Teniendo en cuenta el informe de la Cámara de Constructores de Colombia (CAMACOL) el año 2023 ha sido retador para el sector de la construcción y el mercado de vivienda. Según los datos reportados para finales del año, el Producto interno bruto del sector presentó una contracción de -8,0%, las construcciones cayeron un -0.5%, las actividades especializadas -7,1% y las obras civiles -15,0%. Así mismo, se evidencia una caída en producción residencial del -7,7% lo cual ha jalonado la construcción del subsector, que también se explica por la caída de los principales indicadores de vivienda en el país (Cámara Colombiana de la Construcción - [CAMACOL], 2023, p. 1). Teniendo en cuenta lo anterior, con los retos con los que se enfrenta el sector, la reducción de costos se hace necesaria para optimizar los recursos disponibles de inversión con los que cuentan las constructoras. Es por esto, que se ofrece la opción de renta en sustitución de la compra de las mismas, lo que trae consigo una reducción de costos de bodegaje, mantenimiento y transporte de estas herramientas menores que son necesarias durante la ejecución de las obras. Así mismo, La investigación de mercado realizada

arrojó una disposición por parte de este sector que está dispuesto a adquirir este servicio dentro de la etapa de ejecución de los proyectos.

5.3.1. Investigación de Mercado

Se realizó la investigación primaria a través de encuesta realizada a directores y residentes de obra que hacen parte de las 38 constructoras más grandes del país, las cuales vendieron más de 1000 unidades de vivienda (Cámara Colombiana de la Construcción - [CAMACOL], 2022, p.

4). Se utilizó esta fuente interna para conocer mejor el mercado objetivo.

El 75% de empresas que alquilan este tipo de herramientas solo reciben asesoría especializada algunas veces y por esta razón incurren en costos de reemplazo, costos de mano de obra cesante y pérdidas de productividad por no contar con el equipo necesario. Por esta razón el equipo de Rentool contará con asesores comerciales con formación como técnicos de obras que además luego de ingresar a la compañía pasan por un proceso de capacitación en procesos constructivos y en el proceso de ventas tanto para B2B.

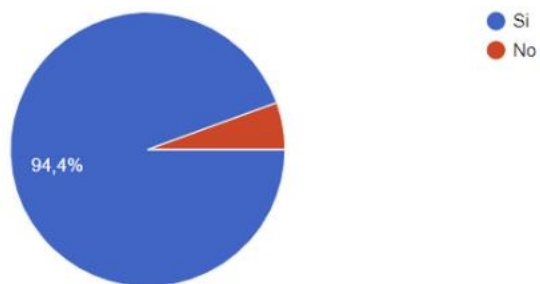
Adicional a esto, los clientes manifiestan que en repetidas ocasiones los equipos que llegan al proyecto no llegan en óptimas condiciones de operación por esto todos los proveedores de Rentool deben suministrar equipos con electrónica lo suficientemente robusta para que por medio de tecnologías se pueda monitorear horas de uso y que en la medida de lo posible tengan indicadores de alerta de mantenimiento lo cual permite un control mucho más efectivo para que las herramientas tengan el mantenimiento adecuado y con esto reducir este tipo de inconvenientes que tienen los clientes con los proveedores actuales de este servicio.

Figura 11

Pregunta de encuesta No. 1

¿Para la ejecución de sus proyectos alquila herramienta menor? (Taladro, demodelor, pulidora, etc)

36 respuestas



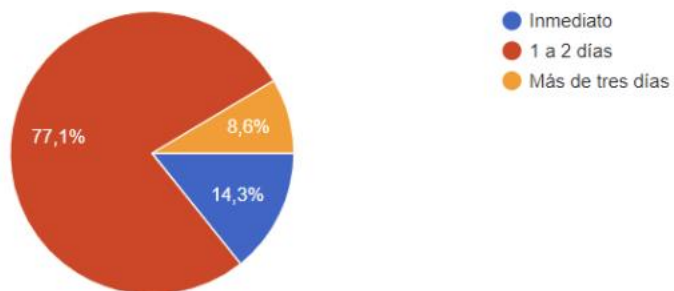
Fuente: Elaboración propia.

Figura 12

Pregunta de encuesta No. 2

Luego de encontrar el proveedor. ¿Cuánto tiempo le toma la confirmación de la disponibilidad de la herramienta?

35 respuestas



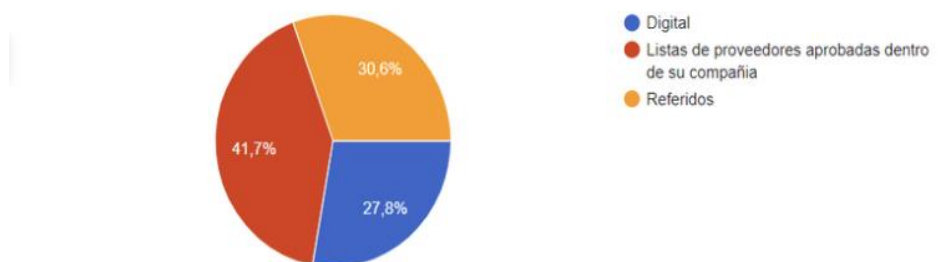
Fuente: Elaboración propia.

Figura 13

Pregunta de encuesta No. 3

Si su respuesta fue afirmativa. ¿Por medio de que canal busca proveedores de alquiler de herramientas?

36 respuestas



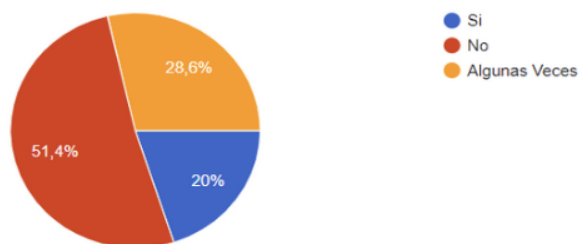
Fuente: Elaboración propia.

Figura 14

Pregunta de encuesta No. 4

¿Recibe asesoría personalizada para escoger la herramienta adecuada para su necesidad?

35 respuestas



Fuente: Elaboración propia.

Como investigación secundaria se cuenta con los informes publicados por La Cámara Colombiana de Construcción - CAMACOL.

5.3.2. Barreras de Entrada

Dentro de las barreras de entrada que encontramos en el servicio que prestará Rentool están las siguientes:

Competencia: Las empresas que existen actualmente tienen una amplia experiencia como lo son EQUINORTE y SODIMAC. Por lo tanto, nuestro diferenciador debe estar en la calidad, acompañamiento y tiempo de respuesta del servicio que prestemos.

Confiabilidad y Seguridad: Debemos garantizar que las herramientas cubren el mantenimiento de la máquina. Los usuarios pueden estar preocupados por la calidad y seguridad de las herramientas alquiladas, por lo tanto, debemos asegurar los tiempos de mantenimiento de cada máquina para que estén en óptimas condiciones al momento de prestar el servicio.

Logística y Entrega: La logística de entrega y recolección deberá cumplir con los tiempos solicitados por el cliente para evitar retrasos en las obras.

Barreras de Entrada para los Usuarios: Algunos usuarios pueden estar resistentes a utilizar nuestra plataforma para este fin, especialmente si están acostumbrados a métodos tradicionales. Por lo tanto, es necesario educar a los usuarios sobre las ventajas de nuestro servicio.

Servicio al Cliente y Soporte: Proporcionar un excelente servicio al cliente y soporte técnico es fundamental para retener a los usuarios y generar recomendaciones positivas. Esto será vital para competir con las empresas que prestan este servicio a nivel nacional.

Gestión de Inventarios: Mantener un balance adecuado de herramientas disponibles para satisfacer la demanda, teniendo en cuenta que una de nuestras ofertas de valor es la disponibilidad en tiempo real.

5.3.3. Amenazas y Oportunidades

Rentool enfrenta amenazas debido a la fuerte competencia de empresas consolidadas como lo son EQUINORTE y SODIMAC, la desconfianza potencial en la calidad y seguridad de las herramientas, los desafíos logísticos en la entrega y recolección oportuna, y la resistencia al cambio por parte de los usuarios tradicionales. Sin embargo, existen grandes oportunidades para la empresa para diferenciarse a través de la calidad del servicio y rapidez de respuesta, la socialización con los clientes sobre las ventajas del servicio, el soporte técnico, la facilidad del trámite y la disponibilidad en tiempo real de las herramientas, esto puede permitir a Rentool explorar la expansión del mercado a través de alianzas estratégicas con proveedores o constructores, lo que puede potenciar su crecimiento y éxito en el mercado.

5.3.4. Competidores Claves

Los competidores de Rentool, son aquellas empresas que realizan el alquiler de herramientas menores. En Colombia las dos empresas más grandes que prestan este servicio son:

Tabla 13

Competidores clave













Nit	Ciudad	Dirección	Nombre del competidor
802.001.223-1	Barranquilla	AV Circunvalar Calle 110 No. 6q- 522 lote 19	EQUINORTE S.A.
800.242.106-2	Bogotá	Tiene más de 40 sedes en el País	SODIMAC COLOMBIA

Fuente: Elaboración propia.

Se realizó un análisis de la competencia, en donde se obtuvo lo siguiente:

Figura 15

Análisis competitivo

ANALISIS COMPETITIVO			
	RENTOOL	SODIMAC COLOMBIA	EQUINORTE S.A.
Tiempo de respuesta para la adquisición del servicio			
Precio			
Asesoría de apoyo técnico			
Garantías requeridas para el alquiler			

Fuente: Elaboración propia.

Tiempo de respuesta: En el caso de EQUINORTE S.A., se solicita la cotización a través de un correo, el cual se tardan un día en responder y posteriormente solicitan documentos para estudio, que puede demoran entre 24 a 72 horas hábiles para dar respuesta y en el caso de ser aprobada la solicitud, para adquirir el servicio es necesario allegar a las oficinas la documentación en original. En el caso de SODIMAC, en el trámite a se hace de manera hibrida en el portal web y en la tienda física, si bien la respuesta a la disponibilidad es rápida, el cliente debe acercarse a la tienda a legalizar el alquiler. En caso de RENTOOL, todo el trámite se realizará 100% en línea, en donde el cliente podrá saber en 3 horas el estado de su solicitud y en caso de aprobada, la legalización será en línea.

Precio: Se evidencia un precio mayor en la empresa EQUINORTE S.A. en comparación con SODIMAC y RENTOOL.

Asesoría de apoyo técnico: con EQUINORTE S.A. no se evidenció un acompañamiento técnico para la selección de la herramienta a alquilar, SODIMAC en su página web no indica que

tenga apoyo técnico en línea, en RENTOOL el cliente podrá contar con el acompañamiento necesario para la selección de la herramienta más adecuada para cubrir su necesidad.

Garantías requeridas para el alquiler: se logra evidenciar que las garantías que exige SODIMAC para el alquiler del servicios son elevadas, pues son el equivalente al precio de venta de la máquina. En el caso de EQUINORTE, solo piden la firma de un pagaré. Rentool, como garantía exigirá la firma de pagaré que se podrá firman digitalmente y una tarjeta de crédito de respaldo.

5.3.5. *Canales de Distribución*

Los canales de distribución con los que contará la empresa serán los siguientes :

- Market place
- Whats app
- Visitas
- Vía Telefónica

6. CONCLUSIONES

Teniendo en cuenta el contexto analizado del sector de la construcción y las características del modelo de negocio de nuestro emprendimiento es importante tener en cuenta lo siguiente:

El mercado objetivo valora el tiempo de respuesta en la disponibilidad del servicio de alquiler de herramientas menores.

Según las condiciones del sector de la construcción, se hace necesario que las constructoras reduzcan costos, lo cual representa una oportunidad para que la tercerización de servicio sea una prioridad, en donde Rentool tiene mercado por conquistar.

Rentool es una modelo de negocio que es viable, en donde La propuesta de valor de disponibilidad en tiempo real y el acompañamiento continuo a nuestros clientes será vital para diferenciarnos de la competencia.

A mediano plazo se hace necesario tener bodegas en la costa norte del país para seguir expandiendo el servicio, así como contar con el personal capacitado para que no se pierda la propuesta de valor.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CAMACOL.(2023), Análisis de la dinámica de los costos de construcción, Informe Económico

118, 1 , recuperado de

https://camacol.co/sites/default/files/descargables/Informe%20Econ%C3%B3mico%2018_0.pdf

CAMACOL.(2023), Balance de Mercado de vivienda nueva y conformación de las empresas

Constructoras en Colombia 113, 4 recuperado de

https://camacol.co/sites/default/files/descargables/Informe%20Econ%C3%B3mico%2013%20VF_%20Formato.pdf

Hilti. (s.fa). Martillo perforador TE 30-AVR - Martillos perforadores—Hilti Colombia {Imagen}.

Hilti. <https://www.hilti.com.co>

Hilti. (s.fb). Martillo perforador TE 60-ATC-AVR - Martillos perforadores—Hilti Colombia

{Imagen}. Hilti Colombia. <https://www.hilti.com.co>

Hilti. (s.fc). Martillo rompedor eléctrico para tareas de carga pesada TE 3000-AVR - Martillos

demoledores y rompedores [Imagen]. Hilti. <https://www.hilti.com.co>

Hilti. (s.fd). Martillo rompedor TE 1000-AVR (cable universal)—Martillos demoledores y

rompedores—Hilti Colombia [Imagen]. Hilti. <https://www.hilti.com.co>

Hilti. (s.fe). TE 2000-AVR - Martillos demoledores y rompedores—Hilti Colombia [Imagen]

[Hilti]. <https://www.hilti.com.co>

Osterwalder,A.,&Pigneur, Y (2015) Generación de modelos de negocio: Un manual para visionarios , revolucionarios y retadores (14ed). Deusto.

OYKOS STORAGES, <https://www.oikos-storage.com/calcula-tu-espacio>