

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



Centro de emprendimiento || UR emprende

Empresa Inversiones Ramírez

Modalidad Trabajo de grado en Emprendimiento

Presentado por: Jhojan Steven Beltran Ramírez

Bogotá, D.C.

2021

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



Centro de emprendimiento || UR emprende

Empresa Inversiones Ramírez

Modalidad Trabajo de grado en Emprendimiento

Presentado por: Jhojan Steven Beltran Ramírez

Tutor: Angela Patricia Pulido Castelblanco

Administración de negocios internacionales

Bogotá, D.C.

2021

Contenido

Agradecimientos	5
Dedicatoria.....	6
Lista de tablas	7
Lista de figuras.....	8
Resumen ejecutivo	9
1. Exploración y desarrollo de ideas	10
1.1. Origen de la idea	10
1.2. Descripción del problema	11
1.3. Validación del problema y usuario con hipótesis y hallazgos	12
1.4. Buyer Persona	14
1.5. Mapa de competidores	15
1.6. Descripción de la idea	17
2. Propuesta de valor.....	19
2.1. Segmento del cliente	20
2.2. Clientes ideales	20
2.3. Alternativas de solución y criterios de selección	21
2.4. Características de producto o servicio (Lienzo propuesta de valor)	22
2.5. Diferencial y ventaja competitiva (Curva de valor).....	23
2.6. Relevancia en el contexto	24
2.7. Definición de la propuesta de valor	25
3. Prototipo.....	27
3.1. Descripción del prototipo.....	27
3.2. Descripción de portafolio inicial de productos o servicios	27
3.3. Nivel de desarrollo y funcionalidad	28
3.4. Método, lógica de ensamblaje y producción del prototipo.	28
3.5. Resultados obtenidos en pruebas del prototipo (hallazgos y conclusiones).....	29
3.6. Proyección de cómo iterar.....	29
4. Finanzas	30
4.1. Margen de contribución por producto o servicios.....	30
4.2. Flujo de caja mensual 60 meses (5 años).....	31

4.3.	Balance general y estado de resultados	32
4.4.	Indicadores financieros	36
5.	Modelo de negocio.....	37
5.1.	Modelo de negocio económico	37
5.2.	Stakeholder map.....	38
5.3.	Análisis PESTLE	38
5.4.	Modelo de negocio sostenible.....	43
5.5.	Definición de plan sostenible.....	44
6.	Referencias bibliográficas.....	45

Agradecimientos

De manera muy fraternal, agradezco a la Universidad del Rosario y sus profesores por estos años de conocimiento, experiencias y desarrollo personal. Por otro lado, agradezco enormemente al centro de emprendimiento por ese seguimiento y acompañamiento en este proceso en el cual pase por algunas vicisitudes, recibiendo un fuerte apoyo para finalizar este ciclo que debo cerrar.

Jhojan Steven Beltrán Ramírez

Dedicatoria

Este trabajo es dedicado totalmente a mis padres los cuales han sacrificado tiempo de su vida velando por mi bienestar y progreso, ellos... mañana a mañana me han dado ese toque de amor familiar y ánimo para enfrentar los días y los retos que estos traen intrínsecamente, es tal su preocupación que pasan días y días recordando mis responsabilidades y tareas importantes por saldar como si aun un niño yo fuese. A mi padre, que ha trabajado arduo y parejo durante más de 30 años para darnos una alta calidad de vida, su dedicación, inteligencia, sagacidad, bondad, carácter, madurez, efectividad y honestidad lo ha llevado a la construcción de una familia llena de amor y progreso, es un ejemplo de hombre íntegro. A mi madre, que mañana a mañana con esa dulzura y ternura se despertaba temprano para hacer mi desayuno y darme la bendición con ese amor tan único, aparte de ser un ejemplo de profesionalismo y emprendimiento, motivándome a adoptar esas cualidades y creer que uno puede hacer realidad lo que se propone y todo empieza con una visualización a futuro y un plan de acción. A mis padres por creer en mí y apoyarme mis decisiones así estas nos aparten por un tiempo.

Jhojan Steven Beltrán Ramírez

Lista de tablas

Tabla 1 <i>Productos ofrecidos en el servicio</i>	30
Tabla 2. <i>Costo del producto</i>	30
Tabla 3. <i>Costos anuales del producto</i>	31
Tabla 4. <i>Flujo de caja</i>	31
Tabla 5. <i>Balance general</i>	32
Tabla 6. <i>Estado de resultados</i>	33
Tabla 7. <i>Notas estado de resultados</i>	34
Tabla 8. <i>Indicadores financieros</i>	36

Lista de figuras

Figura 1. Validación de usuario	14
Figura 2. Mapa de competidores.....	17
Figura 3. Descripción de la idea	19
Figura 4. Lienzo de la propuesta de valor.....	22
Figura 5. Modelo Canvas	37
Figura 6. Plan de acción sostenible.....	44

Resumen ejecutivo

El proyecto consiste en crear una plataforma de intermediación entre deudor y acreedor, en donde las partes actoras puedan tener una confianza plena que esté en sinergia con los objetivos de cada uno, por un lado, el inversionista que presta el dinero sobre el inmueble y genera ingresos por los intereses mensuales, como también el deudor que adquiere una inversión que será utilizada para fines empresariales por lo general. La actividad en sí es encontrar los clientes que necesitan créditos sobre garantía real (inmuebles) y así mismo tener inversionistas dispuestos a otorgar estos créditos, nuestra función es toda la gestión de intermediación que viene desde la revisión del perfil del cliente (donde se requiere una justificación de la inversión así como la capacidad de respaldo de la deuda, por ejemplo, es necesario que el cliente demuestre sus ingresos para soportar la deuda) hasta la cancelación de la hipoteca en el tiempo que estime el cliente, el servicio para los inversionistas es llevar un registro de la deuda y las tablas de amortización con los saldos actualizados, así como también caso de no pago (algo remoto), se lleva aparte el proceso judicial para el cobro de la deuda. Los montos van desde 10.000.000 hasta 300.000.000 (monto que se pretende aumentar) y los inmuebles deben pasar una serie de requisitos como avalúo catastral y que esté libre de cualquier contravención judicial, que esta esté estratégicamente posicionada para garantizar un soporte real y factible en donde el inversionista esté tranquilo de su decisión. A partir de esto se derivan otras actividades como la venta de inmuebles, procesos judiciales. Con esto se pretende ampliar el portafolio de productos, tal vez con facilidades para el sector a apoyar o con la creación de productos financieros.

Abstract

The project consists of creating an intermediation platform between debtor and creditor, where the acting parties can have full confidence that is in synergy with the objectives of each one, on the one hand, the investor who lends the money on the property and generates monthly interest income, as well as the debtor who acquires an investment that will generally be used for business purposes. The activity itself is to find clients who need loans on collateral (real estate) and also have investors willing to grant these loans, our function is all the intermediation management that comes from the review of the client's profile (where a justification of the investment as well as the capacity to support the debt, for example, it is necessary for the client to demonstrate their income to support the debt) until the cancellation of the mortgage in the time that the client estimates, the service for investors is Keeping a record of the debt and the amortization tables with the updated balances, as well as case of non-payment (somewhat remote), the judicial process for the collection of the debt is taken apart. The amounts range from 10,000,000 to 300,000,000 (the amount that is intended to increase) and the properties must pass a series of requirements such as cadastral appraisal and that it is free of any judicial contravention, that it is strategically positioned to guarantee a real support and feasible where the investor is calm of his decision. From this derive other activities such as the sale of real estate, legal proceedings. This is intended to expand the product portfolio, perhaps with facilities for the sector to support or with the creation of financial products.

1. Exploración y desarrollo de ideas

1.1. Origen de la idea

Teniendo en cuenta la dirección del profesor de turno, en dicha clase exploramos acerca de mis pasiones e intereses en el mundo de los negocios. Con base en ello puede identificar como la tecnología, sectores como el financiero, turismo, comidas, mascotas, neurociencia son de gran interés para mí, pero sigo pensando en todo lo que me queda por conocer, así que esto abierto a nuevo conocimiento permanentemente. Cuando hablamos de mis pasiones, encontramos como el descubrir y explotar manchas blancas en entornos competitivos que generen unas tendencias en los negocios, se ha convertido en mi verdadera aspiración. También, viendo la realidad en el entorno donde he vivido (Bogotá, Colombia) surgen muchas preguntas acerca de la desigualdad y como un emprendimiento social puede mejorar la calidad de vida de aquellas personas que nacieron con una marcada imposibilidad de desarrollarse íntegramente como personas.

Haciendo una proyección de mi futuro en 5 años, me veo trabajando en emprendimientos en otros países donde estoy dispuesto a irme a pesar de todo lo que en el momento poseo en mi país. Básicamente al observar como Colombia a nivel mundial sigue siendo un país subdesarrollado en donde el peso colombiano no tiene un impacto fuerte dentro de las economías de otros países, y sabiendo aún más que existen muchas oportunidades de generar mejores

ingresos en otro país, me lleva a verme como un emprendedor internacional que mira el mundo como una oportunidad de negocios variada.

1.2.Descripción del problema

El principal problema que se analiza en los clientes es la falta de recursos para el crecimiento industrial en donde entran inversiones para satisfacer demandas o sobre demandas, maquinaria, personal calificado, mercancías. Otro problema es el difícil acceso de los empresarios a la banca tradicional y por ende las consecuencias de su sobredemanda, como lo son altas tasas de interés, tiempo muerto en el estudio del crédito, tiempo de operación extenso, así como la difícil respuesta económica ante adversidades que surgen en cada entorno de los sectores, muchas veces el tiempo posible de respuesta ante esto es muy grande y las empresas caen en pedidos tardíos, incumplimientos, ahogos financieros y por ende utilidades bajas. Además, las personas reportadas en data crédito tienen un problema de financiación que los lleva a utilizar alternativas como la que proponemos, no está demás resaltar que muchas de estas alternativas están llenas de personas inescrupulosas que cobran tasas de usura extralegal y proponen métodos de pago estrictas y son alguna flexibilidad para el cliente, nosotros nos enfocamos en dar facilidad mas no obtener beneficios extralegales por nuestra actividad. El problema se considera de gran importancia, ya que sentimos que los industriales necesitan de nosotros para crecer a medida que la demanda de su sector crece y no quedarse estancados con las oportunidades presentadas.

1.3. Validación del problema y usuario con hipótesis y hallazgos

Necesitamos entender específicamente a comerciantes, industriales, importadores, personas naturales con necesidad de inversión en emprendimientos, sus principales dolores como lo son: Falta de liquidez, fondos insuficientes para inversión, imposibilidad de crecimiento extrínseco, y básicamente entender el porqué de su necesidad. Para esto se realizarán varias entrevistas a diferentes segmentos, es claro que las preguntas no serán las mismas para personas reportadas en data crédito y personas que no. Los empresarios deberán responder preguntas puntuales acerca de las consecuencias del dolor que poseen y qué impacto tiene nuestra propuesta de valor dentro del desarrollo de su actividad. Para ello se emplearán herramientas como entrevistas, encuestas con preguntas abiertas que puedan explotar el dolor específico de nuestros clientes. Se estima un aproximado de 20-30 encuestas, con lo cual se pueden identificar tanto estadísticamente como conceptualmente algunas coincidencias y patrones.

En el periodo comprendido entre marzo a mayo, en base a las charlas con nuestros clientes y a su vez con inversionistas. Hasta el momento hemos tenido la oportunidad de apoyar 3 sectores (textil, lácteo, moda) y se ha analizado lo siguiente: La frecuencia del problema es alta dentro de las PYMES y pequeñas industrias, ya que en la banca tradicional para independientes es complicado recibir créditos de altos montos necesarios para la implantación estrategias de crecimiento en las empresas. A parte, por los imprevistos que sufren y sé que afectada la caja,

algunos optan por solicitar crédito para suplir su necesidad y asumir los costos del proceso como costos adicionales del retorno de la inversión. En esos momentos el nivel de dolor es alto, la mayoría tiene que cumplir con unos pedidos y no quieren perder los clientes que pueden aumentar sus ingresos operacionales, así que hacen inversión en activos para aumentar su producción y crecer en beneficios netos.

Por otro lado, en debates en clase de emprendimiento, salió una idea de inversión compartida la cual indica que, para completar una solicitud de crédito grande, se pueden incluir varios inversionistas en la hipoteca, los dividendos serán repartidos y pagados conforme el porcentaje de inversión dentro de esta.

En el día de hoy el problema se está resolviendo desde un punto de vista muy mínimo con una inversión en publicidad tradicional (El tiempo) y el volumen de negocios mensual no es atendido eficientemente por simplemente capacidad laboral, independientemente de eso se está atacando el dolor.

Figura 1 Validación de usuario

VALIDACIÓN DE USUARIO		HIPÓTESIS	
HALLAZGOS			
PYMES y pequeñas empresas como clientes de alta demanda	01	01	Pymes y micro empresas podrían ser clientes potenciales
Sector de la construcción cliente potencial	02	02	Negocio del sector inmobiliario como remodelaciones
Importadores y exportadores cliente potencial	03	03	Hay clientes de rápido retorno del capital
Inversionista conservadores	04	04	El tipo de inversionista tienen un rendimiento conservador a
Inversionista con prioridades	05	05	inversionistas que solo invierten en negocios comerciales
Apalancamiento financiero	06	06	Empresas lo usan para comprar maquinaria
	07	07	

Fuente: StartFactory- UR Emprede (2021)

1.4. Buyer Persona

s Este proyecto en sí no puede ser encasillado para un segmento en específico ya que cualquier persona natural que tenga una propiedad libre a su nombre puede ser un cliente potencial, pero si se puede enfocar a clientes ideales como lo son empresarios, comerciantes, importadores de industrias en crecimiento que requieren un capital de inversión para financiar proyectos estables. También otro segmento de mercado que fue identificado es el sector emprendedor, a pesar de las muchas entidades de financiamiento que existen, muchas veces son para proyectos escogidos entre miles y quedan muchos cupos y oportunidades por explotar que pueden quedar en el “limbo” por falta de financiación. Un mercado objetivo son las personas que están reportadas en data créditos por x o y motivo que le impiden obtener un crédito en la

banca tradicional, así como las personas naturales que obtiene créditos en bancos por un valor mucho menor al necesitado y con responsabilidades inmediatas que crean la necesidad de liquidez. Para nosotros es importante ser partícipes del crecimiento industrial y mercantil de Colombia, el tamaño de clientes es amplio ya que abarca todas las actividades mercantiles y las cuales comparten la necesidad de crecimiento, apalancamiento, liquidez, inversión y desarrollo.

1.5.Mapa de competidores

En el mercado de préstamos hipotecarios de libre inversión, nos encontramos con 3 competidores fuertes, los cuales debido a su antigüedad y buen nombre se han establecido en el sector ocupando una buena porción en la torta final de clientes. Estos competidores, los cuales son: Inmobiliaria e inversiones chico, La hipotecaria, prestamoshipotecarios.com. El sector no cuenta con agremiaciones u alguna asociación que permita llevar a cabo algún acuerdo y así manejar el sector con un nivel un poco más bajo de incertidumbre en estrategia, ya que al no contar con estos acuerdos o al no haber una comunicación entre las empresas, muchas empresas tienen una estrategia agresiva de captación de clientes en volumen apuntando a ser los líderes del mercado.

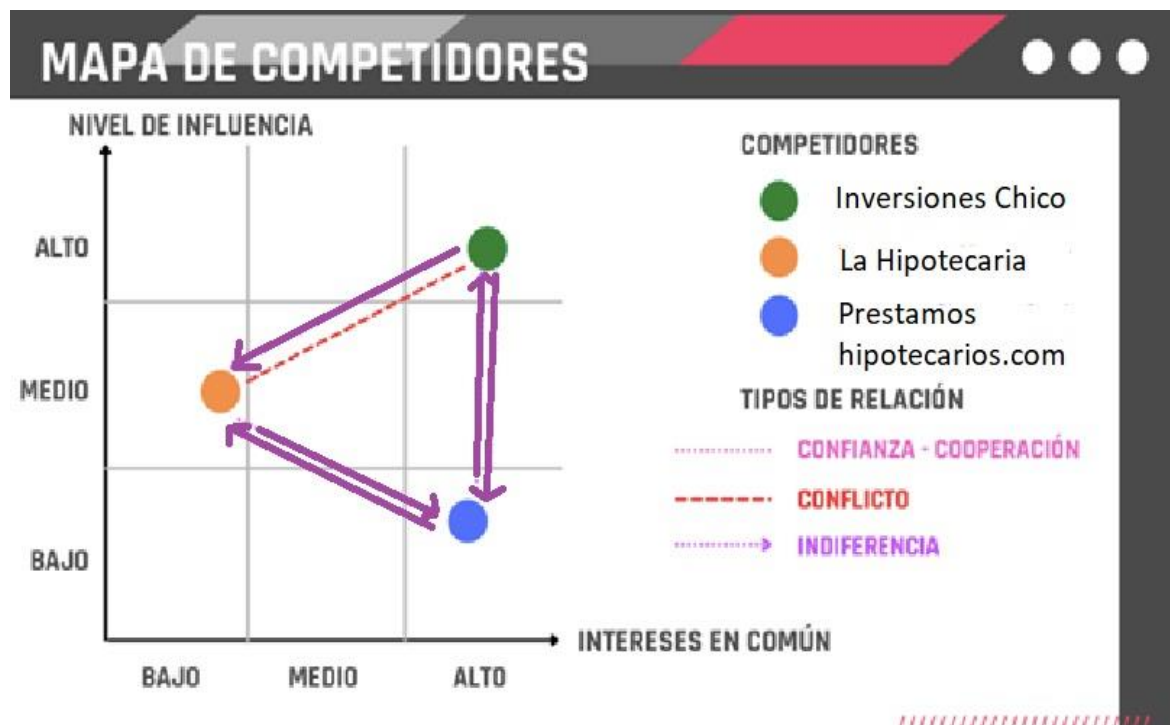
En estas estrategias denotan su falta de efectividad al no haber una diferencia verdaderamente grande entre el precio. Por lo que me lleva a deducir que Inversiones Ramírez se debe centrar en el posicionamiento de marca, aprovechando su experiencia de 50 años en el mercado y todas las oportunidades que los medios digitales hoy en día nos ofrecen. Por otro lado,

la experiencia del cliente es fundamental y ese es uno de los aspectos en que nos centramos en este emprendimiento, al ser un negocio en donde la confianza y la transparencia son primordiales debido a la inseguridad del país, este tipo de procedimientos se tienen que hacer en total discreción y siempre bajo perfil. Además, el contar con acreditaciones e infraestructura necesaria para brindar este tipo de confianza, nos lleva a sobresalir dentro del mercado y crear un goodwill que se transmite por referencias y en donde captamos clientes del mismo sector económico o con similares intenciones de inversión.

Analizando estas empresas, entiendo que Inversiones Chico es la líder del mercado, ya que cuenta con mayor músculo financiero, así como un mayor posicionamiento de marca y una infraestructura mucho más grande. Por otro lado, La hipotecaria y prestamoshipotecarios.com están más al nivel de Inversiones Ramírez, su nivel de infraestructura y músculo financiero es muy similar.

En cuanto se refiere a competidores indirectos, hablo de lo todos los bancos que realizan prestamos de libre inversión bajo garantía inmobiliaria, doy algunos ejemplos como: Davivienda, Bancolombia, Banco de Bogotá, Citybank, etc.

Figura 2. Mapa de competidores



Fuente: StartFactory- UR Emprende (2021)

1.6.Descripción de la idea

El proyecto consiste en crear una plataforma de intermediación entre deudor y acreedor, en donde las partes actoras puedan tener una confianza plena que este en sinergia con los objetivos de cada uno, por un lado el inversionista que presta el dinero sobre el inmueble y genera ingresos por los intereses mensuales, como también el deudor que adquiere una inversión que será utilizada para fines empresariales por lo general. La actividad en sí es encontrar los clientes que necesitan créditos sobre garantía real (inmuebles) y así mismo tener inversionistas

dispuestos a otorgar estos créditos, nuestra función es toda la gestión de intermediación que viene desde la revisión del perfil del cliente (donde se requiere una justificación de la inversión así como la capacidad de respaldo de la deuda, por ejemplo, es necesario que el cliente demuestre sus ingresos para soportar la deuda) hasta la cancelación de la hipoteca en el tiempo que estime el cliente, el servicio para los inversionistas es llevar un registro de la deuda y las tablas de amortización con los saldos actualizados, así como también caso de no pago (algo remoto), se lleva aparte el proceso judicial para el cobro de la deuda. Los montos van desde 10.000.000 hasta 300.000.000 (monto que se pretende aumentar) y los inmuebles deben pasar una serie de requisitos como avalúo catastral y que esté libre de cualquier contravención judicial, que este estratégicamente posicionada para garantizar un soporte real y factible en donde el inversionista esté tranquilo de su decisión. A partir de esto se derivan otras actividades como la venta de inmuebles, procesos judiciales. Con esto se pretende ampliar el portafolio de productos, tal vez con facilidades para el sector a apoyar o con la creación de productos financieros.

F

Figura 3. Descripción de la idea



Y1.04

CONCEPTO DE NEGOCIO
/Idea de Negocio

HOJA DE DECISIÓN
v1.01

Qué hacer
Una cosa es tener una idea genial, pero explicarla de manera persuasiva a clientes, socios finales, socios y bancos es otra.
Al hacer una descripción clara de la idea, será más fácil explicar y vender la idea así como recibir comentarios de ella.

Cómo hacerlo
Empiece por escribir el nombre de la idea en la que está trabajando.
Siga por tener una vista general de los diferentes componentes de la idea que quiere describir.
Luego, use la lista de revisión para encontrar otros componentes de la idea que también se puedan incluir en la descripción.
Termine por poner palabras en todos los campos describiendo la idea.

Siguiente paso

- Cree un documento final que describa la idea completa.
- Haga un borrador de texto para la página web o una presentación.
- Envíe su descripción de la idea a personas que le puedan dar comentarios.

Licencia otorgada a: 

Producido por: 

Descripción de la Idea

Decida por componentes clave de la idea y descríbelos lo mejor posible

LISTA DE REVISIÓN: COMPONENTES ADICIONALES

- Ambiciones personales
- Derechos a la idea
- Necesidades de competencias
- Perfiles de competidores
- Potencial del mercado
- Distribución y logística
- Empaquetado
- Envasado (agrupación de)
- Ambiciones personales



NOMBRE DE LA IDEA: IMPLEMENTACION DE PLATAFORMA WEB

COMPONENTES DE LA IDEA	DESCRIPCIÓN	COMPONENTES DE LA IDEA	DESCRIPCIÓN
Resumen de la idea	Se implementara una plataforma que facilite el contacto con el cliente, obtenga mas informacion para aumentar la base datos y mejore la experiencia del cliente.	Descripción del producto (funcionamiento, diseño, tecnología)	Prestamo de libre inversion bajo una garantia hipotecaria con un interes del 2% mensual al ano prorrogable
Cuenta de la idea (cómo surgió)	Esta idea surge de la necesidad de adaptacion a los medios actuales de comunicacion para la difusion y posicionamiento de marca	Fuentes de ingresos (nivel de precios, plan de precios, descuentos)	Se cobra una comision del 3.5% o 4% dependiendo de la cuantia solicitada.
Necesidades que va a satisfacer la idea (problemas, nuevas oportunidades, ahorros, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> • Necesidad de apalancamiento financiero para crecimiento en maquinaria, patrimonio, costos, internacionalizacion, etc. 	Costos e inversiones (establecimiento, operaciones)	<ul style="list-style-type: none"> - Publicidad - Mantenimeinto de la oficina - Mantenimiento del transporte
Grupos de clientes y mercados	<ul style="list-style-type: none"> • - Sector industrial • - Sector inmobiliario • - Pymes - Microempresas 	Disponibilidad de la producción (subsitutos)	Se estima un total de 2.000.000.000 disponibles, como fondo entre todos los inversionistas
Competidores y sustitutos (actuales y futuros)	<ul style="list-style-type: none"> • - Inmobiliarias que ofrecen este servicio. • - Bancos - Fondos de inversion 		
Oportunidades de patente (valor de novedad)	No aplica		

Fecha: 10/10/21

Nombre: Jhojan S Beltran R

Empresa: Inversiones Ramirez

Fuente: GrowthWheel

2. Propuesta de valor

2.1.Segmento del cliente

Se puede diferenciar dos clases de clientes en sí; el primero es un cliente emprendedor el cual por lo general son hombre y mujeres entre 25 y 40 años, viven en Bogotá y sus alrededores, no tienen vida crediticia, son de estratos 2-4, trabajan en diferentes sectores comerciales y no son profesionales, no tienen inmuebles y piden a sus padres que firmen las escrituras de hipoteca para obtener el dinero solicitado.

Por otro lado, están las microempresas industriales, están en constante expansión y búsqueda de nuevos mercados, se sitúan en Bogotá y sus alrededores, llevan de 5 a 10 años en el mercado por lo que ven una oportunidad de apalancamiento financiero real. Siempre buscan los intereses más bajos y suelen utilizar los préstamos para compra de maquinaria o inversión en capital. Tienen de 10 a 50 empleados, cuentan con maquinaria obsoleta por lo que su mano de obra y coste del producto se ve afectado fuertemente por esta variable.

2.2.Clientes ideales

En este sector los clientes ideales son aquellos que se apalancan financieramente y ven la oportunidad de seguirlo haciendo, esto debido a los buenos rendimientos de sus inversiones

pasadas y los resultados en patrimonio y utilidad neta. Por lo general estos tipos de clientes son: Pymes, microempresas, exportadores, importadores, constructoras, etc.

Ahora bien, podemos diferenciar un patrón en donde son momentos específicos que tal vez esté relacionado con la curva de vida de la empresa, observo como la mayoría de los clientes requieren nuestro servicio cuando están creciendo exponencialmente y ya tienen una estabilidad con tendencia alcista en su producción, esto hace que requieran más maquinarias, bodegas, oficinas, etc.

Así podemos aprovechar este tipo de patrones para ofrecer nuestros servicios en el tiempo indicado o cercano al momento del requerimiento forzoso. La cuestión es analizar que tendencias en el mercado existen y así analizar si la empresa tiene viabilidad o no, similar a lo que realiza un trader de acciones al momento de comprar o vender.

2.3. Alternativas de solución y criterios de selección

- Se creará un producto financiero con tarifas especiales para Pymes y microempresas que son las que mayor utilidad aportan al negocio.
- La nueva plataforma web le dará mucha más accesibilidad a los clientes, mostrando la cara de la empresa con mucho más detalle, reflejara tradición, confianza y eficacia.

- Con las nuevas herramientas de interacción con el cliente, se dará uso de los formularios online donde se extraerá la mayor información posible, aumentando la base de datos y unas estadísticas más sólidas para mejorar nuestras proyecciones y enfoques publicitarios.

2.4. Características de producto o servicio (Lienzo propuesta de valor)

Figura 4. Lienzo de la propuesta de valor



Fuente: Creación propia

Basándome en el lienzo de la propuesta de valor saco varias conclusiones al respecto.

Los clientes están en un ambiente hostil donde al no encontrar oportunidades en el sector

bancario, recurren desesperadamente a buscar alternativas como nosotros, así como nos hemos caracterizado durante los años por llevar una transparencia y eficacia en todos nuestros procesos, por otro lado, encontramos que hay mucho estafador, agiotista, falsificador que pueden llegar a usar incrédulos para efectuar robos de altas sumas de dinero.

También, la rapidez con la que solucionamos su dolor es realmente eficiente, mientras que bancos pueden pasar meses en dar una aprobación al crédito sin contar los procesos de notariado y registro, nosotros lo hacemos en 15 días contando desde el día 1 donde se hace la inspección al inmueble.

Los clientes están en una busca constante de innovación, crecimiento y penetración de mercados que los lleva a crear necesidades algunas veces imprevistas debido a una subida repentina en la demanda u otras situaciones.

2.5.Diferencial y ventaja competitiva (Curva de valor)

Las empresas en este sector ofrecen básicamente el mismo servicio bajo las mismas condiciones, por lo cual, nos enfocaremos en la experiencia y fidelización del cliente, esto se construye con una buena comunicación desde el principio y mostrando siempre el profesionalismo que nos caracteriza. Con la nueva plataforma reflejaremos la transparencia que necesita el cliente para depositar toda su confianza, nuestra tradición de 50 años en el mercado

nos proporciona un renombre y a su vez, una ventaja competitiva en el sector, dentro de esta plataforma incluiremos los feedbacks de nuestros clientes anteriores. Contamos con un dependiente que se encarga de agilizar los trámites con aliados como notarias y contactos en registro y beneficencias. Nuestra oficina en el centro a 4 cuadras de la querida Universidad Del Rosario transmite confianza en el cliente.

La experiencia del cliente es nuestro valor diferencial, ya que esto incluye varios factores que he descubierto a través de este trabajo. Los clientes ven en nosotros un brazo de apoyo honesto, para realizar sus más preciadas inversiones con el fin de progresar y generar empleo a la comunidad.

2.6.Relevancia en el contexto

Las políticas económicas en Colombia generan una tasa de mortalidad empresarial demasiado alta, esto por la falta de oportunidades en la consecución de los recursos para hacer sus inversiones necesarias en el momento necesario, de nada sirve solicitar un crédito para una inversión a corto plazo y obtenerlo al largo plazo. Por lo cual las empresas no suelen cumplir sus proyecciones y esto genera una alta competitividad y alto riesgo de quiebra; las empresas que no innovan en sus productos o no generan un valor agregado que cubra manchas blancas en el mercado, están destinadas a desaparecer, esto debido a que las que si tienen esos apalancamientos financieros constantes suelen cubrir esas manchas y subir costos de producción.

En estos tiempos la existencia de empresas como Inversiones Ramírez que agiliza estos procesos dejando de ser engorrosos para los clientes, en nosotros encuentran esa facilidad y oportunidad de obtener el dinero para sus necesidades, rápido y seguro. Si hablamos desde un punto de vista macroeconómico, observo como estas empresas comienzan a generar más empleo, aumentan el PIB del país, así como riqueza para regiones que bajo el modelo bancario, estarían destinadas a permanecer en el subdesarrollo.

2.7. Definición de la propuesta de valor

Para satisfacer las necesidades y dolores analizados previamente, el producto se caracteriza por ser un crédito de libre inversión sobre hipoteca a un interés competitivo 1,6%-2,0% y muy por debajo de la máxima tasa permitida por la superintendencia de notariado y registro 2,74%, se hace la hipoteca a un año prorrogable con facilidad de abono sobre capital cuando el deudor desee y el monto que desee siempre y cuando supere los 3 millones de pesos, se firman pagares por el monto establecido y se utiliza un monto de 5.000.000 para gastos notariales y gastos en tramites como beneficencia y registro más bajos, esto es permitido ofrece una ventaja competitiva con la banca tradicional, ellos ofrecen hipotecas cerradas con costos elevados en trámites que asume el cliente. Ahora bien el tiempo del proceso es bajo ya que en 5-6 días hábiles se puede entregar una solicitud, cuando el inmueble quede registrado con la hipoteca, se gira el dinero; esto es otra ventaja competitiva ya que los bancos giran cuando salga de registro y se tardan alrededor de 2 meses para completar el proceso. No importa si esta

reportado en data crédito y el máximo monto es el 30% del valor comercial del inmueble que es aproximadamente el doble del valor catastral. Las alternativas del cliente son básicamente los bancos e inmobiliarias o financieras que trabajan créditos hipotecarios, dentro del sector nos caracterizamos por tener un interés competitivo y reflejar honestidad y seriedad que es uno de los puntos importantes a tratar, ya que como todo sector se presentan vicisitudes que generan impacto negativo en la percepción del cliente hacia el producto.

Otro punto fuerte es la modalidad de adicionar monto a la deuda cuando el deudor así lo necesite, claro está, no debe sobrepasar el valor del 30% del valor comercial. Esto es un alivio para muchos empresarios que sobre el camino tal vez genero la necesidad de más efectivo, nosotros analizamos el caso y otorgamos la cantidad posible según la situación específica.

Como parte de la adaptación al mundo actual, la intención es generar este producto por medio de una plataforma web, llámese página web y/o aplicación para dispositivos móviles, se pretende llegar a mercado target más amplio y la nueva ola tecnológica es una herramienta más que suficiente para su viable implantación. Por medio de simuladores de créditos on-line, que generen un aproximado de los costos por los montos solicitados, puede ser un alivio a aquellos dolores del cliente como el tiempo de respuesta a su solicitud de cotización.

3. Prototipo

3.1.Descripción del prototipo

- Equipo emprendedor: Jhojan Steven Beltrán Ramírez.
- Objetivo del prototipo: Resolver las necesidades de personas naturales que requieren de un crédito de libre de inversión sin tantos procesos engorrosos como los del sistema bancario
- Método: Analizar riesgos financieros e historial crediticio para otorgar un crédito de libre inversión, bajo la garantía de una hipoteca.
- Medio: Plataforma digital.
- Proyecto de emprendimiento: Inversiones Ramírez

3.2.Descripción de portafolio inicial de productos o servicios

- Modelo de negocio: Plataforma digital facilitadora de créditos de libre inversión sobre hipoteca.

- Propuesta de valor: Facilitador de procesos de crédito en un tiempo menor a los que ofrece el mercado, bajo una plataforma ágil.
- Portafolio de servicios: Crédito de libre inversión sobre hipoteca.

3.3. Nivel de desarrollo y funcionalidad

Actualmente el modelo de negocio funciona bajo un modelo tradicional y no automatizado, con manejo e intercambio de información documental en físico o por medio de correos virtuales, la visita al lote dado en garantía se hace presencial y se avalúa para viabilizar el crédito, el método está validado en su funcionamiento, sin embargo, se busca digitalizar para agilizarlo y estar a la vanguardia del pro

3.4. Método, lógica de ensamblaje y producción del prototipo.

- Prototipo de la propuesta de valor: Plataforma o app, rápida que permita adjuntar y subir documentos e información para luego ser analizada.
- Procesos y actividades: Establecer una relación laboral con diseñador de software que trabaje con IA para el desarrollo de la plataforma.

- Proveedores: Empresa desarrolladora de software.
- Materiales e insumos: Presupuesto de cien millones de pesos.

3.5.Resultados obtenidos en pruebas del prototipo (hallazgos y conclusiones)

Durante la fase probatoria y de análisis de necesidades se probaron:

- Interfaz más amable para la interacción con el usuario.
- Metodología y pasos por los cuales tiene que ir el usuario.
- Análisis de datos por parte de la plataforma.
- Tiempo de respuesta Clave.

3.6.Proyección de cómo iterar

Los elementos que funcionaron el prototipo fueron la interfaz elegida por la población a la que se le consulto, la metodología al ser tan sencilla y sin tantas variables no tuvo objeciones, el análisis de datos que fue elegido, fue el de la inteligencia artificial que analiza la mejor combinación de elementos de riesgo y el tiempo de respuesta fue de 1 hora exactamente.

4. Finanzas

4.1. Margen de contribución por producto o servicios

Tabla 1 *Productos ofrecidos en el servicio*

PRODUCTOR	Presentación	PRESTAMOS	Cantidad por presentación	Costo	Precio
PRESTAMO 1	Prestamo de libre inversion	\$ 20,000,000	3.5% o 4%	\$ 800,000	\$ 1,040,000
PRESTAMO 2	Prestamo de libre inversion con cobro al inversionista	\$ 20,000,000	10%	\$ 2,000,000	\$ 2,600,000

Fuente: Creación propia

Tabla 2. *Costo del producto*

Costo para los prestamos	\$2,800,000
Costo por Unidad	\$1,400,000
Precio propuesto	\$2,000,000
Diferencia Precio Costo	\$600,000
Gastos Fijos Mensuales	\$ 5,426,000

Fuente: Creación propia

Tabla 3. Costos anuales del producto

Producto	Costo	Enero	Costo x Unidad	Febrero	Costo x Unidad	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre										
Prestamo 1	\$ 800,000	28 \$	22,400,000	32 \$	25,600,000	36 \$	28,800,000	40 \$	32,000,000	44 \$	35,200,000	48 \$	38,400,000	52 \$	41,600,000	56 \$	44,800,000	60 \$	48,000,000	64 \$	51,200,000	68 \$	54,400,000	72 \$	57,600,000
Prestamo 2	\$ 2,000,000	24 \$	48,000,000	25 \$	50,000,000	26 \$	52,000,000	27 \$	54,000,000	28 \$	56,000,000	29 \$	58,000,000	30 \$	60,000,000	31 \$	62,000,000	32 \$	64,000,000	33 \$	66,000,000	34 \$	68,000,000	35 \$	70,000,000
Costos totales mensuales de productos	Enero	\$ 70,400,000	Febrero	\$ 75,600,000	Marzo	\$ 80,800,000	Abril	\$ 86,000,000	Mayo	\$ 91,200,000	Junio	\$ 96,400,000	Julio	\$ 101,600,000	Agosto	\$ 106,800,000	Septiembre	\$ 112,000,000	Octubre	\$ 117,200,000	Noviembre	\$ 122,400,000	Diciembre	\$ 127,600,000	

Fuente: Creación propia

4.2. Flujo de caja mensual 60 meses (5 años)

Tabla 4. Flujo de caja

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año	Año 4	Año 5	Porcentaje						
Unidades a producir			954	3,297	4,490	4,512	5,250						
Precio por unidad	\$	3,640,000	\$	3,723,720	\$	3,809,366	\$	3,896,981	\$	3,986,612			
Ingreso por ventas	\$	3,472,560,000	\$	12,277,104,840	\$	17,104,051,364	\$	17,583,178,127	\$	20,929,710,533			
Costo unidad de materiales	\$	2,000	\$	2,140	\$	2,290	\$	2,450	\$	2,622	^7%		
Costo total materiales	\$	1,908,000	\$	7,055,580	\$	10,281,202	\$	11,054,788	\$	13,763,358			
Costo total administrativo	\$	5,426,000	\$	7,426,000	\$	9,426,000	\$	11,426,000	\$	13,426,000			
Costo unidad de transporte	\$	4,000	\$	4,280	\$	4,580	\$	4,900	\$	5,243	^7%		
Costo total de transporte	\$	3,816,000	\$	14,111,160	\$	20,562,404	\$	22,109,576	\$	27,526,716			
Nomina	\$	4,000,000	\$	4,280,000	\$	4,579,600	\$	4,900,172	\$	5,243,184	^7%		
CSTO T. OPERATIVO Y FUNCIONAL	\$	15,150,000	\$	32,872,740	\$	44,849,206	\$	49,490,536	\$	59,959,258			
COSTO FINANCIERO	\$	2,000,000	\$	2,000,000	\$	2,000,000	\$	2,000,000	\$	2,000,000			
COSTO TOT OPERACIONAL Y FINAN.	\$	17,150,000	\$	34,872,740	\$	46,849,206	\$	51,490,536	\$	61,959,258			
Necesidad capital de trabajo (K.T)	\$	5,145,000	\$	5,145,000	\$	10,461,822	\$	14,054,762	\$	15,447,161	\$	18,587,778	30%
INVERSION capital de trabajo (K.T)	\$	5,145,000	\$	5,316,822	\$	3,592,940	\$	1,392,399	\$	3,140,617	\$	-	
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año	Año 4	Año 5							
Ingreso por ventas	\$	3,472,560,000	\$	12,277,104,840	\$	17,104,051,364	\$	17,583,178,127	\$	20,929,710,533			
Costo operacion y funcional.	\$	15,150,000	\$	32,872,740	\$	44,849,206	\$	49,490,536	\$	59,959,258			
Costo financiero.	\$	2,000,000	\$	2,000,000	\$	2,000,000	\$	2,000,000	\$	2,000,000			
Depreciaciones.	\$	1,009,970	\$	1,009,970	\$	1,009,970	\$	1,009,970	\$	1,009,970			
Utilidad antes de impuestos	\$	3,454,400,030	\$	12,241,222,130	\$	17,056,192,188	\$	17,530,677,621	\$	20,866,741,305			
Impuestos.	30%	\$	1,036,320,009	\$	3,672,366,639	\$	5,116,857,657	\$	5,259,203,286	\$	6,260,022,391		
Utilidad neta	\$	2,418,080,021	\$	8,568,855,491	\$	11,939,334,532	\$	12,271,474,335	\$	14,606,718,913			
Depreciaciones	\$	1,009,970	\$	1,009,970	\$	1,009,970	\$	1,009,970	\$	1,009,970			
Flujo operacional	\$	2,419,089,991	\$	8,569,865,461	\$	11,940,344,502	\$	12,272,484,305	\$	14,607,728,883			
Inversion activos fijos.	\$	1,009,970											
Inversion capital de trabajo.	\$	5,145,000	\$	5,316,822	\$	3,592,940	\$	1,392,399	\$	3,140,617	\$	-	
Flujo de inversion neta	-\$	4,135,030	\$	5,316,822	\$	3,592,940	\$	1,392,399	\$	3,140,617	\$	-	
Recuperacion activos fijos													
Recuperacion capital de trabajo													
Deudas.													
Valor de continuidad													
Valor residual													
Saldo flujo neto	-\$	4,135,030	\$	2,413,773,169	\$	8,566,272,521	\$	11,938,952,103	\$	12,269,343,688	\$	67,610,462,049	

Fuente: Creación propia

4.3. Balance general y estado de resultados

Tabla 5. *Balance general*

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE		\$ 115,385,701	\$ 165,887,764	\$ 253,670,093	\$ 354,910,093	\$ 490,646,093
DISPONIBLE	(Nota 1)	\$ 110,000,000	\$ 154,000,000	\$ 215,600,000	\$ 301,840,000	\$ 422,576,000
CUENTAS POR COBRAR	(Nota 2)	\$ 588,107	\$ 4,685,978	\$ 27,607,638	\$ 42,607,638	\$ 57,607,638
INVENTARIOS	(Nota 3)	\$ 4,797,594	\$ 7,201,786	\$ 10,462,454	\$ 10,462,454	\$ 10,462,454
ACTIVOS FIJOS		\$ 24,686,986	\$ 24,686,986	\$ 24,686,986	\$ 24,686,986	\$ 24,686,986
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPOS	(Nota 4)	\$ 18,529,338	\$ 18,529,338	\$ 18,529,338	\$ 18,529,338	\$ 18,529,338
INTANGIBLES		\$ 6,157,648	\$ 6,157,648	\$ 6,157,648	\$ 6,157,648	\$ 6,157,648
TOTAL ACTIVOS		\$ 140,072,687	\$ 190,574,750	\$ 278,357,079	\$ 379,597,079	\$ 515,333,079
PASIVOS						
PASIVO CORRIENTE		\$ 9,784,767	\$ 14,640,540	\$ 21,169,089	\$ 21,182,596	\$ 21,183,542
CUENTAS POR PAGAR	(Nota 5)	\$ 2,576,304	\$ 2,756,645	\$ 2,949,610	\$ 2,963,118	\$ 2,964,063
IMPUESTOS POR PAGAR	(Nota 6)	\$ 7,208,463	\$ 11,883,895	\$ 18,219,478	\$ 18,219,478	\$ 18,219,478
PATRIMONIO	(Nota 10)	\$ 20,000,000	\$ 20,000,000	\$ 20,000,000	\$ 20,000,000	\$ 20,000,000
APORTES SOCIALES		\$ 10,000,000	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000
RESERVAS	(Nota 11)	\$ 7,990,000	\$ 7,990,000	\$ 7,990,000	\$ 7,990,000	\$ 7,990,000
RESULTADOS EJERCICIOS ANTERIORES		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ (543,752)	\$ 17,322,052	\$ 48,016,971	\$ 41,003,525	\$ 36,781,078
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO		\$ 29,784,767	\$ 34,640,540	\$ 41,169,089	\$ 41,182,596	\$ 41,183,542

Fuente: Creación propia

Tabla 7 *Estado de resultados*

Tabla 6. *Estado de resultados*

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		\$ 73,513,361	\$ 99,362,101	\$ 134,006,639	\$ 134,006,639	\$ 134,006,639
OPERACIONALES		\$ 73,513,361	\$ 99,362,101	\$ 134,006,639	\$ 134,006,639	\$ 134,006,639
ventas		\$ 73,513,361	\$ 99,362,101	\$ 134,006,639	\$ 134,006,639	\$ 134,006,639
Devoluciones en ventas		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
NO OPERACIONALES		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Administracion						
MENOS COSTO DE VENTAS		\$ 21,776,488	\$ 24,781,093	\$ 24,549,879	\$ 27,810,547	\$ 27,810,547
Costo de Ventas	(Nota 7)	\$ 21,776,488	\$ 24,781,093	\$ 24,549,879	\$ 27,810,547	\$ 27,810,547
UTILIDAD BRUTA		\$ 51,736,873	\$ 74,581,008	\$ 109,456,760	\$ 106,196,092	\$ 106,196,092
GASTOS OPERACIONALES	(Nota 8)	\$ 52,280,625	\$ 56,518,435	\$ 60,440,120	\$ 63,879,297	\$ 67,662,704
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ (543,752)	\$ 18,062,572	\$ 49,016,641	\$ 42,316,795	\$ 38,533,388
GASTOS NO OPERACIONALES	(Nota 9)	\$ -	\$ 740,520	\$ 999,670	\$ 1,313,270	\$ 1,752,310
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ (543,752)	\$ 17,322,052	\$ 48,016,971	\$ 41,003,525	\$ 36,781,078

Tabla 7. *Notas estado de resultados*

NOTA 1	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DISPONIBLE	\$ 110,000,000	\$ 154,000,000	\$ 215,600,000	\$ 301,840,000	\$ 422,576,000
Caja	\$ 10,000,000	\$ 14,000,000	\$ 19,600,000	\$ 27,440,000	\$ 38,416,000
Bancos	\$ 100,000,000	\$ 140,000,000	\$ 196,000,000	\$ 274,400,000	\$ 384,160,000
NOTA 2					
CUENTAS POR COBRAR	\$ 588,107	\$ 4,685,978	\$ 27,607,638	\$ 42,607,638	\$ 57,607,638
Cientes	\$ -	\$ 3,891,081	\$ 18,891,081	\$ 33,891,081	\$ 48,891,081
Anticipo Impuestos	\$ 588,107	\$ 794,897	\$ 6,216,557	\$ 6,216,557	\$ 6,216,557
Cuentas por cobrar a empleados	\$ -	\$ -	\$ 2,500,000	\$ 2,500,000	\$ 2,500,000
NOTA 3					
INVENTARIO	\$ 4,797,594	\$ 7,201,786	\$ 10,462,454	\$ 10,462,454	\$ 10,462,454
Mercancia no fabricadas por la Empresa	\$ 4,797,594	\$ 7,201,786	\$ 10,462,454	\$ 10,462,454	\$ 10,462,454
NOTA 4					
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 18,529,338	\$ 18,529,338	\$ 18,529,338	\$ 18,529,338	\$ 18,529,338
Maquinaria y Equipo	\$ 16,934,820	\$ 16,934,820	\$ 16,934,820	\$ 16,934,820	\$ 16,934,820
Equipos (Menaje)	\$ 584,548	\$ 584,548	\$ 584,548	\$ 584,548	\$ 584,548
Depreciacion	\$ 1,009,970	\$ 1,009,970	\$ 1,009,970	\$ 1,009,970	\$ 1,009,970
NOTA 5					
CUENTAS POR PAGAR	\$ 2,576,304	\$ 2,756,645	\$ 2,949,610	\$ 2,963,118	\$ 2,964,063
Financieras	\$ 2,576,304	\$ 2,756,645	\$ 2,949,610	\$ 2,963,118	\$ 2,964,063
Deuda socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Retencion en la fuente	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas por Pagar Empleados	\$ 2,576,304	\$ 2,756,645	\$ 2,949,610	\$ 2,963,118	\$ 2,964,063
Otros pasivos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
NOTA 6					
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 7,208,463	\$ 11,883,895	\$ 18,219,478	\$ 18,219,478	\$ 18,219,478
Impuestos gravámenes y tasas	\$ 7,208,463	\$ 11,883,895	\$ 18,219,478	\$ 18,219,478	\$ 18,219,478
NOTA 7					
COSTO DE VENTAS	\$ 21,776,488	\$ 24,781,093	\$ 24,549,879	\$ 27,810,547	\$ 27,810,547
Inventario inicial	\$ -	\$ 4,797,594	\$ 7,201,786	\$ 10,462,454	\$ 10,462,454
Más compras	\$ 26,574,082	\$ 27,185,285	\$ 27,810,547	\$ 27,810,547	\$ 27,810,547
Menos devoluciones y descuentos en compras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Menos inventario final	\$ 4,797,594	\$ 7,201,786	\$ 10,462,454	\$ 10,462,454	\$ 10,462,454
NOTA 8					
GASTOS OPERACIONALES	\$ 52,280,625	\$ 56,518,435	\$ 60,440,120	\$ 63,879,297	\$ 67,662,704
ADMINISTRATIVOS	\$ 52,280,625	\$ 55,777,915	\$ 59,440,450	\$ 62,566,027	\$ 65,910,394
Nomina	\$ 24,000,000	\$ 25,680,000	\$ 27,477,600	\$ 29,401,032	\$ 31,459,104
Seguridad social	\$ 5,580,625	\$ 5,808,915	\$ 5,973,620	\$ 5,973,620	\$ 5,973,620
Servicios contables	\$ 3,000,000	\$ 3,210,000	\$ 3,434,700	\$ 3,675,129	\$ 3,932,388
Arrendamientos	\$ 6,000,000	\$ 6,420,000	\$ 6,869,400	\$ 7,350,258	\$ 7,864,776
Servicios públicos	\$ 6,000,000	\$ 6,420,000	\$ 6,869,400	\$ 7,350,258	\$ 7,864,776
Gastos Legales	\$ 188,000	\$ 201,160	\$ 215,241	\$ 215,241	\$ 215,241
Diversos	\$ 7,512,000	\$ 8,037,840	\$ 8,600,489	\$ 8,600,489	\$ 8,600,489
NOTA 9					
GASTOS NO OPERACIONALES	\$ -	\$ 740,520	\$ 999,670	\$ 1,313,270	\$ 1,752,310
Gravamen financiero	\$ -	\$ 560,000	\$ 784,000	\$ 1,097,600	\$ 1,536,640
Diversos	\$ -	\$ 180,520	\$ 215,670	\$ 215,670	\$ 215,670
NOTA 10					
APORTES SOCIALES	\$ 20,000,000	\$ 20,000,000	\$ 20,000,000	\$ 20,000,000	\$ 20,000,000
Socio 1	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000
Socio 2	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000
NOTA 11					
RESERVAS ACTIVOS FIJOS	\$ 7,990,000	\$ 7,990,000	\$ 7,990,000	\$ 7,990,000	\$ 7,990,000

Fuente: Creación propia

4.4.Indicadores financieros

Tabla 8. Indicadores financieros

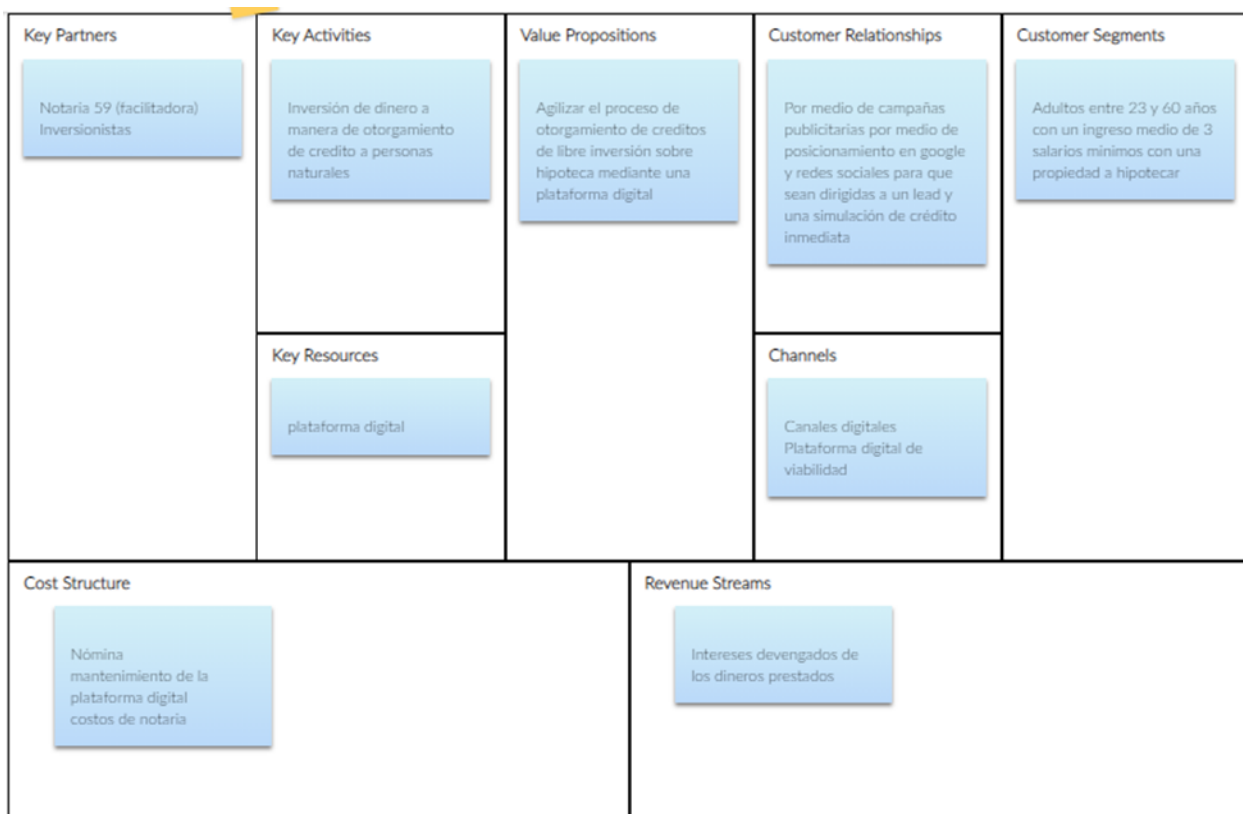
VP(I)	\$40,706,295,804.17	
	\$	
VPE	4,135,030	
VNA	\$40,702,160,774.17	
B/C	9844.256463	
SNU	\$6,106,717,072.06	
TIR EA	58627.36969%	
TVR	690.1030%	
TIO	15%	EA
MDO	28%	EA

Fuente: Creación propia

5. Modelo de negocio

5.1. Modelo de negocio económico

Figura 5. Modelo Canvas



Fuente: Business Model Generation

5.2. Stakeholder map

Listado de stakeholders en orden de importancia de menor a mayor:

- Administrador del software
- Subcontratistas
- Trabajadores
- Socios corporativos
- Clientes
- Inversionistas

5.3. Análisis PESTLE

Político: La historia de Colombia, siendo un país en vía de desarrollo con conflictos en el medio, una guerra interna de 40 años que contrajo inestabilidad social, lo cual fue una bola de nieve que afectó corrosivamente la clase política tradicional de Colombia, desencadenando tasas impositivas en alza en comparación con otros países del mismo nivel de desarrollo e inestabilidad tributaria.

El comportamiento de las inversiones a nivel infraestructura vial es alto, la construcción en general aporta en gran medida al PIB nacional, estas inversiones se ven empañadas por casos de corrupción lo cual es un pequeño reflejo de los manejos de presupuestos públicos. La obtención de permisos de construcción es un tema que tiene mucha burocracia y por lo general tardan entre 7 y 9 meses en ser concedidas.

El empresario, es beneficiado por un gobierno enfocado en el desarrollo económico, por tanto, las condiciones laborales no son muy buenas, en términos de salario y horas trabajadas.

Económico: El crecimiento económico de Colombia presentaba un crecimiento constante y saludable hasta el 2015, luego en 2016 y 2017 se redujo por motivos del final del auge del petróleo y la minería. La economía obtuvo una recuperación en el 2018 pero su output gap se torna más negativo por tanto Colombia no está creciendo al ritmo que puede crecer.

Pleno Empleo: La oferta de trabajo para los trabajadores colombianos no es muy amplia que, aunque ha presentado evolución con respecto a 2001 donde se ubicaba en el 15% hasta llegar en 2017 al 9.7% lo cual indica inestabilidad del mercado laboral.

Estabilidad de precios: El índice de inercia de la inflación en Colombia es alto, se mantiene constante al 3% por tanto hay estabilidad de precios, debido a que es una economía en crecimiento.

Equilibrio de la balanza de pagos: La balanza de pagos es positiva para el 2017 y 2018, lo cual fue una recuperación en el déficit que se presentaba en los años anteriores, para el 2017 y 2018 registrando mucha exportación y poca importación, lo cual se puede explicar por una depreciación de la moneda.

Estabilidad de las finanzas públicas: Debido al subdesarrollo económico de Colombia tiene un porcentaje del 49.9% lo cual es normal para los países en las mismas condiciones, pero no es lo ideal para una economía ejemplo. Datos macroeconómicos útiles para entender cómo se está comportando el mercado de la construcción en Colombia.

Social: La sociedad y el crecimiento acelerado de las metrópolis, especialmente Bogotá y Medellín, obligan a un cambio en los comportamientos de consumo de los ciudadanos, los ritmos acelerados de vida generan premuras en términos de tiempo y la urbe tiende a ser caótica en cuanto al tráfico, por eso es muy visto vivir cerca al trabajo. La nueva generación adulta en Colombia empieza a tener más consciencia ecológica.

Los hogares unipersonales pasaron de 11% en el Censo de 2005 a 18% en 2018 (Dane) el 61% economía digital (barómetro de eso) grado de transformación digital encuesta multipropósito 2017 de la Secretaría Distrital de Planeación, los cambios son contundentes: el número de hogares unipersonales aumentó, de 14,5% en 2014 a 16,32% en 2017.

Según Profamilia, existen más de 20 tipos de familias, lo cual es indicativo de los cambios en las estructuras sociales y por consiguiente, de consumo.

Super notariado señalan que en los últimos años este trámite ha presentado una disminución, por ejemplo, en el 2015 la cantidad de parejas que se casaron fue de 64.158, en 2016 de 61.497 y para el año anterior, como lo evidencian las cifras, la cantidad también mostró un declive.

El censo poblacional destaca que cada vez más los ciudadanos viven en apartamentos (33,10%), frente a 24,81% del censo anterior. Esta tendencia concuerda con la teoría del Dane que indica que cada vez hay hogares con menor número de integrantes. El 42,3% de la población tiene acceso a internet, aunque sorprende que Bogotá tenga una participación de 74,1% en este índice de penetración, mientras que otras ciudades están por debajo del 55%.

Tecnológica: De acuerdo con un informe del Foro Económico Mundial, el país se ha convertido en caso de estudio por ampliar la conectividad en estratos bajos y fortalecer el gobierno en línea. La política de subsidios para llevar la banda ancha y facilitar la adquisición de computadores en las clases más bajas, al igual que la inclusión de las diferentes entidades estatales en una misma plataforma tecnológica, fueron los factores que le permitieron a

Colombia ascender siete posiciones en el Informe Global de Tecnología realizado por el Foro Económico Mundial.

El país pasó de la casilla 73 a la 66 en el reporte que mide el desempeño tecnológico de 144 países, y en el cual las calificaciones más altas fueron para Finlandia, Singapur, Suecia, Holanda y Noruega.

Colombia es el país de mayor digitalización a nivel Latinoamérica. Colombia según un estudio hecho por “Cisco que junto con Gartner Research, la importancia de que los países tengan una buena preparación digital radica en que este factor les permite mantener su competitividad global, aumentar su Producto Interno Bruto (PIB), fomentar la innovación y crear nuevos puestos de trabajo.

El coeficiente que recibió Colombia, 12.88, la ubica en la calificación intermedia en materia de preparación digital denominada “Aceleración”, esta categoría la describe como una nación con capacidad para aprovechar la tecnología digital y lista para aumentar su ritmo de innovación. Por otro lado, se cree que tiene la oportunidad de maximizar el impacto positivo de la digitalización en su crecimiento económico, así como también la facilidad de la operación en las empresas.” El espectador, 2019

5.4. Modelo de negocio sostenible

Contexto para la sostenibilidad: Pestle descrito en el anterior numeral.

Descripción del emprendimiento: Encontrar maneras de facilitar opciones de financiación a ciudadanos con la necesidad del dinero por medio de una plataforma digital más rápida y evitando los procesos engorrosos y burocráticos del sistema bancario.

Características de mi producto o servicio: Por medio de la plataforma digital el ahorro de papel que generalmente se usa en el método tradicional de créditos bajo hipoteca será total, debido a la plataforma digital y los clientes, tendrán más oportunidades de obtener un crédito que el sistema bancario les negaría.

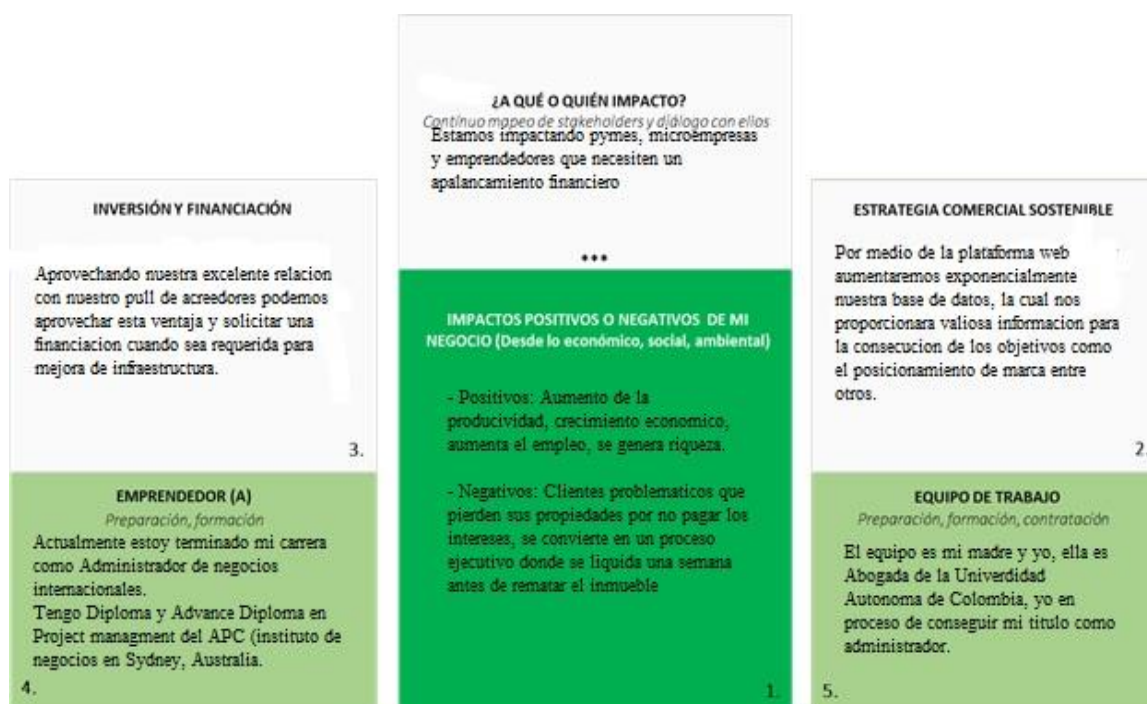
Inversión y financiación: Pull de acreedores privado que quieren poner a rentar su dinero.

Estrategia comercial sostenible: Todas las campañas para atraer clientes serán digitales sin ocasionar daños al medio ambiente ni a la libre competencia.

Equipo de trabajo: Agencia publicitaria, gestor comercial, asesoría de créditos y alta gerencia.

5.5. Definición de plan sostenible

Figura 6. Plan de acción sostenible



Fuente: Elaboración propia

6. Referencias bibliográficas

- Gnecco M. (2020). *Situación social en Colombia*. Recuperado de <https://isfcolombia.uniandes.edu.co/images/documentos/situacion%20colombia.pdf> .
- Ministerio de tecnología. (2021). *Colombia se destaca con crecimiento de las TIC*. Recuperado de <https://mintic.gov.co/portal/inicio/Sala-de-prensa/MinTIC-en-los-medios/160575:Colombia-se-destaca-con-crecimiento-de-las-TIC> .
- Pardo D. (2021). *Colombia: por qué el país está en un escenario sin precedentes (y qué puede significar para su futuro)*. Recuperado de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-57002561>.
- Portafolio. (2021). *Crecimiento de 7,2 % en economía colombiana en 2021: Corficolombiana*. Recuperado de <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/corficolombiana-estima-crecimiento-economico-de-colombia-para-2021-en-7-2-554749> .
- Salazar C. (2021). *JP Morgan proyecta que la economía colombiana crecerá 9% en 2021 y 4% en 2022*. Recuperado de <https://www.larepublica.co/economia/jp-morgan-reviso-a-9-su-proyeccion-del-crecimiento-de-colombia-para-2021-3235750> .

