



Plan De Negocios para la Creación de la Empresa COINPROJECTS SAS
Conexión Inmobiliaria para Proyectos Sostenibles

María Fernanda González González

Wilson López Bogotá

David Alejandro Santiago Tibavizco

Universidad EAN

Facultad de Administración

Maestría En Administración De Empresas -MBA

Bogotá, Colombia

30/09/2023

Creación de Empresa COINPROJECTS

Plan De Negocios para la Creación de la Empresa COINPROJECTS SAS

María Fernanda González González
Wilson López Bogotá
David Alejandro Santiago Tibavizco

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:

Magister en Administración De Empresas -MBA

Director (a):

Mauricio Javier Guerrero Cabarca

Modalidad:

Creación de Empresa

Universidad EAN

Facultad de Administración

Maestría En Administración De Empresas -MBA

Bogotá, Colombia

Creación de Empresa COINPROJECTS

30/11/2023 Nota de aceptación:

Firma del jurado

Firma del jurado

Firma del director del trabajo de grado

Ciudad, día/mes/año

Creación de Empresa COINPROJECTS

A nuestro familiares, amigos y profesores.

Resumen

En el sector construcción se evidencia una necesidad, específicamente en las empresas dedicadas a construir que requieren comprar inmuebles para desarrollar sus proyectos, estas empresas recurren a inmobiliarias o a páginas existentes donde se pueden identificar inmuebles disponibles para la venta. Hoy lo que ofrece el mercado está muy generalizado y no da particularidades que necesitan las empresas constructoras al elegir el inmueble correcto. El principal faltante del mercado actual son los estudios de viabilidad técnica y legal, que disminuye el riesgo de fracaso en los proyectos de construcción. La propuesta de la idea de negocio COINPROJECTS, es diseñar un canal eficiente entre compradores y vendedores de inmuebles, donde se muestren los resultados de estudios técnicos y legales, facilitando a las empresas constructoras la adquisición del inmueble con mayores beneficios y ahorro de tiempo en esta fase. Este canal de comunicación es una aplicación y página web que brinde una base de datos completa para tomar la decisión de compra y venta del inmueble, que permita el negocio con solo un clic. Después de lograr crear la interacción entre compradores y vendedores de inmuebles se adiciona un servicio en la aplicación y página web que consiste en conectar a las empresas constructoras con proyectos detenidos por falta de recursos financieros con personas dispuestas a invertir en estos.

Se realiza la validación e investigación del mercado, incluyendo las estrategias y plan de introducción de mercado con aspectos técnicos, organizacionales, legales, financieros y un enfoque a la sostenibilidad.

Finalmente se concluye como viable la idea de negocio COINPROJECTS, mediante la creación de aplicación y página web, basados en la línea de investigación Creación De Empresa de la Universidad EAN.

Palabras clave: COINPROJECTS; Intermediación; Venta inmuebles; Aplicación; Página WEB; Financiación; Estudios técnicos y legales.

Abstract

It was noticed a need in the construction businesses, focusing on companies whose main purpose is a residential building, therefore, they must buy real estate to build their projects; for that purpose, those companies have real estate agents or web pages, to get locations available for sale. Nowadays, the market presents just options with general information and the companies require more specific details, for debating and choosing the appropriate option. The main data missing is the technical and juridical viability, which would allow us to reduce the failure risk in the building projects.

Hence, the COINPROJECTS business proposal is designing an efficient way, between buyers and sellers of real estate, which would show the results of technical and juridical studies, which would facilitate the acquiring process for those who may need it, with more benefits and time saved at this stage. This communication channel would be an application and webpage, which presents a complete database, with the information needed to decide between buying or selling the real estate, which allows one to make the business with just one click. After obtaining an interaction between buyers and sellers, it will aggregate a special service at the app and webpage, where the principal idea is to connect building companies that have stand-by projects due to financial issues with possible investors.

It has developed the researching and validation market, including the strategies and introduction to market plan with technical, management, legal, financial, and sustainable aspects.

Finally, the COINPROJECTS business idea was approved as viable, through the design and development of the webpage and application, based on the research line, and the company creation by the EAN university.

Contenido

	Pág.
Resumen	6
Abstract	7
Lista de Figuras	10
Lista de Tablas	11
Lista de Abreviaturas	12
Introducción	13
<i>Problemática</i>	<i>14</i>
<i>Objetivo general</i>	<i>15</i>
Naturaleza del proyecto	18
<i>Objetivos empresariales</i>	<i>18</i>
<i>Descripción de productos o servicios</i>	<i>20</i>
<i>Equipo de trabajo</i>	<i>22</i>
Análisis del Sector	23
<i>Caracterización del sector</i>	<i>23</i>
<i>Análisis Externo PESTEL</i>	<i>27</i>
<i>Análisis PORTER</i>	<i>31</i>

Sector de Servicios en Colombia	33
Validación e Investigación de Mercado	35
<i>Lienzo Propuesta De Valor</i>	35
<i>Análisis del cliente frente a la propuesta de valor</i>	38
<i>Resultados</i>	43
<i>Expertos en sostenibilidad</i>	48
<i>Expertos en marketing</i>	49
<i>Experto financiero</i>	50
<i>Modelo De Negocio</i>	51
Estrategia y Plan de Introducción de Mercado	53
<i>Objetivos de mercadeo</i>	53
<i>Estrategia de mercadeo</i>	53
<i>Estrategia de marketing 7 Ps de Kloter</i>	57
<i>Producto</i>	57
<i>Plaza</i>	58
<i>Promoción</i>	58
<i>Precio</i>	59
Aspectos Técnicos	61
<i>Objetivos de prestación de servicio</i>	61
<i>Descripción del proceso</i>	65

Creación de Empresa COINPROJECTS	10
<i>Necesidades y requerimientos: Características de la tecnología</i>	67
<i>Capacidad Instalada</i>	69
<i>Procesos de investigación y desarrollo</i>	70
<i>Presupuesto de prestación del servicio e infraestructura</i>	71
Aspectos Organizacionales y Legales	71
<i>Análisis estratégico</i>	72
<i>Misión</i>	72
<i>Visión</i>	72
<i>Estructura organizacional</i>	72
<i>Organigrama</i>	73
<i>Factores clave de la gestión del talento humano</i>	73
<i>Planificación</i>	74
<i>Reclutamiento y selección</i>	74
<i>Control</i>	75
<i>Compensaciones y beneficios</i>	75
<i>Esquema de gobierno corporativo</i>	75
<i>Aspectos legales</i>	76
<i>Constitución legal</i>	76
<i>Registro mercantil</i>	76
<i>Registro de marca</i>	77
<i>Autorización y regulación</i>	77

<i>Protección de datos</i>	77
<i>Contratos y acuerdos</i>	77
<i>Normativa de construcción</i>	77
<i>Regulación financiera</i>	77
<i>Impuestos</i>	78
<i>Documentación legal</i>	78
<i>Asesoría legal</i>	78
<i>Estructura legal y tipo de sociedad</i>	78
<i>Regímenes especiales</i>	79
Aspectos Financieros	80
<i>Proyección de ventas</i>	81
<i>Proyección de costos de producción</i>	81
<i>Gastos de marketing</i>	82
<i>Gastos administrativos</i>	83
<i>Estados Financieros</i>	83
<i>Fuentes de financiación</i>	85
<i>Evaluación financiera</i>	85
<i>Indicadores Financieros</i>	86
Enfoque hacia la Sostenibilidad	88
<i>Social</i>	88

Económica.....89

Ambiental.....90

Gobernanza.....91

Modelo Sostenible92

Conclusiones..... **94**

Referencias..... **96**

ANEXOS..... **100**

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1. Evolución del tamaño del mercado global de Industrias para la Construcción.	23
Figura 2. Crecimiento del mercado del sector de materiales de construcción a nivel global. <i>Nota: (Colombia productiva, 2022)</i>	24
Figura 3. Mercado, Producción y exportaciones Top Países Latinoamérica (Millones USD). <i>Nota: (Colombia productiva, 2022)</i>	24
Figura 4. Generación de empleo en el sector de la construcción- Total Nacional. En enero de 2022 se instauró una nueva metodología de medición del mercado laboral en Colombia.	25
Figura 5. Licencias de Construcción en Colombia DANE ELIC 302, Cálculos DEET.....	26
Figura 6. Licencias de Construcción vivienda en Colombia (Var anual).....	27
Figura 7. Características del Sellos Ambiental Colombiano otorgado por el Ministerio de Ambiente Colombiano.....	31
Figura 8. Lienzo De Propuesta De Valor.	38
Figura 9. Tipo de cliente 1.A – de entrada: Propietario de inmuebles.	39
Figura 10. Tipo de cliente 1.B – de entrada: Propietario de proyectos de construcción semiestructurados o estructurados.	Error! Bookmark not defined.
Figura 11. Tipo de cliente 2: Inversionista.	39
Figura 12. Nube de palabras con entrevistas realizadas a todos los expertos.....	45
Figura 13. Nube de Palabras con entrevistas realizadas a expertos técnicos.....	47
Figura 14. Nube de Palabras con entrevistas realizadas experto de sostenibilidad.	49
Figura 15. Nube de Palabras con entrevistas realizadas experto marketing.	50
Figura 16. Modelo De Negocio.	51
Figura 17. Diagrama de procesos Propietarios de inmuebles y/o proyectos.	66
Figura 18. Diagrama de procesos Inversionistas.	67

Figura 19. Gestión Integral Por Procesos.....70

Figura 20. Organigrama73

Figura 21. Aspectos de gestión humana.....74

Figura 22. Aspectos de gobierno corporativo.76

Figura 23. Punto Equilibrio.86

Figura 24. Políticas y prácticas sostenibles.88

Figura 25. Modelo Canvas Sostenible. Elaboración propia.....92

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1. Inversión modelo de negocio	21
Tabla 2. Proyección en valores de venta de servicios mensual	22
Tabla 3. Proyección en unidades de venta de servicios anual.....	22
Tabla 4. Tasa de interés en Colombia desde el 2021.	28
Tabla 5. Ficha técnica del servicio Venta inmuebles en proyectos de construcción.....	61
Tabla 6. Ficha técnica del servicio Venta de proyectos ya estructurados, para la construcción	63
Tabla 7. Ficha técnica del servicio Promotor de proyectos de construcción.	64
Tabla 8. Costos Fijos y Variables	71
Tabla 9. Ingresos y Ventas del primer año	80
Tabla 10. Proyección Ventas.....	81
Tabla 11. Proyección Costos	81
Tabla 12. Inversión Inicial Detallada	82
Tabla 13. Inversión de marketing y publicidad.....	82
Tabla 14. Estado de resultados	84
Tabla 15. Balance general.....	84
Tabla 16. Flujo de caja	85
Tabla 17. Financiación	85
Tabla 18. Indicadores Financieros. Elaboración Propia. Ver anexo D.	87

Lista de Abreviaturas

APP Aplicación

ANA Agencia Nacional Avaluadoras

CAGR Compound Annual Grown Rate

COINPROJECTS Conexión para Invertir en Construcción Sostenible

DNP Departamento Nacional de Planeación

MBA Máster of Business Administration

Introducción

Actualmente, la industria de la construcción es una de aquellas en las que el uso de la tecnología no se ha aprovechado adecuadamente, ya que las actividades administrativas y de ejecución se realizan mecánicamente y de forma artesanal. Tal como afirma el diario El Economista, en su artículo “La construcción, la segunda industria más rezagada en la era digital”, esta industria es la segunda después de la agricultura, que presenta uno de los peores avances en la adopción de nuevas tecnologías, implicando pérdidas económicas hasta del 60%, tanto por la ineficiencia de los procesos de promoción, planeación, estructuración, desarrollo y ventas (Escobar, 2022).

Sin embargo, el sector inmobiliario, intrínseco en la industria de la construcción ha sido pujante por el uso de la tecnología para la optimización de los procesos y así mismo la maximización de los beneficios, mediante postulación del portafolio de bienes inmuebles en la web para compra, venta y/o arriendo, facilitando y agilizando dichos procesos al disponer opciones de filtro para la búsqueda de los inmuebles conforme a variables como precio, área, ubicación, características físicas, estrato, etc. Conforme al cargue específico de los inmuebles. Esto, tal como lo afirma el medio de comunicación La República, donde describe que las empresas tradicionales, pioneras y líderes en este sector son *Fincaraiz* y *Ciencuadras*, con 326.000 y 150.000 inmuebles tan sólo para rentas en el país respectivamente, con un total para el primer semestre de 2021 de visitas de 125 millones de visitas tanto para arriendo como para compra y venta en solo la plataforma de la empresa *Fincaraiz* (Morales, 2021). De igual forma, se ha notado el ingreso de nuevas empresas, startups, o proptech, con este objetivo de facilitar la compra, venta y arriendo de inmuebles, ofreciendo oportunidades de arriendo sin codeudor, estudios de mercado para precios justos y formas de dinamización, con uso de inteligencia artificial, machine learning y realidad virtual, tales como Ezpot, Yampi, Aptuno, Habi.co, La Haus y Properat (González, 2020).

A pesar de este crecimiento de las empresas impulsoras para los procesos inmobiliarios, se resalta que muchos de estos casos han terminado en estafas y compra y/o ventas insatisfechas y no productivas para su uso, por desconocimiento de la normatividad técnica y legal, y por la falta de garantías de dichas aplicaciones para la minimización del riesgo. Además, es importante resaltar, que al momento no existe una herramienta que además de realizar procesos de compra y venta, entreguen un estudio de viabilidad técnica y legal del inmueble, donde se informe el estado y posible uso y riesgos conforme a la normatividad, y a su vez, ofrezca la oportunidad de ser a los tenedores de inmuebles los partícipes en el desarrollo de proyectos de construcción, y que además, le dé la oportunidad al inversionista de filtrar las mejores opciones de inversión conforme a sus necesidades y expectativas financieras, sumado de una minimización del riesgo de estafa y de fracaso del proyecto por un ineficiente control y administración de los recursos.

Problemática

Tal como se mencionó anteriormente, aunque recientemente se haya dado un desarrollo sobre el uso de la tecnología en el sector inmobiliario, no ha sido posible la cobertura y cumplimiento de las necesidades de la industria de la construcción e inmobiliaria, en razón a que se presentan cuatro dificultades para los procesos de compra y venta de inmuebles, e inicio y ejecución de proyectos de construcción, tanto por parte de los propietarios y/o desarrolladores de estos como de los posibles inversionistas, las cuales se resumen en:

1. Dificultad y riesgo por parte de los tenedores de inmuebles para la venta de estos en imposibilidad de participación en el desarrollo de proyectos de construcción por insolvencia económica.
2. Complejidad y riesgo en la búsqueda de inmuebles viables legal, técnica y financieramente para el desarrollo de proyectos de construcción por parte de los inversionistas.

3. Fracaso de los inversionistas y/o desarrolladores de proyectos de construcción por los riesgos legales.

Dichas problemáticas y dificultades se ven en mayor proporción en Colombia, debido a que la productividad y gestión de proyectos eficientes en la industria de la construcción está muy por debajo de las otras industrias, tan solo teniendo un crecimiento promedio de productividad de un 1% en comparación de 3.6% respecto a la industria de manufactura, lo cual conlleva a que los costos de producción sean superior y así mismo los precios de venta (Grupo Bancolombia, 2021a). Esto a causa de la poca implementación de modelos de negocios y buenas prácticas basadas en modelos inteligentes y tecnológicos, que faciliten la gestión de los proyectos y a la conexión entre las partes.

Es de resaltar que, además de que el proyecto ataca dichas problemáticas puntuales, paralelamente el proyecto tiene como objetivo atender la alta demanda de proyectos de construcción, así como lo afirma El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2022) de Colombia reveló que el Producto Interno Bruto (PIB) del sector de la construcción de edificaciones tuvo un crecimiento anual de 10,3% en el primer trimestre de 2022.

Con el fin de dar solución a la problemática, el modelo de negocio presenta los siguientes objetivos:

Objetivo general

Demostrar la viabilidad de la creación de la empresa COINPROJECTS que se caracteriza por ser un sistema inteligente y seguro que permita la conexión entre propietarios de inmuebles con inversionistas, para la promoción y desarrollo de proyectos de construcción.

Para la consecución de este objetivo general es necesario el desarrollo de los siguientes

Objetivos específicos

- Analizar el entorno tanto interno como externamente mediante las herramientas de Porter y PESTEL.

- Validar la problemática conforme a un estudio de mercado cualitativo y cuantitativo, de identidad y atacando las posibles oportunidades de mejoras.
- Validar la viabilidad técnica de la herramienta tecnológica conforme a investigación con expertos y segmento de clientes, y estructuración de un prototipo.
- Realizar e implementar una estrategia de marketing para la venta de los servicios.
- Diseñar y viabilizar el modelo de negocio sostenible de la organización.
- Analizar la viabilidad financiera de la empresa.

La propuesta de valor de COINPROJECTS radica en su capacidad para ofrecer un canal eficiente y seguro a través de la creación de un sistema inteligente, compuesto por una aplicación móvil y una página web. Este sistema tiene como objetivo simplificar la conexión entre inversionistas/constructores y tenedores de inmuebles a la venta. Les brinda la oportunidad de participar en el desarrollo de proyectos de construcción al proporcionar financiamiento por parte de los inversionistas.

En este contexto, COINPROJECTS ofrece a los inversionistas una variedad de opciones de proyectos de construcción disponibles en su base de datos. Estas opciones se seleccionan a través de un riguroso estudio de viabilidad técnica, legal y financiera. El proceso de evaluación incluye la valoración comercial de los inmuebles a adquirir, un análisis legal para garantizar su legalidad, una evaluación técnica que aborda riesgos y el uso del suelo, así como un análisis financiero que se ajusta a las alternativas de construcción viables. Además, se proporciona un diagnóstico presupuestal para facilitar la toma de decisiones y la maximización de los beneficios.

De tal forma que se puedan cerrar negocios rentables en cuestión de horas mediante un solo clic, esto, específicamente, gracias a la base de datos que se tendrá de inmuebles disponibles para inversión, donde los tenedores o propietarios podrán cargar la información de estos en cuestión de minutos, donde a partir de esta información la organización realiza un estudio de

viabilidad del inmueble que permite estructurar una proyección técnica, legal y financiera de los tipos de proyectos aptos para su desarrollo, lo cual le da argumentos y garantías al inversionista para la maximización de sus utilidades y también para la minimización del riesgo; aun así, a la fecha no existe una aplicación en el mercado colombiano que realice este análisis y conexión, ya que esto actualmente es desarrollo de forma tradicional mediante consultas y/o asesorías personales con dificultad de seguridad y credibilidad.

Adicional a esto, la arquitectura sencilla y eficaz de la App que permitirá filtrar la búsqueda de manera rápida y segura de inmuebles disponibles según necesidades y tipos de proyectos de construcción de interés, suma a la propuesta de valor, y permite diferenciarse de los negocios similares de manera sencilla y clara, ya que como se mencionó inicialmente, en la actualidad el mercado cuenta con aplicaciones para compraventa y/o arriendo de inmuebles en general (tales como La Haus, Finca Raíz, Metro Cuadrado, entre otros), mas no para la disposición de estos por parte de los propietarios como fuente primaria para la ejecución de proyectos inmobiliarios y/o de construcción, haciendo al propietario del inmueble o proyecto participe con una retribución de utilidades por la construcción y venta de los bienes producidos. Es de resaltar que se habla dos segmentos de clientes, propietario de inmueble y propietario de proyecto. El primero referente al dueño del inmueble que ofrece su terreno y el segundo ofrece el proyecto de construcción ya estructurado con estudios y diseños, ofreciéndoles a estos dos segmentos la oportunidad de poder ser un asociado para el desarrollo de un proyecto de construcción gracias a la conexión con el inversionista, que resuelve la problemática de liquidez y capacidad técnica para puesta en producción de inmuebles, lo cual no hace ninguna de las empresas del mercado tales como la Haus, Finca Raiz o Metro cuadrado, sumado a que COINPROJECTS también le ofrecerá al inversionista una nube de inmuebles y proyectos estructurados, viabilizados técnica, jurídica y financieramente para su desarrollo, minimizando los riesgos y maximizando los beneficios.

Naturaleza del proyecto

La idea de negocio surge de la necesidad de optimizar la utilización de bienes inmuebles y proyectos de construcción por parte de propietarios que enfrentan problemas de liquidez para llevar a cabo sus planes. Al mismo tiempo, se busca solventar las dificultades que experimentan al intentar vender estas propiedades. Esto se logra mediante la conexión de estos propietarios con inversores y financiadores que cuentan con los recursos necesarios para invertir, pero que a menudo se ven abrumados por la elección de oportunidades de alto rendimiento que minimicen los riesgos y ofrezcan garantías de éxito, confianza y seguridad en la industria de la construcción. Todo ello se lleva a cabo cumpliendo rigurosamente con las regulaciones técnicas y legales, incluyendo los límites de construcción establecidos en la caracterización del inmueble y los planes de ordenamiento territorial.

El modelo de negocio se apoya en la innovación tecnológica para agilizar y asegurar la promoción y ejecución de proyectos de construcción. Esto se traduce en una plataforma que facilita la interacción entre inversores y propietarios de bienes inmuebles, proporcionando a los financiadores un análisis detallado de la viabilidad técnica, legal y financiera de las oportunidades de desarrollo en el sector de la construcción.

Objetivos empresariales

Corto plazo (desde mes 3 a 6)

Meta:

- Construir un plan estratégico para el modelo de negocio planteado que permita identificar el nivel de viabilidad técnica, financiera y sostenible del mismo.

Objetivos:

- Estructurar e implementar una campaña de mercadeo y publicidad de la página web y aplicación.

- Seleccionar el personal idóneo para la prestación del servicio eficiente y de calidad para las partes interesadas como inversionistas y propietarios.
- Estructurar y diseñar la página web y aplicación para la prestación del servicio.
- Prestar el servicio de conexión mediante la solución tecnológica a inversionistas y propietarios.
- Ser la Startup sostenible tanto por su sistema financiero, operativo como por el aporte socio ambiental, al promover planes de capacitación para la mujer en la industria de la construcción y al disponer un banco de materiales reciclados de los proyectos para el fortalecimiento de la vivienda de los más vulnerables.

Mediano (desde mes 7 al año 3)

Meta:

- Lograr que la empresa COINPROJECTS sea rentable alcanzando el punto de equilibrio para garantizar la sostenibilidad en el tiempo.

Objetivos:

- Realizar la gestión integral para la medición y control del desempeño de la prestación del servicio.
- Implementar plan de mejora continua para el ajuste y perfeccionamiento de la página web y aplicación.
- Lograr ser reconocidos en la ciudad de Villavicencio como la empresa líder en la intermediación en el sector inmobiliario y de construcción.
- Ampliar el modelo de gestión sostenible aumento el impacto social y ambiental.

Largo plazo (desde año 4 en adelante)

Meta:

- Ampliar la cobertura nacional y el portafolio de servicios para el crecimiento sostenible.

Objetivos:

- Optimizar la solución tecnológica para garantizar la prestación de servicio de calidad a los nuevos usuarios.
- Prestar el servicio en otros Departamentos como Cundinamarca y Antioquia.
- Diversificar el portafolio de servicios para la satisfacción del cliente.
- Obtener certificaciones y reconocimientos en sector tecnológico, inmobiliario y de construcción.
- Ser la Startup pionera en el departamento del Meta y en el país por ser la primera y única empresa en ofrecer este servicio de conexión de manera virtual.

Descripción de productos o servicios

La empresa prestará los siguientes servicios: 1) compraventa/participación de inmuebles con viabilidad legal, técnica y financieramente para el desarrollo de proyectos de construcción (DPC), 2) venta y/o promotor financiero de proyectos de construcción sostenible (PCS).

La idea de negocio tiene como nombre COINPROJECTS – Conexión Inmobiliaria para construcción sostenible, y estará ubicada inicialmente en la ciudad de Villavicencio, Meta, con planes de expansión a mediano plazo a la ciudad de Bogotá, y largo plazo a nivel nacional e internacional.

Actualmente la ciudad de Villavicencio aparte de ser un municipio pujante por la industria agrícola, minera y de servicios, se caracteriza actualmente por ser representativa en la industria de la construcción, producto de la ejecución de proyectos de construcción, dentro de lo cual se incluyen las actividades de compraventa de los inmuebles necesarios, donde tan solo esta industria generó 5156 empleos para el año 2022, siendo el tercer sector con el mayor porcentaje de participación en la ciudad (DNP, 2023).

Es de resaltar que, conforme a lo dictado por el presidente de Camacol, “el país tuvo un 2022 muy positivo para el sector de la construcción de edificaciones, en el que completamos

tres años creciendo a tasas cercanas a 10% en términos del PIB del sector. Cerramos con 234.000 unidades de vivienda comercializadas, el segundo mejor registro en las últimas dos décadas. El nivel de ocupación es cercano a 1,5 millones de personas” y afirma que para el 2023 el sector crecerá 9.8% y venderá 250.000 viviendas nuevas, sin embargo, deberá superar los altos riesgos por tasas de interés elevadas (Echeverri, 2023).

Las ventajas competitivas de la plataforma COINPROJECTS son:

1. Conexión segura y eficiente entre inversionistas y propietarios de inmuebles disponibles para su desarrollo y construcción.
2. Entrega de un estudio de viabilidad técnico, legal y financiera al inversionista, con lo cual minimiza los riesgos de pérdida y maximiza las probabilidades de éxito y utilidades.
3. Conexión entre constructoras con inversionistas.

Es decir, la existencia, de una oportunidad de venta para los tenedores de inmuebles en el desarrollo de proyecto de construcción sostenibles, volviendo productivos sus activos y haciendo realidad los sueños de iniciar y sacar adelante proyectos, superando crisis de liquidez para ejecución de estos.

La inversión requerida es de 486 millones de pesos aproximadamente, distribuidos de la siguiente manera:

Tabla 1. Inversión modelo de negocio

Inversión	Valor
Inversión Inicial	53,000,000
Cálculo Del Capital De Trabajo Inicial	433,708,500
Total	486,708,500

Nota: Elaboración propia. Ver Anexo D. Simulador Financiero.

La capacidad de prestación del servicio, inicialmente se ve restringida por la planta de profesionales para el diagnóstico y/o evaluación técnica, legal y financiera de la empresa, y así

mismo, por los profesionales encargados en llevar los procesos acabo una vez se genere el enlace exitoso del inversionista. En razón a esto se proyecta que para la etapa inicial se podrán cubrir los siguientes servicios.

Tabla 2. Proyección en valores de venta de servicios mensual

Servicio	Prestación De Servicio
A. Compraventa Inmueble	\$58,333,375
B. Promotor financiero de proyectos	\$34,666,667

Nota: Elaboración propia. Ver Anexo D. Simulador Financiero.

Los ingresos anuales para la organización para la primera etapa de reconocimiento.

Tabla 3. Proyección en unidades de venta de servicios anual

Servicio	Valor base de venta	Comisión	Ingresos Anuales
A. Compraventa	\$23,333,350,000	3.0%	\$700,000,000
B. Promotor financiero de proyectos	\$41,600,000,000	1.0%	\$416,000,000

Nota: Elaboración propia. Ver Anexo D. Simulador Financiero.

Equipo de trabajo

- María Fernanda González González, contadora de la Universidad Autónoma de Colombia, estudiante de especialización gerencia de procesos y calidad y en MBA de la Universidad EAN. Financiera de la empresa de servicios tecnológicos petroleros Schlumberger.
- Wilson López Bogotá, arquitecto de profesión de la Universidad Nacional de Colombia, especialista en Gerencia de Proyectos y estudiante de MBA de la Universidad EAN. Empresario en el sector inmobiliario.
- David Alejandro Santiago Tibavizco, ingeniero industrial e ingeniero civil de la Universidad Javeriana, evaluador certificado por la ANA. Fundador de la empresa Constructora Aicoss SAS dedicada al sector inmobiliario y de construcción.

Análisis del Sector

Caracterización del sector

El sector construcción es el sector con mayor impacto en el plan de negocios existente, las organizaciones y personas dedicadas a la construcción son el principal objetivo de análisis, ya que son estas a las que vamos a suplir la necesidad existente.

El sector de construcción a nivel nacional tiene una subclasificación en categorías, donde se enfatizará en la construcción que está conformada por firmas constructoras que diseñan y construyen edificios con diferentes fines: habitacional, comercial, industrial, institucional, incluyendo obras de infraestructura.

De cara al mundo, el sector de la construcción muestra un crecimiento, presenta un tamaño global de USD 3.549 billones de un crecimiento histórico de CAGR 5,8% entre 2000 y 2018 (Colombia Productiva, 2022). Para el año 2025 se espera un crecimiento anual global de 4.1%.

Evolución del tamaño del mercado global de Industrias para la Construcción
2000 vs 2018; USD millones

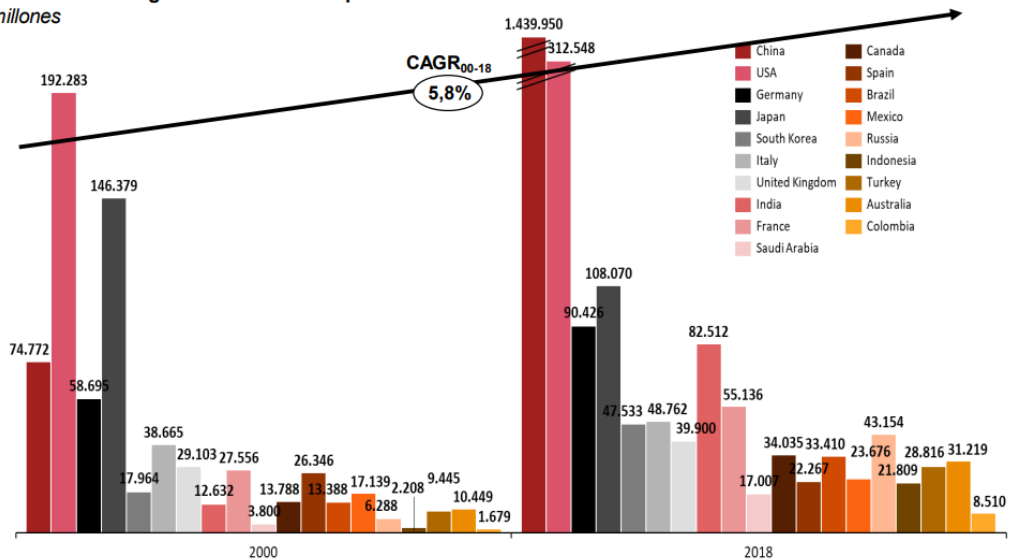


Figura 1. Evolución del tamaño del mercado global de Industrias para la Construcción.

Nota: (Colombia Productiva, 2022).

La proyección para el año 2032 augura un crecimiento del 7.6% pese a las tensiones mundiales entre China y Estados Unidos, guerra de Rusia y Ucrania, pasando de USD 1336

billones en el 2018 a USD 4802 billones anuales, donde China mantiene el liderazgo de la producción de materiales para la construcción con un crecimiento de 9.6% al 2032.

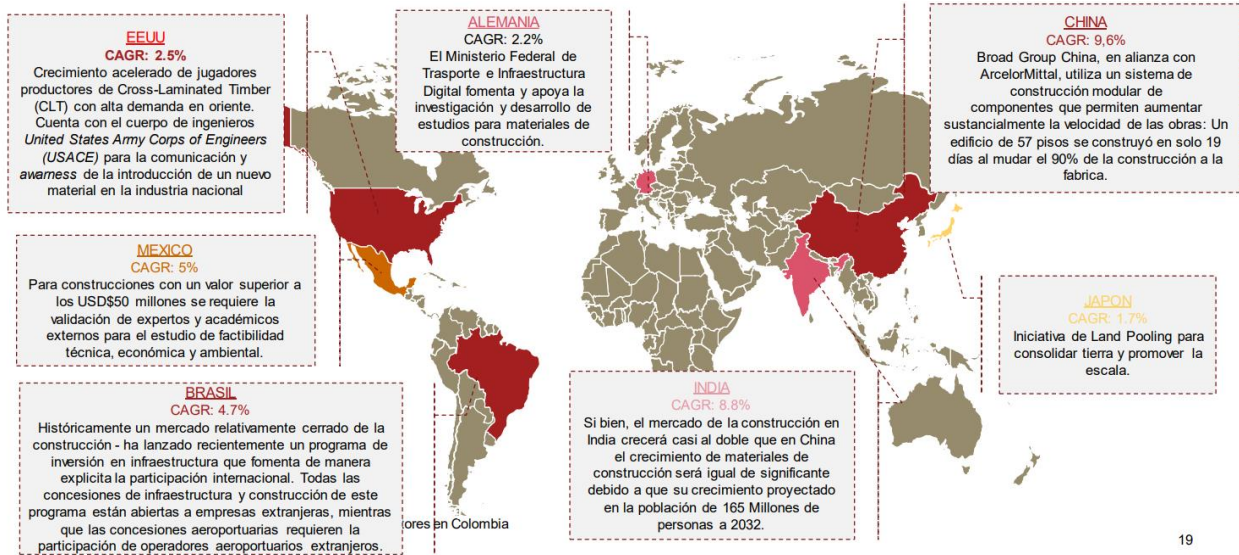


Figura 2. Crecimiento del mercado del sector de materiales de construcción a nivel global.

Nota: (Colombia productiva, 2022).

Para los países latinoamericanos en el mercado de construcción, la posición está sujeta a la extensión de cada país, el tamaño de superficie define el tamaño del mercado.

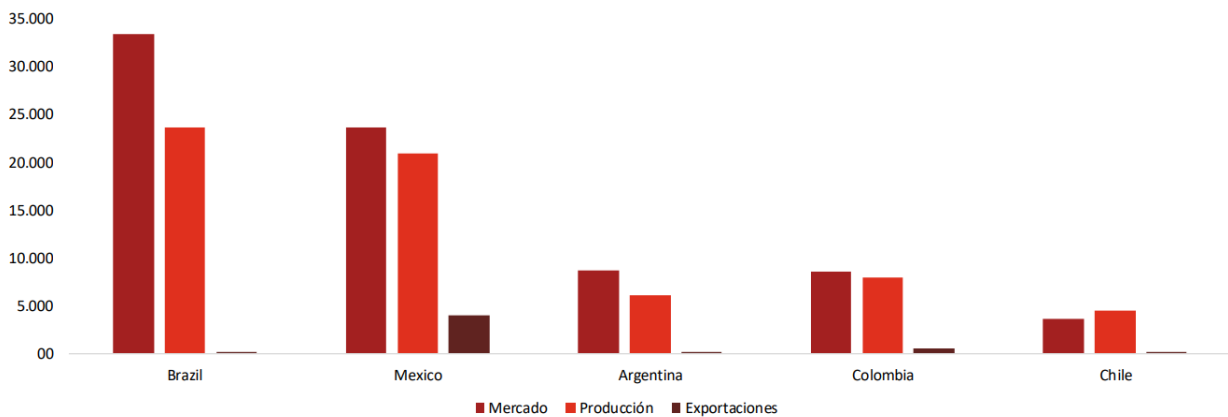


Figura 3. Mercado, Producción y exportaciones Top Países Latinoamérica (Millones USD).

Nota: (Colombia productiva, 2022).

Para Colombia, el sector construcción es determinante como generador de empleo. Para el mes de julio de 2022 el número de ocupados en el sector de la construcción se situó en 1.47 millones de trabajadores, 0.1% más que el mismo periodo del 2021 (EMIS University, 2022).

Participación importante del sector en la generación de empleo para el país.

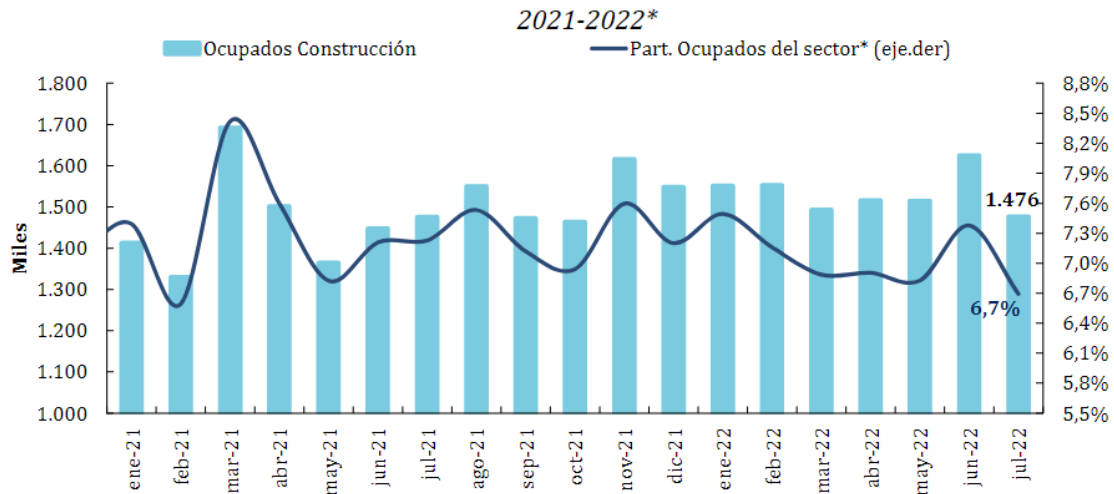
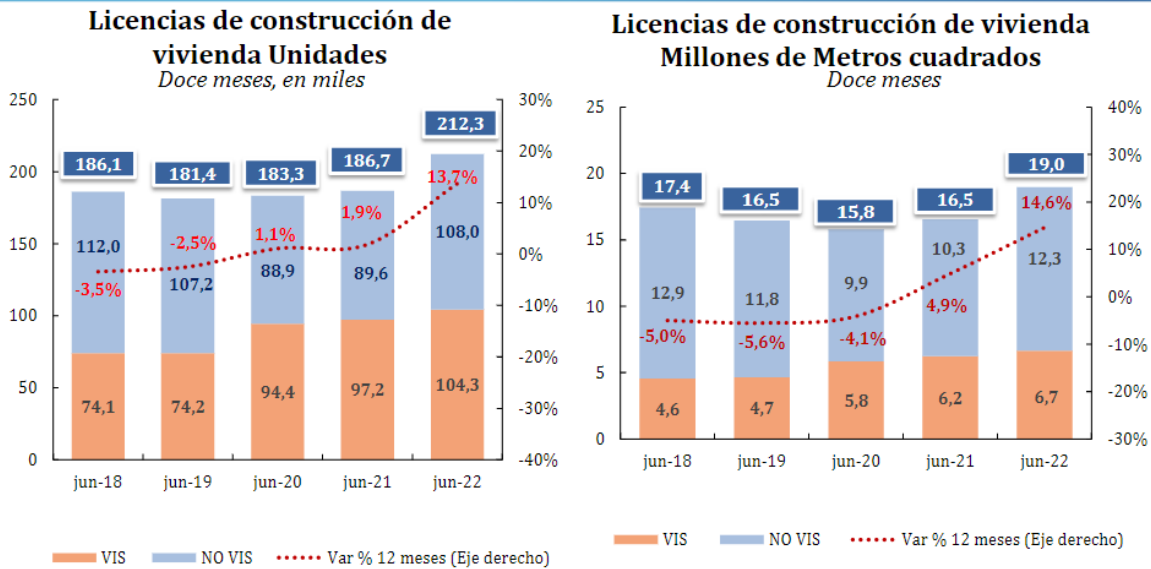


Figura 4. Generación de empleo en el sector de la construcción- Total Nacional. En enero de 2022 se instauró una nueva metodología de medición del mercado laboral en Colombia.

Nota: (DANE, 2022).

En el acumulado, doce meses con corte a junio de 2022 las unidades licenciadas presentaron una variación de 13.7% donde el segmento VIS y No VIS obtuvieron un comportamiento de 7.3% y 20.6% respectivamente. Se observa que los metros cuadrados licenciados se incrementan en 14% respecto al 2021 (EMIS University, 2022).

Figura 5. Licencias de Construcción en Colombia DANE ELIC 302, Cálculos DEET.



Nota: (DANE, 2022).

Es importante resaltar lo que ha pasado en el sector después de la pandemia, ya que el COVID19 generó impactos negativos sobre la economía, un suceso no esperado en ninguna fuerza de la economía. Por lo anterior, se ve la necesidad de enfatizar que el sector de la construcción si tuvo una desaceleración de más del 50% en el 2020, pero para el 2022 se evidencia un repunte importante en vivienda y obras civiles. Y se mantiene una expectativa alta para las obras civiles durante el 2023, por la ejecución de vías 5G y la continuidad de las 4G en curso.

Para construcción de vivienda en Colombia, con una variación anual se muestra un aumento del 30.13% en licencias de construcción para Colombia, es importante aclarar que no todas las licencias terminan su proyecto de construcción, esto depende de los inversionistas.

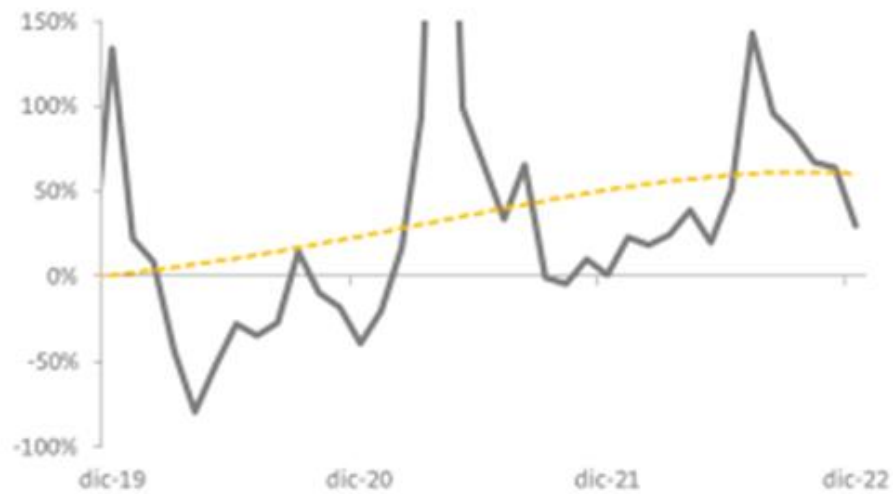


Figura 6. Licencias de Construcción vivienda en Colombia (Var anual).

Nota: (Grupo Bancolombia, 2021b)

Análisis Externo PESTEL

Después de realizado el análisis se llegan a las siguientes conclusiones:

- En el ámbito político no se evidencia ninguna amenaza específica, ya que el gobierno actual sostiene una conversación con líderes del sector construcción, donde se mantiene un diálogo llamado “El futuro de la construcción de vivienda”, un parte de tranquilidad frente a la posición del gobierno y apoyo al sector, incluyendo a grandes constructoras como Contex y Comfama. Se han tratado temas que le interesan al gobierno como la generación de empleo, continuidad y garantía de subsidios para adquisición de vivienda, mantenimiento de la sostenibilidad y crecimiento del sector (Gobernación de Cundinamarca, 2023). Asimismo, se evidencia un apoyo constante por parte del gobierno en el regreso de las ferias y exposiciones del sector como Expoconstrucción y Expodiseño (Empresas, 2021).
- En lo económico se ve una preocupación generalizada de todos los sectores ya que en la economía mundial no pasa por su mejor momento, el crecimiento mundial para

el 2023 presenta una desmejora, pasando del 3.5% en el 2022 al 2.9% en el 2023, lo que está pasando actualmente es una subida de tasas de interés generalizada en muchos países por bancos centrales como forma de ataque a la inflación (Fondo Monetario Internacional, 2023). A nivel nacional, Colombia se encuentra en una desaceleración económica, donde el Banco de la República estima un crecimiento de 1.5% para el 2023. Además, la inflación es la más alta del siglo, siendo 12.2% interanual, según el Banco de la República, se pronostica una desaceleración en el PIB del 1.3% para el 2023 (Economía, 2023).

Tabla 4. Tasa de interés en Colombia desde el 2021.

Fecha	Tasa de interés
30-Ene-2023	12.75%
19-Dic-2022	12.00%
31-Oct-2022	11.00%
30-Sep-2022	10.00%
01-Agos-2022	9.00%
01-Jul-2022	7.50%
02-May-2022	6.00%
01-Abr-2022	5.00%
31-Ene-2022	4.00%
20-Dic-2021	3.00%
02-Nov-2021	2.50%
01-Oct-2021	2.00%

Nota: Tendencias de tasas de interés, Banco de la República (2023)

Las tasas de interés han presentado un aumento a través del tiempo. Esto sumado a la devaluación de la TRM, que hace un poco más difícil el panorama económico, pues la TRM es la tercera más alta del siglo XXI, en la actualidad la Tasa Representativa del Mercado se ha devaluado 24.8% (Bolsas, 2022).

- En lo Social, se evidencia que por la situación económica actual, debe existir un movimiento de clases sociales aún mayor a lo que antes se presentaba y Colombia tiene el nivel más alto de pobreza y desigualdad en América Latina (Economía, 2022). Se espera para el 2023 llegar a las de 100.000 y en cuanto a viviendas nuevas los retos son aún mayores, lo cual genera solidez al sector de construcción (Salazar Castellanos, 2022).
- En cuanto a lo tecnológico, el sector de construcción está avanzando a pasos agigantados, y se evidencia en la transformación del mercado, un sector que está avanzando no sólo en maquinaria, si no en puntos que dan un cambio al sector como:
 - Materiales sustentables, reduciendo los materiales naturales y utilizando los producidos por el hombre.
 - Los Mag Panel, paneles de óxido de magneto que permiten por la fuerza de magnetismo ser ensamblados sin utilizar adhesivos como cemento.
 - Pegasus two, evaluación topografía 360 grados que captura la realidad dando una evaluación más completa.
 - Impresión 3D, reduce costos y tiempo en construcciones complejas.
 - Internet en las construcciones, desde termostatos inteligentes hasta activación de iluminación y electrodomésticos solo si hay movimiento.
 - Caminos cinéticos, creación de energía sostenible que puede generarse con la transformación de energía de automóviles en energía eléctrica.
 - Big data, el uso de macrodatos con el propósito de optimizar recursos en el ámbito de la construcción tendrá un impacto positivo a mediano plazo. Esta práctica se traducirá en una mayor eficiencia operativa al proporcionar información valiosa para la toma de decisiones informadas, lo que resultará en la reducción de costos y la mejora de la eficiencia en todos los aspectos de los proyectos de construcción. Este

- enfoque conducirá, en última instancia, a la realización de proyectos más exitosos y rentables.
- En lo legal, el sector abarca una variedad de aspectos, ya que el este sector está sujeto a regulaciones y leyes en diversas áreas. Algunas de esas son:
 1. Propiedad intelectual: Derechos de Autor, con todo lo que implica la protección legal para el software. Patentes, para las inversiones y tecnologías únicas y marcas registradas para la protección de nombre logotipos e identificación comercial.
 2. Privacidad y Protección de datos: Regulaciones de privacidad, políticas de privacidad y seguridad en los datos donde es obligatorio proteger la información del usuario y amenazas de seguridad.
 3. Seguridad cibernética: normativas y estándares de seguridad cibernética y notificación de violaciones de datos, requisitos para informar violaciones de seguridad de las a las autoridades y los afectados.
 4. Competencia y Antimonopolio, con regulaciones que obligan el cumplimiento de leyes anticompetitivas.
 5. Contratos y acuerdos, licencias software y acuerdos de nivel de servicio.
 6. Regulación de plataformas en línea, contenido generado por usuario, moderación y censura.
 7. Cumplimiento normativo global, es crucial para las empresas del sector mantenerse actualizado de leyes y regulaciones cambiantes en todas estas áreas.
 - En lo ambiental, en Colombia por influencia internacional se ha empezado a hablar de construcción sostenible, el ministerio de Ambiente en Colombia construyó todos los criterios ambientales para el diseño y construcción de vivienda urbana donde se tienen todas las propuestas en Pro al medio ambiente, CONPES 3919 2018 política Nacional de Edificaciones sostenibles y la Norma Técnica Colombiana NTC-6112 de 2016 sobre etiquetas ambientales.



Figura 7. Características del Sello Ambiental Colombiano otorgado por el Ministerio de Ambiente Colombiano.

Nota: Ministerio De Ambiente y Desarrollo Sostenible (2023)

Análisis PORTER

El análisis de las 5 fuerzas de Porter entregó las siguientes conclusiones:

- Amenaza de nuevos entrantes, las barreras de entrada son frágiles, es una aplicación informática y el modelo de negocio es fácil de copiar, en eventual caso una empresa desarrolladora de software podría interesarse en el sector y con mayor capital se podría lograr una cobertura más amplia a la que se está ofreciendo. Incluso las aplicaciones existentes que se dedican a mostrar inmuebles podrían adicionar una sección dedicada para el sector de construcción.

- Rivalidad entre empresas existentes, actualmente no existen muchos competidores respecto al modelo de negocio planteado, sin embargo, se presentan rivales en la industria inmobiliaria de forma clásica, es decir, de atención en punto físico o por medio de aplicaciones donde se compra y vende inmuebles como finca raíz, metro cuadrado, Lamundi, Vivienda, tuBogotá, y Binmmo, en todas estas aplicaciones se encuentra la descripción básica del inmueble.
- Poder de negociación a compradores, no representa gran amenaza porque en el mercado del modelo planteado existe la suficiente oferta para el cubrimiento de la demanda, para el caso contrario, existe una baja demanda respecto a la gran cantidad de inmuebles presentes en el mercado.
- Al analizar la amenaza de productos o servicios sustitutos, se encuentran las inmobiliarias tradicionales y las aplicaciones actuales que, aunque no están enfocadas a prestar servicios únicamente a los inversionistas de construcción, ofrecen inmuebles y en cuanto a los estudios técnicos ofrecidos, existen empresas dedicadas a hacer todos estos estudios técnicos. Por tanto, sí se tiene una amenaza clara, porque actualmente las constructoras se valen de todos los sustitutos para encontrar inmuebles y comprar inmuebles utilizados en sus proyectos.
- Poder de negociación de proveedores, por ser una aplicación tecnológica, se tiene gran cantidad de proveedores en el mercado, y no resulta ningún riesgo, ya que no se cuenta con proveedor estratégico que pueda representar amenaza para el modelo de negocio.

Para concluir la viabilidad del sector, se evidencia que la crisis económica claramente está frenando el crecimiento del sector construcción, con pronóstico de desaceleración del PIB, tasa de interés altas que afectan a los inversionistas a la hora de apalancar sus proyectos, aumento de costo en materias primas por la devaluación del peso colombiano, pero se tiene la certeza

de mayor inversión por parte del Gobierno actual con la construcción y mejora de viviendas, lo cual es un alivio para el sector.

En cuanto a competidores, el modelo de negocio es una idea innovadora que actualmente ningún competidor tiene y el hecho de enfocarse en los inversionistas de proyectos de construcción para ofrecerles inmuebles con los estudios técnicos a la mano hace que sea una prestación de servicios completos, la amenaza que se evidencia en nuevos entrantes por barreras de entradas débiles y servicios sustitutos.

Sector de Servicios en Colombia

El sector servicios en Colombia claramente se vio muy afectado por la pandemia, con tantas restricciones el sector sufrió una caída y los pronósticos de crecimiento fueron totalmente irreales.

Tiene una importante contribución al PIB de Colombia, por ser diverso incluye sectores cruciales para la economía como los son salud, financiero, educación, entretenimiento. Con varios subsectores que tienen ventajas y desventajas en la actualidad.

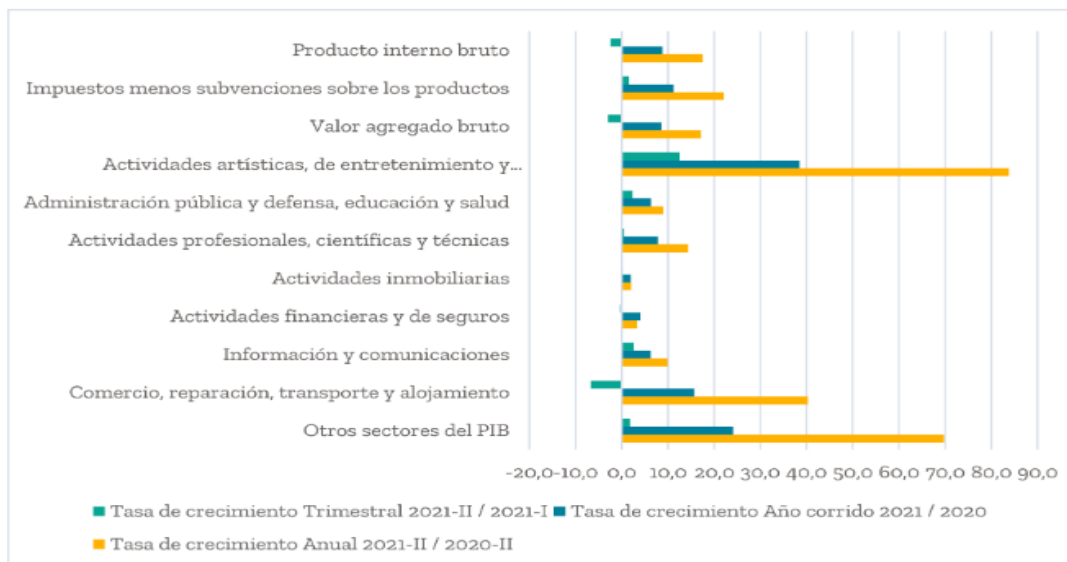


Figura 8. Tasa de crecimiento del valor agregado por actividad 2021 (EAFIT, 2023)

La tasa de crecimiento más alta está en las actividades artísticas de entretenimiento y los otros sectores, lo cual augura un futuro próspero para este sector.

El crecimiento tecnológico ha sido un gran impulsador de cambios significativos en este sector, la tecnología de la información y comunicación TIC en todas las áreas, como servicios financieros, comercio electrónico, y educación.

El sector servicios relacionado con la tecnología cada día toma más fuerza en Colombia, en el país se cuenta con una creciente de aplicaciones que día tras día se están volviendo parte fundamental de la cotidianidad, la innovación es fundamental en este subsector, el papel de intermediación de las aplicaciones para la prestación de servicios es muy frecuente, en todos los sectores, ejemplos relevantes:

Transporte: Uber, Didi, Cabify, Moovit.

Finanzas y pagos: Nequi, RappiPay, mercadopago y Daviplata

Compras y Linea: Rappi, Mercado Libre, Linio y Falabella.

Noticias y medios: el tiempo, el espectador, caracol radio y Blu radio

Redes Sociales: Facebook, Instagram, Twitter y Tik Tok.

Viajes Turismo: Booking, Airbnb y despegar.

Educación: Duolingo, Khan Academy y Mi Sena

Deportes: Win Sport Online y OneFootball

Salud: Doctoralia y EPS SURA

Gobierno: Tramites Colombia

Conducción y trafico: Wase

Inmobiliaria: Metrocuadrado, Ciencuadras, Finzaraiz.

Haciendo énfasis en el último ejemplo, estas aplicaciones de inmobiliarias tienen características similares con la intermediación para la compra y venta de inmuebles. Son un referente de éxito.

Validación e Investigación de Mercado

Lienzo Propuesta De Valor

Con el fin de comprender a fondo el segmento de usuarios, sus necesidades, sentimientos y emociones, se procede a elaborar un mapa de empatía y perfiles personales específicos para cada segmento. Este enfoque ayudará a definir los objetivos de la idea de negocio y validar la propuesta de valor. Además, se llevará a cabo una evaluación integral, combinando aspectos cuantitativos y cualitativos, dirigida a individuos pertenecientes a cada uno de los segmentos.

Se cuenta con dos segmentos a indagar:

- 1) Fondos/Inversionistas/Constructoras en búsqueda de oportunidades de negocio.
- 2) Propietarios de bienes inmuebles disponibles para venta o disposición para el desarrollo de proyectos inmobiliarios.

Se realiza mapas de empatía y perfil de personas para cada uno, tal como se observa en el mapa de empatía. Donde se analizan sus pensamientos, sentimientos, acciones y resultados, conforme al contexto que ven y oyen. Ver Anexo A. Lienzo de propuesta de Valor

En el mapa de empatía de los propietarios de inmuebles se determina:

- Lo que piensa y siente; interés de monetizar los activos, frustración por las dificultades del mercado y temor por la seguridad jurídica de negocios.
- Lo que oye; propuestas de alto riesgo, negocios subvalorados, dificultad de conseguir inversionistas, desconocimiento de normas técnicas y legal para desarrollar proyectos de construcción.
- Lo que ve; casos de estafa, problemas legales, ausencia de compradores, dificultad para desarrollar iniciativas.
- Lo que se dice y hace; búsqueda recurrente no efectiva de ventas, pocos canales propicios para la venta de inmuebles y hasta ventas poco equitativas por la prisa de cerrar el negocio.

En el mapa de empatía de Inversionistas se determina:

- Lo que piensa y siente; interés en invertir en un inmueble viable para desarrollar proyectos de construcción, frustración para realizar negocios seguros y rentables, temor por la inseguridad jurídica y ausencia de ofertas.
- Lo que oye; propuestas de negocio de alto de riesgo, negocios no viables, dificultad para hallar bienes inmuebles, desconocimiento de normas técnicas y legales para desarrollar proyectos de construcción.
- Lo que ve; estafas, problemas jurídicos, pocas opciones de negociaciones, siniestros de negocios.
- Lo que se dice y hace; desarrollo de negocios de alto riesgo, inversiones sin soporte técnico y jurídico, abstención de inversión.

A partir de los resultados obtenidos e ilustrados, se puede concluir que tanto la caracterización del cliente como la investigación de la idea de negocio han permitido identificar los segmentos de usuarios y sus necesidades, logrando definir y validar la propuesta de valor. Esta propuesta se posiciona en la dirección correcta, ya que aborda las diversas problemáticas de estos segmentos al introducir una aplicación que facilitará una conexión rápida y eficiente entre inversores (constructores u otros), propietarios de inmuebles disponibles para venta o disposición como inversión, para su desarrollo y construcción.

Este enfoque permitirá la concreción de transacciones rentables en cuestión de horas con tan solo un clic, gracias a la base de datos que contendrá información sobre los inmuebles disponibles para inversión. Los propietarios podrán cargar esta información en minutos, y la organización llevará a cabo un estudio del inmueble o proyecto para analizar y estructurar técnica, legal y financiera proyectos aptos para desarrollo. Esto proporcionará argumentos y garantías sólidas a los inversores, lo que maximizará sus ganancias y minimizará los riesgos. Hasta la fecha, no existe en el mercado colombiano una aplicación que realice este análisis y

facilite esta conexión, ya que actualmente estas actividades se realizan de manera tradicional, con consultas y asesorías personales que presentan dificultades en términos de seguridad y credibilidad.

Adicionalmente, la arquitectura sencilla y eficaz de la aplicación permitirá a los usuarios filtrar rápidamente y con seguridad la búsqueda de inmuebles disponibles según sus necesidades y tipos de proyectos de construcción de interés, añadiendo un valor distintivo a la propuesta y la diferencia de las aplicaciones existentes en el mercado, que se centran en la venta o alquiler de inmuebles en general, y no en la disposición de estos como fuente primaria para la ejecución de proyectos inmobiliarios y de construcción, facilitando la conexión con inversores que tienen la capacidad financiera y técnica para el desarrollo de estos proyectos, pero carecen de la liquidez o el personal técnico necesario para su estructuración, la propuesta busca satisfacer el deseo de los propietarios de ver sus activos generar ingresos en lugar de solo incurrir en gastos administrativos e impuestos.

En la mayoría de los casos, tal como se pudo observar en los resultados de la investigación cualitativa, es una problemática y una fuente de preocupación tanto para las personas como para las empresas que buscan generar e invertir recursos, el desafío radica en la falta de un canal eficiente y seguro que proporcione información financiera y legal detallada acerca de las oportunidades de inversión.

Hasta el momento, no se ha desarrollado una aplicación que facilite la conexión entre individuos y empresas que cuentan con inmuebles o proyectos de construcción bien definidos e inversionistas con la liquidez necesaria, en contraposición a aquel grupo de personas que, por diversas razones, no poseen dicha capacidad financiera.

En el lienzo de la propuesta de valor, se atacan los dolores y frustraciones a la hora de vender inmuebles, realizar inversiones rentables y estructurar proyectos, generando un número de sentimientos y alegrías al desarrollo de estas.

LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR

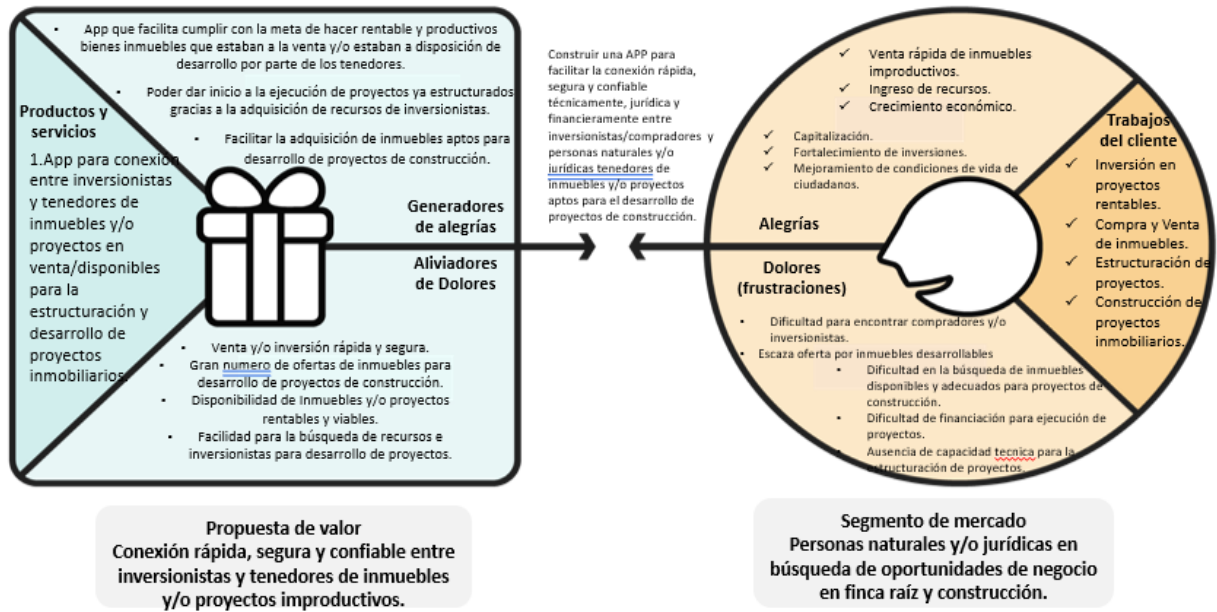


Figura 9. Lienzo De Propuesta De Valor.

Nota: Elaboración propia.

En el lienzo, se puede observar que existe encaje entre los dos lados del lienzo, es decir entre problemas y solución, debido a que los dolores y alegrías del segmento de mercado “personas naturales y/o jurídicas en búsqueda de oportunidades de negocio en proyectos inmobiliarios y construcción” son complacidas por la idea de negocio y reforzadas por la propuesta de valor.

Análisis del cliente frente a la propuesta de valor

El Perfil del cliente para el modelo de negocio planteado está basado en cuatro pilares fundamentales: 1. Necesidad o puntos de dolor, 2. Localización, 3. Objetivos y 4. Actividad económica; siendo estos los aspectos claves para la determinación la segmentación de clientes, en la que se tiene a tres tipos de clientes. Por el lado de oferentes se tienen a los propietarios de inmuebles como tipo de cliente 1.A. Y por el lado de los demandantes tenemos a los

inversionistas que están en búsqueda ya sea de bienes inmuebles como de proyectos de construcción para su desarrollo.



Figura 10. Tipo de cliente 1.A – de entrada: Propietario de inmuebles. Nota: Elaboración propia.



Figura 11. Tipo de cliente 2: Inversionista.

Nota: Elaboración propia.

Para los propietarios de bienes inmuebles, existe una clara y persistente necesidad en el mercado de obtener los recursos financieros necesarios para llevar a cabo la producción de sus inmuebles, ya sean casas, lotes, estaciones u otros proyectos debidamente estructurados con planos, estudios, diseños y licencias. Actualmente, esta búsqueda de oportunidades comerciales se lleva a cabo en persona a través de intermediarios que conectan a estos propietarios con inversionistas que disponen de los recursos necesarios y están en busca de oportunidades de inversión. En este contexto, COINPROJECTS se posiciona como una solución a estos desafíos, al ofrecer una plataforma ágil y segura para la interconexión en el ámbito inmobiliario, especialmente en el desarrollo de proyectos de construcción sostenible, esta plataforma facilita la conexión necesaria para concretar acuerdos comerciales de manera eficiente.

Para el grupo de inversionistas, se presentan desafíos al buscar propiedades y proyectos inmobiliarios (terrenos, viviendas, etc.) que sean técnica y legalmente viables para la ejecución de proyectos de construcción, estos inversionistas a menudo se enfrentan a situaciones de fracaso al adquirir terrenos en los cuales no pueden llevar a cabo sus proyectos de construcción. Esto puede deberse a la falta de conformidad con las regulaciones urbanísticas, es decir, el plan de ordenamiento territorial, o a la ubicación en zonas de riesgo. Además, se les dificulta la formulación de planes de negocios sólidos respaldados por indicadores financieros que les permitan tomar decisiones informadas.

En respuesta a estos desafíos, se propone la creación de un portafolio en línea que ofrezca viabilidad técnica, legal y financiera, este portafolio contendrá dos opciones o planes de negocio con diferentes alcances constructivos. De esta manera, los inversionistas podrán contar con la certeza de que sus inversiones en propiedades y proyectos podrán desarrollarse y venderse exitosamente. Esta certeza se basará en un análisis técnico y financiero completo que incluirá un presupuesto y los indicadores financieros correspondientes para cada plan de negocio, lo que permitirá minimizar el riesgo y maximizar las ganancias.

Estudio piloto de mercado

Los objetivos de estudio de mercado planteados son:

- Identificar si los tenedores de bienes inmuebles están interesados en la venta de este por medio de una aplicación, o por el contrario prefieren el mercado tradicional.
- Determinar si los posibles inversionistas confían en el sector de construcción y están dispuestos a invertir recursos en este sector.
- Establecer el interés por parte de las constructoras en adquirir bienes inmuebles con estudios previos ya realizados.
- Identificar oportunidades de mejora para el modelo de negocio e implementarlas.

Con el fin de identificar la muestra de la población a encuestar se implementó la fórmula general de cálculo del tamaño de la muestra conocida.

Par el caso de los propietarios de bienes inmuebles:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot P \cdot Q}{(N - 1) \cdot e^2 + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Donde:

N = Inmuebles en venta por página Web, 318 casas, 118 terrenos, Total 436 (Mercado Libre, 2023)

Z = Grado de confiabilidad del 90% (1,90).

P = Probabilidad de éxito del 0.1

Q = Probabilidad de fracaso del 0.1

e = margen de error del 10%

$$n = 60$$

La muestra se conformó por 60 propietarios de bienes inmuebles de la ciudad de Villavicencio.

Para el caso de posibles inversionistas se toma a 40 personas que cumplen con el perfil de posible inversionista, porque se encuentran trabajando en empresas constructoras de Villavicencio y tienen relación directa en el proceso de selección de terrenos para construir.

Par el caso de los propietarios de bienes inmuebles:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot P \cdot Q}{(N - 1) \cdot e^2 + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Donde:

N = Empresas registradas en Villavicencio con actividades económicas referentes a la construcción. 90 empresas en total (Villavicencio, 2023)

Z = Grado de confiabilidad del 90% (1,90).

P = Probabilidad de éxito del 0.1

Q = Probabilidad de fracaso del 0.1

e = margen de error del 10%

$$n = 40$$

Adicional a esto, se realizaron 9 entrevistas presenciales para efectuar el acercamiento y análisis cualitativo de la encuesta realizadas, que no se sesgue a opciones planteadas como sucede con la evaluación cuantitativa, es complejo y no existe un muestreo exacto para la evaluación cualitativa, depende de los evaluadores definir la cantidad de datos a recolectar, y evaluar si se debe ampliar la información según los análisis realizados, además de incurrir en un gran número de entrevistas pueden incrementar costos de investigación.

Se emplearán las siguientes herramientas en el proceso de recopilación, análisis y consolidación de la información final de la investigación. Se llevará a cabo una evaluación mixta, que combinará enfoques cuantitativos y cualitativos, con el propósito de obtener información relevante e inmediata acerca del mercado al que se aspira llegar.

Dentro de esta evaluación mixta, se anticipa que la evaluación cuantitativa permitirá la recopilación de datos precisos para su análisis estadístico, lo que conducirá a la consecución de los objetivos establecidos. Al mismo tiempo, la evaluación cualitativa, que incluye preguntas abiertas, se centrará en el estudio de los aspectos detallados de las perspectivas de los clientes e inversionistas que participan en el entorno del modelo de negocio propuesto.

Como herramienta principal, se utilizará una encuesta semiestructurada con el propósito de recolectar, procesar y analizar la información necesaria. Mediante esta encuesta, se obtendrán historias y experiencias de los participantes, quienes responderán a una serie de preguntas formuladas en una guía. La encuesta se distribuirá a través de medios electrónicos con el fin de determinar la preferencia de los propietarios de bienes inmuebles en cuanto a la venta de sus propiedades a través de una aplicación o si, por el contrario, optan por el mercado tradicional. Para obtener más detalles, consulte el anexo C.

Resultados

Conforme a la investigación de mercado cuantitativa, realizada por medio de encuestas a propietarios de inmuebles se pudo evidenciar que los propietarios consideran:

- El 72% de propietarios de bienes inmuebles, estos no les están generando la rentabilidad deseada.
- 75% no están satisfechos con las ofertas que da el mercado por sus bienes.
- 80% se le dificulta la venta y/o puesta de producción de sus inmuebles.
- 78% cree que existe un riesgo de estafa a la hora de realizar sus operaciones inmobiliarias.
- 85% le interesa hacer parte de un portafolio de inversión seguro y rentable, al garantizarles el pago de su predio.
- 83% le interesaría como valor agregado tanto para venta como para hacer partícipe del portafolio de inversión se le realice un avalúo comercial a su inmueble.

En las encuestas realizadas a inversionistas y/o constructoras se pudo evidenciar que:

- 50% en las inversiones que realizan el nivel de riesgo que maneja es bajo y 48% medio.
- 68% cree que las inversiones en el sector de la construcción son seguras.

- 85% les parece atractivo el sector de la construcción para realizar sus inversiones financieras.
- 88% le gustaría invertir en proyectos que además de la renta o tasa, le garanticen una participación en el negocio.
- 88% le gustaría ser partícipe de un portafolio de inversión seguro y rentable para el desarrollo de proyectos de construcción.
- 98% considera importante tener asistencia técnica y legal a la hora de seleccionar su inversión.
- 98% le parece importante la disposición de criterios presupuestales y financieros para la toma de decisiones de la inversión.

Respecto a la investigación de mercado cualitativa, realizada por medio de entrevistas, se realiza una nube de palabras en la cual se obtuvo que las palabras clave en el modelo de negocio son: inmueble, construcción, proyecto, negocio, información, interés, seguridad.

Con estas palabras colocando el contexto de todas las entrevistas se denota que:

- El sector de la construcción es llamativo y conveniente, algunas sugerencias son evaluar la reputación de las constructoras o inversionistas con el que se tiene relación para brindar mayor seguridad a los usuarios.
- No se conoce una idea de negocio con el mismo planteamiento, solo las que ofrecen el inmueble con una descripción mínima acerca del mismo y la intermediación que se encuentra en el mercado es de forma presencial.
- Los bienes inmuebles con estudios técnicos son atractivos, a más información menor riesgo.
- Les interesaría un negocio con rentabilidad sujeta al sector de construcción.

- Se evidencia interés por parte de las constructoras y/o inversionistas en adquirir bienes inmuebles con estudios previos ya realizados.
- Algunas oportunidades de mejora para el modelo de negocio son: contratos claros, verificación de antecedentes legales y análisis exhaustivos del mercado; agregar un sistema de evaluación de riesgos más detallado y brindar asesoramiento personalizado a los inversionistas; rigurosa verificación de la información proporcionada con el fin de crear confianza en los usuarios.

Finalmente, se procede a la realización y análisis de las entrevistas con expertos que permitirán confirmar y mejorar la estructuración del modelo de negocio desde los puntos de vista técnicos, sostenibles, financieros, de marketing y de normatividad, entrevistando un total de 10 profesionales, dos por cada área, ver anexo C. Realizando una nube de palabras por cada una de estas áreas, y así mismo, un análisis detallado.

Expertos técnicos:

Conforme a las respuestas de los profesionales expertos en el área técnica para la estructuración y desarrollo del proyecto tecnológico, se seleccionaron y entrevistaron a los Directivos de la empresa NMB soluciones la cual funciona a nivel nacional e internacional como empresa desarrolladora de software mediante soluciones tecnológicas, y a una Ingeniería de Sistemas con especialización en gerencia de proyectos y maestría en ingeniería de sistemas y computación. Donde a partir de los resultados, se evidencia que:

- El proyecto es una **herramienta tecnológica** innovadora factible que ataca un nicho de mercado ya que a la fecha no hay una empresa que ofrezca el servicio de contactar de manera remota a **inversionistas** con tenedores de **inmuebles** para el desarrollo de **proyectos de construcción**, dándole los beneficios mencionados tanto de información como de opción de **negocio**.
- La estructuración y puesta en marcha del proyecto requiere de un grupo de profesionales expertos en programación y desarrollo de soluciones tecnológicas, que realicen el levantamiento de **requerimientos** y generen un **buen diseño** tanto para la **aplicación**

Expertos en sostenibilidad

Respecto a las respuestas de los expertos en sostenibilidad entrevistados, se puede evidenciar que:

- La sostenibilidad e impacto del proyecto debe estar basada en la definición clara del **valor agregado sostenible** con base a una **planeación estratégica** adecuada, sin descuidar de la mano la **sostenibilidad** económica que permita la perduración de la empresa durante el tiempo.
- Los mercados de soluciones tecnológicas han demostrado ser **sostenibles** y **generan valor agregado** logrando el valor **diferencial** que permite la minimización ya sea de los **recursos** tangibles e intangibles de los procesos, cumpliendo en este aspecto el proyecto al diferenciarse por permitir una conexión remota rápida y segura entre inversionistas y propietarios de inmuebles, minimizando **riesgos y recursos**, y maximizando utilidades.
- El modelo de negocio cumple los **criterios** de **sostenibilidad** tanto en los aspectos técnicos, financieros, legales y socioambientales, ya que no solo permite la conexión remota rápida y segura de manera estratégica mediante una solución tecnológica innovadora que minimiza recursos como desplazamientos, tiempos y dinero, sino a su vez, tiene un impacto social ambiental importante, al contribuir a la formación e inclusión de la mujer en proyectos de construcción, y al mejoramiento de vivienda de la población vulnerable gracias reutilización de los materiales sobrantes de obra.
- A su vez, se pudo concluir que el programa de manejo de aguas residuales en comunidades vulnerables no es viable debido al gran número de restricciones que se presentan por la normatividad municipal y nacional.

- A pesar de que los informes gubernamentales pronostican una significativa disminución de la inflación en los próximos años, se opta por ajustar la tasa de inflación proyectada al 8.5%, que se encuentra muy próxima a la tasa de inflación actual.
- Se efectúa un desglose detallado de los componentes del presupuesto inicial, centrándose especialmente en la inversión inicial, específicamente a rubros como muebles y enseres, equipo de oficina y gastos de puesta en marcha, ya que suelen alejarse de la realidad, el detalle minimiza la probabilidad del error.
- En cuanto a las nóminas, se presenta un análisis detallado que abarca el personal requerido en las áreas de producción, ventas y administración, con estimaciones de salarios base y cálculos de los parafiscales correspondientes.
- La revisión de los Estados Financieros, en términos generales, se considera exitosa y no ha generado cambios significativos en la evaluación.

En conclusión, se modifican algunos detalles, pero en general los resultados de la valoración financiera son positivos.

Modelo De Negocio

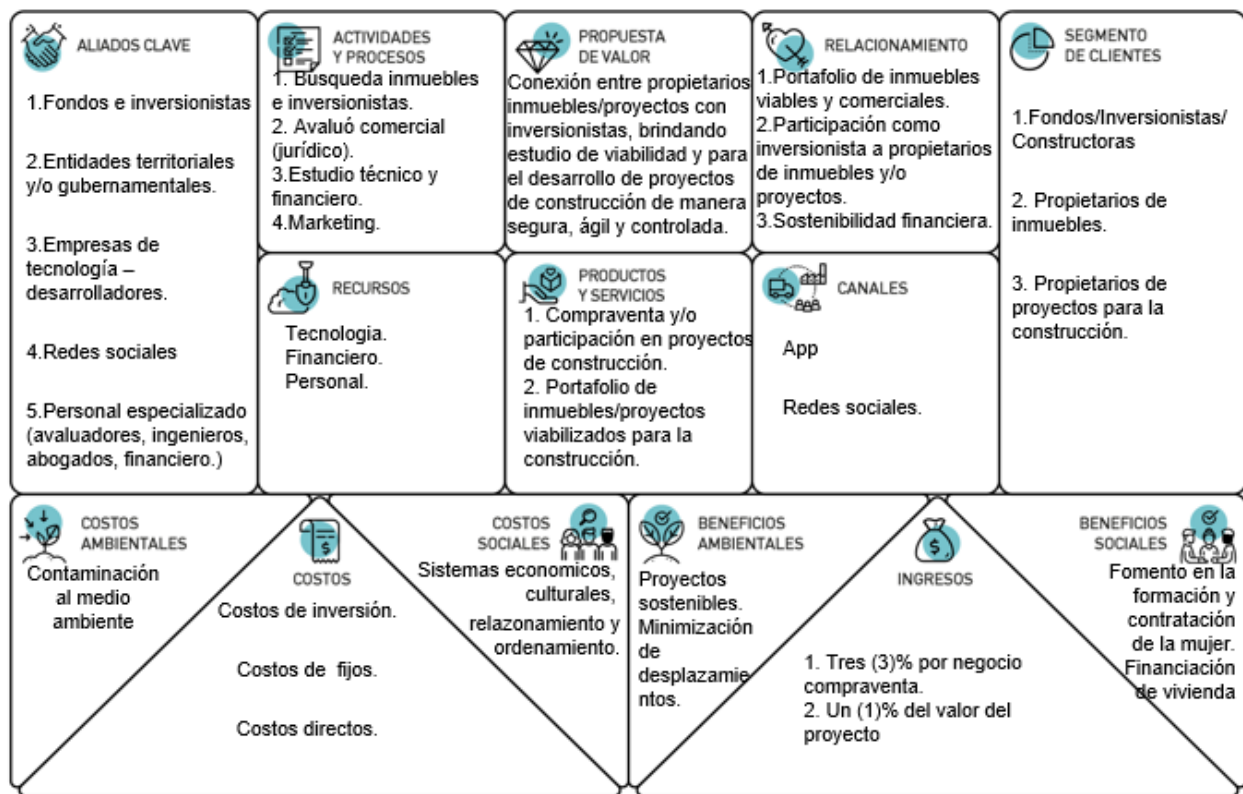


Figura 16. Modelo De Negocio. Elaboración propia.

Especificación de Modelo de negocio

Propuesta de Valor: Conexión entre propietarios inmuebles y proyectos con inversionistas, brindando estudio de viabilidad técnica, jurídica y financiera, para el desarrollo de proyectos de construcción de manera segura, ágil y controlada. Siendo estas tres últimas variables claves para el éxito de la empresa dado que son los alivios a los dolores de los clientes. Brindando en primera instancia seguridad desde el punto de vista tecnológico y jurídico, gracias a la implementación de un sistema informático con altos estándares de seguridad para el manejo de la información; y en segunda instancia gracias al estudio de viabilidad jurídica, técnica y financiera por el grupo de expertos que garantizaran que la inversión para el desarrollo del proyecto de construcción sea factible jurídicamente conforme a la normatividad local y nacional, y a las condiciones comerciales y presupuestales del mercado. Brindando agilidad gracias a la flexibilidad de la interfaz de la app que permite su uso de manera sencilla y rápida; y brindando un control gracias al plan de seguimiento de ejecución de los cierres exitosos entre los segmentos, el cual se realizara en todo el proceso de construcción por un equipo técnico, que supervisara los recursos y actividades, minimizando el riesgo de fracaso.

Segmento de clientes: Los segmentos de clientes son los inversionistas, propietarios de inmuebles para venta o disposición como inversión y propietarios de proyectos ya estructurados con estudios y diseños para la construcción. Los cuales difieren dado que el propietario de inmueble dispone de un lote, casa lote o casa, mientras que el propietario de “proyecto” dispone de un proyecto de construcción ya estructurado terminado o por completar, que no requiere sino del recurso financiero para su desarrollo y materialización.

Estrategia y Plan de Introducción de Mercado

Objetivos de mercadeo

- Diseñar una campaña de mercadeo que permita el posicionamiento de la aplicación y pagina Web.
- Estructurar una campaña publicitaria.
- Establecer el Marketing de contenido a implementar.

Estrategia de mercadeo

Este producto está diseñado para inversionistas, propietarios de inmuebles que deseen ofrecerlos para venta o disposición como inversión para el desarrollo de proyectos de construcción. La aplicación simplifica la conexión entre este grupo de segmentos, y garantiza el cumplimiento de los requisitos técnicos, jurídicos y financieros, tales como la verificación de requisitos ambientales, Plan de Ordenamiento Territorial (POT) y normas urbanísticas, estudio de títulos, disponibilidad real del predio, estructuración técnica, presupuestal y financiera. Estos elementos proporcionarán a los inversionistas y propietarios un marco de negociación claro y confiable, lo que les permitirá realizar sus inversiones con mayor confianza. Además, los inversores interesados en participar en estos proyectos sabrán que cuentan con un respaldo técnico, lo que hará que sus inversiones sean más seguras y confiables. A través de esta aplicación, los inversores podrán acceder a terrenos con un gran potencial que les permitirá desarrollar proyectos con viabilidad jurídica y económica.

Con respecto a los objetivos del producto, la estrategia de marketing tiene como finalidad dar a conocer el portafolio de servicios de la aplicación en los mercados locales donde operan las principales empresas de la región. En colaboración con estas empresas, se destacarán las ventajas del portafolio de servicios, que incluye la oferta de terrenos que han sido estudiados y evaluados en aspectos como la legalidad del bien, lo cual implica un estudio de títulos, así como la viabilidad ambiental y urbanística para el desarrollo del predio. Esto se traduce en la

revisión del cumplimiento de normas ambientales y normas establecidas en el POT (Plan de Ordenamiento Territorial) para garantizar el cumplimiento de las normas urbanísticas.

En esta estrategia, resaltaremos el alto perfil técnico del equipo encargado de los procesos ofrecidos en el portafolio de servicios. Esto incluye el avalúo de inmuebles, que es el proceso de determinar el valor de mercado de una propiedad. Este proceso es llevado a cabo por tasadores o valuadores profesionales, quienes evalúan diversos factores, como la ubicación, tamaño, características físicas y estado de la propiedad, así como las condiciones del mercado inmobiliario local y aspectos legales, para determinar su valor comercial.

También se destaca la importancia de llevar a cabo inspecciones de propiedades para verificar que el bien referenciado en la documentación corresponda adecuadamente al bien que se va a entregar. Esta inspección implica un examen detallado de la estructura y las condiciones de la propiedad.

Un servicio esencial es la evaluación de proyectos inmobiliarios, que implica analizar la viabilidad económica, financiera y técnica antes de su ejecución. Esto permite identificar riesgos y diseñar estrategias para mitigarlos. El propósito es determinar la factibilidad, rentabilidad y el cumplimiento de los requisitos legales del proyecto. También se realiza un detallado análisis financiero, que abarca costos de terrenos, construcción, administración, ventas, aspectos fiscales y potenciales ganancias. Esto se hace para proporcionar a los inversores las herramientas necesarias para tomar decisiones seguras y lucrativas.

Diseñar una campaña de marketing efectiva para una aplicación inmobiliaria que gestiona proyectos y viabilidad de lotes implica aprovechar diferentes canales en línea para llegar a la audiencia adecuada. La estrategia da inicio definiendo el público objetivo mediante la identificación del perfil, como: desarrolladores inmobiliarios, agentes de bienes raíces, inversores o personas interesadas en adquirir terrenos para la construcción.

Se definen las características demográficas, intereses y necesidades específicas, presentando un mensaje y propuesta de valor que se desarrolla en un ambiente claro y atractivo,

destacando las características y beneficios únicos de la aplicación inmobiliaria. Se comunica cómo ayuda a los usuarios para la búsqueda, evaluación y selección de proyectos o inmuebles viables para la ejecución de los proyectos de construcción sostenible, de manera certera, eficiente y rentable.

Se propone inicialmente utilizar la herramienta Google Ads para llegar a usuarios interesados en información relacionada con proyectos inmobiliarios y la disponibilidad de terrenos. Esto se logrará mediante la creación de anuncios de texto, anuncios gráficos y anuncios de búsqueda que incorporarán palabras clave relevantes, tales como "venta de lotes", "gestión de proyectos inmobiliarios y de construcción" o "evaluación de viabilidad de terrenos". Estos anuncios se dirigirán específicamente a la audiencia adecuada, considerando la ubicación geográfica, los intereses y el nivel socioeconómico de los usuarios.

Simultáneamente, se planea implementar la herramienta Facebook Ads con el objetivo de alcanzar una audiencia más amplia y segmentada. Esto se logrará mediante la creación de anuncios visuales que resaltarán las características y ventajas de la aplicación inmobiliaria. La segmentación precisa de Facebook permitirá dirigir los anuncios hacia personas interesadas en bienes raíces, inversores y profesionales del sector inmobiliario. Además, se aprovecharán las opciones de remarketing para llegar a usuarios que previamente hayan visitado el sitio web o interactuado con la aplicación.

Asimismo, se considera el uso de LinkedIn Ads, una plataforma efectiva para conectar con profesionales del sector inmobiliario, como desarrolladores, agentes inmobiliarios y analistas. La estrategia aquí implicará la creación de anuncios diseñados para destacar en el ámbito empresarial y profesional.

Es importante destacar que, como respaldo a esta estrategia de marketing, se tiene previsto implementar contenido relevante y optimización para motores de búsqueda (SEO). El SEO

comprende un conjunto de estrategias y técnicas que permiten que una página web se posicione orgánicamente en los motores de búsqueda en línea, como Google, Yahoo o YouTube.

Como parte fundamental de la estrategia, se establece la creación de contenido de alta calidad en el sitio web y el blog, abordando temas relacionados con proyectos inmobiliarios, la evaluación de terrenos y la gestión de inversiones. Este contenido se optimizará para mejorar el posicionamiento en los motores de búsqueda a través del uso de palabras clave relevantes en títulos, descripciones y texto, lo que contribuirá a atraer tráfico orgánico al sitio. Además, se llevarán a cabo colaboraciones y actividades de relaciones públicas para establecer vínculos con profesionales del sector inmobiliario, como agentes, desarrolladores, arquitectos y constructores. Esto incluirá la realización de demostraciones de la aplicación, la organización de webinars y la participación en eventos relacionados con el sector. Estas colaboraciones tienen el potencial de aumentar significativamente la visibilidad de la aplicación y generar recomendaciones y referencias.

Con el fin de ampliar el alcance de los servicios y atraer la atención de diversos actores del mercado, se implementarán estrategias publicitarias en redes sociales. Estas estrategias incluirán la creación de videos motivacionales que destacarán las ventajas de nuestros servicios. Para lograr este objetivo, se llevarán a cabo campañas publicitarias en plataformas como Facebook, Instagram, X (anteriormente conocido como Twitter) y TikTok. Estas campañas utilizarán una variedad de formatos audiovisuales, que incluyen entrevistas, subastas, colaboraciones con influenciadores, presentaciones, participación en foros y lanzamientos de productos. Además, se llevará a cabo una campaña de publicidad impresa en revistas y periódicos especializados en economía, construcción y finanzas. Esta estrategia permitirá llegar a un público especializado y se enfocará en la creación de anuncios efectivos y artículos promocionales que destaquen nuestros servicios.

Estrategia de marketing 7 Ps de Kotler

Philip Kotler, clasifica las variables de mercadeo en sus conocidas 7P's que son producto, precio, plaza, promoción, personas, proceso y posicionamiento (Quiroa, 2021). Este grupo se ha hecho muy popular a nivel mundial y hoy es parte activa de todos los planes de mercado, a continuación, se describen estas estrategias para la empresa COINPROJECTS.

Producto

El producto principal de la empresa COINPROJECTS es un servicio de conexión entre inversionistas y propietarios de inmuebles, que permitirá hacer productivos aquellos bienes viables jurídica y ambientalmente, los cuales son mostrados a través de la App donde los posibles inversores o personas interesadas en pertenecer al proyecto tendrán la necesidad de saber el estado legal, técnico y financiero de las alternativas de construcción que facilitaran la toma decisiones, minimizando riesgos de fracaso y maximizando beneficios. Teniendo en cuenta estos aspectos en la App o página web de COINPROJECTS se mostrarán las siguientes características de cada proyecto:

- Datos geográficos
- Fotos de los terrenos o propiedades
- Principales características
- Datos de tradición y libertad, escrituración entre otros.
- Datos legales
- Datos de rentabilidad y costos
- Objetivos del proyecto
- Alcance y limitaciones
- Participación de los posibles socios o inversionistas.

Es de anotar que se realizó una validación de la APP mediante la estructuración del prototipo el cual se puede observar en el Anexo F, producto de la investigación y validación de mercado descrita en el presente documento.

Plaza

En cuanto a la plaza como estrategia, se definió que los principales clientes del proyecto están dados por los propietarios de inmuebles que tienen ideas o negocios planteados, pero que no tienen capital para llevarlos a la realidad o culminarlos. Sin embargo, también se dirige a los inversionistas que buscan generar rentabilidad. Entonces los esfuerzos de esta estrategia se basarán en la búsqueda de posibles clientes que necesiten los servicios de COINPROJECTS, los clientes pueden ser:

- Propietarios de terrenos que necesiten vender o que quieran invertir en algún proyecto y quieran brindar su terreno como parte de participación.
- Empresarios que tienen una idea o proyecto rentable pero que no tienen todo el capital para llevarlo a la realidad.
- Inversionistas con capital que quieren obtener rentabilidad financiera.
- Empresas constructoras interesadas en realizar un proyecto y necesitan terrenos para construcción.
- Personas en búsqueda de arrendamiento de terrenos, edificios entre otros para operaciones de otras empresas.

Promoción

La publicidad y promoción del proyecto se hará por medio de las redes sociales, donde se realizarán diferentes campañas para atraer al público y ofrecer los servicios, así mismo los asesores de ventas estarán encargados de buscar clientes que necesiten inversionistas para culminar sus proyectos. Algunas de las estrategias que se utilizarán son:

- Campaña de brindar información sobre los servicios que realizara COINPROJECTS.
- Campaña de captación de clientes potenciales a través de la verificación del estado de los predios.
- Campaña de captación de clientes a través de las redes sociales para personas mayores de 40 años.
- Campaña para recolectar inversionistas.
- Alimentación del banco de proyectos en la página web teniendo en cuenta las condiciones del producto.

Precio

La empresa COINPROJECTS pretende recolectar por cada proyecto donde se puedan poner en contacto inversionista y empresario, y logren concretar el desarrollo del proyecto en cuestión se haga realidad. En cuanto al precio no se definirá una cifra en pesos porque hay proyectos que cuestan más que otros, entonces se definió que se por cada proyecto COINPROJECTS obtendrán un porcentaje de un 4% cuando el proyecto sea ejecutado y está brindando rentabilidad, por lo tanto, también es importante que COINPROJECTS antes de subir cualquier proyecto a la App revise la información contable y financiera para que este seguro de las inversiones realizadas por el mismo y por los inversores. En la parte del precio la empresa debe comunicar correctamente:

- Las ventajas de cada proyecto
- El nivel de rentabilidad de cada proyecto
- Los flujos de caja proyectados y costos.
- El precio o comisión que cobra COINPROJECTS
- La responsabilidad de COINPROJECTS, empresarios e inversionistas.

Personas

Las personas, reconocidas como colaboradores para la empresa COINPROJECTS, son pilar clave para el ofrecimiento de un servicio de calidad, realizando una contratación selectiva tanto por su experiencia como por sus estudios, de tal forma que pueda dirigirse al público objetivo en el espacio, momento y palabras adecuadas. Resaltando los principios de:

- Profesionalismo y experiencia.
- Responsabilidad.
- Amabilidad.

Procesos

Los procesos para la implementación de la estrategia de marketing son claves para una adecuada gestión de los recursos y optimización de estos, de tal manera que permita minimizar riesgos y aumentar rentabilidades, así mismo, son relevantes para la navegación y comprensión adecuada por parte de los usuarios de la App y pagina web.

- Estos procesos seguirán el ciclo PHVA, Planear, hacer, verificar y actuar, ya que permite partir toda actividad de una planeación antes de su ejecución conforme a su viabilidad, y de igual forma llevar un seguimiento de la ejecución y sus resultados.

Posicionamiento

El posicionamiento de la empresa se llevará a cabo gracias a la implementación de las estrategias y herramientas tecnológicas mencionadas inicialmente, que permitirá llegar al público objetivo en el menor tiempo posible de forma práctica y ágil, sumado que la ubicación física de la compañía en la ciudad de Villavicencio, caracterizada por ser una construcción sostenible moderna. Resaltando un posicionamiento por:

- Ubicación geográfica
- Red

- Calidad de servicio.
- Agilidad y veracidad.
- Rentabilidad.

Aspectos Técnicos

Objetivos de prestación de servicio

El objetivo principal es viabilizar técnicamente la prestación del servicio mediante App y/o página web, para la conexión de manera ágil, segura y controlada a inversionistas y tenedores de inmuebles para el desarrollo de proyectos de construcción.

Objetivos secundarios:

- Determinar la viabilidad técnica de la herramienta que permitirá facilitar la puesta en producción de bienes inmuebles improductivos, generando utilidades, bien sea por hacer parte del proyecto con una participación o por la venta a un precio justo conforme a un avalúo comercial.
- Optimizar técnicamente la búsqueda y estudio de viabilidad de inmuebles a inversionistas, minimizando los recursos, como tiempo y dinero, minimizando paralelamente el riesgo de fracaso. Esto mediante la estructuración y existencia actualizada de un portafolio de inmuebles viabilizados técnica, legal y financieramente.
- Determinar el sistema técnico para minimizar el riesgo de estafa y fraude tanto para los inversionistas como para los tenedores.
- Determinar la importancia del análisis de costos e indicadores financieros para una viabilidad técnica.

Tabla 5. Ficha técnica del servicio Venta inmuebles en proyectos de construcción

COINPROJECTS		FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO	
Nombre del servicio	Compra y Venta de inmuebles.		
Usuarios	Propietarios de inmuebles		
Proceso	Conexión	Procedimiento Asociado	Construcción

Responsable De Proceso	Dirección General.
Apoyo del proceso	Asesor comercial.
Descripción del servicio	Puesta en producción de inmuebles improductivos mediante la venta o disposición del inmueble en participación para el desarrollo de proyecto de construcción, gracias a la conexión con el inversionista que tiene los recursos y conocimiento para el desarrollo de este.
Necesidades y expectativas de los clientes	Agilidad, seguridad y rentabilidad ya sea de la venta o por la disposición de inmueble para el desarrollo de proyectos de construcción, recibiendo un valor justo.
Requisitos legales	<ul style="list-style-type: none"> • Ley 1480 de 2011 • Ley 1341 DE 2009 • Resolución 1037 de 2014 • Decreto 1783 DE 2021 • Ley 388 DE 1997 • Decreto Nacional 1052 de 1998 • Ley 89 y 176 de 2001 • Ley 881 de 2004 • Ley 1228 de 2008 • Ley 1537 de 2012 • Ley de Protección de Datos Personales (Ley 1581 de 2012) • Ley de Comercio Electrónico (Ley 527 de 1999) • Derechos de Autor y Propiedad Intelec. (Ley 23 1982)
Requisitos Técnicos	<ul style="list-style-type: none"> • Certificado de tradición y libertad. • Escrituras públicas del bien. • Fotocopia de identificación del propietario. • Sentencias y resoluciones sobre el bien. • Oficios de especificaciones del bien. • Estados financieros y declaración de renta del propietario.
Documento Jurídico de cierre de negocio	Contrato con las cláusulas del negocio entre Inversionista y Propietario.

Requisitos afines al medio de entrega – mecanismo de interacción.	El servicio en su etapa inicial se prestará de forma remota con la aplicación o página web, una vez se viabilice y se encuentre un cliente, se procede a prestar el servicio de manera presencial.
Tiempos	Tiempo de cargue de información dependiendo del cliente, máximo 24 horas desde su registro. Tiempo de análisis de inmueble o proyecto, dos días para viabilidad. Tiempo máximo de búsqueda de inversionista, quince días.
Forma de pago	Previo cierre del negocio y firma del contrato se procederá con el pago de la tarifa establecida para compraventa o con las condiciones de negocio para caso participación.
Comisión	Venta Tasa 4% Disposición – Asociado por cierre de negocio exitoso – Tasa 4%
Garantías	Póliza de seriedad de la oferta – Etapa inicial. Póliza de Cumplimiento – Etapa de ejecución previa suscripción del contrato entre partes. Contrato de fiducia inmobiliaria (ley 1480 de 2011) – Etapa de ejecución previa suscripción del contrato entre partes.

Tabla 6. Ficha técnica del servicio Venta de proyectos ya estructurados, para la construcción

Tabla 7. Ficha técnica del servicio Promotor de proyectos de construcción.

COINPROJECTS		FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO	
Nombre del servicio		Promotor financiero de proyectos de construcción.	
Usuarios		Inversionistas y/o constructoras.	
Proceso	Conexión	Procedimiento Asociado	Construcción
Responsable del Proceso		Dirección general.	
Apoyo del proceso		Asesor comercial.	
DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO		Disposición de un portafolio de inmuebles o proyectos disponibles y viabilizados técnica, legal y financieramente para compra o para adquisición por participación para el desarrollo de proyectos de construcción, gracias a la conexión con el propietario de manera ágil y segura.	
Necesidades y expectativas de los clientes		Agilidad, seguridad y rentabilidad en la búsqueda de oportunidades de negocio para el desarrollo de proyectos de construcción, minimizando el riesgo de estafa, fraude y fracaso de los proyectos.	
REQUISITOS LEGALES		<ul style="list-style-type: none"> • Ley 1480 de 2011 • Ley 1341 DE 2009 • Resolución 1037 de 2014 • DECRETO 1783 DE 2021 • Ley 388 DE 1997 • Decreto Nacional 1052 de 1998 • Ley 89 y 176 de 2001 • Ley 881 de 2004 • Ley 1228 de 2008 • Ley 1537 de 2012 • Ley de Protección de Datos Personales (Ley 1581 de 2012) • Ley de Comercio Electrónico (Ley 527 de 1999) 	

	<ul style="list-style-type: none"> • Derechos de Autor y Propiedad Intelec. (Ley 23 1982)
Requisitos Técnicos	<ul style="list-style-type: none"> • Declaración de renta de los últimos dos años. • Estados financieros de los últimos dos años con sus respectivas notas y documentos del contador o revisor fiscal. • Certificaciones bancarias con estados de cuentas.
Documento jurídico de cierre de negocio	Contrato con las cláusulas del negocio entre Inversionista y Propietario.
Requisitos afines al medio de entrega	El servicio en su etapa inicial se prestará de forma remota con la aplicación o página web, una vez se viabilice y se encuentre un cliente, se procede a prestar el servicio de manera presencial.
Forma De Pago	Previo cierre del negocio y firma del contrato se procederá con el pago de la tarifa establecida para compraventa o con las condiciones de negocio para caso participación.
Comisión	Tasa 1%
Garantías	<p>Póliza de seriedad de la oferta – Etapa inicial.</p> <p>Póliza de Cumplimiento – Etapa de ejecución previa suscripción del contrato entre partes.</p> <p>Contrato de fiducia inmobiliaria (ley 1480 de 2011) – Etapa de ejecución previa suscripción del contrato entre partes.</p>

Descripción del proceso

Teniendo presente que el funcionamiento de la Empresa emergente requiere de la interacción de dos partes, la primera el tenedor de inmuebles y la segunda el inversionista, se requiere de una base de datos de inmuebles disponibles para el desarrollo de proyectos de

construcción sostenible con su respectiva información técnica y legal, y así mismo, se requiere de una base de datos de posibles inversionistas que tiene interés por la industria de la construcción.

Así mismo, se requiere de una aplicación y página web que le permita cargar a los tenedores los inmuebles disponibles, de tal manera que permita realizar el proceso de viabilidad técnica, legal y financiera por parte COINPROJECTS, para previa viabilidad cargarlos de manera online en el portafolio de inmuebles dentro de la sección ya sea de compraventa o participación de acuerdo al interés del tipo de negocio, de tal forma, que el inversionista desde su sección pueda encontrar un sinnúmero de opciones de inversión conforme a preferencias, necesidades y expectativas, facilitando la búsqueda mediante un filtro que categoriza conforme a las variables de interés y al tipo de negocio en búsqueda (compra o participación). Esto tal como se ilustra en los siguientes diagramas de procesos:



Figura 17. Diagrama de procesos Propietarios de inmuebles.

Nota: Elaboración propia.

A manera detallada se describe el proceso: 1. El cliente crea usuario, 2. define el tipo de cliente entre Propietario de un bien inmueble o de un proyecto, 3. realiza el cargue de la información (Ubicación, área general, área de construcción, especificaciones y documentación legal y técnica disponible).

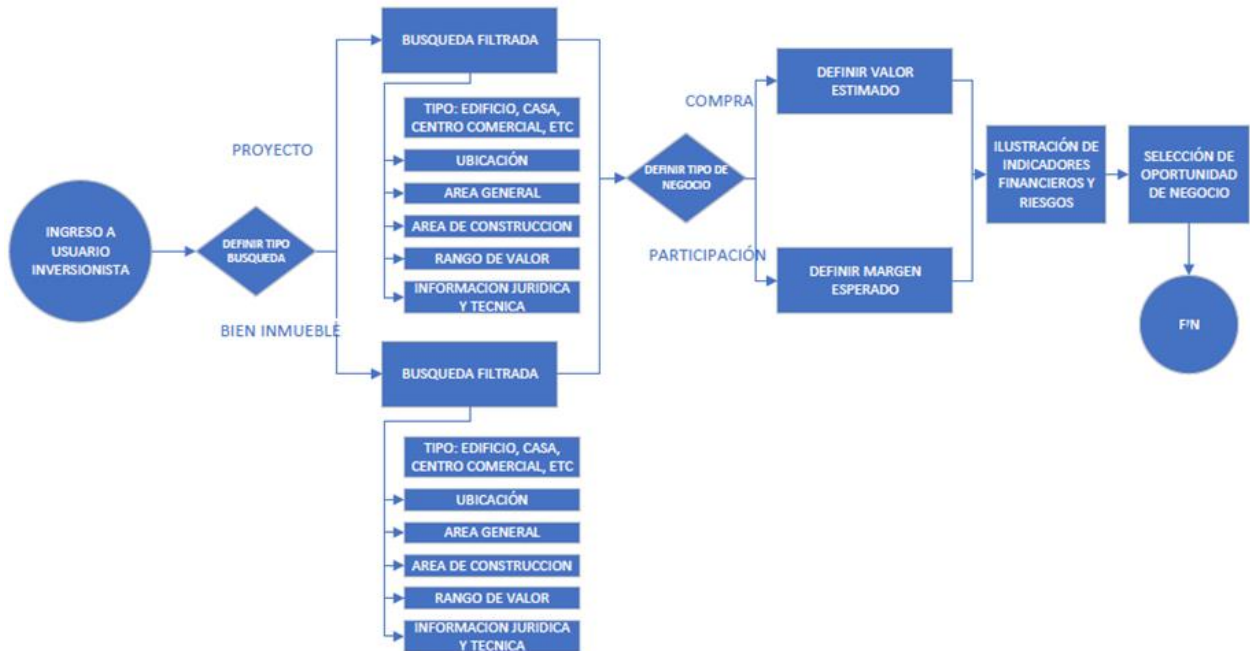


Figura 18. Diagrama de procesos Inversionistas.

Nota: Elaboración propia.

De igual forma, se describe el proceso para el inversionista: 1. Ingresar con su usuario y registrar los datos básicos y financieros, 2. El software procede a validar si cumple con los indicadores financieros y da viabilidad para ser usuario confiable, 3. El inversionista define el tipo de búsqueda, es decir si está interesado en un bien inmueble o en un proyecto de construcción ya estructurado, 4. Procediendo a definir el tipo de negocio a realizar, es decir, si compra o participa, 5. Para así poder continuar a la búsqueda de las oportunidades con ayuda del filtro y conforme a sus necesidades, 5. Seleccionar la oportunidad, 6. Finalmente la empresa procederá a realizar el enlace para el cierre del negocio directamente con el tenedor ya sea del inmueble o del proyecto.

Necesidades y requerimientos: Características de la tecnología

Gracias a la bondad de la tecnología va a ser posible la conexión entre las dos partes de interés, inversionista y tenedores, de manera ágil y segura, y así mismo el desarrollo de

proyectos de construcción sostenibles, para lo cual se requiere de los siguientes insumos tecnológicos:

- Página web y aplicación móvil.
- Software para la programación y desarrollo.
- Servidores en la nube.
- Base de datos.
- Sistemas de control y seguridad en la información.

Los requerimientos básicos a solicitar todo tipo de clientes a la hora de la creación del perfil

son:

- Nombre completo.
- Número de documento de identificación.
- Fecha y lugar de nacimiento.
- Fotocopia de ciudadanía.
- Fotocopia del RUT como persona jurídica o natural.
- Cámara de comercio de ser el caso.
- Antecedentes disciplinarios expedidos por la contraloría, fiscalía, policía nacional y medidas correctivas con vigencia no mayor a 30 días hábiles.
- Certificado de antecedentes de delitos sexuales con vigencia no mayor a 30 días hábiles.

Propietario de inmueble:

- Certificado de tradición y libertad.
- Escrituras públicas del bien.
- Fotocopia de identificación del propietario.
- Sentencias y resoluciones sobre el bien.
- Oficios de especificaciones del bien.
- Estados financieros y declaración de renta del propietario.

Propietaria de proyecto:

- Certificado de tradición y libertad del inmueble.
- Escrituras públicas del bien.
- Estudios del proyecto (Estudios de suelos y geotécnicos, socioambiental, topográfico e hidrogeológico).

- Diseños arquitectónicos, estructurales, cimentación y de redes eléctricas, hidrosanitarias y contra incendios.
- Permisos y/o licencias obtenidas.
- Sentencias, resoluciones y/u oficios sobre el proyecto.
- Estados financieros y declaración de renta del propietario.

Inversionista:

- Declaración de renta de los últimos dos años.
- Estados financieros de los últimos dos años con sus respectivas notas y documentos del contador o revisor fiscal.
- Certificaciones bancarias con estados de cuentas.

Necesidades y requerimientos: Infraestructura.

- Sede para oficina principal.
- Sistema de servicio de internet, luz y agua.
- Mobiliario para agentes colaboradores.
- Equipos de cómputo.
- Celulares.
- Vehículo para visitas técnicas.

Necesidades y requerimientos: Personal.

- Asesores comerciales con experiencia en promoción de proyectos tecnológicos.
- Arquitecto con experiencia en gestión inmobiliaria.
- Ingeniero civil especialista en gerencia de proyectos.
- Abogado especialista en derecho urbano y/o gestión urbana o afines.
- Especialista financiero con experiencia en estructuración de proyectos.
- Ingeniero ambiental con experiencia en gestión ambiental.
- Ingeniero de sistemas con experiencia en programación y desarrollo de aplicaciones y páginas web.

Capacidad Instalada

Teniendo presente el personal que se tiene planteado y que el servicio se prestará inicialmente en la ciudad de Villavicencio, una vez el proceso entre en ciclo y supere la etapa

de lead time se podrá cerrar en total dos (2) servicios por día, ya sea de compraventa o participación, para un total semanal de 10 servicios y un total mensual de 40 servicios. Esto, teniendo en cuenta que se tendrán dos asesores comerciales, los cuales se encargarán de cerrar cada uno un negocio por día, y así mismo, al ser proceso en paralelo en su mayoría permitirá dar la viabilidad tanto técnica del inmueble o proyecto, y del inversionista para la participación en el negocio.

Modelo de gestión integral de los procesos

En búsqueda de la optimización de procesos y recursos, se plantea el siguiente modelo de gestión integral por procesos, de tal forma que permita que la organización se fortalezca internamente y crezca exponencialmente caminado la mejora continua.



Figura 19. Gestión Integral Por Procesos.

Nota: Autoría propia.

Procesos de investigación y desarrollo

Es importante destacar que lograr el cumplimiento de la meta financiera que se resume en la perduración y crecimiento en el tiempo de la empresa, tal como lo describe el mapa de Gestión Integral por Procesos, se requiere de una evaluación y mejora continua, realizada con base a procesos de investigación que consta en la identificación de las problemáticas, para proceder a

revisión de las fuentes de literatura y formulación de hipótesis, recolección de datos mediante un contraste del informe de gestión integral emitido por la dirección, análisis de datos internos y externos, interpretación de resultados y presentación de conclusiones, de tal forma que permite atacar las problemáticas de la solución tecnológica y así mismo mejorar y ampliar el mercado conforme a las necesidad cambiantes.

Presupuesto de prestación del servicio e infraestructura

Finalmente, este proyecto se podrá materializar mediante la ejecución del presupuesto para la prestación del servicio e infraestructura que tiene presente los costos directos e indirectos, es decir, los costos que se ven implícitos directamente en la prestación del servicio como los costos administrativos, financieros y de infraestructura.

Tabla 8. Costos Fijos y Variables

Costos Fijos	2024
Nómina Administrativa	97,110,000
Nómina Ventas	110,594,400
Nómina Servicio	349,596,000
Total	557,300,400

Gastos Fijos	2024
Arriendo	48,000,000
Servicios	6,000,000
Celular	6,000,000
Internet	6,000,000
Papelería	1,000,000
Pólizas	6,000,000
Outsorsing	10,000,000
Total	83,000,000

Total Fijos	640,300,400
--------------------	--------------------

Costos Variables	2024
Marketing	10,000,000
Publicitario	18,000,000
Total Variables	16,000,000

Aspectos Organizacionales y Legales

La digitalización de los negocios es un herramienta que actualmente beneficia a las empresas en cuanto a los procesos de innovación, la eficiencia de las operaciones, la optimización de las producciones, la difusión de los productos a través de la penetración del mercado entre muchos más beneficios que contribuyeron claramente a que se produjera un

crecimiento constante y exponencial a lo largo de los años, donde el Ministerio de las TICs ha sido fundamental porque a través de las políticas que ha venido promoviendo, las estrategias y programas, se ha promovido el desarrollo de la digitalización y de habilidades tecnológicas en las empresas.

Análisis estratégico

Es la base que identifica a la empresa frente a la razón de ser y los propósitos en un periodo máximo de 5 años, a continuación, se presenta la misión y visión para la empresa COINPROJECTS.

Misión

Ser la plataforma digital innovadora más completa que agilice la interacción y transacciones entre inversionistas/constructores y propietarios de inmuebles a la venta, proporcionando herramientas digitales y recursos orientados a la maximización de eficiencia y confiabilidad en término de tiempo en el proceso de inversión, construcción y planeación.

Visión

Ser la plataforma líder a nivel Latinoamérica en la transformación digital de la arquitectura y construcción en aproximadamente en 5 años, a través de una conexión completa entre los involucrados, conformando y ofreciendo un ecosistema práctico para la conexión entre los propietarios de inmuebles, inversionistas, constructores y desarrolladores donde prime la confianza, transparencia y comunicación.

Estructura organizacional

La empresa COINPROJECTS requiere una estructura sólida, por lo tanto, requiere para su estructura organizacional que su operación esté basada en la conectividad permanente y al instante entre las partes interesadas del sector de la construcción a través de una App disponible para teléfonos y computadores. Por lo tanto, se presenta la siguiente estructura organizacional.

Organigrama

Se plantea el organigrama de acuerdo con la estructura organizacional y los niveles de responsabilidad están identificados con colores, la unidad de mando es de arriba abajo, en cabeza del director ejecutivo que tiene a cargo a 3 directores, y a su vez cada uno de ellos tiene a cargo 2 empleados, salvo el director de tecnología que tiene a 4 a su cargo incluyendo los dos desarrolladores.

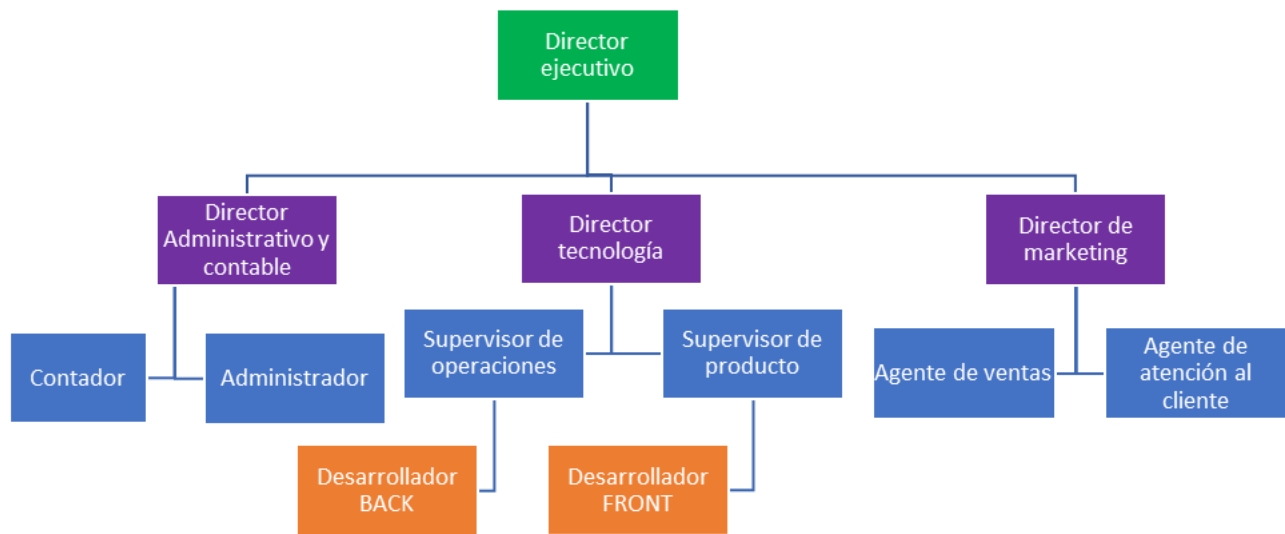


Figura 20. Organigrama

Nota: Elaboración propia.

Factores clave de la gestión del talento humano

Cada empresa tiene diferentes procesos de gestión humana, sin embargo, COINPROJECTS se preocupa firmemente por los siguientes aspectos claves para la empresa.

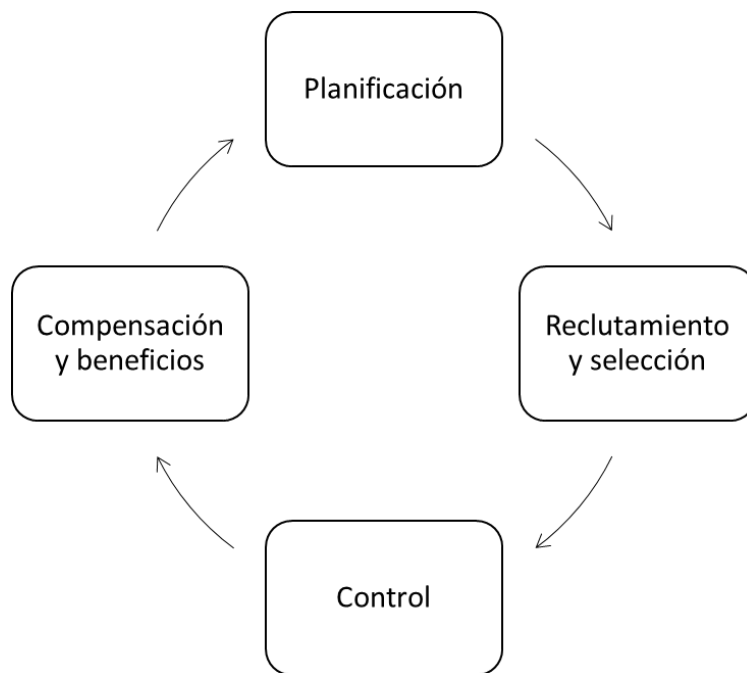


Figura 21. Aspectos de gestión humana.

Nota: Elaboración propia.

Planificación

En primer lugar, desarrollará una planeación estratégica basada en el cumplimiento de objetivos a través de una orientación por indicadores, donde primará la misión, visión y objetivos estratégicos como insumo para realizar la planeación. Así mismo, se identifica necesario que la empresa haga que todos los empleados conozcan su filosofía y la vivan, además que los empleados reciban compensaciones acordes a su cumplimiento.

Reclutamiento y selección

El proceso de reclutamiento estará a cargo del director administrativo y del director de marketing, quienes serán los encargados de difundir la convocatoria de empleo a través de distintos medios. Mientras el proceso de selección está a cargo de cada director de acuerdo con el área de la vacante ofertada, es decir, si se busca un desarrollador será el director técnico quien seleccione a la persona idónea para el cargo.

Control

El mecanismo de control será a través de los mismos indicadores que se plasmaron en la planificación estratégica, es decir, que los empleados serán controlados a través del cumplimiento de sus tareas asignadas. En este sentido es importante mencionar que la herramienta para el control será un CMI (Cuadro de Mando Integral).

Compensaciones y beneficios

A los colaboradores hay que tenerlos fidelizados para que se comprometan con los objetivos de la empresa, por lo tanto, el administrador deberá tener total responsabilidad sobre la afiliación a salud, ARL, caja de compensación y pensión, además de que él y el director administrativo realicen las estrategias necesarias para otorgar beneficios acordes con las necesidades y expectativas de cada empleado.

Esquema de gobierno corporativo

La importancia de contar con una estructura definida para el gobierno corporativo se basa principalmente en la organización y toma de decisiones trascendentales, así como vigilar las utilidades de la empresa. Por lo tanto, se planteó la siguiente estructura de gobierno.

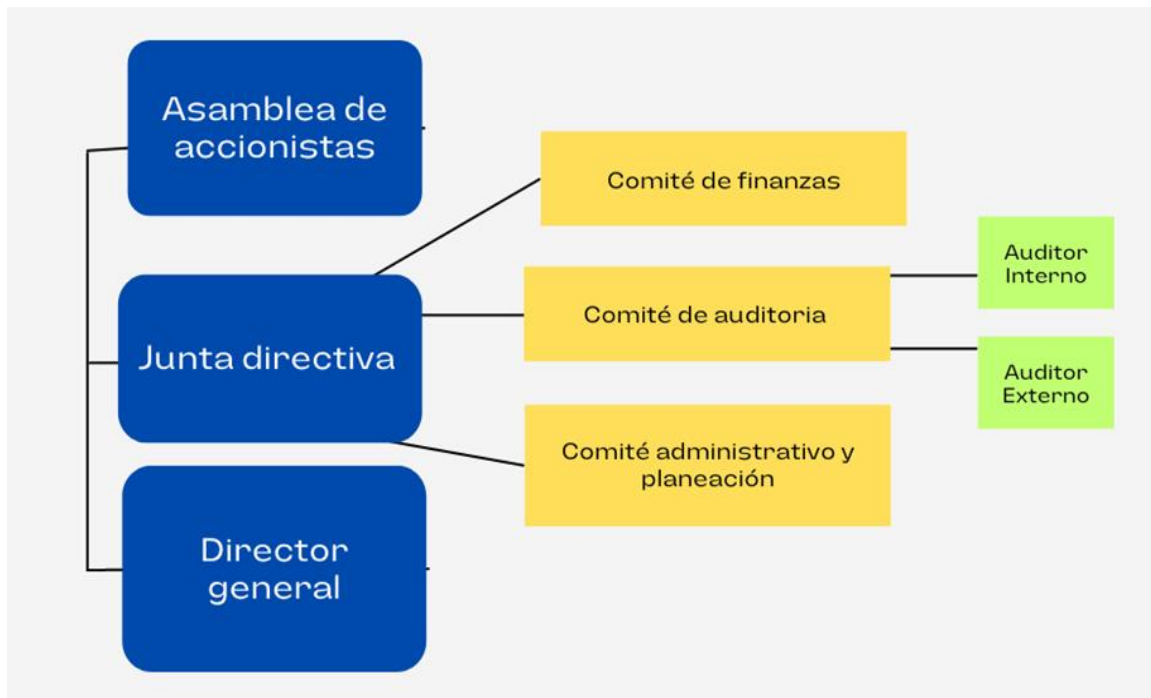


Figura 22. Aspectos de gobierno corporativo.

Nota: Elaboración propia.

Aspectos legales

Estos aspectos pueden variar de acuerdo con la evolución de la empresa, sin embargo, para iniciar es prudente analizar los siguientes para entender porque son indispensables para COINPROJECTS.

Constitución legal

La empresa se constituirá bajo un S.A.S. Sociedad por Acciones Simplificada, es decir, que la empresa deberá dividirse en acciones, las cuales se venderán y quienes las compren serán los que podrán integrar la junta de accionistas.

Registro mercantil

La Empresa COINPROJECTS será debidamente registrada ante la entidad en la Cámara de Comercio correspondiente y obtener un NIT (Número de Identificación Tributaria). Además de definir la participación de socios, acciones disponibles y demás variables de inicio.

Registro de marca

La empresa deberá registrar la marca ante industria y comercio para proteger su identidad, no podrá patentar la idea debido a que este tipo de proyectos ya existen.

Autorización y regulación

La empresa deberá obtener la autorización de la Superintendencia Financiera de Colombia para su funcionamiento.

Protección de datos

COINPROJECTS debe cumplir con las regulaciones de protección de datos de Colombia, además de la ley Habeas Data.

Contratos y acuerdos

La empresa debe establecer contratos claros y completos con los inversionistas y promotores de proyectos, entre otros. Estos contratos deben definir los derechos y obligaciones de las partes, los plazos, las condiciones de inversión y otros términos relevantes.

Normativa de construcción

Todas las regulaciones de construcción y permisos necesarios para los proyectos que promueve a través de la aplicación, entre estos se encuentra analizar los proyectos con peritos, analizar los certificados de tradición y libertad, verificar que el proyecto esté estructurado de acuerdo con la normatividad de construcción, que el proyecto tenga licencia de construcción, además de establecer la viabilidad del proyecto.

Regulación financiera

La aplicación funciona como un banco de proyectos, por lo tanto, manejará fondos de inversionistas, puede estar sujeto a regulaciones financieras adicionales. Debe estar al tanto de las leyes que regulan la inversión y la intermediación financiera en Colombia, para lo cual los fundadores del proyecto deberán dirigirse a la superintendencia financiera para desarrollar el proyecto bajo las condiciones legales financieras necesarias.

Impuestos

La empresa debe cumplir con la tributación correspondiente en cuanto a los impuestos de la DIAN y de industria y comercio, comprendiendo el IVA, RETEICA entre otros, además de llevar una contabilidad transparente para los informes financieros, balances y estados de resultados.

Documentación legal

La empresa deberá contar con un archivo histórico para almacenar la información administrativa, de proyectos y perfiles de inversionistas, así mismo el área de contabilidad deberá realizar el almacenamiento de la información contable.

Asesoría legal

La empresa deberá tener un equipo de asesores para el desarrollo de la aplicación, para vigilar el cumplimiento de requisitos, este equipo puede ser conformado por un abogado, un arquitecto, un ingeniero, un especialista financiero y un especialista en procesos legales de construcción.

Es importante proteger la idea de intermediación con la parte legal evitando la pérdida del negocio en comisión por de la compra y venta de inmuebles por ello se implementa el contrato de corretaje, el cual la empresa será el corredor que comprometido a actuar como intermediario por facilitar la venta y compra y muebles, servicios o propiedades. Este tipo de contrato abarca varios elementos: partes involucradas, objeto de la intermediación, comisiones y compensaciones, duración del contrato, obligaciones, responsabilidades de las partes, termino de rescisión y disposiciones adicionales.

Estructura legal y tipo de sociedad

La estructura legal de COINPROJECTS estará a la cabeza de un representante legal que se designará en los estatutos, donde deberá estipular quién o quiénes serán los encargados y tendrán permitido celebrar y ejecutar contratos, entre otros aspectos que deberán ser estipulados para el buen funcionamiento de la empresa.

El tipo de sociedad bajo la cual se constituirá la empresa es sociedad por acciones simplificada (S.A.S), que es una sociedad de capitales con naturaleza comercial y que se constituirá en un documento privado, podrá ser constituida por una o varias personas jurídicas o naturales, que responderán hasta el monto de sus aportes y sin comprometer su patrimonio personal por las deudas (Ley 1258, 2008).

Regímenes especiales

En Colombia, los bancos de proyectos de construcción que buscan inversionistas pueden beneficiarse de varios regímenes especiales y programas gubernamentales que promueven la inversión y el desarrollo de proyectos de construcción. Aquí hay algunos regímenes y programas relevantes:

- Incentivos Tributarios para la Construcción

Para los proyectos de construcción, el gobierno ha implementado varios incentivos tributarios para las empresas que tengan proyectos de construcción, casi todos dirigidos hacia la reducción de impuestos sobre la renta para los inversores de los proyectos de infraestructura, esto puede ser un beneficio que atraiga a los inversores.

El gobierno colombiano ha implementado una serie de incentivos tributarios para proyectos de construcción, como la deducción de impuestos sobre la renta para inversiones en proyectos de vivienda de interés social y proyectos de construcción de infraestructura. Además, por ser un proyecto CTel, la empresa podrá tener beneficios tributarios de acuerdo con la Ley 2277 de 2022 (MinCiencias, 2022).

- Fondos de Capital de Riesgo

Buscar la inversión de fondos de capital de riesgo especializados en proyectos de construcción puede ser una estrategia para obtener financiamiento y experiencia adicional en el desarrollo de proyectos, lo anterior está regido por el Decreto 1019 del 2014.

- Apoyo del Banco de Desarrollo

El Banco de Desarrollo de Colombia y otras instituciones de desarrollo ofrecen financiamiento y asesoramiento técnico para proyectos de construcción que tengan un impacto social o económico significativo, la empresa podrá buscar una alianza para que FINDETER también pueda entrar a financiar los proyectos de acuerdo con las necesidades de los propietarios (Findeter, 2022).

Aspectos Financieros

Se realizan los supuestos económicos donde se contemplan algunos aspectos cruciales como: Factores clave, aspectos económicos relevantes como estructura de ventas dependiendo la cantidad de inmuebles disponibles en el mercado actualmente, tarifas de cobro estándar en servicios similares, porcentajes de tasas de interés, inflación, estructura de costos y gastos. recopilación de datos e investigación del entorno.

Tabla 9. Ingresos y Ventas del primer año

INGRESOS AÑO INICIAL			CRECIMIENTO			
NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	INGRESOS TOTALES	AÑO:	2025	2026	2027	2028
			Servicio de intermediación de compraventa de inmuebles	\$ 700,000,000	63%	5.2%
Promotor financiero de proyectos	\$ 416,000,000	37%	5.2%	8.8%	26.3%	26.3%
Total	1,116,000,000	100%				

Los ingresos iniciales se calculan tomando como referencia la oferta de bienes inmuebles actuales de aplicaciones disponibles a la fecha de consulta (metro cuadrado, 2023) 397 casa y lotes disponibles en un rango de precio de venta de COP \$3,000,000,000 a \$100,000,000, se estima un cobro del 4% sobre valor de venta pactado. Se toma una posición conservadora ya que no se tiene más fuentes de información oficiales, pero se estima una mayor oferta, por inmuebles no publicados que se encuentran en venta.

En el servicio de promotor financiero se establece un porcentaje de cobro del 1% del valor de financiación entregado, de este punto no se tiene fuentes de información oficiales, por tanto, se

toma de referencia el número de proyectos suspendidos por financiación de constructoras conocidas en el sector.

El porcentaje de crecimiento en ventas es discreto para los dos primeros años, inferior a la tasa de inflación proyectada asentando el hecho de la inversión planeada en marketing. Para los siguientes años el crecimiento es significativamente mayor por la expansión a otras ciudades y mayor inversión en marketing.

Proyección de ventas

Se realizan los cálculos de la proyección de ventas, teniendo como servicio estrella la prestación de servicio de intermediación para la compra y venta de inmuebles con una proyección de ventas para el primer año de \$700,000,000 con una participación de 63% y para la línea de servicio referente al promotor financiero de proyecto \$416,000,000 con 37% del total para un total de \$1'116,000,000 de ventas para el 2024.

Para los siguientes años se proyecta un crecimiento en ventas, sujeto a revisión y modificación según panorama económico. Mayores detalles ver Anexo D.

Tabla 10. Proyección Ventas

AÑO	2,024	2025	2026	2027	2028
VENTAS ANUALES	1,116,000,000	1,273,824,720	1,503,724,605	2,060,636,532	2,823,803,574

Proyección de costos de producción

El mayor costo de producción es la nómina, por la prestación de servicios, se contempla como producción los arquitectos, abogados, financieros, ingenieros civiles, ambientales y sistemas, sumando carga prestacional. Cargos indispensables para la prestación de servicios. Mayores detalles ver Anexo D.

Tabla 11. Proyección Costos

	2024	2025	2026	2027	2028
COSTO VENTAS	\$ 263,800,000	\$ 293,114,089	\$ 336,830,766	\$ 449,325,707	\$ 599,391,776

Inversión Inicial

Se estima valor por muebles y enseres con equipos de oficina para punto físico en la ciudad de Villavicencio, ya que se hace necesario un punto de encuentro entre las partes que se pretende intermediar, vender el inmueble al comprador, esto con el fin de evitar el contacto directo entre ellos y una posible fuga de comisión por venta. En este punto se contempla una oficina para atención al cliente.

En los gastos en puesta en marcha se contempla el diseño de aplicación y página web, recurso principal de la idea de negocio. Mayores detalles ver Anexo D.

Tabla 12. Inversión Inicial Detallada

Concepto	Inversión Inicial
Muebles y enseres	\$ 10,000,000.00
Equipo de oficina	\$ 8,000,000.00
Gastos de puesta en marcha	\$ 35,000,000.00
TOTALINVERSIONES	\$ 53,000,000.00

Gastos de marketing

El presupuesto de \$18'000,000 se basa en las estrategias de marketing planteadas actualmente, por tanto, se realizará un ajuste que puede ser un incremento o disminución dependiendo la modificación que sufra dichas estrategias. Para los años 2027 y 2028 se incrementa significativamente el presupuesto ya que se pretende ampliar el mercado a otras ciudades como Bogotá. Mayores detalles ver Anexo D.

Tabla 13. Inversión de marketing y publicidad

Presupuesto del marketing Mix año de inicio.	\$10,000,000
Gasto publicitario años siguientes	
2025	\$18,000,000
2026	\$ 20,000,000
2027	\$42,000,000
2028	\$42,000,000
Total	\$132,000,000

Gastos administrativos

Los gastos administrativos están conformados por los siguientes ítems:

- Nómina administrativa con cálculo de carga prestacional de gerente \$97'110,000 anuales.
- Arriendo de punto físico \$48'000,000, oficina catalogada como punto de encuentro entre compradores, vendedores de inmuebles, e inversionistas de proyectos, como forma óptima de brindar asesoría y seguimiento a las negociaciones entre compradores y vendedores de inmuebles.
- Servicios públicos. Se contempla un promedio de costo basados en un consumo moderado ubicado en un estrato medio.
- Telefonía de internet. Costo basado en tarifas actuales adicionando porcentaje de inflación.
- Papelería
- Servicios de seguridad

Estados Financieros**Estado de Resultados**

Las ventas están presupuestadas con \$1,116,000,000 para el primer año, generando una utilidad neta de \$98,319,009 siendo el rubro más significativo los costos de ventas donde se incluye nómina de personal, indispensable para prestar los servicios. Para los siguientes años se proyecta utilidad con un crecimiento importante comparado con el año anterior. Mayores detalles ver Anexo D.

Tabla 14. Estado de resultados

	ESTADO DE RESULTADOS				
	2024	2025	2026	2027	2028
VENTAS	\$ 1,116,000,000	\$ 1,273,824,720	\$ 1,503,724,605	\$ 2,060,636,532	\$ 2,823,803,574
COSTO VENTAS	\$ 263,800,000	\$ 293,114,089	\$ 336,830,766	\$ 449,325,707	\$ 599,391,776
UTILIDAD BRUTA	\$ 852,200,000	\$ 980,710,631	\$ 1,166,893,840	\$ 1,611,310,825	\$ 2,224,411,798
GASTOS ADITIVOS Y VTAS	\$ 557,300,400	\$ 604,670,934	\$ 656,067,963	\$ 711,833,740	\$ 772,339,608
GASTOS FIJOS DEL PERIODO	\$ 83,000,000	\$ 90,055,000	\$ 97,709,675	\$ 106,014,997	\$ 115,026,272
OTROS GASTOS	\$ 10,000,000	\$ 18,000,000	\$ 20,000,000	\$ 42,000,000	\$ 42,000,000
DEPRECIACIÓN	\$ 10,600,000	\$ 10,600,000	\$ 10,600,000	\$ 10,600,000	\$ 10,600,000
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 191,299,600	\$ 257,384,697	\$ 382,516,201	\$ 740,862,087	\$ 1,284,445,918
GASTOS FINANCIEROS	\$ 42,331,405	\$ 36,426,070	\$ 29,451,869	\$ 21,215,337	\$ 11,487,993
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	\$ 148,968,195	\$ 220,958,627	\$ 353,064,333	\$ 719,646,750	\$ 1,272,957,925
IMPUESTOS	\$ 50,649,186	\$ 75,125,933	\$ 120,041,873	\$ 244,679,895	\$ 432,805,694
UTILIDAD NETA	\$ 98,319,009	\$ 145,832,694	\$ 233,022,460	\$ 474,966,855	\$ 840,152,230

Balance General

Se evidencia un aumento en los activos, como principal razón el aumento del rubro de caja/bancos por la proyección de ventas estimadas, la misma tendencia en pasivos a razón de los pasivos corrientes. Por ende, el patrimonio tiene la misma tendencia de aumento que los activos. Mayores detalles ver Anexo D.

Tabla 15. Balance general

	AÑO 0	BALANCE				
		2024	2025	2026	2027	2028
ACTIVO						
CAJA/BANCOS	380,875,167	507,817,199	551,876,133	649,076,139	972,516,325	1,472,957,925
FIJO NO DEPRECIABLE	-	-	-	-	-	-
FIJO DEPRECIABLE	53,000,000	53,000,000	53,000,000	53,000,000	53,000,000	53,000,000
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-	10,600,000	21,200,000	31,800,000	42,400,000	53,000,000
ACTIVO FIJO NETO	53,000,000	42,400,000	31,800,000	21,200,000	10,600,000	-
TOTAL ACTIVO	433,875,167	550,217,199	583,676,133	670,276,139	983,116,325	1,472,957,925
PASIVO						
Impuestos X Pagar	-	50,649,186	75,125,933	120,041,873	244,679,895	432,805,694
TOTAL PASIVO CORRIENTE	-	50,649,186	75,125,933	120,041,873	244,679,895	432,805,694
Obligaciones Financieras	233,875,167	201,249,004	162,717,506	117,211,806	63,469,575	-
PASIVO	233,875,167	251,898,190	237,843,439	237,253,679	308,149,470	432,805,694
PATRIMONIO						
Capital Social	200,000,000	200,000,000	200,000,000	200,000,000	200,000,000	200,000,000
Utilidades del Ejercicio	-	98,319,009	145,832,694	233,022,460	474,966,855	840,152,230
TOTAL PATRIMONIO	200,000,000	298,319,009	345,832,694	433,022,460	674,966,855	1,040,152,230
TOTAL PAS + PAT	433,875,167	550,217,199	583,676,133	670,276,139	983,116,325	1,472,957,925

Flujo de Caja

La tendencia del capital operativo neto es al aumento, lo cual muestra solvencia; flujo de caja con capacidad de pago a las obligaciones a corto plazo que posibilita la idea de crecimiento como se tiene trazado en la idea de negocio. Mayores detalles ver Anexo D.

Tabla 16. Flujo de caja

	FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO:						
	AÑO 0	CAPITAL INVERTIDO					
		2024	2025	2026	2027	2028	
Activos Corrientes	\$	380,875,167	\$ 507,817,199	\$ 551,876,133	\$ 649,076,139	\$ 972,516,325	\$ 1,472,957,925
Pasivos Corrientes	\$	-	\$ 50,649,186	\$ 75,125,933	\$ 120,041,873	\$ 244,679,895	\$ 432,805,694
KTNO	\$	380,875,167	\$ 457,168,012	\$ 476,750,199	\$ 529,034,266	\$ 727,836,430	\$ 1,040,152,230
Activo Fijo Neto	\$	53,000,000	\$ 42,400,000	\$ 31,800,000	\$ 21,200,000	\$ 10,600,000	\$ -
Depreciación Acumulada	\$	-	\$ 10,600,000	\$ 21,200,000	\$ 31,800,000	\$ 42,400,000	\$ 53,000,000
Activo Fijo Bruto	\$	53,000,000	\$ 53,000,000	\$ 53,000,000	\$ 53,000,000	\$ 53,000,000	\$ 53,000,000
Total Capital Operativo Neto	\$	433,875,167	\$ 499,568,012	\$ 508,550,199	\$ 550,234,266	\$ 738,436,430	\$ 1,040,152,230

Fuentes de financiación

Se presupuesta una inversión inicial de \$433'000,000, incluyendo muebles y enseres, equipos de oficina, diseño de página web, aplicación y otros gastos de puesta en marcha. Se calculan 5 meses de inicio de operaciones con ingresos bajos, entrada inicial al mercado. Mayores detalles ver Anexo D.

Tabla 17. Financiación

	MESES	VALOR
COSTOS OPERATIVOS	5.0	\$ 109,916,666.67
NÓMINAS	5.0	\$ 232,208,500.00
MARKETING MIX	5.0	\$ 4,166,666.67
GASTOS FIJOS	5.0	\$ 34,583,333.33
TOTAL		\$ 380,875,166.67
TOTAL INVERSIÓN		\$ 433,875,166.67
APORTE DE LOS EMPRENDEDORES		\$ 200,000,000.00
PRÉSTAMO A SOLICITAR		\$ 233,875,166.67

La financiación para solicitar se deriva de un posible inversionista, familiares y amigos.

Evaluación financiera

Se fija una tasa de evaluación del proyecto mínima de 16%, clave para determinar el valor presente Neto del proyecto por \$299'017,711.

En el flujo de caja del proyecto, se presenta un flujo negativo para el año cero, se debe a inversiones iniciales y bajas ventas. A partir del año 2024 se evidencia un flujo de caja con liquidez que aumenta en la proyección realizada.

Tasa interna De Retorno: 34.75%

Periodo de Recuperación: 2.96 años

Punto de Equilibrio en pesos de ventas es de \$824,328,947.

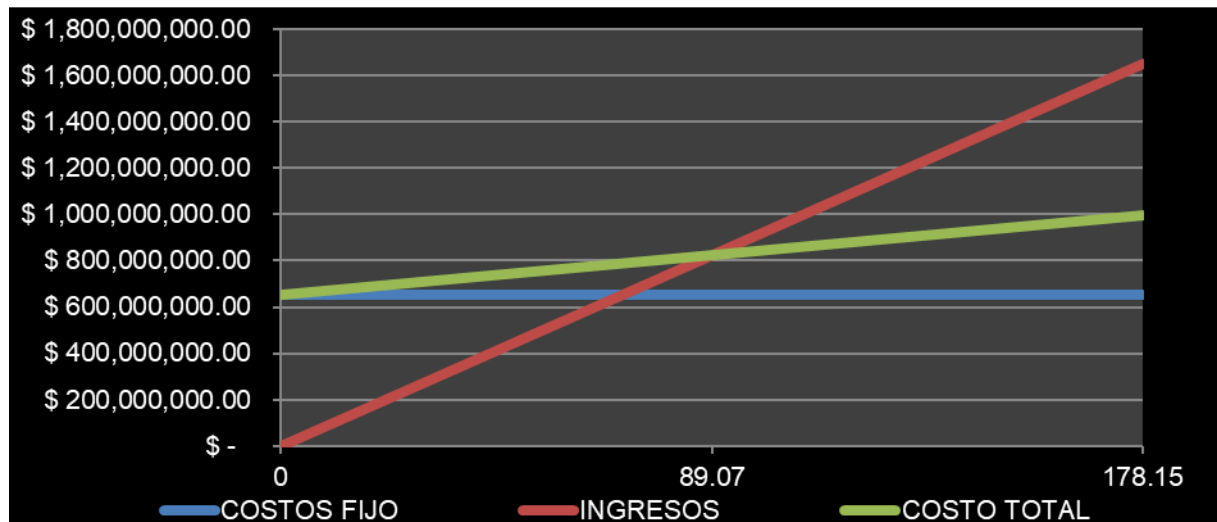


Figura 23. Punto Equilibrio.

Nota: Elaboración Propia.

Indicadores Financieros

- Se tendrá un capital positivo en todos los años proyectados, incluso en el año base de iniciación de operaciones. Se denota que se puede cubrir todas las obligaciones de corto plazo.
- La razón corriente calculada muestra un comportamiento positivo en lo proyectado, para el año 2025 se cuenta con \$10 pesos para cubrir sus obligaciones, mismo comportamiento positivo para los años siguientes cerrando la proyección en el 2028 con \$3.4 pesos, lo cual indica solidez financiera en el proyecto.
- El endeudamiento no presenta un porcentaje alto, debido a los aportes calculados por parte de los emprendedores lo cual explica el comportamiento medio de este indicador, sin embargo, para los dos primeros años se comprometen el 50% de los activos con la obligación por el préstamo solicitado, a partir del año 3 se tiene mejora del indicador.

- La Rentabilidad es positiva para todos los años, y se evidencia en la proyección un aumento año tras año lo cual es explicado por aumento de operación, posición de mercado y puesta en marcha de estrategias de marketing. Desde el año 1 se evidencia un comportamiento positivo, aunque bajo esto obedece a poco endeudamiento financiero.

Tabla 18. Indicadores Financieros. Elaboración Propia. Ver anexo D.

Indicador	2024	2025	2026	2027	2028
Capital De Trabajo	457,168,012	476,750,199	529,034,266	727,836,430	1,040,152,230
Razón Corriente	10.0	7.3	5.4	4.0	3.4
Endeudamiento	0.5	0.4	0.4	0.3	0.3
Concentración de Endeudamiento C.P	0.20	0.32	0.51	0.79	1.00
Rentabilidad Bruta	76%	77%	78%	78%	79%
Rentabilidad Operacional	17%	20%	25%	36%	45%
Rentabilidad Neta	9%	11%	15%	23%	30%

En un escenario donde se contempla proyección de ventas y premisas, infraestructura y gastos, inversión total y financiación, estados financieros y resultados generales se concluye que la idea de negocio es viable financieramente.

Enfoque hacia la Sostenibilidad

La Empresa emergente COINPROJECTS tendrá un enfoque hacia la sostenibilidad integral, gracias que esta recaerá desde el aspecto social, ambiental, económico y la gobernanza, mediante la implementación de políticas y prácticas, las cuales se describen a continuación:

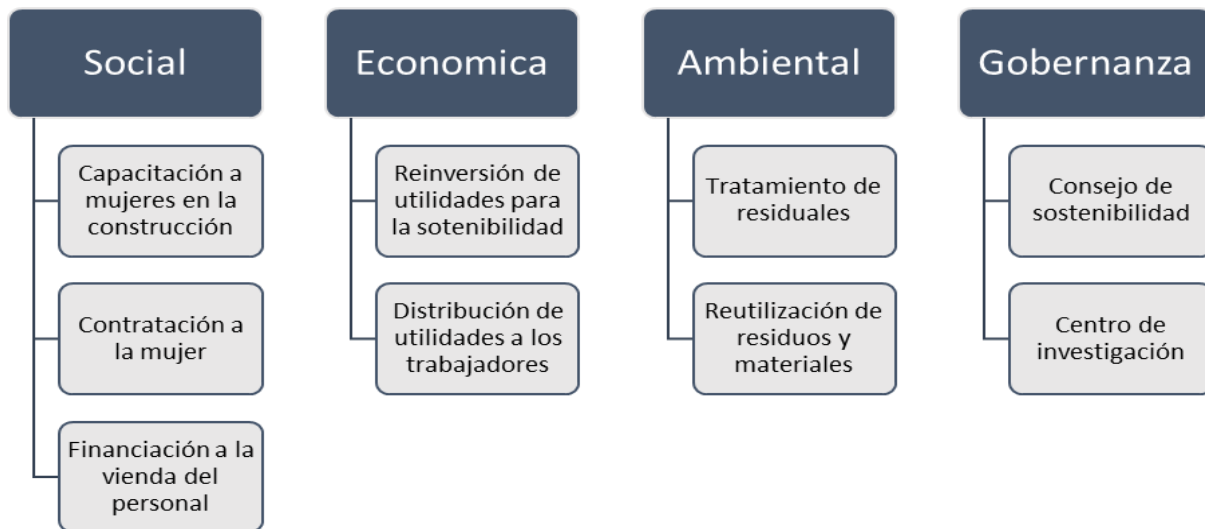


Figura 24. Políticas y prácticas sostenibles.

Nota: Elaboración propia.

Social

Capacitación a mujeres en la construcción:

Teniendo presente que la industria de la construcción tiende a ser machista para la ejecución, tanto de las actividades directas de obra como para las actividades administrativas, se plantea capacitar a grupos de mujeres de estratos de escasos recursos (estratos 1,2 y 3), para que aprendan a desarrollar dichas actividades como lo son trabajos de obra blanca, carpintería metálica y madera, y así mismo a gerenciar proyectos integrales con enfoque a la sostenibilidad mediante prácticas, tales como leanconstruction.

Realizando una capacitación mensual para 50 mujeres, logrando al año capacitar a 600 mujeres. Contribuyendo a los objetivos de desarrollo sostenible número cuatro y cinco denominados educación de calidad e igualdad de género, respectivamente.

Contratación a la mujer

Según el problema mencionado en el ítem anterior, se plantea que el 50% del personal administrativo serán mujeres, así como el 30% del personal directo de las obras desarrolladas por los inversionistas. Razón por la cual, una vez el inversionista cierre negocio con la empresa por la conexión con el propietario del inmueble, firmará un contrato donde se compromete a cumplir con dicha contratación directa de obra, contribuyendo a los objetivos de desarrollo sostenible número uno, cinco y ocho, denominados fin de la pobreza; igualdad de género, trabajo decente y crecimiento económico, respectivamente.

Financiación a la vivienda del personal

La empresa se compromete a financiar con la tasa mínima del mercado con la finalidad de adquirir vivienda propia para los colaboradores, para que accedan a un crédito de vivienda sin los altos requisitos que se piden actualmente, haciendo realidad el sueño de tener vivienda propia, contribuyendo a los objetivos de desarrollo sostenible número tres, ocho y diez, salud y bienes; trabajo decente y crecimiento económico; reducción de las desigualdades, respectivamente.

Económica

Reinversión de utilidades para la sostenibilidad

COINPROJECTS plantea reinvertir el 50% de sus utilidades netas en la investigación para el desarrollo e implementación de prácticas sostenibles, mediante la tecnología y prácticas que permitan fortalecer el enfoque de sostenibilidad conforme a la necesidades actuales y futuras. Contribuyendo a los objetivos de desarrollo sostenible número 7, 9, 11, 12, 13 y 15, energía asequible y no contaminante, industria, innovación e infraestructura; ciudades y comunidades

sostenibles, producción y consumo responsable, acción por el clima y vida de ecosistemas terrestres.

Distribución de utilidades a los trabajadores

Partiendo del principio que los logros y crecimiento organizacional, no se debe a COINPROJECTS si no a sus colaboradores, estos serán partícipes de las utilidades desde un 0.05% hasta un 0.1%. Un ingreso adicional de hasta tres millones de pesos anuales para el año 2028, según las proyecciones financieras, contribuyendo a los objetivos de desarrollo sostenible número uno, dos, y ocho, denominados fin de la pobreza; hambre cero; trabajo decente y crecimiento económico, respectivamente.

Ambiental

Tratamiento de aguas residuales

Conforme al problema nacional y mundial de la contaminación de los afluentes, que también afecta a la flora y la fauna y al ser humano por el consumo de estas, la empresa implantará de 5 a 10 plantas de tratamiento de aguas residuales por cada negocio cerrado exitosamente para viviendas de escasos recursos, contribuyendo a los objetivos de desarrollo sostenible número 6 principalmente, referente a Agua limpia y saneamiento.

Reutilización de residuos y materiales

Teniendo presente que a la hora de ejecutar un proyecto de construcción se presentan sobrantes de materiales y a su vez residuos que pueden ser reciclados o reutilizados, se plantea hacer un centro de acopio para la reutilización de estos en el desarrollo de los proyectos, contribuyendo a los objetivos de desarrollo sostenible número 11, 12, y 13, ciudades y comunidades sostenibles; producción y consumo responsable; acción por el clima, respectivamente.

Gobernanza

Consejo de sostenibilidad

Crear un consejo de sostenibilidad con representantes de diferentes departamentos para supervisar y controlar las prácticas sostenibles de la organización y también para incentivar la creación e implementación de la sostenibilidad, estableciendo los objetivos y midiendo el progreso.

Contribuyendo con los objetivos de desarrollo sostenible número 7, 9, 11, 12, 13 y 15, energía asequible y no contaminante; industria; innovación e infraestructura; ciudades y comunidades sostenibles, producción y consumo responsable; acción por el clima y vida de ecosistemas terrestres.

Centro de reporte sostenible

Fundar e incentivar un centro de reporte sostenible interno para documentar y comunicar las prácticas sostenibles con sus respectivos resultados en la industria inmobiliaria y de construcción, creado manualmente con prácticas sostenibles para la construcción. Dándole a su vez, espacio a los demás interesados en la participación para la publicación de información que sirve para fortalecer la sostenibilidad en la industria mencionada, contribuyendo con los objetivos de desarrollo sostenible número 7, 9, 11, 12, 13, 15 y 17 energía asequible y no contaminante; industria; innovación e infraestructura; ciudades y comunidades sostenibles; producción y consumo responsable; acción por el clima; vida de ecosistemas terrestres y alianzas para lograr los objetivos.

Modelo Sostenible

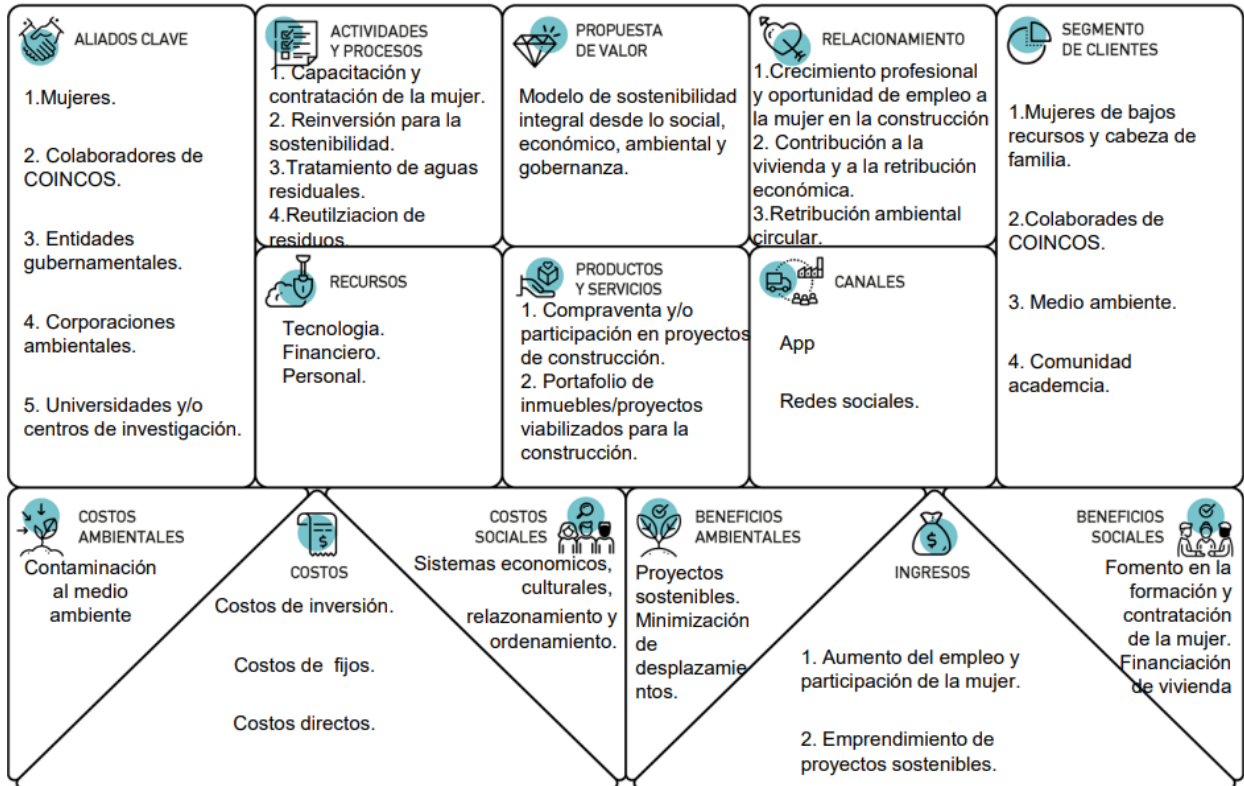


Figura 25. Modelo Canvas Sostenible. Elaboración propia.

Es de aclarar:

Costos Ambientales: La contaminación al medio ambiente es generada debido a que, gracias a nuestra conexión entre los propietarios de inmuebles con inversionistas, se inician obras de construcción, las cuales implican una contaminación al medio ambiente, producto tanto en la cadena de abastecimiento de los insumos como en la ejecución de las actividades indirectas como transporte.

Costos Sociales: De igual manera, los costos sociales son producto de la participación de puesta en marcha de proyectos de construcción, los cuales generan impacto en cuanto a sistemas socioeconómicos, culturales, relacionamiento y ordenamiento. Esto debido a que al iniciar y terminar un proyecto puede generarse un cambio de entorno, actividades y culturas, tal

como se evidencia en aquellos casos que se construye un edificio de vivienda en un sector turístico por su paisaje natural, lo cual afecta directamente dichas variables.

Conclusiones

En resumen, la aplicación resolverá necesidades latentes en el sector inmobiliario y de construcción, ya que facilitará la transacción de terrenos urbanizables, proporcionando verificación técnica, ambientales y legal, lo cual brinda a compradores y vendedores un marco de negociación confiable, a un precio justo gracias al avalúo comercial entregado por la empresa.

Así mismo, facilita y permite promover la puesta en producción de inmuebles improductivos consecuente de la conexión entre los inversionistas y propietarios, de forma segura y ágil, gracias al estudio de viabilidad técnica, legal y financiera, facilitando la toma de decisiones, minimizando el riesgo de inversión y maximizando los beneficios. Esto gracias a la proyección de viabilidad financiera y a la validación técnica legal, para poder construir lo proyectado, conforme al estudio de títulos, uso del suelo, normatividad, estudio de mercado, etc.

Analizando el modelo de negocio mediante las herramientas de Porter y PESTEL, COINPROJECTS es una idea innovadora que actualmente ningún competidor tiene y el hecho de enfocarse en los inversionistas de proyectos de construcción para ofrecerles inmuebles con los estudios técnicos a la mano hace que sea una prestación de servicios completos, la amenaza que se evidencia en nuevos entrantes y servicios sustitutos por barreras de entradas débiles.

La estrategia de marketing se centra en la definición clara del público objetivo referenciado a personas naturales o jurídicas del sector inmobiliario, de construcción e inversión, a través de anuncios en línea (redes sociales preferiblemente) y colaboraciones estratégicas con asociaciones público-privadas.

La estrategia de sostenibilidad de la organización es abarcar el sector social, económico, ambiental y de gobernanza, contribuyendo a la formación y generación de empleo de la mujer, a la mejora de la calidad de vida y condiciones laborales de los colaboradores, a la mitigación

del impacto ambiental de la construcción y a la economía circular gracias a la reutilización de desperdicios o materiales, foco la reinversión para mejorar las prácticas sostenibles mediante el desarrollo e implementación de tecnologías.

Referencias

Banco De La República (2023). Tasas de interés de política monetaria.

<https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/tasas-interes-politica-monetaria>

Bolsas. (2022, 25 de octubre). La devaluación de la TRM durante 2022 es la tercera más alta

de este siglo XXI. LR La República. [https://www.larepublica.co/finanzas/la-](https://www.larepublica.co/finanzas/la-devaluacion-de-la-trm-en-lo-corrido-de-2022-es-la-tercera-mas-alta-de-este-siglo-xxi-3476234)

[devaluacion-de-la-trm-en-lo-corrido-de-2022-es-la-tercera-mas-alta-de-este-siglo-xxi-](https://www.larepublica.co/finanzas/la-devaluacion-de-la-trm-en-lo-corrido-de-2022-es-la-tercera-mas-alta-de-este-siglo-xxi-3476234)

[3476234](https://www.larepublica.co/finanzas/la-devaluacion-de-la-trm-en-lo-corrido-de-2022-es-la-tercera-mas-alta-de-este-siglo-xxi-3476234)

Colombia Productiva. (2022). Plan de Negocios para el sector Industrias para la Construcción.

[https://www.colombiaproductiva.com/ptp-](https://www.colombiaproductiva.com/ptp-capacita/publicaciones?f1=Industrias%20para%20la%20construcci%C3%B3n&f2=&f3=&f4=&f5=)

[capacita/publicaciones?f1=Industrias%20para%20la%20construcci%C3%B3n&f2=&f3=](https://www.colombiaproductiva.com/ptp-capacita/publicaciones?f1=Industrias%20para%20la%20construcci%C3%B3n&f2=&f3=&f4=&f5=)

[&f4=&f5=](https://www.colombiaproductiva.com/ptp-capacita/publicaciones?f1=Industrias%20para%20la%20construcci%C3%B3n&f2=&f3=&f4=&f5=)

Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE. (2022, 24 de agosto). Indicadores

Económicos Construcción: <https://www.dane.gov.co>

Departamento Nacional de Planeación DNP. (2023). MERCADO LABORAL URBANO –

RESULTADOS AL I TRIMESTRE 2023: VILLAVICENCIO.

[https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/13%20Informe%20Villavi-](https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/13%20Informe%20Villavicencio%202023%20I%20-%20r.pdf)

[cencio%202023%20I%20-%20r.pdf](https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/13%20Informe%20Villavicencio%202023%20I%20-%20r.pdf)

EAFIT, (EAFIT, 2023). Economía y Finanzas.

[https://www.eafit.edu.co/escuelas/economiayfinanzas/noticias-eventos/Paginas/sector-](https://www.eafit.edu.co/escuelas/economiayfinanzas/noticias-eventos/Paginas/sector-servicios-en-colombia.aspx)

[servicios-en-colombia.aspx](https://www.eafit.edu.co/escuelas/economiayfinanzas/noticias-eventos/Paginas/sector-servicios-en-colombia.aspx)

Echeverri, E. (2023, 18 de enero). El sector de construcción crecerá 9,8% y venderá 250.000

viviendas nuevas en 2023. LA REPUBLICA. [https://www.larepublica.co/empresas/el-](https://www.larepublica.co/empresas/el-sector-de-construccion-crecera-9-8-y-vendera-250-000-viviendas-nuevas-en-2023-3524658)

[sector-de-construccion-crecera-9-8-y-vendera-250-000-viviendas-nuevas-en-2023-](https://www.larepublica.co/empresas/el-sector-de-construccion-crecera-9-8-y-vendera-250-000-viviendas-nuevas-en-2023-3524658)

[3524658](https://www.larepublica.co/empresas/el-sector-de-construccion-crecera-9-8-y-vendera-250-000-viviendas-nuevas-en-2023-3524658)

Economía. (2022, 31 de marzo). Colombia tiene el nivel más alto de pobreza y desigualdad de América Latina: OCDE. Caracol Radio.

https://caracol.com.co/radio/2022/03/31/internacional/1648753843_015241.html

Economía. (2023, 10 de enero). PIB de Colombia se desacelerará al 1,3% en 2023, dice el Banco Mundial. Portafolio. <https://www.portafolio.co/economia/pib-de-colombia-2023-pronostico-del-banco-mundial-576654>

EMIS University. (2022). Informe de Actividad Edificadora septiembre 2022: https://www-emis-com.bdbiblioteca.universidadean.edu.co/php/search/docpdf?pc=CO&sv=EMIS&doc_id=760191541

Empresas. (2021, 2 de junio). Conozca el calendario de eventos de Corferias para el segundo semestre del año. Revista Semana.

<https://www.semana.com/economia/empresas/articulo/conozca-el-calendario-de-eventos-de-corferias-para-el-segundo-semester-del-ano/202154/>

Escobar, S. (2022, 13 de octubre). La construcción, la segunda industria más rezagada en la era digital. EL ECONOMISTA. <https://www.economista.com.mx/econohabitat/La-construccion-la-segunda-industria-mas-rezagada-en-la-era-digital-20221013-0104.html>

Findeter. (2022). Transparencia y acceso a la información pública.

<https://www.findeter.gov.co/transparencia-y-acceso-a-la-informacion-publica/tramites>

Fondo Monetario Internacional FMI. (2023, enero). ACTUALIZACIÓN DE PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL. La inflación toca máximos en un contexto de bajo crecimiento. <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2023/01/31/world-economic-outlook-update-january-2023>

Gobernación de Cundinamarca. (2023, 28 de abril). El futuro de la construcción de hábitat, tema central en la Asamblea Camacol.

<https://www.cundinamarca.gov.co/noticias/el+futuro+de+la+construccion+de+habitat%2C+tema+central+en+la+asamblea+camacol>

- González, J. (2020, 31 de octubre). Conozca las seis plataformas que dinamizan el sector inmobiliario en el país. LA REPUBLICA. <https://www.larepublica.co/internet-economy/conozca-las-seis-plataformas-que-dinamizan-el-sector-inmobiliario-en-el-pais-3083034>
- Grupo Bancolombia. (2021a). Sector de la construcción en Colombia cerró 2020 en rojo, pero ya se está recuperando. Capital Inteligente. <https://www.bancolombia.com/empresas/capital-inteligente/actualidad-economica-sectorial/sector-cemento/sector-construccion-colombia-cerro-rojo-pero-se-esta-recuperando>
- Grupo Bancolombia. (2021b). Informe Sectorial – Construcción. Consumo de materiales de construcción continúa creciendo. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/<https://www.bancolombia.com/wcm/connect/www.bancolombia.com-26918/90283b80-8056-45c2-9a04-d6b48199251b/informe-sectorial-construccion-septiembre-2021.pdf?MOD=AJPERES&CVID=nVPWx.Z>
- Ley 1258 de 2008. (2008, 5 de diciembre). Congreso de la República de Colombia. Diario Oficial No. 47.194. http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1258_2008.html
- Mercado Libre. (2023 05 de mayo). Búsqueda de inmuebles en Villavicencio. [https://listado.mercadolibre.com.co/inmuebles/villavicencio_NoIndex_True#D\[A:villavicencio,on\]](https://listado.mercadolibre.com.co/inmuebles/villavicencio_NoIndex_True#D[A:villavicencio,on])
- Metro cuadrado (2023). Búsqueda por mapa de inmuebles. <https://commons.metrocuadrado.com/mapa/inmuebles/venta/villavicencio/usados/>
- MinCiencias. (2022). Beneficios tributarios en CTel. https://minciencias.gov.co/viceministerios/conocimiento/direccion_transferencia/beneficios-tributarios

Ministerio De Ambiente y Desarrollo Sostenible. (2023). Sello Ambiental Colombiano.

<https://www.minambiente.gov.co/asuntos-ambientales-sectorial-y-urbana/sello-ambiental-colombiano-sac/>

Morales, D. (2021, 21 de junio). Fincaraíz y Ciencuadras, las plataformas que lideran la oferta de vivienda en arriendo. LA REPUBLICA.

<https://www.larepublica.co/empresas/fincaraiz-y-ciencuadras-las-plataformas-que-lideran-la-oferta-de-vivienda-en-arriendo-3187770>

Quiroa, M. (2021, 1 de septiembre). 7 P's del Marketing. Economipedia.

<https://economipedia.com/definiciones/7-ps-del-marketing.html>

Salazar Castellanos, D. (2022). Subsidios de vivienda: este es el plan del Gobierno Petro con los programas en 2023. Bloomberg Línea, Economía.

<https://www.bloomberglinea.com/2022/11/29/subsidios-de-vivienda-este-es-el-plan-del-gobierno-petro-con-los-programas-en-2023/>

ANEXOS

Anexo A. Lienzo de propuesta de valor



Anexo%20A.%20Lienzo%20de%20propuesta

Anexo B. Análisis del Entorno Externo e Interno



Anexo%20B.%20Análisis%20del%20Entorno

Anexo C. Entrevistas



Anexo C.
Entrevistas.zip

Anexo D. Simulador Financiero



Anexo%20D.%20Simulador%20Financiero.xl

Anexo E. Mapa sistema de negocio



Anexo%20E.%20Mapa%20del%20sistema%20de%20negocio

Anexo F. Prototipo Aplicación COINPROJECTS



Anexo F. Prototipo
Aplicación COINPROJECTS