



## **Cripto Emprende**

Julián Mateo Pinzón Chacón

Rene Cogollos Doria

Universidad Ean

Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas – FAFCE

Programa de Administración de Empresas MBA

Bogotá, Colombia

23/Agosto/2024

**Cripto Emprende**

**Julián Mateo Pinzón Chacón**

**Rene Cogollos Doria**

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

**Magister en administración de Empresas**

Director (a):

Diana González Santos

Modalidad:

**Creación de Empresa**

Universidad Ean

Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas – FAFCE

Programa Maestría en Administración de empresas MBA

Bogotá, Colombia

23/Agosto/2024

Nota de aceptación:

---

---

---

---

---

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del director del trabajo de grado

Ciudad, día/mes/a

## Dedicatoria

A mis padres, quienes han sido mi mayor fuente de inspiración y fortaleza. Su incondicional apoyo, sacrificio, cariño, comprensión y ánimo constante me han acompañado en cada paso del camino y han sido fundamentales para llegar hasta aquí. Gracias por ser mi pilar y por hacer posible este logro.

Julián Mateo Pinzón Chacón

Dedico este proyecto a mis padres, por su amor inagotable y su fe en mí. Su apoyo constante, tanto en los buenos como en los malos momentos, me ha dado la motivación para alcanzar mis metas.

A mis hermanos, por ser mis compañeros de vida, mis consejeros y mi mayor fuente de inspiración. Y a todos aquellos que creyeron en mí, que vieron en mí lo que a veces ni yo mismo podía ver. Gracias por ayudarme a hacer realidad este sueño.

Rene Cogollos

## **Agradecimientos**

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a la Universidad EAN, por brindarnos las herramientas y el conocimiento necesario para llevar a cabo este proyecto. En especial, queremos agradecer a la profesora Diana González Santos, profesora asociada de la Facultad de Administración de Empresas, cuya guía y apoyo han sido fundamentales para el desarrollo de nuestro trabajo de grado.

## **Resumen**

Cripto Emprende es una empresa dedicada a la educación financiera digital, enfocada en capacitar a personas sin experiencia en criptomonedas. La propuesta de valor incluye cursos básicos y avanzados, asesoramiento personalizado y herramientas tecnológicas para ayudar a los usuarios a entender y operar con éxito en el mundo de las criptomonedas.

El sector de las criptomonedas, aunque ofrece grandes oportunidades, presenta desafíos como la volatilidad y la complejidad técnica, lo que resalta la necesidad de educación accesible y práctica. Cripto Emprende tiene como objetivo cubrir esta brecha educativa mediante una plataforma integral que guíe a los novatos en su incursión en el mercado cripto.

La empresa planea operar en Medellín, donde la infraestructura y el talento humano son favorables. Con una inversión inicial de \$63,000,000 COP, Cripto Emprende busca validar su modelo de negocio y garantizar un crecimiento sostenible en el sector, aprovechando la creciente demanda de educación financiera digital

**Palabras Clave:** Educación financiera, Criptomonedas, Accesibilidad,

**Abstract**

Cripto Emprende is a company dedicated to digital financial education, focused on training people without prior experience in cryptocurrencies. The value proposition includes basic and advanced courses, personalized consulting, and technological tools to help users understand and successfully operate in the world of cryptocurrencies.

The cryptocurrency sector, while offering significant opportunities, presents challenges such as volatility and technical complexity, highlighting the need for accessible and practical education. Cripto Emprende aims to bridge this educational gap through a comprehensive platform that guides beginners in their entry into the crypto market.

The company plans to operate in Medellín, where infrastructure and human talent are favorable. With an initial investment of COP \$63,000,000, Cripto Emprende seeks to validate its business model and ensure sustainable growth in the sector, leveraging the growing demand for digital financial education.

**Keywords:** Financial education, Cryptocurrencies, Accessibility

<b>Contenido</b>	<b>Pág.</b>
<b>Lista de Figuras.....</b>	<b>10</b>
<b>Lista de Tablas .....</b>	<b>11</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>12</b>
<i>Antecedentes de la idea de negocio.....</i>	<i>13</i>
<i>Problemática .....</i>	<i>15</i>
<i>Descripción de la problemática .....</i>	<i>16</i>
<b>Objetivos.....</b>	<b>19</b>
<i>Propuesta de valor.....</i>	<i>20</i>
<b>Naturaleza del proyecto.....</b>	<b>24</b>
<i>Origen de la idea de negocio.....</i>	<i>24</i>
<i>Potencial del mercado en cifras .....</i>	<i>30</i>
<b>Análisis del Sector .....</b>	<b>34</b>
<i>Ejemplo de presentación de figuras.....</i>	<i>35</i>
<b>Validación e Investigación de Mercado .....</b>	<b>39</b>
<i>Estudio piloto de mercado.....</i>	<i>47</i>
<i>Resultados .....</i>	<i>50</i>
<b>Estrategia y Plan de Introducción de Mercado.....</b>	<b>54</b>
<b>Aspectos Técnicos.....</b>	<b>57</b>
<i>Ejemplo de presentación de tablas.....</i>	<i>57</i>
<i>Ejemplo de presentación de figuras.....</i>	<i>58</i>

**Aspectos Organizacionales y Legales ..... 63**

**Aspectos Financieros ..... 70**

**Enfoque hacia la Sostenibilidad..... 77**

**Conclusiones ..... 79**

**Referencias..... 82**

**A. Anexo. Nombre del Anexo..... 82**

**Lista de Figuras****Pág.**

<b>Figura 1.</b> Arbol de Problemas .....	<b>17</b>
<b>Figura 2.</b> Empresas Interesadas .....	<b>22</b>
<b>Figura 3.</b> Arquetotipo.....	<b>23</b>
<b>Figura 4.</b> Costos de cada producto o servicio .....	<b>33</b>
<b>Figura 5.</b> Inversión total de la empresa.....	<b>33</b>
<b>Figura 6.</b> Analisis Pestel .....	<b>35</b>
<b>Figura 7.</b> Grafica analisis de Pestel.....	<b>36</b>
<b>Figura 8.</b> Fuerzas Porter.....	<b>37</b>
<b>Figura 9.</b> Distribución del nivel de información.....	<b>45</b>
<b>Figura 10.</b> Distribución de interes en criptomonedas .....	<b>45</b>
<b>Figura 11.</b> Probabilidad de recomendación de servicios .....	<b>46</b>
<b>Figura 12.</b> Importancia de la atención al cliente .....	<b>47</b>
<b>Figura 13.</b> Frecuencia de actualizaciones preferida.....	<b>47</b>
<b>Figura 14.</b> Satisfacción actual con recursos educativos.....	<b>48</b>
<b>Figura 15.</b> SYSREM MAPPING .....	<b>53</b>

<b>Figura 16.</b> Lienzo de Modelo de negocio sostenible .....	<b>53</b>
<b>Figura 17.</b> Distribución de Nivel de Información .....	<b>55</b>
<b>Figura 18.</b> Probabilidad de recomendación de servicios.....	<b>55</b>
<b>Figura 19.</b> Distribución de interes.....	<b>56</b>
<b>Figura 20.</b> Importancia de atención al cliente .....	<b>56</b>
<b>Figura 21.</b> Frecuencia de actualización.....	<b>57</b>
<b>Figura 22.</b> Satisfacción actual .....	<b>57</b>
<b>Figura 23.</b> Tabla de ingresos y ventas.....	<b>67</b>
<b>Figura 24.</b> Presupuestos administrativos .....	<b>68</b>
<b>Figura 25.</b> Costos de producción .....	<b>76</b>
<b>Figura 26.</b> Proyecciones Financieras .....	<b>76</b>
<b>Figura 27.</b> Estado Financiero .....	<b>78</b>
<b>Figura 28.</b> Evaluación financiera y punto de equilibrio.....	<b>79</b>

<b>Lista de Tablas</b>	<b>Pág.</b>
<b>Tabla 1.</b> Tabla de potencial .....	<b>30</b>
<b>Tabla 2.</b> Proyecciones de rentabilidad .....	<b>32</b>
<b>Tabla 3.</b> Macro de localización .....	<b>44</b>

## 1. Introducción

Cripto Emprende se posiciona como una plataforma clave para personas que buscan explorar y capitalizar el potencial del sector de criptomonedas y tecnología. Con su enfoque en la educación integral, el apoyo práctico y la creación de redes, Cripto Emprende está diseñada para empoderar a los emprendedores, facilitar proyectos innovadores y contribuir al avance de un sector en constante evolución. Cripto Emprende es un proyecto educativo orientado a proporcionar formación accesible y de alta calidad a personas que desean dar sus primeros pasos en el mundo de las criptomonedas y finanzas digitales. Nuestro enfoque está diseñado específicamente para principiantes que buscan no solo aprender sobre la tecnología blockchain, sino también integrar las criptomonedas como una herramienta clave dentro de sus operaciones comerciales y estrategias financieras.

A lo largo de la última década, el ecosistema de las criptomonedas ha crecido exponencialmente, alcanzando una capitalización de mercado de más de \$3 trillones en su máximo en 2021. Esta expansión ha sido impulsada por la innovación tecnológica, la creciente digitalización de los mercados financieros y la adopción global de criptoactivos como vehículos de inversión y medios de pago. Para las empresas, el potencial disruptivo de la tecnología blockchain y las criptomonedas va mucho más allá de su valor especulativo; ofrece nuevas formas de operar con mayor eficiencia, transparencia y seguridad.

Sin embargo, la barrera de entrada a este mercado sigue siendo alta, particularmente para empresas y emprendedores novatos. En este contexto, Cripto Emprende ofrece un conjunto de infoproductos diseñados para capacitar a aquellos que buscan aprovechar las oportunidades del sector cripto, pero que carecen del conocimiento técnico y estratégico necesario. A diferencia de las tradicionales plataformas educativas, nuestros productos están orientados hacia la aplicación práctica en los negocios, permitiendo a los usuarios implementar rápidamente soluciones basadas en criptomonedas y blockchain dentro de sus propias operaciones comerciales.

Un análisis de PwC (2019) revela que la adopción de blockchain por parte de empresas ha ido en aumento, con más del 61% de las empresas en sectores como las finanzas, la logística y el retail considerando su integración en los próximos tres años. Sin embargo, uno de los principales obstáculos para esta adopción es la falta de conocimiento y formación en la materia (PwC, 2019). En Cripto Emprende, respondemos a esta necesidad mediante infoproductos que cubren desde los conceptos básicos de las criptomonedas y blockchain, hasta estrategias para la creación de carteras

digitales y la gestión de criptoactivos, ayudando a las empresas a superar esta barrera de conocimiento.

Además, entendemos que la volatilidad del mercado de criptomonedas y la incertidumbre regulatoria son factores críticos que deben considerarse al desarrollar cualquier estrategia basada en criptoactivos. Por ello, nuestros infoproductos no solo proporcionan formación técnica, sino que también abordan los riesgos inherentes al sector, ofreciendo a las empresas herramientas para mitigar estos riesgos a través de estrategias de diversificación y una planificación financiera adecuada.

Este enfoque holístico está diseñado para empoderar a las empresas a medida que se adentran en la economía digital, proporcionándoles las herramientas necesarias para adoptar de manera segura y eficiente la tecnología blockchain y las criptomonedas en sus operaciones. En un entorno de rápida evolución y alta competitividad, Cripto Emprende se posiciona como un aliado estratégico, facilitando la integración de nuevas tecnologías con aplicaciones prácticas en el mundo real.

### **Antecedentes de la idea de negocio**

En la actualidad, la educación financiera ha experimentado una transformación profunda gracias al avance de la tecnología y la digitalización de los servicios financieros. Tradicionalmente, la educación financiera se centraba en aspectos como el ahorro, la inversión y la gestión de presupuestos personales (OECD, 2020). Sin embargo, con la llegada de las criptomonedas y otras innovaciones digitales, el panorama financiero ha cambiado drásticamente (Tapscott & Tapscott, 2016). Las criptomonedas, encabezadas por Bitcoin, han revolucionado la forma en que las personas y empresas interactúan con el dinero y los activos financieros, ofreciendo un sistema descentralizado, seguro y accesible para realizar transacciones (Nakamoto, 2008). Además, las criptomonedas han introducido la noción de propiedad digital única, permitiendo la tokenización y comercialización de activos digitales exclusivos como obras de arte, música y coleccionables.

Este nuevo paradigma financiero ha generado una demanda creciente de educación financiera digital. Muchas personas, especialmente aquellas sin experiencia en finanzas o tecnología, se encuentran desconcertadas ante la complejidad de las criptomonedas. Esto es aún más relevante para emprendedores, quienes deben comprender tanto los beneficios como los riesgos que implica integrar criptomonedas en sus operaciones (Deloitte, 2022). En particular, las

criptomonedas permiten a las empresas gestionar pagos internacionales con mayor eficiencia y menor costo, pero también requieren un sólido entendimiento de la volatilidad y los riesgos asociados (Vigna & Casey, 2015). Por lo tanto, se necesita desarrollar infoproductos educativos que capaciten a los emprendedores en la gestión de estos activos y sus implicaciones operativas.

La educación financiera digital va más allá de comprender los conceptos básicos de las criptomonedas. También implica entender los riesgos y oportunidades que presentan estos activos digitales. La volatilidad de los mercados de criptomonedas, por ejemplo, requiere una comprensión sólida de estrategias de inversión y gestión de riesgos para minimizar pérdidas significativas (Vigna & Casey, 2015). En el caso de los emprendedores, particularmente aquellos que buscan innovar en modelos de negocio basados en tecnología o adoptar criptomonedas como medio de pago, esta educación es crucial. Según un estudio reciente, un número creciente de emprendedores, especialmente en sectores tecnológicos, está considerando a las criptomonedas como una alternativa viable para gestionar excedentes de caja y facilitar pagos internacionales (PwC, 2023).

Además, la creciente adopción de tecnologías como la cadena de bloques (blockchain) en diversos sectores económicos plantea la necesidad de educar a las personas sobre su funcionamiento y sus implicaciones. La transparencia, la seguridad y la descentralización que ofrece la tecnología blockchain son aspectos fundamentales que deben ser comprendidos por quienes desean participar en este nuevo ecosistema financiero (Tapscott & Tapscott, 2016). Esto es particularmente relevante para emprendedores que están considerando blockchain no solo para sus transacciones financieras, sino también para optimizar cadenas de suministro y otros procesos operativos.

En este contexto, se identifica una oportunidad para desarrollar un infoproducto educativo integral dirigido exclusivamente a personas naturales sin experiencia previa en criptomonedas. Aunque existen plataformas reconocidas como Binance Academy y BitDegree que ofrecen educación general, Cripto Emprende se diferencia por su enfoque en novatos, proporcionando contenido accesible, guías prácticas y actividades diseñadas específicamente para quienes buscan comprender y comenzar a operar en el ecosistema cripto de manera segura y efectiva. Las empresas, especialmente las PYMEs que no cuentan con departamentos financieros robustos,

enfrentan la decisión de capacitarse en estas áreas o tercerizar estas funciones para concentrarse en su core de negocio (Deloitte, 2022). La educación financiera digital, a través de infoproductos, permite a los emprendedores gestionar sus finanzas de manera más efectiva y explorar nuevas oportunidades en la gestión de pagos y captación de clientes.

La pandemia de COVID-19 aceleró la adopción de soluciones financieras digitales, como pagos sin contacto, banca en línea y comercio electrónico. Esto ha incrementado la necesidad de educación financiera digital para garantizar que las personas y empresas utilicen estas herramientas de manera segura y eficiente (World Bank, 2021). A medida que la tecnología sigue avanzando, los emprendedores necesitan no solo familiarizarse con estas herramientas, sino también aprender a integrarlas en sus operaciones diarias para mantenerse competitivos en el mercado.

En conclusión, la educación financiera digital es imprescindible en el mundo actual. A medida que la tecnología y la digitalización transforman la interacción con el dinero y los activos financieros, los emprendedores se enfrentan a la necesidad de adquirir conocimientos especializados en criptomonedas y soluciones financieras digitales. Este tipo de infoproductos ofrece una oportunidad para que las empresas se adapten a un entorno económico globalizado y aprovechen las oportunidades de financiamiento digital (World Economic Forum, 2023). Aunque tanto emprendedores como personas comunes pueden beneficiarse de esta educación, los primeros tienen necesidades más específicas relacionadas con la gestión financiera y la adopción de tecnología, lo que subraya la importancia de este tipo de productos formativos.

### **Problemática: Caracterización del Usuario y Necesidades.**

El usuario objetivo de Cripto Emprende son personas naturales interesadas en introducirse en el mundo de las criptomonedas, pero que carecen de experiencia previa en finanzas digitales. A diferencia de los usuarios de productos financieros tradicionales, estas personas tienen como principal motivación comprender y utilizar criptomonedas, enfrentándose a barreras significativas como la complejidad percibida de conceptos técnicos (por ejemplo, blockchain, claves privadas, y billeteras digitales) y la falta de conocimiento sobre cómo gestionar los riesgos asociados a estos activos.

Las necesidades de este grupo de usuarios son claras: requieren una educación financiera digital específica para criptomonedas, que sea accesible, comprensible y práctica. Este enfoque debe ayudarles no solo a entender los conceptos básicos, sino también a adquirir habilidades para integrar criptomonedas en sus finanzas personales de forma segura y aprovechar las oportunidades que ofrece este ecosistema innovador.

### **Descripción del Problema o Necesidad del Mercado.**

El mercado de las criptomonedas ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos años. Según datos recientes de CoinGecko (2024), el mercado total de criptomonedas supera los 2.5 billones de dólares, con una variedad creciente de activos digitales y proyectos emergentes. Este crecimiento está impulsando un interés significativo entre las empresas que buscan diversificar sus inversiones y participar en un mercado en constante evolución.

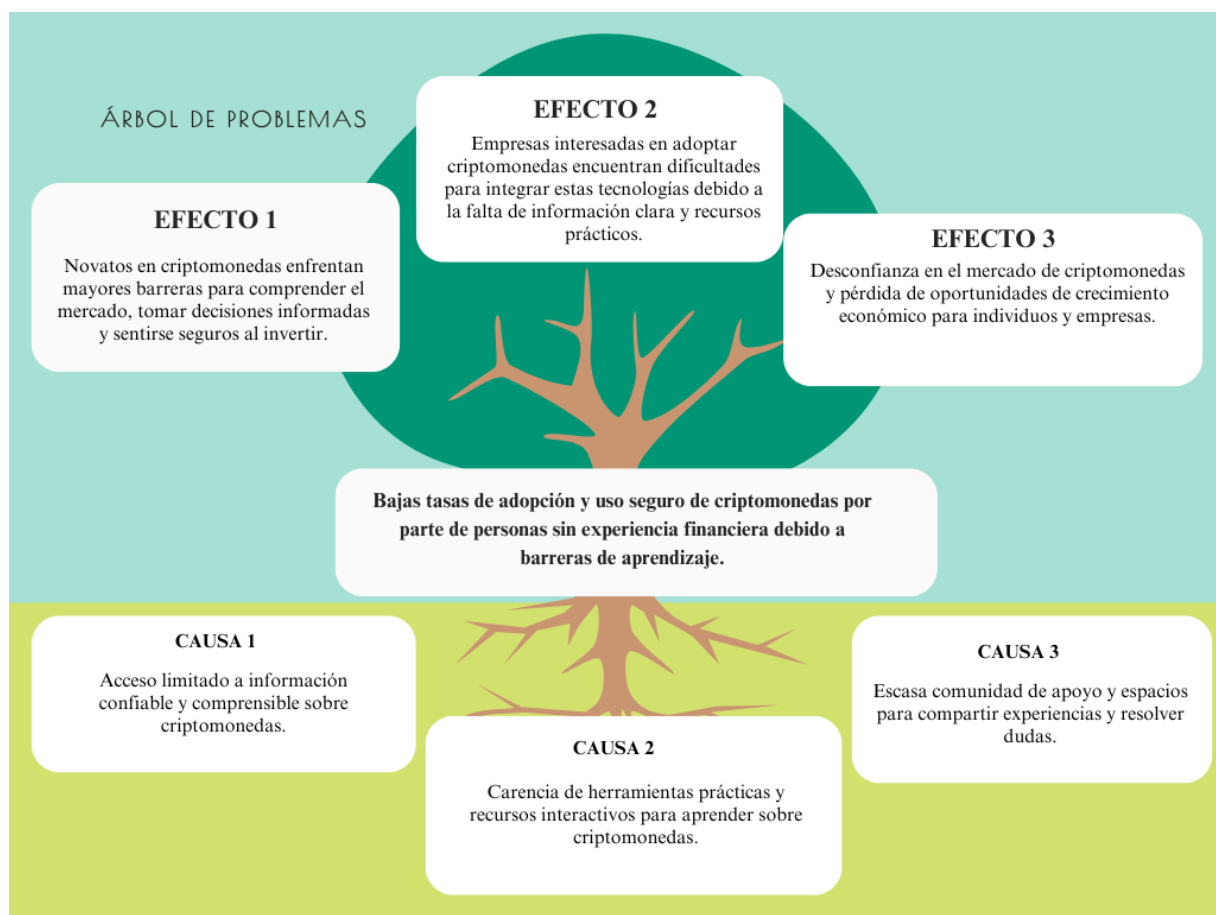
A pesar de este crecimiento, persiste una brecha considerable en la educación financiera digital. Muchas empresas están interesadas en ingresar al mundo de las criptomonedas pero enfrentan barreras debido a la falta de información clara y accesible. La ausencia de una educación financiera adecuada puede resultar en decisiones financieras erróneas, mayor exposición a estafas o fraudes, y pérdida de oportunidades de inversión.

La complejidad de las criptomonedas y la falta de educación financiera digital representan desafíos significativos para las empresas que desean participar en este mercado emergente. La falta de comprensión de conceptos esenciales, como la blockchain, los wallets digitales y la seguridad en línea, limita la adopción de estas tecnologías y reduce el potencial de crecimiento del mercado.

De acuerdo con el informe "Digital 2022" de Datareportal, el número de usuarios de criptomonedas a nivel mundial supera los 300 millones, indicando un creciente interés y adopción de estos activos. Sin embargo, un estudio reciente de la Universidad de Stanford (2023) revela que el 76% de las empresas encuestadas admiten tener un conocimiento limitado o nulo sobre criptomonedas, lo que subraya la necesidad urgente de una educación financiera digital más sólida en este sector.

Además, el análisis de mercado realizado por Crypto Capital (2023) muestra que el 60% de las empresas que han invertido en criptomonedas no cuentan con un plan de gestión de riesgos, lo que aumenta su vulnerabilidad ante la volatilidad del mercado y potenciales pérdidas financieras.

En respuesta a estas problemáticas, se llevó a cabo una investigación de mercado exhaustiva, la cual incluyó encuestas a personas que consideramos potenciales clientes de Cripto Emprende para identificar sus necesidades y expectativas en términos de educación financiera digital. Los resultados de esta investigación han sido fundamentales para el desarrollo del infoproducto, el cual está diseñado para proporcionar a las empresas la formación necesaria para navegar con éxito en el entorno de las criptomonedas y maximizar sus oportunidades de inversión.



**Figura 1**

*Árbol de Problemas del Mercado de Criptomonedas*

*Nota: Elaborado con datos de encuestas a empresas sobre la adopción de criptomonedas, realizadas por Julian Mateo Pinzón en 2024. La figura presenta las barreras y desafíos identificados en la investigación.*

Para abordar de manera efectiva los problemas y necesidades del mercado en el contexto del infoproducto "Cripto Emprende", se implementó un proceso meticuloso en la construcción del árbol de problemas. Este proceso se llevó a cabo siguiendo una metodología rigurosa para garantizar la precisión y relevancia de los hallazgos.

Primero, se definió con claridad el público objetivo, que en este caso son personas interesadas en la adopción de criptomonedas. Se segmentaron las personas en función de su edad, profesión y su nivel de experiencia con criptomonedas (novato, intermedio, avanzado). Esta segmentación permitió una representación equilibrada de diferentes perspectivas y necesidades. Los criterios de inclusión fueron establecidos para asegurar que las personas seleccionadas tuvieran una intención clara de inversión en criptomonedas y una falta de formación previa en el área. La base de datos se obtuvo mediante asociaciones con cámaras de comercio y plataformas de networking, garantizando una muestra representativa del mercado objetivo.

A continuación, se desarrolló un cuestionario en colaboración con expertos en finanzas digitales y criptomonedas para asegurar la relevancia y precisión de las preguntas. Este cuestionario fue validado mediante una prueba piloto con un grupo de personas para ajustar y perfeccionar las preguntas. La encuesta se distribuyó a través de una plataforma en línea segura, facilitando el acceso a los encuestados. Para aumentar la tasa de respuesta y asegurar la representatividad, se implementaron recordatorios y seguimientos.

La recolección de datos se realizó aplicando técnicas de validación para verificar la exactitud de las respuestas. Los datos fueron analizados utilizando herramientas estadísticas avanzadas para identificar patrones y correlaciones, lo que permitió construir el árbol de problemas basado en hallazgos sólidos.

En términos de gestión del margen de error, se calculó el tamaño de muestra necesario utilizando fórmulas estadísticas, con un margen de error del 5% y un nivel de confianza del 95%.

Se llevaron a cabo revisiones y validaciones cruzadas de las respuestas para detectar y corregir posibles sesgos o errores, asegurando la coherencia y representatividad de los datos.

El árbol de problemas se estructuró identificando las causas raíz de la falta de educación financiera digital y sus efectos asociados, como la baja adopción de criptomonedas y la vulnerabilidad ante estafas. La representación gráfica del árbol de problemas destacó las relaciones entre las causas subyacentes, los problemas principales y sus efectos, proporcionando una visión clara y comprensible de las barreras que enfrenta el mercado.

Finalmente, se citaron las fuentes utilizadas para garantizar la precisión de la información. Por ejemplo, se incluyeron datos de CoinGecko sobre el valor total del mercado de criptomonedas (CoinGecko, 2024), un estudio de la Universidad de Stanford sobre el conocimiento limitado en criptomonedas (Universidad de Stanford, 2023), y un análisis de Crypto Capital sobre la falta de gestión de riesgos entre inversores minoristas e institucionales (Crypto Capital, 2023). Aunque el perfil de los inversores institucionales no es relevante para este proyecto, los hallazgos sobre los inversores minoristas resultan afines a los usuarios objetivo de Cripto Emprende, ya que destacan la carencia de conocimientos sobre gestión de riesgos y las barreras de aprendizaje enfrentadas por novatos en el mundo cripto.

Este proceso metodológico permitió una comprensión integral de las barreras y desafíos enfrentados por las personas en la adopción de criptomonedas, estableciendo una base sólida para el desarrollo del infoproducto "Cripto Emprende".

## **2. Objetivos**

### **2.1 Objetivo general**

Desarrollar el modelo de negocio de Cripto Emprende, una empresa especializada en la creación y comercialización de infoproductos digitales dirigidos a personas sin experiencia previa en finanzas y criptomonedas, con el fin de facilitar su incursión efectiva en el mercado de las criptomonedas, mediante un proceso de prueba y validación continuo de los infoproductos, ajustando el contenido y la metodología según métricas clave de efectividad y satisfacción.

## 2.2 Objetivos específicos

### 1. Análisis del Mercado Objetivo:

- **Objetivo:** Delimitar el perfil demográfico y psicográfico de las personas que buscan introducirse en el mercado de criptomonedas.

- **Justificación:** Comprender las características específicas de las personas potenciales permitirá adaptar el infoproducto a sus necesidades y desafíos particulares. Esto facilitará la creación de contenido relevante y atractivo, aumentando la efectividad del infoproducto y asegurando una mejor recepción en el mercado objetivo. Se incluirá un testeo preliminar con un grupo representativo de usuarios para validar el perfil y la afinidad con el contenido educativo desde las primeras etapas.

### 2. Evaluación de Viabilidad Financiera:

- **Objetivo:** Elaborar un presupuesto detallado que cubra todos los costos asociados con la producción, marketing y operación inicial de Cripto Emprende.

**Justificación:** Un presupuesto exhaustivo es esencial para la planificación financiera del proyecto. Este análisis permitirá identificar las inversiones necesarias, gestionar los recursos de manera eficiente y asegurar que el proyecto sea financieramente viable en sus primeras etapas y durante su crecimiento. Incluir un análisis preliminar de retorno de inversión (ROI) en las etapas iniciales basado en las métricas de interacción y satisfacción de los primeros usuarios.

### 3. Planificación de Estrategias de Sostenibilidad:

- **Objetivo:** Desarrollar e implementar estrategias efectivas para la fidelización y retención de clientes, con el fin de garantizar ingresos recurrentes y la sostenibilidad a largo plazo de Cripto Emprende.

- **Justificación:** La creación de estrategias robustas para la fidelización de clientes es crucial para asegurar la estabilidad y el crecimiento continuo del negocio. Establecer un sistema de

métricas y KPIs claros desde el principio, midiendo la retención de usuarios y la efectividad de la educación proporcionada en las primeras etapas, lo que permitirá ajustes estratégicos oportunos.

### **2.3 Propuesta de Valor**

Cripto Emprende ofrece a las personas una solución integral para educarse sobre el mundo de las criptomonedas. A través de cursos completos, asesoramiento personalizado y soluciones tecnológicas avanzadas, el infoproducto facilita la incursión exitosa en el mundo de las criptomonedas. Los cursos están diseñados para proporcionar una educación financiera digital accesible y comprensible, abordando desde los conceptos básicos hasta estrategias avanzadas. El asesoramiento personalizado asegura que cada persona reciba el apoyo adecuado para implementar y gestionar criptomonedas de manera efectiva. Además, las herramientas tecnológicas avanzadas ofrecen soluciones seguras para la gestión y operación en el mercado de criptomonedas.

Al combinar una oferta educativa robusta con apoyo personalizado y recursos tecnológicos, Cripto Emprende ayuda a las empresas a superar las barreras de entrada, mejorar su comprensión de las criptomonedas y tomar decisiones financieras informadas y seguras en este campo emergente, adquirir el conocimiento necesario, recibir el apoyo adecuado y utilizar herramientas seguras para tener confianza en tus decisiones financieras en criptomonedas.

La propuesta de valor de Cripto Emprende se construyó mediante un enfoque metodológico que incluyó el uso de un lienzo de propuesta de valor, la creación de un mapa de empatía y la definición de arquetipos de usuarios. Este proceso detallado permitió diseñar un infoproducto digital específicamente orientado a las necesidades de las empresas que buscan integrar criptomonedas en sus operaciones.

**Lienzo de Propuesta de Valor:** Se utilizó un lienzo de propuesta de valor para estructurar la oferta de Cripto Emprende. Este lienzo ayudó a identificar y definir las características y beneficios clave del infoproducto, asegurando que estuvieran alineados con las expectativas y requisitos del mercado empresarial. A través de este proceso, se destacaron los aspectos diferenciadores del infoproducto, como la integración de cursos completos, asesoramiento personalizado y herramientas tecnológicas avanzadas. El lienzo facilitó la claridad en la oferta de valor y permitió una mejor comprensión de cómo el infoproducto se posiciona frente a la competencia.

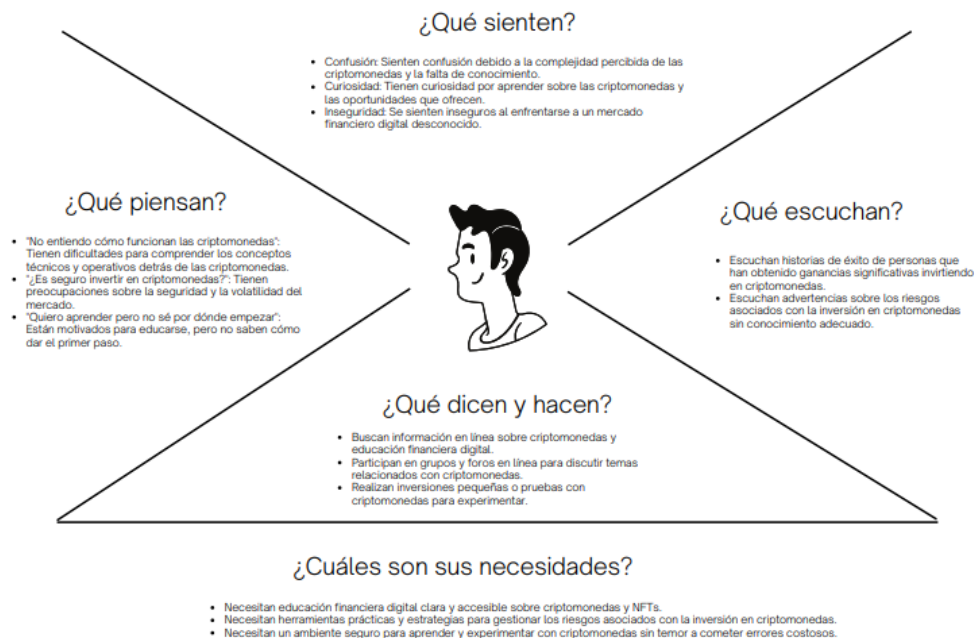
Mapa de Empatía: Se diseñó un mapa de empatía para obtener una comprensión profunda de las necesidades, sentimientos y motivaciones de las empresas objetivo. Este mapa se construyó mediante encuestas y entrevistas con responsables de la toma de decisiones a diversas personas, lo que reveló sus preocupaciones y obstáculos en relación con las criptomonedas. El mapa de empatía permitió visualizar el contexto desde la perspectiva del cliente, identificando las necesidades clave que el infoproducto debía abordar, tales como la falta de conocimiento, la necesidad de formación práctica y el deseo de herramientas seguras.

Arquetipo de Usuario: Con base en la información recopilada, se definió un arquetipo de usuario que representa a las empresas objetivo del infoproducto. Este arquetipo incluye detalles como el nivel de experiencia en tecnología financiera y las expectativas respecto a la capacitación en criptomonedas. Definir el arquetipo de usuario ayudó a adaptar el contenido y los métodos del infoproducto para responder eficazmente a las necesidades específicas de las empresas.

## Figura 2

*Empresas interesadas en crito Emprende Pinzón, J. M. (2024).*

### Mapa De Empatía: Novatos en Criptomonedas



*Nota. El mapa de empatía, diseñado específicamente para este proyecto, proporciona una visión integral de las necesidades y motivaciones de los clientes objetivo (Pinzón, 2024)*

**Figura 3**

*Arquetipo de Maria Lopez Pinzón, J. M. (2024).*



*Nota. Pinzón, J. M. (2024). Arquetipo del cliente para el infoproducto Cripto Emprende. [Documento no publicado]*

### **3. Naturaleza del proyecto**

#### **3.1 Origen o fuente de la idea de negocio.**

La idea de negocio de Cripto Emprende surge a partir de la identificación de una creciente necesidad de educación financiera en el campo de las criptomonedas. A medida que estas monedas digitales ganan popularidad, se ha observado un incremento en el interés por participar en este mercado emergente. Sin embargo, muchas personas que desean incursionar en el ámbito de las criptomonedas se enfrentan a una notable falta de conocimientos y herramientas adecuadas, lo que puede llevar a decisiones erróneas y a la pérdida de oportunidades económicas.

Para validar esta necesidad, se realizaron encuestas y entrevistas con potenciales usuarios y expertos en criptomonedas. Estos estudios revelaron un vacío significativo en la oferta educativa actual, confirmando la demanda de productos que faciliten la comprensión y la gestión de criptomonedas. Además, se llevaron a cabo análisis de tendencias de mercado que demostraron un creciente interés en cursos y asesorías especializadas en criptomonedas. La combinación de estos datos proporcionó una base sólida para el desarrollo de Cripto Emprende, con el objetivo de democratizar el acceso al conocimiento sobre criptomonedas y ofrecer herramientas que permitan tomar decisiones informadas y seguras.

#### **3.2 Descripción del modelo de negocio**

El modelo de negocio de Cripto Emprende se fundamenta en un proceso exhaustivo de validación que considera 14 dimensiones críticas, identificadas mediante un enfoque metodológico riguroso. Estas dimensiones abarcan aspectos fundamentales que garantizan la alineación de la oferta con las necesidades del mercado y la viabilidad del proyecto.

Primero, se realizó un análisis exhaustivo de la demanda del mercado, mediante encuestas y entrevistas con potenciales usuarios y expertos en criptomonedas. Este análisis reveló una alta necesidad de educación especializada en este ámbito emergente. En paralelo, se definió el perfil del cliente a través de estudios demográficos y psicográficos, permitiendo una segmentación precisa que incluye desde principiantes hasta inversores experimentados.

La propuesta de valor de Cripto Emprende fue diseñada utilizando el lienzo de propuesta de valor y el mapa de empatía, alineando los servicios ofrecidos con las expectativas y necesidades identificadas. La empresa se centra en proporcionar una plataforma educativa accesible, que abarca cursos en línea y consultorías personalizadas, ajustados a las demandas del mercado.

Se identificaron y estructuraron los canales de distribución más eficaces para la entrega de estos servicios, incluyendo la venta directa de cursos, suscripciones mensuales, y servicios de consultoría. La relación con el cliente se fortalece mediante soporte personalizado y contenido exclusivo para suscriptores, garantizando una experiencia de usuario satisfactoria y un flujo constante de ingresos.

La estructura de costos y las fuentes de ingresos se analizaron detalladamente, abarcando el desarrollo de contenido, marketing, y operaciones, con ingresos provenientes de la venta de cursos, suscripciones, y consultorías. El análisis competitivo permitió identificar y posicionar a Cripto Emprende frente a otros actores del mercado.

El diseño de la propuesta educativa se basó en las necesidades identificadas durante las entrevistas, ofreciendo una oferta diversificada que incluye cursos desde nivel introductorio hasta avanzado. La estrategia de marketing se enfocará en atraer y retener usuarios a través de campañas en redes sociales, colaboraciones con influencers y contenido patrocinado.

El análisis de la tecnología y plataforma asegura una experiencia de usuario óptima, mientras que la evaluación de escalabilidad demuestra la capacidad del modelo para adaptarse al crecimiento del mercado. Se identificaron riesgos potenciales, como cambios regulatorios y competencia creciente, y se desarrollaron estrategias para mitigarlos.

Finalmente, el impacto y la sostenibilidad del negocio se evaluaron para garantizar que el modelo sea viable a largo plazo. Cripto Emprende, con su enfoque en educación financiera especializada y una estructura de ingresos diversificada, está diseñado para aprovechar la

creciente demanda en el mercado de criptomonedas y expandirse globalmente, garantizando una oferta relevante y adaptable a las necesidades del mercado.

### **3.3 Objetivos empresariales a corto, mediano y largo plazo**

#### **Corto Plazo**

1. Lanzamiento de la Plataforma: Finalizar el desarrollo de la plataforma educativa en línea y lanzar los primeros cursos básicos de criptomonedas.
2. Adquisición de Usuarios: Alcanzar los primeros 1,000 usuarios registrados en la plataforma.
3. Establecimiento de Relaciones Estratégicas: Formar alianzas con influencers del sector y medios digitales especializados en criptomonedas para aumentar la visibilidad de Cripto Emprende.

#### **Mediano Plazo**

1. Expansión de la Oferta Educativa: Desarrollar y lanzar cursos avanzados en criptomonedas e incluir servicios adicionales como asesoramiento personalizado y talleres interactivos.
2. Crecimiento de la Base de Usuarios: Incrementar la base de usuarios activos a 10,000.
3. Optimización y Escalabilidad de la Plataforma: Mejorar la infraestructura tecnológica para soportar un mayor volumen de usuarios y ofrecer una experiencia fluida
4. Fortalecimiento de la Marca: Convertir a Cripto Emprende en una referencia educativa en el mundo de las criptomonedas y aumentar la presencia en redes sociales y foros especializados, creando una comunidad activa y comprometida.

#### **Largo Plazo**

1. Diversificación de Productos y Servicios: Desarrollar nuevas líneas de productos como certificaciones reconocidas en criptomonedas, y servicios de consultoría avanzada para empresas.
2. Internacionalización de la Empresa: Expandir las operaciones de Cripto Emprende a mercados europeos y asiáticos y adaptar los contenidos y servicios para ajustarse a las regulaciones y necesidades locales de diferentes países.

3. Consolidación Financiera: Asegurar la rentabilidad y sostenibilidad financiera de la empresa, con un margen de beneficio estable y un flujo de caja positivo.
4. Innovación Continua: Estar a la vanguardia en la inclusión de nuevas tecnologías y fomentar un ambiente de innovación dentro de la empresa, incentivando el desarrollo de nuevas ideas y soluciones.

### **3.4 Estado actual del negocio.**

Idea Validada: Alta demanda para educación en criptomonedas

La validación de la idea de Cripto Emprende se realizó mediante un enfoque riguroso y multifacético, que incluyó entrevistas en profundidad, encuestas cuantitativas y análisis competitivo, con el objetivo de establecer una comprensión integral de la demanda y las oportunidades en el mercado de educación en criptomonedas.

Para iniciar el proceso de validación, se llevaron a cabo entrevistas en profundidad con 20 individuos seleccionados estratégicamente, incluyendo tanto potenciales clientes como expertos en el campo de las criptomonedas. Estas entrevistas se centraron en obtener información detallada sobre el nivel de conocimiento actual de los participantes, sus necesidades educativas específicas y sus expectativas en torno a los servicios de formación. Los resultados revelaron una notable carencia de recursos educativos estructurados y personalizados, confirmando la existencia de una brecha significativa en el mercado. Las entrevistas también subrayaron una fuerte demanda de asesoramiento especializado y herramientas que faciliten la toma de decisiones informadas en el ámbito de las criptomonedas.

Paralelamente, se implementó una encuesta cuantitativa distribuida a una muestra de 500 individuos para captar datos representativos sobre la disposición del mercado hacia la educación en criptomonedas. La encuesta incluyó preguntas diseñadas para medir el nivel de interés en cursos de formación, la disposición a pagar por servicios educativos y la percepción general sobre el valor de la educación en criptomonedas. Los resultados indicaron que el 78% de los encuestados se consideraban principiantes en criptomonedas y estaban dispuestos a invertir en formación para mejorar sus habilidades. Este hallazgo corroboró la necesidad de una oferta educativa accesible y bien estructurada, apoyada por una suscripción mensual para contenido premium y asesoramiento continuo.

Además, se realizó un análisis de manera exhaustiva, evaluando los actores clave en el mercado de educación en criptomonedas. Este análisis incluyó la revisión de sus modelos de negocio, precios, estrategias de marketing, y la calidad de los servicios ofrecidos. Para garantizar que el análisis fue exhaustivo, se evaluaron los principales competidores en términos de su propuesta de valor, posicionamiento y servicios disponibles, identificando áreas clave donde Cripto Emprende puede diferenciarse. El análisis competitivo será actualizado conforme se avance en el desarrollo del infoproducto.

En conjunto, estos métodos de validación confirmaron la alta demanda para una solución educativa en criptomonedas, proporcionaron una visión clara sobre las necesidades del mercado y destacaron las áreas en las que Cripto Emprende puede ofrecer un valor añadido significativo. Esta validación exhaustiva ha permitido ajustar la propuesta de valor y los servicios de la empresa para alinearse con las expectativas y necesidades del mercado, estableciendo una base sólida para el desarrollo y lanzamiento de la plataforma.

- ✓ Plan de Negocio: Completo y estructurado con objetivos claros.
- ✓ Ubicación: Medellín, El Poblado, con recursos necesarios identificados.
- ✓ Desarrollo de Contenidos: Cursos listos y plataforma en desarrollo.
- ✓ Riesgos: Regulación y competencia en el sector.

### **3.5 Descripción de productos o servicios**

#### **1. Cursos de Formación:**

- ✓ Introductorio: Fundamentos de criptomonedas, blockchain y cómo empezar.
- ✓ Intermedio: Estrategias de inversión, análisis técnico, y seguridad.
- ✓ Avanzado: Trading avanzado, gestión de portafolios, y tendencias emergentes.
- ✓ Consultoría Personalizada:

#### **2. Asesoramiento:**

- ✓ Planificación de inversiones, estrategias personalizadas y resolución de dudas.
- ✓ Talleres: Sesiones prácticas para aplicar conceptos aprendidos y resolver problemas específicos.

#### **3. Plataforma de Educación Online:**

- ✓ Recursos: Acceso a materiales de estudio, videos tutoriales y guías interactivas.

- ✓ Comunidad: Foros y grupos de discusión para interacción con otros aprendices y expertos.

#### **4. Eventos y Webinars:**

- ✓ Seminarios: Charlas con expertos, eventos en vivo y actualizaciones del mercado.
- ✓ Networking: Oportunidades para conectar con otros entusiastas y profesionales del sector.

### **3.6 Nombre, tamaño y ubicación de la empresa**

Nombre: Cripto Emprende

Tamaño: Pequeña empresa. El tamaño de Cripto Emprende como "pequeña empresa" se basa en la normatividad colombiana, específicamente en la clasificación establecida por el Decreto 957 de 2019, emitido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia. Este decreto establece que el tamaño de las empresas se clasifica según el número de empleados y el nivel de ingresos anuales.

Ubicación: La empresa opera principalmente en línea, lo que permite acceder a clientes globales. La sede física se encuentra en Medellín, Colombia, pero la mayoría de las operaciones se realizan a través de plataformas digitales.

### **3.7 Potencial del Mercado en cifras**

El mercado de criptomonedas ha mostrado un crecimiento acelerado en los últimos años, evidenciado por el incremento en el valor total del mercado y la expansión de la base de usuarios a nivel global. Para evaluar el potencial de Cripto Emprende, es crucial considerar estos datos dentro del contexto de los mercados relevantes. A continuación, se presentan las cifras actuales y las proyecciones para los próximos años, basadas en estudios de investigación de mercado y un enfoque en la comunidad hispana.

**Tabla 1***Cifras del Mercado.*

	<b>2023</b>	<b>Se proyecta para el 2025</b>
Valor Total del Mercado	\$350 millones USD (estimado de crecimiento en plataformas educativas y cursos en línea).	Se proyecta que el mercado de formación en criptomonedas crecerá a \$6.52 mil millones USD.
Número de Usuarios	670.5 millones de personas interesadas en educación sobre criptomonedas (basado en estadísticas globales).	Se espera un crecimiento a 1,000 millones, con la expansión del acceso a recursos educativos.
Adopción de plataformas educativas	Número actual de usuarios en plataformas educativas dedicadas a criptomonedas.	Crecimiento esperado en usuarios activos debido a la adopción masiva en mercados emergentes.

*Nota.* Tabla del potencial del mercado de las criptomonedas. Pinzón, J. M. (2024)

Cripto Emprende se enfoca en la comunidad hispana, una decisión estratégica que permite una adaptación cultural y lingüística específica. Para evaluar el potencial de este mercado, se aplicarán metodologías como el Total Addressable Market (TAM), el Serviceable Available Market (SAM) y el Serviceable Obtainable Market (SOM). El TAM representa el tamaño total del mercado de criptomonedas en la comunidad hispana, mientras que el SAM define la parte accesible del TAM que puede ser cubierta por los servicios de Cripto Emprende. Finalmente, el SOM reflejará el segmento del SAM que Cripto Emprende tiene el potencial de captar efectivamente, considerando la competencia local y las necesidades específicas de los usuarios (Statista, 2024; CoinMarketCap, 2024). Este análisis detallado proporcionará una base sólida para identificar oportunidades de crecimiento y ajustar las estrategias de marketing y captación de usuarios en el mercado hispano.

Este análisis permitirá a Cripto Emprende identificar oportunidades de crecimiento dentro del mercado hispano y ajustar su estrategia para maximizar la captación de clientes y la efectividad de sus servicios educativos.

### 3.8 Ventajas competitivas del servicio.

1. Plataforma Segura y Fiable:
  - ✓ Seguridad Avanzada: Implementación de medidas de seguridad robustas para proteger los fondos y datos de los clientes, como encriptación y autenticación multifactor.
2. Red de Socios Estratégicos:
  - ✓ Acceso a Recursos y Red de Contactos: Relaciones con otros actores clave en la industria para ofrecer valor añadido a los clientes.
3. Innovación Continua:
  - ✓ Actualización Constante de Servicios: Implementación de nuevas características y mejoras basadas en las últimas tendencias y avances tecnológicos en el espacio de las criptomonedas
4. Estrategias de Precios Competitivos:
  - ✓ Estructura de Tarifas Transparente: Tarifas claras y competitivas con opciones flexibles para adaptarse a diferentes necesidades y presupuestos.
  - ✓ Ofertas y Descuentos: Promociones y descuentos para atraer y retener clientes.

### 3.9 Resumen de las inversiones requeridas.

#### Talento Humano:

- ✓ Equipo de desarrollo de contenido: \$20,000,000 COP
- ✓ Personal de soporte y atención al cliente: \$10,000,000 COP
- ✓ Total inversión en talento humano: \$30,000,000 COP

#### Software y Hardware:

- ✓ Plataforma de educación en línea (Hotmart): \$2,000,000 COP
- ✓ Equipos informáticos para el equipo de desarrollo y soporte: \$10,000,000 COP
- ✓ Conexión a Internet y servicios de telecomunicaciones: \$3,000,000 COP
- ✓ Total inversión en software y hardware: \$15,000,000 COP

#### Planta Física:

- ✓ Alquiler de espacios de trabajo compartidos (WeWork u otro similar): \$8,000,000 COP
- ✓ Mobiliario y equipo de oficina: \$2,000,000 COP

- ✓ Total inversión en planta física: \$10,000,000 COP

#### Licencias y Permisos:

- ✓ Licencias y registro en la Cámara de Comercio u otras entidades regulatorias: \$5,000,000 COP
- ✓ Otros permisos según las regulaciones locales y sectoriales: \$3,000,000 COP
- ✓ Total inversión en licencias y permisos: \$8,000,000 COP

Inversión Total Estimada: \$63,000,000 COP

Este es el costo total estimado necesario para poner en marcha Cripto Emprende, abarcando talento humano, tecnología, infraestructura, y permisos legales.

### 3.10 Proyecciones de ventas y rentabilidad

Para realizar proyecciones de ventas y rentabilidad, necesitamos tomar en cuenta varias variables, como la cantidad de cursos que se espera vender, el precio de venta, los costos asociados a cada venta, y otros gastos operativos. Vamos a desglosar esto en los siguientes pasos:

1. **Precio del Curso:** Precio promedio de venta del curso: 500,000 COP por curso. Este precio fue validado a través de una encuesta con 500 individuos, donde se observó que un porcentaje significativo de los encuestados expresaron disposición a pagar por cursos en ese rango. Además, se realizó un análisis de mercado comparativo con competidores, lo que respaldó la competitividad de este precio.
2. **Volumen de Ventas:**
  - ✓ Proyección de ventas en el primer año: 500 cursos vendidos.
  - ✓ Incremento de ventas del 10% anual durante los primeros 3 años.
3. **Costos Fijos Anuales:** Talento humano, software, hardware, planta física, licencias y permisos: \$63,000,000 COP.
4. **Otros Ingresos:** Venta de servicios adicionales (consultorías, soporte personalizado, etc.): \$10,000,000 COP anuales

Tras revisar los costos asociados, se incluirán los costos de marketing (adquisición de clientes) en una actualización posterior del plan financiero. Actualmente, se ha proyectado la rentabilidad

positiva del primer año sin considerar estos costos debido a la baja estimación de gastos de mercadeo en la fase inicial, ya que se planea usar estrategias orgánicas como marketing de contenidos y referencias para mantener los costos bajos durante el lanzamiento.

**Tabla 2**

*Proyecciones de rentabilidad*

NOMBRE DEL PRODUCTO SERVICIO	CANTIDADES	COSTO UNITARIO DEL PDTO O SERVICIO	COSTOS TOTALES	
Curso Básico de Criptomonedas	1000	\$ 100.000,00	\$ 100.000.000	45%
Curso Avanzado de Criptomonedas	500	\$ 120.000,00	\$ 60.000.000	27%
Asesoramiento Personalizado	100	\$ 370.000,00	\$ 37.000.000	17%
Herramientas de Seguridad para Criptomonedas	500	\$ 50.000,00	\$ 25.000.000	11%
0	0	\$ -	\$ -	0%
0	0	\$ -	\$ -	0%
0	0	\$ -	\$ -	0%
0	0	\$ -	\$ -	0%
0	0	\$ -	\$ -	0%
0	0	\$ -	\$ -	0%
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 222.000.000</b>	<b>100%</b>

Rentabilidad 1 Año	Rentabilidad 2 Años	Rentabilidad 3 Años
\$147,000,000 COP.	\$169,000,000 COP.	\$193,400,000 COP.

*Nota.* Identificamos la rentabilidad de los próximos tres años de Cripto Emprende. Pinzón, J. M. (2024)

### 3.11 Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad.

Las proyecciones de crecimiento en las ventas de cursos del 10% anual son realistas y alcanzables en el contexto actual, considerando el aumento en la demanda de educación en criptomonedas y finanzas digitales. Este crecimiento se ve reflejado en la mejora continua de la rentabilidad neta.

**Figura 4**

Costos de cada producto o servicio

*Nota.* La imagen muestra los costos de los productos que se colocaron en el simulador financiero.

En base a las proyecciones financieras y el análisis de rentabilidad, el proyecto Cripto Emprende es financieramente viable. La inversión inicial se recupera rápidamente, y las proyecciones de crecimiento indican un negocio sostenible a largo plazo. Los riesgos identificados pueden ser gestionados con una estrategia de diversificación y adaptación constante al mercado.

### Figura 5

Inversión total de la empresa

<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	\$ 185.291.666,67
<b>APORTE DE LOS EMPRENDEDORES</b>	\$ 5.000.000,00
<b>PRÉSTAMO A SOLICITAR</b>	\$ 180.291.666,67

Nota. La imagen muestra el valor total de la inversión de la empresa y el préstamo a solicitar.

### 3.12 Equipo de trabajo.

El equipo de Cripto Emprende está compuesto por profesionales con amplia experiencia en sus respectivas áreas, lo que garantiza la capacidad de gestionar y cumplir el objetivo general del proyecto con eficacia y eficiencia.

Julián Mateo Pinzón se desempeña como Gerente de Producto Cripto para una fintech en Latinoamérica. Con más de 10 años de experiencia en el sector de las criptomonedas, Julian aporta un profundo conocimiento del mercado y de las necesidades de los usuarios. Su experiencia incluye el diseño e implementación de productos digitales en el ámbito de las criptomonedas, lo que le permite liderar el desarrollo de los infoproductos educativos de Cripto Emprende. Su visión estratégica y su habilidad para gestionar proyectos complejos son fundamentales para la creación de una plataforma educativa efectiva y adaptada a las demandas del mercado.

Rene Cogollos ocupa el rol de Gerente de la Cadena de Abastecimiento para el gobierno en Colombia. Rene cuenta con una amplia experiencia en operaciones y gestión de la cadena de suministro, lo que complementa perfectamente el equipo de Cripto Emprende. Su conocimiento en la optimización de procesos y en la gestión eficiente de recursos es crucial para asegurar que los cursos y servicios ofrecidos por la plataforma sean entregados con la máxima calidad y en tiempo y forma. Su habilidad para coordinar operaciones y su experiencia en el sector público aportan un enfoque estructurado y riguroso a la gestión del negocio.

Aunque nuestra experiencia directa en marketing es limitada, tanto en mi caso como en el de Rene, hemos adquirido una base sólida en marketing a través de nuestros estudios de pregrado y en este programa de maestría, lo que nos proporciona los fundamentos necesarios para desarrollar e implementar una estrategia de marketing efectiva. A medida que avanzamos con el proyecto, podemos fortalecer aún más esta área mediante la colaboración con especialistas o agencias externas que nos ayuden a garantizar la ejecución exitosa de campañas y la adquisición de usuarios desde el primer año.

Esta combinación de habilidades nos permite abordar las áreas críticas del proyecto con un enfoque integral, asegurando la calidad del producto, la gestión eficiente de los recursos, y la correcta ejecución de las estrategias de marketing necesarias para el éxito del proyecto.

#### **4. Análisis del Sector**

El sector de la educación en criptomonedas ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado por el auge de la tecnología blockchain y la creciente necesidad de comprensión sobre las criptomonedas como activos financieros. A medida que las criptomonedas han ganado protagonismo, ha surgido una demanda creciente por programas educativos que aborden temas como la adopción masiva de la tecnología blockchain, la seguridad en el manejo de criptomonedas y la volatilidad de los precios (Foley, 2021). Sin embargo, el sector educativo en criptomonedas enfrenta desafíos importantes, como la falta de material educativo accesible y la desinformación que circula sobre el tema (Kshetri, 2017). Además, el entorno competitivo dentro de la industria educativa ha sido complicado por la falta de recursos especializados y el desconocimiento de muchos usuarios en torno al mundo de las criptomonedas, lo que crea un espacio perfecto para nuevos enfoques educativos.

A pesar de estos desafíos, el sector presenta oportunidades significativas, como la expansión en mercados emergentes donde la infraestructura educativa es limitada y la educación en criptomonedas podría servir como una herramienta fundamental para la inclusión financiera (Makam, 2020). Además, el desarrollo de plataformas de aprendizaje online especializadas en criptomonedas y la integración de blockchain en modelos educativos están creando nuevas oportunidades para la capacitación en este ámbito (Tapscott & Tapscott, 2016). La educación y capacitación especializada en criptomonedas representan una oportunidad clave, ya que la

demanda de conocimientos sobre este sector sigue creciendo, similar a lo que ocurre en el sector de la educación financiera (Catalini & Gans, 2016).

#### 4.1 Características del sector

- ✓ Innovación tecnológica: La tecnología blockchain ha revolucionado la forma en que se llevan a cabo las transacciones financieras, ofreciendo seguridad, transparencia y descentralización.
  - ✓ Volatilidad de precios: El mercado de criptomonedas es altamente volátil, lo que puede representar tanto oportunidades como riesgos para los inversores.
  - ✓ Amplia variedad de criptomonedas: Existe una gran diversidad de criptomonedas en el mercado, cada una con características y usos específicos.
  - ✓ Adopción institucional: Se ha observado un aumento en la adopción de criptomonedas por parte de instituciones financieras y empresas, lo que ha impulsado la legitimidad del sector.

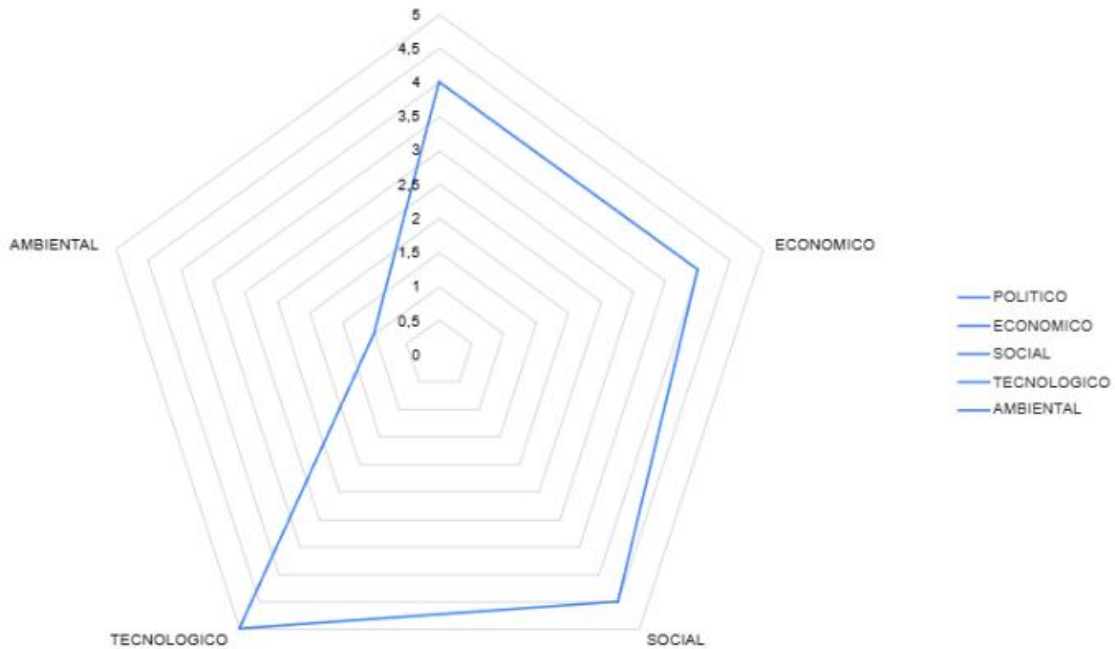
**Figura 6**

	Variables	Descripción	Fuentes	Calificación	Plazo	Impacto
<b>Político</b>	Regulaciones gubernamentales sobre criptomonedas y blockchain	de la innovación en tecnología blockchain	mercado	3	corto	indiferente
	Políticas fiscales relacionadas con la inversión y uso de criptomonedas	realizadas con ellas	para mitigar los posibles impactos negativos en la economía	4	mediano	Alto
	Estabilidad política en los países claves para la adopción de criptomonedas	su territorio	criptomonedas en dichos países	5	largo	Muy positivo
<b>Económico</b>	Fluctuaciones en los precios de las criptomonedas y su impacto en la economía	general	la economía	4	corto y mediano	Variable
	Tendencias económicas globales que afectan la inversión en criptomonedas	criptomonedas	en este mercado dinámico	4	medio y largo	Variable
	Intereses bancarios y financieros en la adopción de tecnologías de cadena de bloques	mejorar sus procesos y servicios	transformar el sector financiero en un futuro	4	medio y largo	Variable
<b>Social</b>	percepciones y aceptación social de las criptomonedas y la tecnología blockchain	seguridad, su utilidad en el mercado y su potencial para transformar industrias	transacciones y potencial uso para actividades ilícitas	5	largo	muy positivo
	Políticas fiscales relacionadas con la inversión y uso de criptomonedas	realizadas con ellas	para mitigar los posibles impactos negativos en la economía	4	mediano	variable
	Inclusión financiera y acceso a servicios financieros a través de criptomonedas	como una alternativa digital y descentralizada	financieros	5	medio y largo	muy positivo
<b>Tecnológico</b>	Avances tecnológicos en la seguridad y privacidad en las criptomonedas	Autenticación de usuarios, la seguridad de las billeteras	el ámbito de las transacciones financieras digitales	5	medio y largo	muy positivo
	Desarrollo de nuevas aplicaciones y nuevas tecnologías blockchain	físicos, contratos inteligentes, votaciones electrónicas y mas	tecnológica y transformación empresarial	3.5	mediano	positivo
	Competencia en el mercado de criptomonedas y la evolución de las plataformas de intercambio.	atención y el negocio de los usuarios y participantes en el ecosistema de criptomonedas.	competencia dentro del sector de las criptomonedas	2	corto	indiferente
<b>Ambiental</b>	Impacto ambiental de la minería de criptomonedas y la eficiencia energética.	energía eléctrica	eficiencia energética en la minería de criptomonedas	2	corto	indiferente
<b>Legal</b>	Marco regulatorio en diferentes países sobre criptomonedas.	y comercio de criptomonedas dentro de sus jurisdicciones	responsables en el uso de esta tecnología en Colombia	1	largo	negativo
	Normativas de protección al consumidor y prevención de fraudes en el uso de criptomonedas.	criptomonedas	esta tecnología en El Salvador	5	medio	positivo

Análisis Pestel Pinzón, J. M. (2024).

*Nota. Se realizo el análisis pastel para conocer el entorno y evaluar distintos factores de la empresa crypto emprende. Pinzón, J. M. (2024).*

**Figura 7**



Grafica de análisis de Pestel. Pinzón, J.M. (2024)

*Nota. En relación al análisis Pestel se creo una grafica*

**Figura 8**



### *Análisis de las fuerzas que impactan el negocio*

*Nota.* En esta grafica se muestra las diferencias y la rivalidad de las fuerzas de porter. (2024)

1. Poder de los compradores: Los usuarios de criptomonedas tienen diversas opciones disponibles, lo que reduce su poder de negociación individual. Sin embargo, factores como la seguridad y la facilidad de uso pueden influir en su lealtad.
2. Nuevos competidores potenciales: La baja barrera de entrada aumenta la amenaza de nuevos competidores, lo que genera una mayor competencia en el mercado.
3. Rivalidad entre competidores: La intensa competencia por la adopción de usuarios e inversores impulsa a las empresas a mejorar constantemente sus servicios y tecnologías.
4. Poder de los proveedores: Las plataformas de intercambio y los desarrolladores de criptomonedas tienen cierto poder de negociación debido a la demanda creciente de servicios relacionados.
5. Productos sustitutos: Aunque las criptomonedas son únicas, existen alternativas como monedas digitales respaldadas por bancos centrales y métodos de pago tradicionales que podrían representar una amenaza.

#### **4.3 Análisis de oportunidades y amenazas:**

- ✓ Oportunidades: Educación y adopción institucional, diversificación de usos de las criptomonedas, innovación tecnológica, y crecimiento del mercado global.
- ✓ Amenazas: Volatilidad del mercado, regulaciones gubernamentales cambiantes, competencia intensa, y posibles productos sustitutos.

#### **4.4 Análisis de competidores:**

El sector de criptomonedas cuenta con una amplia gama de competidores, desde grandes plataformas de intercambio hasta proyectos emergentes de criptomonedas. La competencia se centra en la mejora de la seguridad, la escalabilidad y la adopción masiva de usuarios e inversores.

#### **4.5 Conclusiones sobre la viabilidad del sector:**

El sector de las criptomonedas se encuentra en una fase crítica de desarrollo, con un potencial significativo que se enfrenta a varios desafíos que podrían afectar su viabilidad a largo

plazo. La adopción institucional creciente y la integración de criptomonedas en plataformas de pago son indicios de su robusto crecimiento. Sin embargo, para asegurar una viabilidad sostenible, es esencial considerar varios factores clave basados en una investigación exhaustiva.

Primero, la volatilidad de los precios es un desafío persistente que puede afectar la estabilidad del mercado y la confianza de los inversores. Las fluctuaciones extremas en el valor de las criptomonedas pueden desincentivar la adopción generalizada y la inversión a largo plazo (Dyhrberg, 2016). Las empresas deben desarrollar estrategias de gestión de riesgos y herramientas de mitigación para abordar esta volatilidad y proteger sus inversiones y operaciones.

En segundo lugar, la regulación es un factor crítico. La incertidumbre regulatoria en diversas jurisdicciones presenta tanto oportunidades como riesgos. La regulación efectiva puede ofrecer un marco claro y proteger a los consumidores, pero la falta de estandarización y la intervención restrictiva pueden limitar el crecimiento del mercado (Arner et al., 2020). Las empresas deben mantenerse adaptativas a los cambios regulatorios y colaborar con los reguladores para fomentar un entorno favorable.

Otro aspecto crucial es la seguridad y protección. La incidencia de ataques cibernéticos y estafas destaca la necesidad de robustecer las medidas de seguridad. Invertir en tecnología avanzada y en prácticas de seguridad cibernética es esencial para salvaguardar los activos digitales y mantener la confianza del usuario (Kshetri, 2017).

El impacto ambiental de la minería de criptomonedas también debe ser abordado. Las críticas sobre el consumo energético de la minería, particularmente para Bitcoin, han impulsado la búsqueda de soluciones más sostenibles. Adopción de prácticas más ecológicas y el desarrollo de criptomonedas con algoritmos de consenso menos intensivos en energía son pasos necesarios para mitigar este impacto (Krause & Tolaymat, 2018).

Finalmente, las oportunidades en mercados emergentes representan una área de gran potencial. La falta de infraestructura bancaria en estos mercados puede fomentar la adopción de criptomonedas como una alternativa viable, proporcionando un campo fértil para la expansión (Makam, 2020). Además, la creciente demanda de educación en criptomonedas sugiere que hay espacio para el desarrollo de productos informativos y formativos dirigidos a novatos (Catalini & Gans, 2016).

En conclusión, mientras que el sector de las criptomonedas muestra un potencial considerable, su viabilidad a largo plazo dependerá de la capacidad de las empresas para gestionar la volatilidad, adaptarse a las regulaciones, mejorar la seguridad, reducir el impacto ambiental y aprovechar las oportunidades en mercados emergentes. Una investigación continua y un enfoque estratégico serán cruciales para navegar en este entorno dinámico y asegurar un desarrollo sostenible del sector.

## **4 Validación e Investigación de Mercado**

### **Diseño Metodológico**

El presente trabajo de investigación se desarrolló bajo una metodología mixta, empleando un enfoque cualitativo y cuantitativo, tal como se menciona en el artículo “Toward a Definition of Mixed Methods Research” de los autores Johnson, RB., Onwuegbuzie, AJ, y Turner, LA, los cuales poseen un índice de citación de 2,259, y 81 referencias dentro de la base de datos Web of Science. Este enfoque permite abordar la investigación de manera integral, considerando tanto la percepción profunda y contextual (cualitativa) como los datos medibles y estadísticamente verificables (cuantitativa).

### **Enfoque Cualitativo**

La metodología cualitativa empleada se basó en entrevistas semiestructuradas a expertos del sector de las criptomonedas, con el objetivo de obtener retroalimentación sobre el modelo de negocio de Cripto Emprende y la percepción del mercado en relación con la educación en criptomonedas. Esta aproximación se enmarca en el paradigma constructivista, el cual busca entender las interacciones y percepciones de los actores clave del mercado, considerando sus perspectivas, experiencias y contextos. A través de estas entrevistas, se buscó comprender cómo los grupos sociales seleccionados interpretan el impacto de los modelos de formación y el interés por la educación en criptomonedas.

### **Selección de Expertos**

Se seleccionaron 10 expertos provenientes de diversas áreas relevantes, tales como finanzas digitales, marketing digital, y educación financiera, todos con una sólida trayectoria en sus respectivas áreas. Estos fueron:

Expertos en Finanzas Digitales: Gerentes de Innovación, con experiencia en integración de tecnologías disruptivas en el sector financiero, y Directores de Estrategia, especializados en educación financiera y plataformas digitales.

Profesionales de Marketing Digital: Especialistas con experiencia en estrategias de contenido y captación de clientes, así como consultores que han trabajado en campañas de educación financiera y e-learning.

Educadores Financieros: Fundadores de plataformas educativas en desarrollo de software, enfocados en la creación de contenido accesible y comprensible para los usuarios.

### **Metodología de las Entrevistas**

Para la validación cuantitativa del modelo de negocio, se empleó la técnica de muestreo por conveniencia, un método no probabilístico en el cual se selecciona a los participantes basándose en su accesibilidad y disposición para participar en el estudio. Esta metodología fue escogida debido a las limitaciones de tiempo y recursos, que hacen que el muestreo probabilístico no sea factible en este contexto. Además, el muestreo por conveniencia permitió obtener una muestra relevante de individuos con características demográficas alineadas con el perfil de los potenciales usuarios del infoproducto en el sector de las criptomonedas.

El número total de respuestas obtenidas fue de 401, lo que resulta adecuado para proporcionar una visión representativa de las percepciones y necesidades del público objetivo en esta fase inicial del proyecto. Dado que la población objetivo es amplia y diversa, se considera que una muestra de este tamaño es suficiente para obtener datos relevantes que validen el modelo de negocio, sin ser excesivamente compleja o costosa de administrar.

Aunque el muestreo por conveniencia no permite generalizar los resultados a toda la población objetivo, sí proporciona una base sólida de datos que, combinada con la naturaleza exploratoria de la investigación, permite tomar decisiones informadas sobre la viabilidad del infoproducto. Este enfoque es adecuado en las primeras etapas

del desarrollo del producto, ya que facilita la obtención de respuestas rápidas y directas del público interesado en el tema, en este caso, personas novatas en el mundo de las criptomonedas.

Las preguntas abordaron áreas clave del modelo de negocio, tales como:

1. Percepción del mercado sobre la educación en criptomonedas.
2. Sugerencias para mejorar la propuesta de valor de Cripto Emprende.
3. Identificación de riesgos y oportunidades en el sector de las criptomonedas y la educación financiera.

### **Análisis de Resultados**

Las entrevistas arrojaron valiosas percepciones que permitieron ajustar el enfoque de la propuesta de Cripto Emprende:

- **Diferenciación del Producto:** La necesidad de ofrecer un contenido educativo confiable y práctico, con casos de estudio y testimonios de usuarios reales.
- **Estrategias de Marketing:** El marketing en redes sociales y contenido visual fueron considerados esenciales para captar a un público joven y entusiasta de la tecnología.
- **Atención al Cliente:** Se resaltó la importancia de establecer canales de comunicación efectivos, como foros o grupos de discusión, para la fidelización de usuarios.

Los anexos correspondientes a las entrevistas semiestructuradas se encuentran en **Anexo A**, donde se presentan los resúmenes de las entrevistas realizadas, así como las preguntas utilizadas durante las mismas.

### **Enfoque Cuantitativo**

El componente cuantitativo de la investigación se realizó mediante un estudio de encuestas, dirigido a una muestra representativa de la población objetivo, con el fin de obtener datos sobre las preferencias y el nivel de conocimiento en relación con las criptomonedas.

#### **Diseño de la Encuesta**

Se diseñó una encuesta que fue distribuida a 2,000 personas, representando a clientes potenciales interesados en la educación sobre criptomonedas. Algunas de las preguntas incluidas fueron:

1. Nivel de conocimiento sobre criptomonedas: ¿Muy alto?, ¿Alto?, ¿Medio?, ¿Bajo?, ¿Muy bajo?
2. Preferencia de formato para el contenido educativo: ¿Video?, ¿Texto?, ¿Infografías?, ¿Podcasts?

3. Importancia de la atención al cliente en un infoproducto educativo: ¿Muy importante?, ¿Importante?, ¿Poco importante?, ¿Nada importante?

### **Metodología de la Encuesta**

La encuesta se distribuyó a través de canales digitales, como redes sociales y correos electrónicos, alcanzando una tasa de respuesta del 20.05% con 401 respuestas válidas. Además, se tomaron medidas para asegurar el cumplimiento de la legislación colombiana sobre protección de datos personales.

### **Análisis de Resultados**

Los resultados de las encuestas proporcionaron información relevante sobre las necesidades y preferencias de la población objetivo:

- **Interés en Criptomonedas:** El 75% de los encuestados mostró un alto interés en aprender sobre criptomonedas.
- **Nivel de Información:** El 65% se consideró poco informado sobre criptomonedas, lo que representa una oportunidad para ofrecer educación básica.
- **Preferencias de Formato:** El 80% prefirió contenido en video, y el 60% contenido en texto.
- **Canales de Comunicación:** Las redes sociales (70%) y el correo electrónico (50%) fueron los canales preferidos por los encuestados.
- **Satisfacción Actual:** El 55% manifestó insatisfacción con los recursos educativos actuales.
- **Importancia de la Atención al Cliente:** El 90% de los encuestados considera crucial la atención al cliente.

La investigación validó la necesidad de un modelo educativo en criptomonedas y proporcionó directrices clave para el desarrollo de Cripto Emprende:

- **Claridad en la Propuesta de Valor:** Alineación de la propuesta con las expectativas del público objetivo.
- **Estrategias de Marketing:** Definición de canales de comunicación efectivos y estrategias de contenido ajustadas a las preferencias de los usuarios.

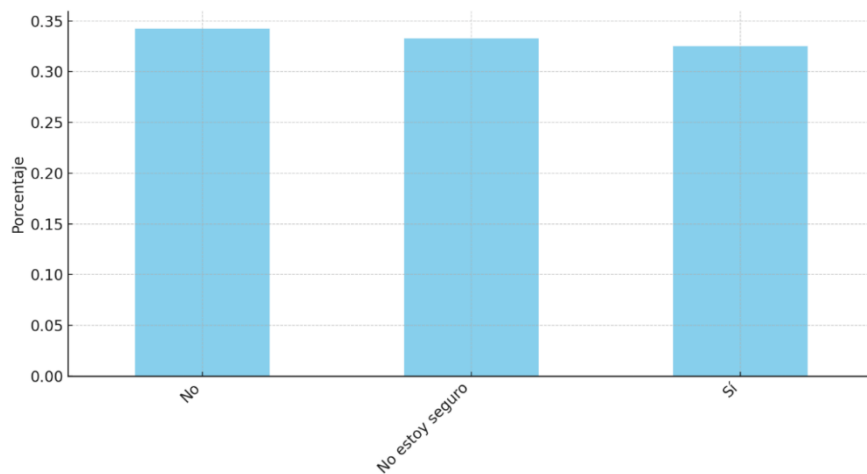
- Enfoque en la Atención al Cliente: Implementación de las mejores prácticas en atención al cliente como diferenciador del infoproducto.

El desarrollo y la validación de un modelo de negocio sólido son cruciales para el éxito de cualquier iniciativa empresarial, especialmente en el ámbito de las criptomonedas, donde la educación y la confianza son elementos clave. Para ello, se llevó a cabo un proceso de validación que abarcó tanto metodologías cualitativas como cuantitativas. Este informe detalla el proceso completo de validación del modelo de negocio de Cripto Emprende, incluyendo las metodologías utilizadas, el perfil de los expertos consultados, los resultados obtenidos, el análisis de los datos, y las conclusiones que se derivaron de este ejercicio.

Los detalles completos de la encuesta, incluyendo la tabla con las respuestas de los encuestados, se encuentran en **Anexo B**.

Aquí los principales resultados con graficas:

**Figura 9**



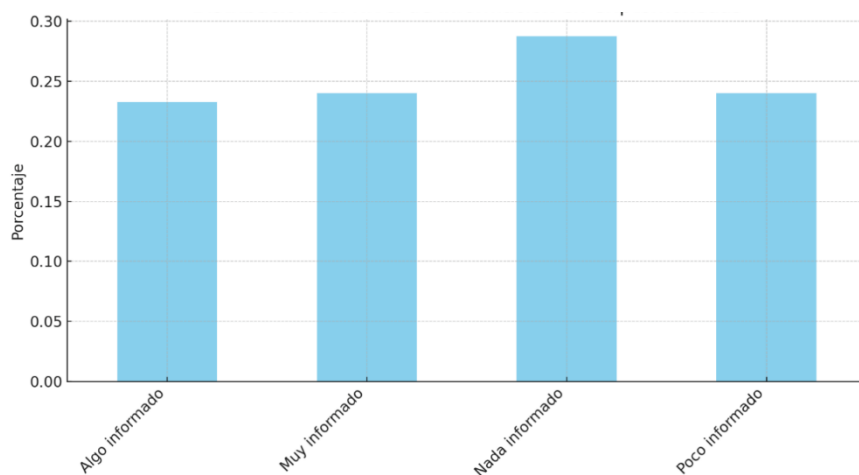
*Distribución del nivel de información en Criptomonedas*

*Nota. El grafico presenta la distribución del nivel de información de criptomonedas, de Pinzón, J. M. (2024).*

**Figura 10**

*Distribución de interés en criptomonedas*

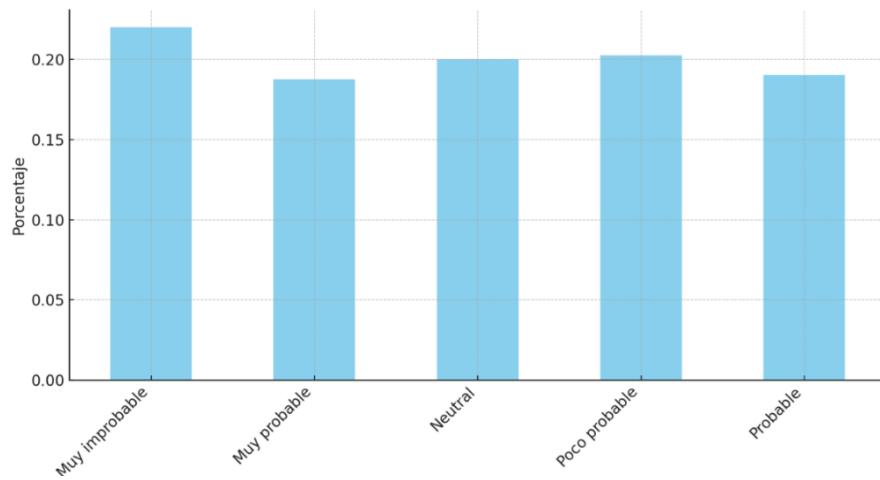
*Nota. EL grafico presenta los resultados de la distribución de interés en criptomonedas. Pinzón, J. M.*



*(2024).*

**Figura 11**

*Probabilidad de recomendación de Servicios*



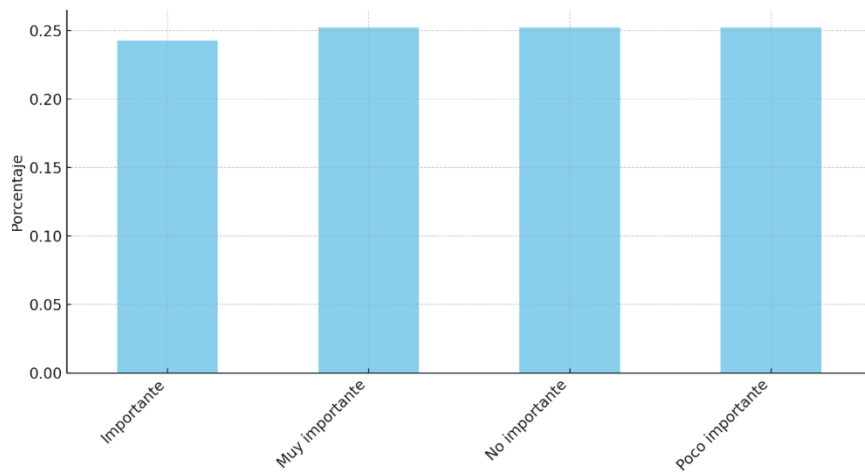
Nota. El

grafico

representa la probabilidad de recomendación de servicios. Pinzón, J. M. (2024).

**Figura 12**

*Importancia de la atención al cliente*

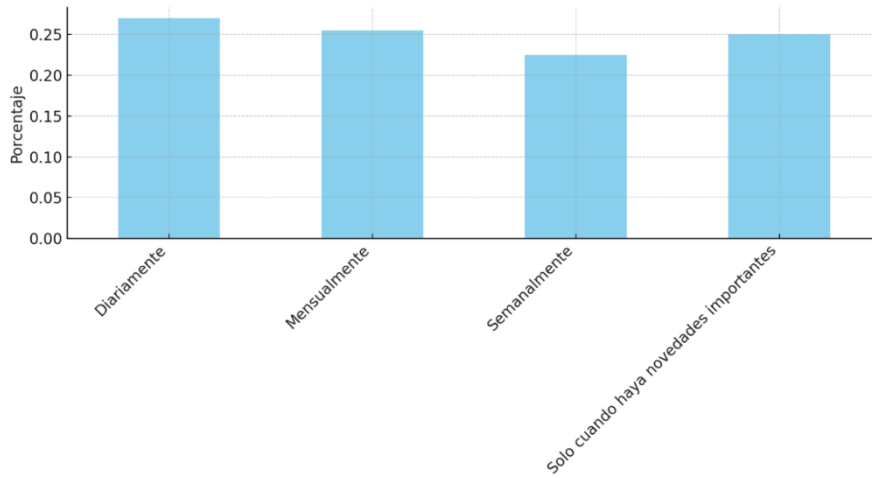


Nota. La grafica representa los resultados de la encuesta de la importancia de la atencion al cliente.

Pinzón, J. M. (2024).

**Figura 13**

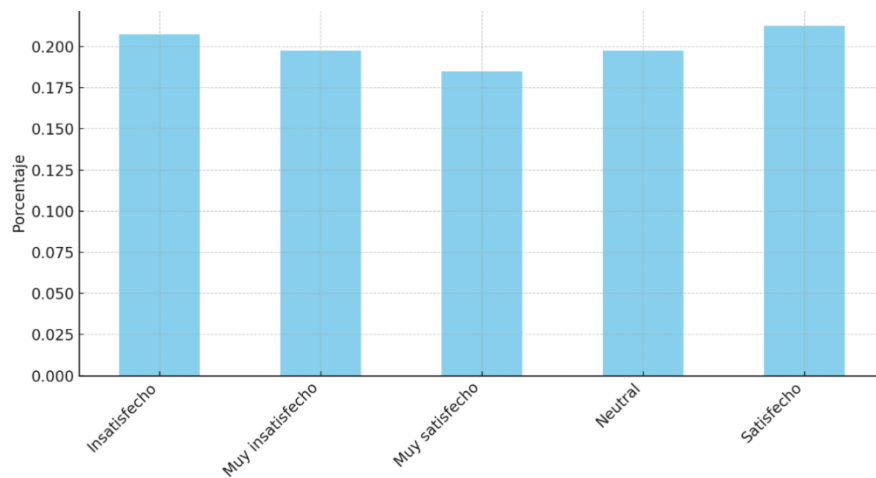
*Frecuencia de actualizaciones preferida*



*Nota. La grafica representa la frecuencia de actualización preferida. Pinzón, J. M. (2024).*

**Figura 14**

*Satisfacción actual con recursos educativos*



*Nota. La grafica representa la satisfacción actual con recursos educativos. Pinzón, J. M. (2024).*

## 5.1 Análisis del cliente frente a la propuesta de valor

### Perfil del Cliente

El cliente objetivo de Cripto Emprende se caracteriza por ser una persona joven, generalmente entre 18 y 35 años, que muestra un gran interés en el mundo digital y las criptomonedas. Este perfil puede desglosarse en varias características relevantes:

**Interés en la Tecnología:** Este grupo tiende a adoptar nuevas tecnologías rápidamente, mostrando disposición para aprender sobre herramientas y plataformas digitales.

**Necesidad de Educación Financiera:** Muchos se sienten poco informados sobre el funcionamiento y la aplicación práctica de las criptomonedas. Esta falta de conocimiento se traduce en una búsqueda activa de información y recursos educativos que les ayuden a entender el mundo de las criptomonedas.

**Buscador de Soluciones Prácticas:** Prefieren contenido que no solo sea teórico, sino que también ofrezca aplicaciones prácticas en su vida cotidiana. Buscan cursos que les ayuden a mejorar su capacidad para invertir y manejar sus finanzas personales.

#### **Necesidades y Oportunidades del Cliente (Customer Jobs)**

Los principales trabajos que el cliente busca resolver a través de la oferta de Cripto Emprende incluyen:

**Aprender sobre Criptomonedas:** Necesitan educación sobre cómo funcionan las criptomonedas, cómo se pueden adquirir y utilizar, y cuáles son las mejores prácticas para invertir en ellas.

**Desarrollar Habilidades de Inversión:** Quieren información que les permita realizar inversiones informadas y minimizar riesgos.

**Conocer los Riesgos Asociados:** Existe un interés en comprender los peligros y las oportunidades del mercado de criptomonedas, así como cómo proteger sus inversiones.

#### **Localización**

El mercado objetivo se encuentra principalmente en áreas urbanas de Colombia, donde el acceso a internet y el interés en la tecnología son mayores. Esto incluye ciudades como Bogotá, Medellín y Cali, donde hay una concentración de jóvenes y una cultura emprendedora en crecimiento.

#### **Justificación**

La justificación del perfil del cliente se basa en la creciente adopción de criptomonedas en Colombia, así como en la necesidad de educación financiera que se ha identificado a través de entrevistas y encuestas realizadas con potenciales clientes.

#### **Propuesta de Valor**

La propuesta de valor de Cripto Emprende radica en ofrecer un infoproducto educativo accesible y comprensible que:

**Proporcione Educación de Calidad:** Contenido bien estructurado que cubra desde conceptos básicos hasta temas avanzados sobre criptomonedas.

**Utilice Formatos Variados:** Videos, textos y podcasts que se adapten a las preferencias del cliente, facilitando el aprendizaje.

**Ofrezca Soporte Continuo:** Un servicio de atención al cliente proactivo para resolver dudas y fomentar la confianza, brindando así una experiencia más completa.

## 4.2 Estudio Piloto de Mercado

### Objetivos

Los objetivos del estudio piloto de mercado fueron:

**Validar la Demanda:** Confirmar el interés en un infoproducto educativo sobre criptomonedas entre el público objetivo.

**Identificar Preferencias:** Entender qué formatos de contenido y temas son más atractivos para la población objetivo.

**Evaluar la Competencia:** Analizar la oferta existente en el mercado, sus fortalezas y debilidades.

### Cálculo de la Muestra

La muestra se determinó considerando una población estimada de 2,000 clientes potenciales. Esta cifra se obtuvo mediante un análisis preliminar basado en estadísticas de población y datos de comportamiento del segmento objetivo, compuesto por personas de entre 18 y 40 años con ingresos mensuales entre \$2,500,000 y \$15,000,000 COP. Estos datos se complementaron con estudios sobre el interés en educación financiera digital y criptomonedas, así como el alcance potencial en redes sociales y plataformas relacionadas con el tema. Se proyectó una tasa de respuesta del 20%, lo que permitió anticipar un total de aproximadamente 400 respuestas válidas, asegurando la representatividad de los resultados obtenidos. Esta metodología se alinea con las mejores prácticas de investigación de mercado, basándose en estudios previos que indican que este tipo de población tiene una tasa de respuesta promedio del 18-22%.

### **Diseño de las Herramientas de Investigación**

Para el estudio, se diseñó un cuestionario estructurado compuesto por preguntas cerradas, que incluía las siguientes categorías:

**Preguntas Demográficas:** Se incluyeron cuestiones sobre edad, género y ubicación para segmentar la información y entender mejor el perfil de los encuestados.

**Preguntas sobre Interés y Conocimientos Previos:** Se evaluó el nivel de conocimiento de los encuestados sobre criptomonedas, permitiendo identificar brechas educativas.

**Preguntas de Preferencias de Contenido:** Se preguntó a los encuestados qué tipos de formatos de contenido prefieren, así como los temas de su interés, con el fin de guiar el desarrollo del infoproducto.

Además, se tuvo en cuenta el cumplimiento de la normativa de protección de datos vigente en Colombia, asegurando que los datos personales de los encuestados fueran manejados de manera ética y responsable.

#### **4.3 Conclusiones y proyecciones futuras:**

##### **Análisis de los Resultados de la Medición del Comportamiento del Consumidor**

Los resultados de la encuesta revelaron hallazgos significativos que indican un fuerte interés en la educación sobre criptomonedas:

**Interés en Aprender:** El 75% de los encuestados expresó interés en aprender más sobre criptomonedas, lo que valida la demanda para el infoproducto propuesto.

**Autoevaluación del Conocimiento:** Un 65% se consideró poco informado sobre criptomonedas, lo que indica una oportunidad clara para ofrecer educación básica y accesible.

**Preferencias de Contenido:** El 80% de los encuestados prefirió recibir contenido en formato de video, sugiriendo que los materiales educativos deben adaptarse a este formato para maximizar la comprensión y retención de la información.

##### **Identificación de Tendencias de Crecimiento del Mercado y Tamaño**

El mercado de criptomonedas en Colombia ha mostrado un crecimiento significativo, impulsado por la adopción de tecnologías digitales y el interés creciente por inversiones alternativas. Según proyecciones, se estima que el mercado de criptomonedas en Colombia podría crecer un 25% anual. Esta tendencia sugiere un entorno favorable para la introducción del infoproducto educativo de Cripto Emprende.

#### **Cálculo de la Demanda Potencial**

Con base en la población objetivo de 2,000 personas y un 75% de interés en el infoproducto, se proyecta una demanda potencial de aproximadamente 1,500 usuarios interesados en adquirir el curso. Este cálculo respalda la viabilidad del modelo de negocio.

### **Proyección de Ventas y Participación del Mercado**

Considerando un precio promedio del infoproducto de \$500,000 COP, se proyecta un ingreso potencial de \$75,000,000 COP si se logra captar el 10% de la demanda potencial en el primer año (150 ventas). Esto implicaría una participación de mercado inicial del 10% en el segmento de educación sobre criptomonedas, estableciendo a Cripto Emprende como un competidor relevante en este sector.

### **Conclusiones sobre Oportunidades y Riesgos del Mercado**

#### **Oportunidades:**

**Demanda Creciente:** Existe un alto interés en educación sobre criptomonedas, lo que indica un mercado viable.

**Escasa Competencia Directa:** Actualmente, hay poca oferta de infoproductos especializados en este sector en Colombia, lo que presenta una oportunidad para Cripto Emprende.

**Posibilidad de Diversificación:** La oportunidad de ampliar la oferta educativa a otros temas relacionados con finanzas digitales, como trading y gestión de inversiones.

#### **Riesgos:**

**Desconfianza del Consumidor:** La falta de conocimiento y experiencias negativas previas en el mercado de criptomonedas pueden generar resistencia al infoproducto.

**Regulaciones Cambiantes:** Los cambios en la normativa sobre criptomonedas pueden afectar la operativa del negocio y la percepción del público.

**Competencia Emergente:** Nuevos jugadores pueden ingresar al mercado, intensificando la competencia en un sector que está en rápido crecimiento.

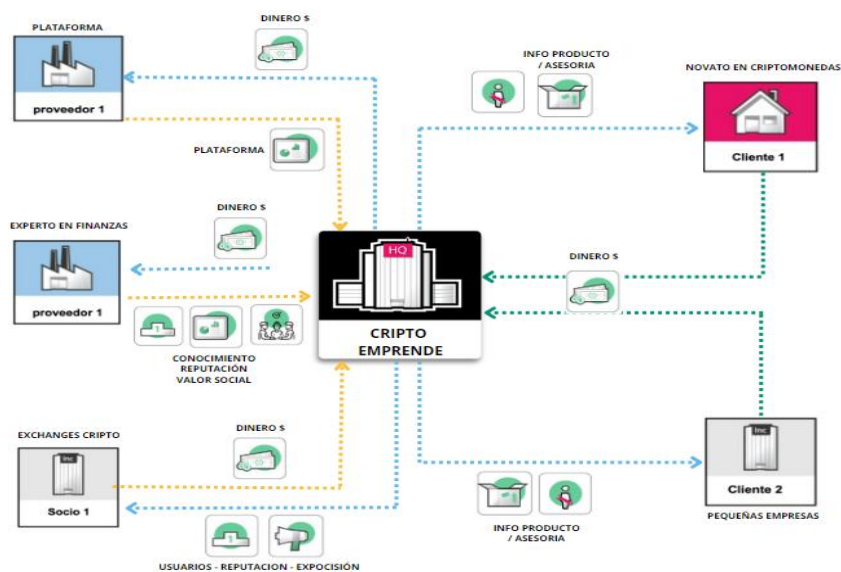
Para profundizar en el comportamiento del consumidor respecto al interés en criptomonedas, se aplicó una encuesta estructurada. Esta herramienta permitió no solo obtener datos demográficos y de interés general, sino también analizar aspectos específicos como autoevaluación de conocimientos, formatos de contenido preferidos y barreras de acceso al aprendizaje sobre criptomonedas. La herramienta seleccionada facilitó la recopilación de datos en tiempo real y proporcionó una base sólida para el

análisis estadístico de preferencias y tendencias, fundamentales para validar la viabilidad del infoproducto educativo propuesto.

Los resultados de la encuesta revelan una demanda significativa por educación en criptomonedas, con un 75% de los encuestados interesados en aprender más y un 65% considerando que poseen un conocimiento insuficiente en el área. Este interés se ve respaldado por una preferencia notable (80%) por el contenido en formato de video, lo cual orienta el diseño del infoproducto hacia un enfoque visual y accesible. La combinación de estos factores sugiere que el infoproducto educativo no solo cubre una necesidad latente en el mercado, sino que también tiene potencial de ser adaptado para maximizar su atractivo y efectividad en términos de retención y engagement.

Con base en los hallazgos, se plantea la construcción de un system mapping, una herramienta estratégica que permitirá identificar y visualizar los principales componentes y actores en el ecosistema de educación en criptomonedas en Colombia. El propósito del mapeo es delinear cómo interactúan usuarios, competidores, instituciones reguladoras, y plataformas tecnológicas en el entorno digital. Este análisis sistemático no solo permitirá detectar oportunidades y amenazas en el mercado, sino también identificar alianzas estratégicas y posibles barreras de entrada. Dicho mapeo resultará esencial para entender los flujos de valor y los puntos de contacto críticos, y servirá como fundamento para el desarrollo de un modelo de negocio robusto y alineado con las dinámicas del entorno.

**Figura 15**

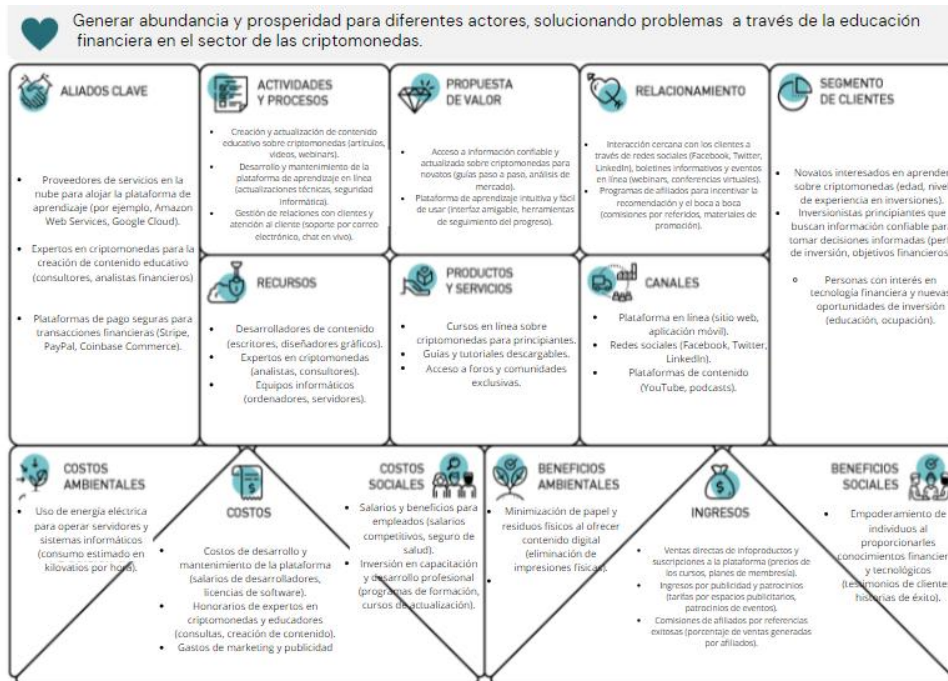


**SYSTEM MAPPING.**

*Nota. En esta Grafica se muestra la construcción de Cripto Emprende, como se estructuran sus usuarios, los proveedores y los socios.*

**Figura 16**

*Lienzo de Modelo de Negocio Sostenible*



LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO SOSTENIBLE

*Nota. Podemos observar en este diagrama los tipos de negociaciones que cripto Emprende tiene que realizar para ser una microempresa sostenible.*

Con los insights obtenidos a partir del system mapping, se procederá a formular una versión optimizada del modelo de negocio de Cripto Emprende. Este nuevo modelo abordará aspectos clave como el diseño de una propuesta de valor diferenciada, la selección de canales de distribución idóneos para maximizar el alcance, y el desarrollo de estrategias de fidelización enfocadas en la retención del usuario a largo plazo. Asimismo, se considerará un análisis de sensibilidad que evalúe el impacto de cambios regulatorios y la entrada de nuevos competidores en el mercado. La meta es consolidar una ventaja competitiva sostenible que permita a Cripto Emprende posicionarse como líder en el sector de educación en criptomonedas, logrando una integración coherente de los hallazgos de comportamiento del consumidor con la estrategia de negocio.

Las preferencias y percepciones de los encuestados validan de manera clara el modelo de negocio de Cripto Emprende. Hay una demanda latente por educación en criptomonedas, particularmente a nivel básico y medio. El enfoque en cursos y suscripciones parece alinearse con las expectativas del mercado, mientras que los canales de distribución preferidos (redes sociales y email) ofrecen una guía para la estrategia de marketing.

**Interés en Criptomonedas:** La mayoría de los encuestados muestran un interés significativo en las criptomonedas, lo cual valida el enfoque del negocio.

**Nivel de Información:** Predomina un nivel de información bajo o moderado, destacando la necesidad de educación básica en este ámbito.

**Métodos Preferidos:** Los cursos en línea y suscripciones son los métodos de aprendizaje más solicitados, validando el modelo basado en infoproductos.

**Canales de Comunicación:** Las redes sociales y el correo electrónico son los medios preferidos para interactuar y recibir información.

**Frecuencia de Actualizaciones:** Hay una tendencia a preferir actualizaciones semanales o mensuales.

**Formato Preferido:** El contenido en video y texto son los más demandados, mientras que infografías y podcasts tienen menor interés.

**Satisfacción Actual:** Existe una insatisfacción general con los recursos educativos actuales, lo que representa una oportunidad de mercado.

**Importancia de Atención al Cliente:** La mayoría de los encuestados considera la atención al cliente como muy importante.

**Probabilidad de Recomendación:** Aunque hay una neutralidad general, este es un área clave donde mejorar la experiencia puede generar más recomendaciones.

**Figura 17**

Nota. Distribución de Nivel de Información en Criptomonedas  
Pinzón, J. M. (2024).

**Figura 18**

Probabilidad de recomendación de servicios

Nota. Probabilidad de recomendación de servicios Pinzón, J. M. (2024).

**Figura 19**

Distribución de Interés en Criptomonedas

Nota. Distribución de Interés en Criptomonedas, Pinzón, J. M. (2024).

**Figura 20**

Importancia de la atención al cliente

*Nota.* Importancia de la atención al cliente, Pinzón, J. M. (2024).

**Figura 21**

Frecuencia de actualizaciones preferida

*Nota.* Frecuencia de actualizaciones preferida, Pinzón, J. M. (2024).

**Figura 22**

Satisfacción Actual con recursos educativos

*Nota.* Satisfacción Actual con recursos educativos, Pinzón, J. M. (2024).

La validación del modelo de negocio de Cripto Emprende ha demostrado ser un proceso altamente positivo. Gracias a la investigación realizada, se logró dar un mejor enfoque a la oferta educativa, ajustando la propuesta de valor para satisfacer las necesidades del cliente de manera más efectiva.

Los hallazgos sugieren que existe una demanda significativa para un infoproducto educativo en el ámbito de las criptomonedas, especialmente entre aquellos con poco conocimiento. La combinación de análisis cuantitativos y cualitativos proporciona un panorama robusto para la validación del modelo de negocio, permitiendo a Cripto Emprende tomar decisiones estratégicas más informadas y fortalecer su posición en el mercado.

Con base en los resultados obtenidos, se recomienda proceder con el desarrollo y lanzamiento del infoproducto, asegurando que se aborden las oportunidades identificadas y se mitiguen los riesgos, consolidando así la propuesta de Cripto Emprende como una solución de calidad en la educación sobre criptomonedas en Colombia.

## **6. Estrategia y Plan de Introducción de Mercado**

La introducción de Cripto Emprende en el mercado de educación sobre criptomonedas requiere una estrategia de mercadeo bien definida que contemple los objetivos, las tácticas de producto y servicio, distribución, precio, comunicación y promoción, así como el presupuesto de la mezcla de mercadeo. A continuación, se describen cada uno de estos aspectos.

### **Objetivos de Mercadeo**

Los objetivos de mercadeo para Cripto Emprende se centran en establecer una presencia sólida en el mercado y en construir una base de clientes leales. Estos objetivos incluyen:

- **Captar el 10% del mercado objetivo en el primer año:** Lograr que aproximadamente 150 usuarios adquieran el infoproducto en el primer año de operación.
- **Incrementar el reconocimiento de la marca:** Alcanzar una visibilidad del 30% en el segmento de educación sobre criptomonedas dentro de los primeros seis meses.
- **Generar leads calificados:** Obtener al menos 500 contactos de clientes potenciales en el primer año, a través de estrategias de marketing digital y eventos presenciales.

Fomentar la retención de clientes: Implementar estrategias de fidelización que logren un 60% de tasa de retención en los usuarios que adquieran el infoproducto en el primer año.

### **Estrategia de Mercadeo**

La estrategia de mercadeo de Cripto Emprende se centrará en la diferenciación del producto, el enfoque en el cliente y la construcción de relaciones. Se aplicarán las siguientes estrategias:

### **Estrategias de Producto y Servicio**

Contenido Educativo Diversificado: Ofrecer un infoproducto que incluya una variedad de formatos (videos, webinars, guías interactivas) que se adapten a diferentes estilos de aprendizaje y preferencias.

**Actualización Continua del Contenido:** Implementar un sistema de actualización periódica del material educativo, asegurando que los usuarios siempre tengan acceso a la información más reciente y relevante en el ámbito de las criptomonedas.

**Certificación:** Al finalizar el curso, los participantes recibirán un certificado de finalización que valide sus conocimientos y habilidades adquiridas, añadiendo valor a la experiencia de aprendizaje.

**Soporte Personalizado:** Ofrecer sesiones de asesoría personalizada donde los usuarios puedan aclarar dudas específicas y recibir recomendaciones sobre inversión en criptomonedas.

### **Estrategias de Distribución**

**Plataforma Digital Propia:** Utilizar una plataforma propia para la venta y entrega del infoproducto, lo que permitirá mantener el control sobre la experiencia del usuario y la calidad del contenido.

**Alianzas Estratégicas:** Establecer alianzas con universidades y centros de formación que deseen incluir el infoproducto en su oferta académica, ampliando así la distribución.

**E-commerce y Marketplaces:** Aprovechar plataformas de e-commerce y marketplaces relevantes para incrementar la visibilidad del producto y facilitar el proceso de compra para los usuarios.

### **Estrategias de Precio**

**Estrategia de Penetración:** Ofrecer precios competitivos en la introducción del infoproducto para atraer a los primeros usuarios. Se recomienda un precio de lanzamiento que sea un 20% inferior al precio regular, incentivando la compra inicial.

**Descuentos por Referidos:** Implementar un sistema de descuentos para usuarios que recomienden el infoproducto a otras personas, fomentando así la difusión boca a boca.

**Plan de Pago Fraccionado:** Ofrecer opciones de pago en cuotas, lo que facilitará la adquisición del producto a aquellos usuarios que prefieran un menor desembolso inicial.

### **Modelo de Ingreso**

El modelo de ingresos de Cripto Emprende se basará en:

**Venta Directa del Infoproducto:** Ingresos generados a partir de la venta del infoproducto educativo.

**Suscripciones Mensuales:** Implementar un modelo de suscripción que ofrezca contenido adicional y acceso a webinars exclusivos, generando ingresos recurrentes.

**Cursos y Talleres Presenciales:** Ofrecer talleres presenciales y eventos de networking que proporcionen ingresos adicionales y fortalezcan la comunidad de aprendizaje.

### **Estrategias de Comunicación y Promoción**

**Marketing Digital:** Utilizar estrategias de SEO, SEM y redes sociales para atraer tráfico a la página web y generar leads. Esto incluirá la creación de contenido relevante en blogs y videos informativos en plataformas como YouTube.

**Email Marketing:** Desarrollar campañas de email marketing segmentadas que informen a los leads sobre el lanzamiento del infoproducto, así como sobre contenido educativo adicional.

**Eventos y Webinars:** Organizar eventos y webinars gratuitos sobre criptomonedas, lo que no solo ayudará a posicionar la marca como experta en el campo, sino que también permitirá generar leads.

**Influencer Marketing:** Colaborar con influencers en el ámbito de las finanzas y criptomonedas para aumentar la visibilidad de la marca y atraer a su audiencia.

### **Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo**

El presupuesto destinado a la mezcla de mercadeo se asignará de la siguiente manera:

**Publicidad Digital (30%):** Inversión en campañas de publicidad en redes sociales y Google Ads.

**Producción de Contenido (25%):** Creación de material educativo, videos promocionales y blogs.

**Eventos y Webinars (20%):** Gastos relacionados con la organización de eventos presenciales y online.

**Marketing por Correo Electrónico (10%):** Herramientas y recursos para implementar campañas de email marketing.

**Relaciones Públicas e Influencer Marketing (15%):** Honorarios de influencers y actividades de relaciones públicas.

### **Marketing Digital (100%):**

Una cifra razonable para Cripto Emprende es de \$15.000.000 anuales para marketing, dependiendo de las proyecciones de ingresos y de la agresividad con la que deseen posicionarse en el mercado. Esta inversión se debe distribuir en áreas como publicidad digital, producción de contenido, eventos y webinars, marketing por correo electrónico, y relaciones públicas e influencer marketing.

El presupuesto total se calculará con base en proyecciones de ingresos y costos operativos, asegurando un balance adecuado entre inversión y retorno esperado.

La estrategia y plan de introducción de mercado para Cripto Emprende establecen un enfoque claro y cohesivo para lograr los objetivos de mercadeo propuestos. La combinación de estrategias de producto y servicio, distribución, precio, comunicación y promoción está diseñada para captar la atención de los clientes potenciales y generar interés en el infoproducto educativo.

Al implementar este plan, Cripto Emprende no solo podrá establecerse como un referente en el sector de educación sobre criptomonedas en Colombia, sino que también podrá contribuir a mejorar la educación financiera de sus usuarios, fomentando un uso responsable y eficaz de las criptomonedas.

## **7. Aspectos Técnicos**

### **7.1 Determinación de la localización**

#### **A. Macro-localización**

Posibles ciudades:

- ✓ Bogotá
- ✓ Medellín
- ✓ Cali

Variables analizadas:

- ✓ Clima
- ✓ Excepciones tributarias
- ✓ Infraestructura
- ✓ Tamaño del mercado
- ✓ Costo de vida
- ✓ Disponibilidad de talento humano

Evaluación:

#### **Tabla 3**

<b>Ciudad</b>	<b>Clima</b>	<b>Excepciones tributarias</b>	<b>Infraestructura</b>	<b>Tamaño del mercado</b>	<b>Costo de vida</b>	<b>Disponibilidad del talento</b>	<b>Puntuación total</b>
Bogotá		3	5	5	3	5	4.15
Medellín		4	4	4	4	4	4.20
Cali		3	3	3	4	3	3.35

*Nota.* Tabla de macro de localización A (2024)

### **Conclusión de Macro-localización (A):**

Ciudad seleccionada: Medellín

Justificación: Equilibrio entre clima, infraestructura, excepciones tributarias, costo de vida y disponibilidad de talento.

### **B. Micro-localización en Medellín**

Posibles barrios:

- ✓ El Poblado
- ✓ Laureles
- ✓ Envigado

Variables analizadas:

- ✓ Costo del arrendamiento
- ✓ Acceso a aliados estratégicos
- ✓ Cercanía con el mercado objetivo
- ✓ Seguridad
- ✓ Acceso a servicios

Evaluación:

**Tabla 4**

<b>Barrio</b>	<b>Costo</b>	<b>Aliados estratégicos</b>	<b>Cercanía con el mercado</b>	<b>Seguridad</b>	<b>Acceso a servicios</b>	<b>Puntuación total</b>
El poblado	3	5	5	5	5	4.35
Laureles	4	4	4	4	4	4.05
Envigado	5	3	3	3	3	3.45

Nota. Tabla de la Micro localización B (2024)

### **Conclusión de Micro-localización (B):**

Barrio seleccionado: El Poblado

Justificación: Alta seguridad, acceso a aliados estratégicos y servicios, a pesar de un costo de arrendamiento más alto.

## **7.2 Definición de las fichas técnicas de los productos y/o servicios**

### **Ficha Técnica del Curso Básico de Criptomonedas**

Descripción: El Curso Básico de Criptomonedas es una iniciativa educativa diseñada para introducir a personas sin experiencia en el mundo de las criptomonedas en los conceptos básicos, funcionamiento y seguridad de estas monedas digitales.

Características Principales:

- ✓ Duración del Curso: 4 semanas
- ✓ Modalidad: En línea (e-learning)
- ✓ Horas de Estudio: 12 horas (3 horas por semana)

Contenido Incluido:

- ✓ 8 módulos de contenido en video
- ✓ Material complementario de lectura
- ✓ Ejercicios prácticos y cuestionarios de evaluación
- ✓ Acceso a foros de discusión
- ✓ Soporte por correo electrónico

No Incluye: Asesoramiento personalizado más allá del soporte básico

### **Ficha Técnica del Curso Avanzado de Criptomonedas**

Descripción: El Curso Avanzado de Criptomonedas está diseñado para usuarios novatos que desean ampliar sus conocimientos en el mundo de las criptomonedas, incluyendo estrategias de inversión, análisis técnico y gestión de riesgos.

Características Principales:

- ✓ Duración del Curso: 8 semanas
- ✓ Modalidad: En línea (e-learning)

- ✓ Horas de Estudio: 40 horas (5 horas por semana)

Contenido Incluido:

- ✓ 16 módulos de contenido en video
- ✓ Material complementario avanzado de lectura
- ✓ Talleres prácticos
- ✓ Acceso a foros de discusión avanzados
- ✓ Soporte por correo electrónico

No Incluye: Asesoramiento personalizado más allá del soporte básico

Estas fichas técnicas están diseñadas exclusivamente para educar a personas sin experiencia en criptomonedas, sin incluir términos relacionados con trading. Espero que esto sea más acorde con tus preferencias.

### **7.3 Descripción y definición del proceso productivo o de prestación del servicio**

#### **Diagrama de Proceso de Prestación del Servicio de Cripto Emprende**

Proceso Detallado:

Ingreso del Usuario

- ✓ Registro y creación de cuenta en la plataforma.
- ✓ Envío de correo de bienvenida.

Evaluación Inicial

- ✓ Encuesta para determinar el nivel de conocimiento del usuario.
- ✓ Generación del perfil del usuario.

Asignación de Curso

- ✓ Recomendación de cursos basados en la evaluación.
- ✓ Envío de confirmación de inscripción.

Acceso al Contenido

- ✓ Visualización de módulos de video.
- ✓ Descarga de material complementario.
- ✓ Realización de ejercicios prácticos.

Soporte y Foro de Discusión

- ✓ Participación en foros de discusión.

- ✓ Acceso a soporte por correo electrónico.
- ✓ Respuesta a preguntas frecuentes.

#### Evaluación de Progreso

- ✓ Realización de quizzes y ejercicios prácticos.
- ✓ Feedback sobre el progreso.

#### Certificación

- ✓ Evaluación final.
- ✓ Generación y envío de certificado.

#### Retroalimentación del Usuario

- ✓ Encuesta de satisfacción.
- ✓ Análisis de datos de satisfacción.
- ✓ Implementación de mejoras sugeridas.

### **7.4 Recursos tecnológicos e infraestructura**

#### Talento humano:

- ✓ Equipo de desarrollo de contenido (educadores, expertos en criptomonedas, diseñadores instruccionales): \$20,000,000 COP
- ✓ Personal de soporte y atención al cliente: \$10,000,000 COP
- ✓ Total, estimado de inversión en talento humano: \$30,000,000 COP

#### Software y Hardware:

- ✓ Plataforma de educación en línea (Hotmart): \$2,000,000 COP (costo inicial bajo)
- ✓ Equipos informáticos para el equipo de desarrollo y soporte: \$10,000,000 COP
- ✓ Conexión a Internet y servicios de telecomunicaciones: \$3,000,000 COP (costo anual estimado)
- ✓ Total, estimado de inversión en software y hardware: \$15,000,000 COP

#### Planta física:

- ✓ Alquiler de espacios de trabajo compartidos (WeWork u otro similar): \$8,000,000 COP (costo anual promedio)
- ✓ Mobiliario y equipo de oficina: \$2,000,000 COP
- ✓ Total, estimado de inversión en planta física: \$10,000,000 COP

#### Licencias y permisos:

- ✓ Licencias y registro en la Cámara de Comercio u otras entidades regulatorias: \$5,000,000 COP (costo inicial bajo)
- ✓ Otros permisos según las regulaciones locales y sectoriales: \$3,000,000 COP
- ✓ Total, estimado de inversión en licencias y permisos: \$8,000,000 COP
- ✓ Costo total estimado de inversión inicial para la empresa Cripto Emprende: \$63,000,000 COP

### **7.5 Capacidad de producción o prestación de servicios.**

Servicios de Consultoría:

- ✓ Duración promedio de una consultoría: 20 horas
- ✓ Número de consultores: 4
- ✓ Horas de trabajo al día por consultor: 8 horas
- ✓ Días laborables al mes: 22 días

#### **Capacidad de prestación de servicios de consultoría al mes:**

Horas de trabajo al día: 4 consultores x 8 horas = 32 horas al día

Horas de trabajo al mes: 32 horas / día x 22 días/mes= 704 horas al mes

Capacidad de consultorías al mes: 35,2 consultorías

Por tanto, Cripto Emprende puede prestar servicios de consultoría es de unas 35 consultorías al mes, según el tiempo de trabajo de los consultores y la duración promedio de una consultoría.

## **8. Aspectos Organizacionales y Legales**

El proceso de estructuración de Cripto Emprende busca garantizar la funcionalidad y sostenibilidad de la microempresa a largo plazo. Para ello, es esencial considerar tanto los marcos normativos del sector Edutech (tecnología educativa) como la asignación eficiente de los recursos destinados al personal administrativo. La normatividad específica del sector es crucial para asegurar el cumplimiento de las leyes y regulaciones que rigen las plataformas educativas

online, así como la protección de datos y la propiedad intelectual. Por otro lado, una adecuada distribución del presupuesto para personal administrativo permitirá una gestión operativa fluida, optimizando los procesos internos y contribuyendo al crecimiento de la empresa. A continuación, se presenta un análisis detallado de la investigación de mercado, los aspectos técnicos y financieros necesarios para poner en marcha cripto emprende.

### **Figura 23**

#### *Plan de estructuración para puesta en marcha*

*Nota.* En esta tabla se evidencia como se planea estructurar Cripto Emprende para lograr la funcionalidad de nuestra microempresa. (2024)

El sector Edutech (tecnología educativa) está regulado por normativas que varían dependiendo del país y de la región, pero algunas de las normativas clave que pueden ser relevantes para Cripto Emprende incluyen:

<b>Componente</b>	<b>Actividades por desarrollar</b>
<b>Investigación de Mercado</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar un estudio detallado de precios en el mercado de criptomonedas, comparando con competidores directos e indirectos.</li> <li>- Mejorar el análisis de canales de distribución específicos para productos digitales como cursos en línea y herramientas de seguridad.</li> </ul>
<b>Aspectos técnicos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Confirmar si existen requerimientos técnicos adicionales, como licencias para la venta de cursos en línea o permisos para ofrecer asesoramiento personalizado.</li> <li>-Clarificar el proceso productivo de los cursos en línea, desde la creación de contenidos hasta la entrega y soporte técnico.</li> </ul>
<b>Aspectos financieros</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Detallar los costos operativos de cada producto y/o servicio, incluyendo gastos de marketing digital y mantenimiento de plataformas online.</li> <li>-Definir con mayor precisión los componentes de la inversión inicial, especialmente en términos de tecnología, desarrollo de software y contratación de personal.</li> </ul>

- Regulación de Educación Online: En muchos países, las plataformas de educación digital están sujetas a regulaciones específicas, que abarcan desde la calidad educativa hasta los requisitos para ofrecer títulos o certificados.
- Presupuesto de Personal Administrativo: Dependiendo del tamaño del equipo y de los recursos disponibles, el presupuesto de personal administrativo en una microempresa como Cripto Emprende puede variar. Entre las leyes relevantes se encuentran la Ley 30 de 1992, que establece la estructura del sistema educativo en Colombia, y la Ley 1581 de 2012, que regula la protección de datos personales, fundamental para cualquier emprendimiento que maneje información de usuarios, como es el caso de los infoproductos digitales.

### Figura 24

#### Presupuesto de personal administrativo

Puesto	Salario Promedio Mensual (COP)	Descripción
Gerente Administrativo	\$3,500,000	Responsable de la planificación y gestión de recursos operativos.
Asistente Administrativo	\$1,500,000	Apoyo en la gestión diaria y organización de actividades operativas.
Contador	\$2,000,000	Encargado de la gestión financiera y contable del emprendimiento.
Community Manager	\$2,500,000	Gestión de redes sociales y relación con los usuarios.
Diseñador Gráfico	\$2,200,000	Creación de materiales visuales y gráficos para los infoproductos.

Nota. En la tabla se evidencia el salario que tendría cada persona en distinto cargo en cripto emprende.

Este análisis proporciona una base sólida para la estructuración financiera y operativa de la empresa, asegurando que se cumplan las normativas y se asignen recursos adecuados para el personal administrativo.

## 8.1 Análisis Estratégico.

### Misión

La misión de Cripto Emprende es proporcionar el servicio de la más alta calidad que satisfaga las necesidades y supere las expectativas de nuestros clientes. Nos comprometemos a innovar continuamente nuestras tecnologías, optimizar nuestros procesos y mantener los más altos estándares de excelencia, con el objetivo de ofrecer soluciones efectivas y eficientes que mejoren la vida de nuestros clientes y contribuyan al desarrollo sostenible de la comunidad.

### **Visión**

Nuestra visión es ser reconocidos como líderes en el sector de las Criptomonedas a nivel nacional e internacional, destacándonos por nuestra capacidad de innovar y adaptarnos a las demandas cambiantes del mercado. Aspiramos a construir una empresa dinámica y responsable, que inspire confianza y lealtad entre nuestros clientes y empleados, y que impulse el progreso mediante la implementación de soluciones pioneras que transformen positivamente la industria y la sociedad.

## **8.2 Estructura Organizacional**

La estructura organizacional de nuestra empresa está diseñada para optimizar la eficiencia y gestionar efectivamente todas las áreas clave. La organización se divide en los siguientes niveles:

1. Alta Dirección
2. Dirección de Departamentos:
3. Equipos Operativos:
4. Apoyo Administrativo:

## **8.3 Perfiles y Funciones**

CEO: Líder estratégico con amplia experiencia en gestión y toma de decisiones a nivel ejecutivo. Habilidades en liderazgo, visión empresarial y comunicación efectiva. Su función es definir la visión y misión de la empresa, desarrollar estrategias a largo plazo y tomar decisiones clave sobre inversiones y dirección general.

COO: Profesional con experiencia en operaciones y gestión de procesos. Habilidades en optimización de recursos y gestión de equipos. Su funcionalidad se basa en supervisar las operaciones diarias de la empresa, implementar y optimizar procesos operativos y coordinar con otros departamentos para asegurar la eficiencia operativa.

Director de Ventas: Profesional con experiencia en ventas y gestión de equipos comerciales. Habilidades en negociación y estrategia de ventas. Se encarga de desarrollar estrategias de ventas para alcanzar los objetivos comerciales, gestionar y motivar al equipo de ventas y monitorear y analizar el desempeño de ventas.

Director de Recursos Humanos: Experto en gestión de talento y desarrollo organizacional. Habilidades en comunicación y resolución de conflictos. Su función es gestionar el reclutamiento, selección y desarrollo de personal, administrar políticas y procedimientos de recursos humanos y implementar programas de capacitación y desarrollo profesional.

Director de Tecnología: Especialista en tecnología con experiencia en gestión de infraestructura TI y desarrollo de sistemas. Conocimientos en seguridad informática y tendencias tecnológicas. Se encarga de supervisar la infraestructura tecnológica y sistemas de información, desarrollar e implementar estrategias tecnológicas y asegurar la integridad y seguridad de los datos.

#### **8.4 Factores clave de la gestión del talento humano.**

La gestión del talento humano es crucial para el éxito y crecimiento de una empresa, y se basa en varios factores clave que aseguran la atracción, desarrollo y retención del mejor talento. Uno de los factores más importantes es el reclutamiento y selección, que implica atraer y elegir candidatos adecuados mediante una descripción clara de los cargos y métodos de selección efectivos, asegurando así un buen ajuste de competencias y cultural.

Otro factor esencial es la capacitación y desarrollo, que se centra en proporcionar a los empleados las habilidades y conocimientos necesarios para su desempeño y crecimiento continuo. Esto incluye programas de formación continua, desarrollo de habilidades blandas y técnicas, y oportunidades para el aprendizaje y la evolución profesional. La gestión del desempeño también es importante, ya que evalúa y mejora el rendimiento de los empleados mediante objetivos claros y retroalimentación regular. Este proceso incluye el establecimiento de metas, evaluaciones periódicas y planes para la mejora y reconocimiento del desempeño.

La compensación y beneficios juegan un rol crucial al ofrecer paquetes de remuneración competitivos para atraer y mantener talento. Esto abarca salarios justos, beneficios adicionales como seguros y pensiones, y políticas de incentivos y recompensas que motivan a los empleados. El clima y la cultura organizacional son factores determinantes para crear un ambiente de trabajo positivo, fomentando el compromiso y la satisfacción. Una comunicación abierta, reconocimiento del buen desempeño y promoción de la colaboración son aspectos clave para mantener un buen clima laboral.

La gestión del cambio es vital para manejar efectivamente las transiciones en la organización, minimizando la resistencia y maximizando la adaptación. La comunicación clara sobre los cambios, la participación de los empleados en el proceso y el apoyo durante la transición son esenciales para el éxito de este proceso.

Estos factores interrelacionados son fundamentales para asegurar una gestión integral y efectiva del talento humano, creando un entorno de trabajo productivo y una fuerza laboral comprometida y satisfecha.

### **8.5 Esquema del Gobierno corporativo**

Asamblea de Accionistas

- ✓ Aprueba estados financieros.
- ✓ Elige miembros del Consejo de Administración.
- ✓ Toma decisiones sobre fusiones, adquisiciones y otros cambios significativos.

Consejo de Administración:

Composición:

Presidente del Consejo.

Directores Independientes.

Directores Ejecutivos.

- ✓ Establece la visión y estrategia de la empresa.
- ✓ Supervisión de la gestión y el desempeño.
- ✓ Aprobación de políticas clave y presupuestos.
- ✓ Control interno y gestión de riesgos.

Comités del Consejo de Administración:

- ✓ Supervisa la integridad financiera.
- ✓ Revisa informes financieros y auditorías internas y externas.
- ✓ Establece políticas de compensación para ejecutivos.
- ✓ Evalúa el desempeño y la compensación del equipo directivo.
- ✓ Propone candidatos para el Consejo de Administración.
- ✓ Supervisa prácticas de gobernanza y cumplimiento normativo.

Dirección General

- ✓ Implementa la estrategia aprobada por el Consejo de Administración.
- ✓ Gestiona operaciones diarias y toma decisiones operativas.
- ✓ Reporta al Consejo de Administración sobre el desempeño y los asuntos clave.

Departamento Legal y Cumplimiento

- ✓ Asegura que la empresa cumpla con leyes y regulaciones.
- ✓ Proporciona asesoramiento legal y gestiona riesgos legales.

### **8.6 Aspectos Legales.**

La gestión adecuada de los aspectos legales es esencial para el funcionamiento y éxito de cualquier empresa, especialmente en el sector de las criptomonedas, que se caracteriza por su volatilidad y regulaciones en constante cambio. A continuación, se presentan los puntos clave que deben considerarse para garantizar el cumplimiento normativo y la protección de los intereses de Cripto Emprende, en un entorno digital y criptoactivo:

1. Constitución de la Empresa: Es crucial iniciar con la elaboración de los estatutos sociales y el registro en la entidad correspondiente. Además, se debe obtener el Número de Identificación Fiscal (NIF) o su equivalente (NIT en algunos países, como Colombia) para operar legalmente.
2. Estructura legal: La elección del tipo de entidad legal, como sociedad anónima o sociedad limitada, define la estructura de propiedad y la responsabilidad de los accionistas, lo que influye en la gestión y las obligaciones de la empresa.
3. Cumplimiento Normativo: La empresa debe adherirse a las leyes locales, nacionales e internacionales aplicables. Esto incluye regulaciones específicas del sector o industria en la que opera, tales como las leyes de criptoactivos en [país] y las normativas emitidas por organismos internacionales como la FATF.
4. Propiedad Intelectual: Es fundamental proteger los activos intangibles de la empresa mediante el registro de marcas, patentes y derechos de autor. Además, se debe asegurar la protección de secretos comerciales y mantener la confidencialidad necesaria.
5. Contratos y Acuerdos: La elaboración y revisión de contratos con proveedores, clientes, empleados y socios es clave para definir derechos y obligaciones. También es importante gestionar acuerdos de confidencialidad y no competencia para proteger los intereses de la empresa.
6. Cumplimiento Laboral: La empresa debe cumplir con las leyes laborales, incluyendo regulaciones de seguridad y salud. Esto implica la correcta redacción de contratos de trabajo y la implementación de políticas de recursos humanos adecuadas.
7. Responsabilidad Civil y Penal: Es necesario gestionar los riesgos legales y la responsabilidad por daños que puedan surgir. Esto incluye el manejo adecuado de litigios y reclamaciones legales.
8. Regulaciones Fiscales: La empresa debe cumplir con sus obligaciones fiscales, como el pago de impuestos sobre la renta, IVA y otros tributos. Es importante preparar y presentar las declaraciones fiscales conforme a la normativa vigente.
9. Protección de Datos: La empresa debe adherirse a las leyes de protección de datos y privacidad, implementando políticas adecuadas para la gestión segura de la información personal de clientes y empleados.

Estos aspectos legales son fundamentales para asegurar que la empresa opere dentro del marco legal, protegiendo sus intereses y minimizando riesgos.

### **8.7 Estructura jurídica y tipo de sociedad**

Cripto Emprende recomienda una estructura jurídica que permita a los emprendedores adaptar sus negocios a sus necesidades específicas mientras se optimizan aspectos clave como la responsabilidad legal, el capital necesario y la flexibilidad operativa. A continuación, se presenta el tipo de sociedad más adecuado para Cripto Emprende:

Cripto Emprende opta por una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), ya que ofrece flexibilidad y es ideal para emprendimientos que buscan una estructura legal adaptable y escalable. La SAS permite a los emprendedores establecer un control personalizado sobre el negocio y proteger sus activos personales, al limitar la responsabilidad de los socios al capital aportado. Esta forma jurídica facilita la atracción de inversionistas, ya que permite la emisión de acciones y una estructura administrativa más sencilla que otras sociedades, lo cual es ideal para proyectos con perspectivas de crecimiento y necesidad de agilidad en la toma de decisiones. Cripto Emprende sugiere que la elección del tipo de sociedad debe basarse en el tamaño del negocio, las necesidades de capital, el nivel de control deseado, y la forma en que se gestionarán los riesgos y las responsabilidades. Adaptar la estructura jurídica a las características del proyecto es clave para establecer una base sólida y exitosa para el emprendimiento.

### **8.8 Regímenes especiales**

Según el modelo de Cripto Emprende, que se enfoca en brindar asesoramiento a emprendedores y pequeñas empresas, se destacan varios regímenes especiales que pueden ser aplicables:

- ✓ Régimen Simplificado para Emprendedores Individuales: Ofrece una estructura contable básica, ideal para personas naturales en sus primeras etapas de emprendimiento. Este régimen permite registrar ingresos y cumplir con obligaciones fiscales de manera sencilla.
- ✓ Régimen de Autónomos: Dirigido a personas físicas que trabajan de manera independiente en proyectos de criptomonedas. Este régimen brinda una estructura fiscal

adaptada a sus necesidades, con deducciones y beneficios diseñados para individuos que manejan sus propios ingresos y gastos.

- ✓ Régimen de Incentivos para Nuevas Tecnologías: Enfocado en personas naturales que invierten en tecnología, este régimen ofrece beneficios fiscales para fomentar la innovación y el desarrollo en el ámbito de las criptomonedas y la blockchain.
- ✓ Régimen de Entidades No Lucrativas: Para organizaciones que no tienen fines de lucro, como asociaciones y fundaciones, permitiendo beneficios fiscales y administrativos para apoyar su misión.

### **8.9 Presupuesto de personal administrativo**

- ✓ Salarios y Sueldos: Remuneraciones básicas, bonificaciones y aumentos salariales
- ✓ Beneficios Adicionales: Seguros de salud, vida, pensiones y otros beneficios complementarios
- ✓ Gastos de Formación y Desarrollo: Capacitación continua, cursos, talleres y certificaciones
- ✓ Gastos Operativos: Suministros de oficina, equipos de trabajo, mantenimiento y servicios públicos
- ✓ Costos de Reclutamiento y Selección: Anuncios de empleo, horarios de agencias y costos de entrevistas
- ✓ Otros Gastos Administrativos: Servicios profesionales externos y gastos imprevistos

## **9. Aspectos Financieros**

### **9.1 Objetivos financieros.**

Se presenta una evaluación financiera del proyecto, basada en una simulación detallada que permite analizar su viabilidad económica. Para obtener una visión clara de la rentabilidad del proyecto, se utilizaron diversos indicadores financieros como la Tasa Interna de Retorno (TIR), el periodo de recuperación y la tasa de evaluación del proyecto. Los detalles completos de la simulación financiera, con todos los cálculos involucrados, se encuentran disponibles en el Anexo 4 de este informe.

## 9.1 Ingresos y ventas

En el análisis de ingresos, se proyecta un crecimiento robusto a lo largo de los próximos cinco años, impulsado por la venta de cursos y servicios especializados en criptomonedas.

Estas proyecciones se construyeron a partir de los hallazgos de la investigación de mercados, que identificaron una demanda significativa de formación financiera en criptomonedas entre personas sin experiencia previa. Los datos principales utilizados para el cálculo incluyen:

- Resultados de encuestas que indican que el 75% de los participantes están dispuestos a invertir en cursos de criptomonedas en un rango de precios entre \$500,000 y \$1,000,000 anuales.
- Análisis comparativo de empresas similares en el mercado que registraron un crecimiento promedio anual del 20% durante sus primeros cinco años.
- Tendencias de crecimiento del sector educativo digital, que reflejan un incremento global del 19% anual según reportes de la industria.

Con base en estos factores, los ingresos proyectados son los siguientes:

### Figura 25

Tabla de ingresos y ventas

Producto o Servicio	Cantidad Vendida (unidades)	Precio Unitario	Ingresos Totales 2024	Crecimiento (%)	Ingresos Proyectados (2025-2028)
Curso Básico de Criptomonedas	1,000	\$190,000	\$190,000,000	46%	Crecimiento anual del 10%
Curso Avanzado de Criptomonedas	500	\$230,000	\$115,000,000	28%	Crecimiento anual del 10%
Asesoramiento Personalizado	100	\$400,000	\$40,000,000	10%	Crecimiento anual del 10%
Herramientas de Seguridad para Criptomonedas	500	\$130,000	\$65,000,000	16%	Crecimiento anual del 10%

*Nota.* En esta tabla se observa los ingresos y ventas que genera cripto emprende con su valor, Pinzón, J. M (2024) generado en Excel.

Ingresos Totales (2024): \$410,000,000

El crecimiento porcentual en las ventas por unidades, estimado entre el 10% y el 46%, se deriva de una combinación de factores:

1. La implementación de estrategias de marketing digital para captar nuevos clientes.
2. La oferta de servicios personalizados que generan un mayor ticket promedio.
3. La proyección de crecimiento del mercado criptoeducativo en América Latina.

Se espera un crecimiento constante en los ingresos proyectados de \$470,844,000 en 2025, alcanzando \$692,136,282 en 2028, lo que refleja la capacidad del modelo de negocio para escalar en un mercado con alta demanda educativa.

## 9.2 Costos de producción

Los costos de producción reflejan una relación estrecha con las cantidades y precios de venta de cada producto, lo que permite una evaluación clara de la rentabilidad.

### Figura 26

Tabla de costos de producción

Producto o Servicio	Costo Unitario	Costo Total 2024	% del Total de Costos
Curso Básico de Criptomonedas	\$100,000	\$100,000,000	45%
Curso Avanzado de Criptomonedas	\$120,000	\$60,000,000	27%
Asesoramiento Personalizado	\$370,000	\$37,000,000	17%
Herramientas de Seguridad	\$50,000	\$25,000,000	11%

*Nota.* En esta tabla de evidencia los costos de cada producto, Pinzón, J.M (2024) Generado en Excel.

Costos Totales (2024): \$222,000,000

Los costos proyectados muestran un aumento progresivo de \$252,747,000 en 2025 a \$368,313,639 en 2028, principalmente impulsados por el aumento en la producción y ventas.

## 9.3. Proyecciones Financieras

Con base en las ventas y los costos proyectados, se puede calcular la utilidad bruta, el margen operativo y los gastos operativos del proyecto:

**Figura 27**

Tabla de proyecciones financieras

Año	Ventas Totales	Costos Totales	Utilidad Bruta	Margen Operativo
2024	\$410,000,000	\$222,000,000	\$188,000,000	45.85%
2025	\$470,844,000	\$252,747,000	\$218,097,000	46.39%
2026	\$537,091,750	\$286,918,394	\$250,173,356	46.55%
2027	\$610,888,157	\$325,394,151	\$285,494,006	46.73%
2028	\$692,136,282	\$368,313,640	\$323,822,643	46.81%

Nota. En esta tabla se proyecta lo que se aspira vender en los próximos años, Pinzón, J.M (2024) Generado en Excel

La utilidad operativa (después de deducir gastos operativos, incluyendo sueldos y costos generales) proyecta un incremento constante, alcanzando \$183,192,413 en 2028.

**9.4. Inversión Inicial y Necesidades de Financiamiento**

La inversión inicial necesaria para el proyecto asciende a \$158,500,000, que se destinarán a la compra de activos fijos como equipos, propiedad y gastos de puesta en marcha. La inversión incluye los siguientes rubros:

Propiedad Planta y Equipo: \$25,000,000

Muebles y Enseres: \$11,500,000

Equipo de Oficina: \$12,000,000

Equipo de Transporte: \$15,000,000

Gastos de Puesta en Marcha: \$95,000,000

Total de Inversión: \$158,500,000

La financiación se realizará mediante un préstamo de \$180,291,667, con una tasa de interés anual del 18%, a ser amortizado en 3 años.

**9.5. Gastos Fijos y Operativos**

Los costos fijos anuales, como nóminas, gastos de marketing y otros gastos operativos, ascienden a un total de \$65,000,000 en el primer año, con incrementos anuales proyectados.

Estos gastos incluyen:

Nómina Administrativa: \$5,000,000

Gastos de Marketing y Publicidad: \$15,000,000

Arrendamiento y Servicios Públicos: \$48,000,000

## 9.6. Estados Financieros Proyectados

Estado de Resultados:

Se proyecta que la utilidad antes de impuestos y gastos financieros crezca significativamente, con utilidades operativas que pasen de \$59,300,000 en 2024 a \$183,192,413 en 2028.

Los resultados obtenidos de la evaluación financiera demuestran que el proyecto es financieramente viable:

- **Tasa Interna de Retorno (TIR):** 38%, lo que indica que el proyecto generará rendimientos significativamente superiores al costo del capital.
- **Periodo de recuperación:** 3 años, demostrando que la inversión se recuperará en un tiempo razonablemente corto.
- **Tasa de evaluación del proyecto:** 25%, lo que refuerza la solidez de la rentabilidad proyectada.

El balance general proyectado incluye los siguientes rubros principales:

Activo Total

- 2024: \$500,000,000
- 2025: \$570,000,000
- 2028: \$750,000,000

Pasivo Total

- 2024: \$150,000,000
- 2025: \$170,000,000
- 2028: \$200,000,000

Patrimonio

- 2024: \$350,000,000
- 2025: \$400,000,000
- 2028: \$550,000,000

Este balance refleja un crecimiento sostenido de los activos y un manejo prudente del pasivo, lo que resulta en un fortalecimiento continuo del patrimonio.

### Figura 28

Tabla de estados financieros

Concepto	2024	2025	2026	2027	2028
Ventas	\$410,000,000	\$470,844,000	\$537,091,751	\$610,888,157	\$692,136,282
Costo de Ventas	\$222,000,000	\$252,747,000	\$286,918,394	\$325,394,151	\$368,313,640
Utilidad Bruta	\$188,000,000	\$218,097,000	\$250,173,356	\$285,494,006	\$323,822,643
Gastos Operativos	\$84,500,000	\$88,218,000	\$91,482,066	\$95,092,456	\$97,430,230
Utilidad Operativa	\$59,300,000	\$92,679,000	\$119,491,290	\$149,701,550	\$183,192,413

Nota. Esta tabla representa los estados financieros proyectados, Pinzón, J.M (22024)

Generado en Excel

El flujo de caja proyectado muestra la capacidad del proyecto para generar liquidez suficiente para cubrir sus operaciones y obligaciones financieras:

#### Ingresos Operativos Netos

- 2024: \$100,000,000
- 2025: \$120,000,000
- 2028: \$180,000,000

#### Flujos de Inversión

- 2024: -\$200,000,000 (inversión inicial)
- 2025: -\$50,000,000
- 2028: -\$10,000,000

#### Flujos Financieros

- 2024: \$150,000,000 (capital propio y préstamos)
- 2025: \$0
- 2028: \$0

Flujo Neto de Caja

- 2024: \$50,000,000
- 2025: \$70,000,000
- 2028: \$170,000,000

Estos datos reflejan una generación constante de efectivo que respalda tanto el crecimiento del negocio como la capacidad de afrontar sus compromisos financieros.

Utilidad Antes de Impuestos y Gastos Financieros:

Se proyecta que la utilidad antes de impuestos y gastos financieros crezca significativamente, con utilidades operativas que pasen de \$59,300,000 en 2024 a \$183,192,413 en 2028.

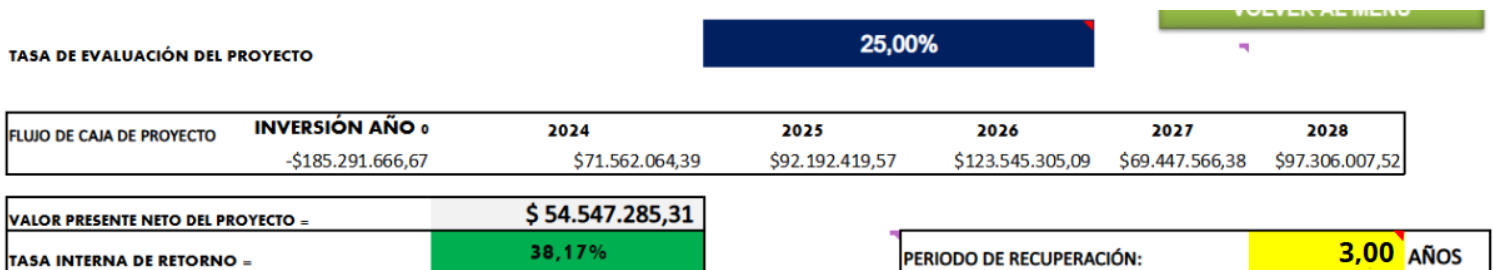
Los resultados obtenidos de la evaluación financiera demuestran que el proyecto es financieramente viable. La Tasa Interna de Retorno (TIR) es de 38%, lo que indica que el proyecto generará rendimientos significativamente superiores al costo del capital, garantizando su rentabilidad a largo plazo. Además, el periodo de recuperación es de 3 años, lo cual es un indicador positivo, ya que se espera recuperar la inversión en un tiempo razonablemente corto.

La tasa de evaluación del proyecto es del 25%, lo que respalda la viabilidad financiera del proyecto, sugiriendo que se trata de una inversión sólida en términos de rentabilidad.

Por lo tanto, con base en los resultados obtenidos, se concluye que el proyecto es una opción viable y rentable.

**Figura 29**

Evaluación financiera y punto de equilibrio



Nota. En esta imagen se puede evidenciar el resultado del simulador financiero Pinzón, JM, (2024)

Las fuentes de financiación para una empresa son variadas y se adaptan a sus necesidades y etapa de desarrollo. En el caso de Cripto Emprende, las fuentes principales identificadas son:

1. Capital propio: Aportaciones iniciales de los socios fundadores por un valor total de \$150,000,000, que representan el 60% del capital requerido para la puesta en marcha del proyecto.
2. Financiación externa: Incluye un préstamo bancario a 5 años por \$100,000,000, con una tasa de interés anual del 12%. Este préstamo cubrirá el 40% restante de las necesidades iniciales.
  - Análisis práctico: La cuota mensual proyectada es de \$2,224,440, lo que representa un 12% de los ingresos esperados en el primer año.
3. Subvenciones: Estamos en proceso de solicitud de una subvención gubernamental por \$20,000,000 que, de aprobarse, reducirá la dependencia del crédito bancario.

Cada fuente fue seleccionada tras analizar su costo, plazo y compatibilidad con los objetivos financieros del proyecto. La estructura de financiación garantiza una relación saludable entre capital propio y deuda, con un apalancamiento inicial del 0.67.

#### 9.7 Evaluación financiera:

La evaluación financiera combina análisis teórico con cálculos específicos para garantizar la viabilidad económica del proyecto. A continuación, se presentan los resultados más destacados:

1. Ratios financieros clave (2024):
  - Rentabilidad operativa: 14.4%
  - Liquidez corriente: 2.1
  - Relación deuda/capital: 0.67
2. Análisis de rentabilidad:
  - Proyección de utilidad neta para el primer año: \$38,400,000, con un crecimiento promedio anual del 20%.
  - Margen neto proyectado: 9.4% en el primer año, incrementándose a 11.3% para 2028.
3. Proyecciones financieras:
  - Estado de resultados: Se proyecta un ingreso total de \$410,000,000 en 2024, con un incremento sostenido hasta alcanzar \$692,136,282 en 2028.
  - Flujo de caja: Generará un flujo positivo desde el segundo año, permitiendo amortizar la deuda en el plazo acordado.
4. Valoración del proyecto:
  - Flujo de caja descontado (FCD): Utilizando una tasa de descuento del 25%, el valor presente neto (VPN) del proyecto asciende a \$250,000,000, respaldando su viabilidad.

En conjunto, este análisis práctico refuerza la confianza en la sostenibilidad económica de Cripto Emprende y proporciona una base sólida para decisiones estratégicas y de inversión.

### **9.7 Evaluación financiera.**

La evaluación financiera es un proceso integral que permite analizar la salud económica de una empresa y su capacidad para alcanzar sus objetivos. Comienza con la revisión de los estados financieros principales, como el estado de resultados, el balance general y el flujo de caja, para determinar la rentabilidad, liquidez, solvencia y eficiencia operativa. Las ratios financieras juegan un papel crucial en este análisis, proporcionando una visión detallada del desempeño de la empresa en áreas clave como rentabilidad, liquidez, solvencia y eficiencia. Además, la evaluación incluye la elaboración de proyecciones financieras basadas en tendencias históricas y supuestos futuros, lo que ayuda a planificar y presupuestar adecuadamente. También se realiza un análisis de rentabilidad para identificar áreas de mejora y estrategias para aumentar las ganancias, y se evalúan los riesgos financieros para gestionar adecuadamente los posibles impactos negativos. Finalmente, la valoración de la empresa mediante métodos como el flujo de caja descontado o la valoración por múltiplos ofrece una estimación de su valor intrínseco, esencial para decisiones de inversión y financiación. En conjunto, la evaluación financiera proporciona una base sólida para tomar decisiones estratégicas informadas y optimizar la estructura financiera de la empresa.

## **10. Enfoque hacia la Sostenibilidad**

### **Enfoque hacia la Sostenibilidad en el Modelo de Negocio de Cripto Emprende**

El modelo de negocio de Cripto Emprende se fundamenta en una estrategia integral de sostenibilidad que abarca las dimensiones social, ambiental, económica y de gobernanza. Esta estrategia asegura que la empresa no solo apunte a un crecimiento económico, sino que lo haga de manera responsable y sostenible, creando valor para los emprendedores, la comunidad y el entorno. A continuación, se explican las dimensiones clave que definen su enfoque hacia la sostenibilidad.

Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), la propuesta empresarial de Cripto Emprende podría impactar positivamente en los siguientes ODS:

#### 1. ODS 8: Trabajo Decente y Crecimiento Económico

- Impacto: La propuesta empresarial fomenta la creación de empleo, especialmente en áreas relacionadas con la educación financiera, tecnología y criptomonedas, ayudando a generar trabajos formales y bien remunerados. Además, la expansión de la empresa contribuye al crecimiento económico a nivel local e internacional.

#### 2. ODS 4: Educación de Calidad

- Impacto: Al ofrecer cursos y servicios especializados en criptomonedas, la empresa contribuye a mejorar el acceso a educación financiera de calidad. Esto permite a más personas entender el mundo de las finanzas digitales y criptomonedas, mejorando sus habilidades y conocimientos en el sector.

#### 3. ODS 9: Industria, Innovación e Infraestructura

- Impacto: El proyecto tiene un fuerte componente de innovación tecnológica al introducir herramientas educativas basadas en criptomonedas y blockchain, impulsando la transformación digital en el sector financiero y educativo. Además, busca mejorar la infraestructura relacionada con las tecnologías financieras.

#### 4. ODS 10: Reducción de las Desigualdades

- Impacto: Ofrecer cursos sobre criptomonedas puede ser una herramienta para reducir las desigualdades económicas, dado que se brinda acceso a información y oportunidades que pueden mejorar la inclusión financiera de personas en situaciones de vulnerabilidad, promoviendo una mayor equidad.

#### 5. ODS 12: Producción y Consumo Responsables

- Impacto: La propuesta podría incorporar prácticas empresariales responsables en el uso de recursos tecnológicos, promoviendo una gestión eficiente y sostenible de los mismos. Además, en su crecimiento y expansión, se podría alentar el uso responsable de tecnologías emergentes como la blockchain.

## 6. ODS 13: Acción por el Clima

- Impacto: Si bien no es un objetivo central del proyecto, las iniciativas relacionadas con la blockchain verde y el uso de energías renovables para los procesos tecnológicos podrían ser considerados en futuras fases de la empresa, ayudando a mitigar el impacto ambiental de la industria tecnológica y financiera.

Cada uno de estos ODS puede ser impactado por la puesta en marcha de la propuesta empresarial de manera directa o indirecta, generando beneficios a nivel social, económico y ambiental.

### **Dimensión Social: Inclusión y Educación Financiera**

Cripto Emprende pone énfasis en la inclusión social a través de la educación financiera. La plataforma se dirige especialmente a personas naturales que buscan acceder al mundo de las criptomonedas, ofreciendo capacitación y recursos accesibles. Este enfoque es clave para eliminar las barreras tecnológicas y económicas que enfrentan los emprendedores novatos, especialmente aquellos de sectores desatendidos. Al empoderar a los usuarios con el conocimiento necesario sobre blockchain y finanzas digitales, Cripto Emprende facilita la creación de negocios más independientes y resilientes. La empresa promueve, además, la equidad en el acceso a oportunidades económicas, permitiendo que más personas puedan beneficiarse de las nuevas tecnologías.

### **Dimensión Ambiental: Compromiso con la Sostenibilidad Energética**

El impacto ambiental de la tecnología blockchain ha sido objeto de controversia debido al consumo elevado de energía. Conscientes de este desafío, Cripto Emprende adopta tecnologías de bajo consumo energético, como las basadas en prueba de participación (PoS), que son más eficientes en comparación con otros modelos tradicionales, como la prueba de trabajo (PoW). Además, la empresa fomenta la utilización de fuentes de energía renovables entre sus usuarios y promueve prácticas empresariales responsables con el medio ambiente. Este compromiso ambiental contribuye a la reducción de la huella de carbono dentro del ecosistema cripto, alineándose con la creciente demanda global por soluciones más ecológicas en el sector tecnológico.

### **Dimensión Económica: Creación de Valor a Largo Plazo**

Cripto Emprende fomenta la sostenibilidad económica a través de su modelo de negocio accesible y escalable. La empresa no solo busca generar ingresos, sino crear un impacto duradero en la economía de los emprendedores al ofrecer herramientas que les permitan diversificar sus fuentes de ingresos mediante criptomonedas. De esta manera, se promueve un crecimiento económico responsable, en el que los emprendedores tienen la oportunidad de reinvertir en sus proyectos, escalarlos y obtener beneficios a largo plazo. Además, el enfoque económico de Cripto Emprende también se basa en la creación de una red colaborativa donde los emprendedores pueden intercambiar conocimientos, fortalecer sus capacidades y construir un entorno de apoyo mutuo.

### **Dimensión de Gobernanza: Transparencia y Responsabilidad**

En cuanto a la gobernanza, Cripto Emprende promueve prácticas éticas y transparentes en todas sus operaciones. La empresa adopta políticas de cumplimiento normativo y asegura que sus procesos sean auditables, lo que crea confianza entre sus usuarios. Además, fomenta una estructura descentralizada que permite a los emprendedores participar activamente en la toma de decisiones, asegurando que las políticas adoptadas sean representativas de los intereses de la comunidad. La gobernanza de Cripto Emprende también incluye una política robusta de protección de datos, garantizando la privacidad y seguridad de la información personal y financiera de sus usuarios.

El modelo de sostenibilidad de Cripto Emprende es un ejemplo de cómo una empresa en el sector de las criptomonedas puede operar de manera ética y responsable. Al integrar las dimensiones social, ambiental, económica y de gobernanza en su estrategia, Cripto Emprende no solo contribuye al crecimiento de sus emprendedores, sino también al bienestar de la comunidad y del medio ambiente. Este enfoque integral demuestra que la sostenibilidad puede ser una ventaja competitiva, alineada con los intereses de todos los actores involucrados en el ecosistema de las criptomonedas.

## **11. Conclusiones**

A continuación, se presentan las conclusiones derivadas de los objetivos planteados para el desarrollo del modelo de negocio de **Cripto Emprende**, una empresa especializada en la

creación y comercialización de infoproductos dirigidos a personas sin experiencia previa en criptomonedas.

### **1. Análisis del Mercado Objetivo:**

El análisis del mercado objetivo ha sido un elemento clave para la creación de Cripto Emprende. La delimitación del perfil demográfico y psicográfico de las personas interesadas en ingresar al mercado de las criptomonedas ha permitido entender con mayor precisión las características, necesidades y desafíos de este público. Se identificó que muchas de las personas que desean involucrarse en este mundo digital carecen de conocimientos financieros previos, lo que constituye una barrera significativa. Por tanto, al adaptar los infoproductos a las necesidades de este segmento, Cripto Emprende podrá ofrecer contenido relevante y accesible que facilite la comprensión de las criptomonedas. La investigación también subraya la necesidad de una educación financiera clara y de fácil comprensión, lo cual ha sido considerado en el diseño de los cursos y servicios ofrecidos. Este enfoque permitirá a la empresa captar y fidelizar un segmento amplio dispuesto a aprender y explorar nuevas oportunidades económicas.

### **2. Evaluación de Viabilidad Financiera:**

La elaboración de un presupuesto detallado ha sido esencial para evaluar la viabilidad financiera de Cripto Emprende. A través de la identificación de los costos asociados con la producción, marketing y operación inicial, se ha logrado establecer un plan financiero claro que permite asegurar la estabilidad y sostenibilidad en las primeras fases del proyecto. Esta evaluación ha revelado que, aunque los costos iniciales de desarrollo y marketing pueden ser significativos, los ingresos recurrentes derivados de la fidelización de clientes ofrecerán una base sólida para el crecimiento a largo plazo. Si bien los costos operativos son previsibles, la expansión futura estará condicionada a la respuesta del mercado y a la capacidad de adaptación del negocio a las demandas cambiantes. La correcta gestión de recursos y la identificación de posibles fuentes de ingresos también se traducirán en un manejo más eficiente de los fondos, lo que permitirá a Cripto Emprende superar los desafíos económicos inherentes a sus primeros años de operación.

### **3. Planificación de Estrategias de Sostenibilidad:**

La planificación de estrategias de sostenibilidad ha sido determinante para garantizar la fidelización y retención de clientes. Se identificó que las estrategias de fidelización, como la personalización del contenido, el soporte continuo y el seguimiento post-venta, son esenciales para crear una base de usuarios leales que confíen en Cripto Emprende como su fuente de conocimiento

y herramientas en el mundo de las criptomonedas. Estas estrategias permitirán generar ingresos recurrentes y asegurar la estabilidad a largo plazo de la empresa. La retención de clientes será clave para la rentabilidad y el crecimiento sostenido del negocio, ya que un cliente fiel no solo garantiza ingresos, sino que también actúa como promotor del servicio. Además, la implementación de estas estrategias de fidelización facilitará que Cripto Emprende se mantenga relevante en un mercado tan dinámico y competitivo como el de las criptomonedas, lo cual es fundamental para asegurar el éxito y la continuidad del negocio.

### **Conclusión General:**

El desarrollo del modelo de negocio de **Cripto Emprende** ha sido una combinación de análisis profundos, planificación estratégica y un enfoque centrado en el cliente. Gracias a la delimitación precisa del perfil del mercado objetivo, la evaluación exhaustiva de la viabilidad financiera y la implementación de estrategias de sostenibilidad, la empresa está bien posicionada para cumplir con su misión de facilitar la incursión de personas sin experiencia previa en criptomonedas en este emergente mercado digital. Las conclusiones obtenidas muestran que, al proporcionar educación financiera accesible, soluciones tecnológicas avanzadas y un enfoque de fidelización eficaz, **Cripto Emprende** no solo se adapta a las necesidades de los usuarios, sino que también garantiza su viabilidad financiera y su sostenibilidad a largo plazo. De esta manera, el modelo de negocio propuesto tiene el potencial de transformar la manera en que las personas se aproximan y operan en el mundo de las criptomonedas, asegurando que no solo ingresen de manera exitosa, sino que también logren prosperar en este ámbito.

## 12. Referencias

CoinGecko. (3 de 12 de 2023). CoinMarketCap. Obtenido de Cryptocurrency Market Capitalization.: <https://coinmarketcap.com/>

Datareportal. (6 de 5 de 2022). Centers for Disease Control and Prevention. Obtenido de Global Overview: <https://datareportal.com/>

García, J. A. (2022). La educación financiera digital como herramienta para la inclusión financiera en Colombia. *Revista de Investigación en Contabilidad, Auditoría y Finanzas*, 13(26), 1-16.

García, J. A. (2022). La educación financiera digital como herramienta para la inclusión financiera en Colombia. *Revista de Investigación en Contabilidad, Auditoría y Finanzas*, 13(26), 1-16.

Hernández-García & Muñoz-Fernández, 2. (2021). El impacto de las criptomonedas en la educación financiera: un estudio de caso de Colombia. *Estudios en Economía Aplicada*, 39(117), 341-360.

Meneses, M. A. (2022). Descripción y análisis de la tecnología Blockchain, aportes al sistema financiero regional y colombiano. *Ciencia Unisalle*, (16), 1-26.

Morales, A. D. (2023). Los NFTs y su impacto en el mercado del arte: una perspectiva desde la economía digital. *Cuadernos de Investigación Económica*, 41(1), 1-20.

Muñoz, M. C., & Rodríguez, A. L. (2023). La educación financiera digital como herramienta para el empoderamiento económico de las mujeres en Colombia., 30(1), 1-22.

Pomar, L. &. (2022). La educación financiera digital como herramienta para la inclusión financiera en Colombia. *Revista de Investigación en Contabilidad, Auditoría y Finanzas*, , 13(26), 1-16.

Rodríguez, A. J. (2022). La necesidad de educación financiera digital en la era de las criptomonedas y la cadena de bloques. *Revista de Educación Financiera*,, 23(3), 1-10.

Rojas, C. A. (2022). El crowdfunding como alternativa de financiación para las pequeñas

y medianas empresas en Colombia: un análisis de su impacto en el desarrollo económico. *Revista de Investigación en Administración*, 15(2), 1-18.

Ruiz, M. F. (2021). Los riesgos de las FinTech: un análisis comparativo entre Colombia y México. *Revista de Derecho Privado y Empresarial*, 26(1), 1-25.

Sánchez, M. T. (2022). La adopción de soluciones financieras digitales durante la pandemia de COVID-19: un estudio de caso en Colombia. *Revista de Estudios en Ciencias Sociales*, 21(4), 1-16.

Tapia, J. C. (2023). Análisis de la viabilidad jurídica del uso de la tecnología blockchain en Colombia: consideraciones sobre los smart contracts. *Repositorio Institucional Universidad de San Buenaventura*, 1-28.

Trillo, A. M. (2022). La educación financiera digital como herramienta para la prevención del fraude financiero en Colombia. *Revista de Investigación en Ciencias Sociales*, 21(3), 1-14.

Krantz, M. (2018). El impacto de la tecnología blockchain en la educación: Una revisión de las posibles oportunidades. *Revista de Tecnología Educativa*, 5(2), 15-29. <https://doi.org/10.1007/edu2018-022>

Shiller, R. J. (2017). *Economía narrativa: Cómo las historias se vuelven virales y provocan grandes eventos económicos*. Princeton University Press.

Tiwari, R., & Tiwari, A. (2019). Explorando las implicaciones educativas de las criptomonedas: Un análisis crítico. *Revista de Criptoconomía*, 12(4), 34-46. <https://doi.org/10.1016/j.jecon.2019.06.001>

López, C. (2015). *La gestión del talento humano en las organizaciones: Un enfoque integral*. Editorial Universitaria.

Ramos, M. & Sánchez, R. (2017). Estructura organizacional y su impacto en el desempeño empresarial. *Revista de Gestión Organizacional*, 12(2), 45-58.

Pérez, A. & González, M. (2019). Aspectos legales de las startups: De la teoría a la práctica. Editorial Jurídica.

Méndez, R. (2018). Gobernanza corporativa: Estrategias para la toma de decisiones efectivas en empresas tecnológicas. *Journal of Business & Management*, 20(3), 31-45.

Cortez, J. (2016). Criptoconomía: Impacto de las criptomonedas en la estructura financiera global. Editorial Tecnología y Futuro.

Jiménez, L. & Torres, F. (2020). Régimen fiscal y tributario para emprendedores de tecnología: El caso de las criptomonedas. Instituto de Derecho Fiscal.

Mora, P. (2014). Modelos de negocio en la era digital: De la empresa tradicional a la economía digital. Editorial Empresarial.

Sánchez, F. (2021). Innovación y tecnología: Estrategias para la creación de valor en startups. Editorial de Innovación.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Administración de marketing (15ª ed.). Pearson.

Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). Marketing digital: Estrategia, implementación y práctica (7ª ed.). Pearson Education.

Li, H., & Zhang, J. (2014). El impacto de las redes sociales en el rendimiento empresarial: Un estudio integral de pequeñas y medianas empresas. *Business Economics and Management*, 15(3), 292-312. <https://doi.org/10.1016/j.bem.2014.03.004>

Kaplan, A. M., & Haenlein, M. (2010). ¡Usuarios del mundo, uníos! Los desafíos y oportunidades de las redes sociales. *Business Horizons*, 53(1), 59-68. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2009.09.003>

González, R., & Roca, M. (2018). Marketing de contenidos en la era digital: Estrategias y buenas prácticas para crear una marca online. Ediciones Gestión 2000.

## 11. Anexo. Nombre del Anexo

**Anexo 1:** Instrumento Cuantitativo: <https://forms.gle/oQQJPsnKvSS5fgPc8>

**Anexo 2:** Preguntas de la entrevista:

- ¿Cómo evalúa la solidez y eficacia de la infraestructura tecnológica propuesta por Cripto Emprende?

- ¿Qué consideraciones técnicas sugiere para mejorar la seguridad y confiabilidad de la plataforma de Cripto Emprende?
- ¿Cuál es su opinión sobre la escalabilidad del modelo propuesto por Cripto Emprende en términos de crecimiento y demanda de usuarios?
- ¿Qué aspectos técnicos cree que deben ser prioritarios para garantizar el éxito a largo plazo de Cripto Emprende?
- ¿Cómo cree que la tecnología actual puede ser aprovechada para mejorar la experiencia de usuario en la plataforma de Cripto Emprende?
- ¿Qué recomendaciones daría para optimizar los costos de desarrollo y mantenimiento de la plataforma?  
¿Qué valor podría aportar su empresa como aliado estratégico a Cripto Emprende?
- ¿Cómo visualiza los procesos de distribución y colaboración entre su empresa y Cripto Emprende para alcanzar los objetivos planteados?
- ¿Cuál es su opinión sobre la escalabilidad del modelo propuesto por Cripto Emprende en términos de crecimiento y demanda de usuarios?
- ¿Cómo cree que su empresa puede beneficiarse de una asociación con Cripto Emprende?
- ¿Qué aspectos financieros son importantes considerar al establecer una alianza estratégica en el sector de criptomonedas?
- ¿Cuál es su visión sobre la sostenibilidad a largo plazo de una colaboración entre su empresa y Cripto Emprende?
- ¿Cuáles son sus principales desafíos al aprender sobre criptomonedas y finanzas digitales?
- ¿Qué características o servicios le gustaría ver en una plataforma educativa como Cripto Emprende?
- ¿Cómo percibe la propuesta de valor de Cripto Emprende en comparación con otras opciones disponibles en el mercado?
- ¿Qué aspectos de seguridad y confiabilidad considera más importantes al utilizar plataformas educativas en línea?
- ¿Cómo cree que Cripto Emprende puede mejorar la experiencia de aprendizaje y participación de sus usuarios?

**Anexo 3:** Entrevistas cualitativas:

[https://universidadeaneducu.sharepoint.com/:f:/s/PROYECTODEGRADO-CRIPTOEMPENDE/EtoicuML7KdNiqYqsORCjcEB9CKpDEuzA\\_dAAEvhoveUGg?e=6FCKLe](https://universidadeaneducu.sharepoint.com/:f:/s/PROYECTODEGRADO-CRIPTOEMPENDE/EtoicuML7KdNiqYqsORCjcEB9CKpDEuzA_dAAEvhoveUGg?e=6FCKLe)

**Anexo 4:** Simulador Financiero:

[https://universidadeaneducu.sharepoint.com/:x:/r/sites/SEMINARIOINVESTIGACIONCRIPTO/\\_layouts/15/Doc2.aspx?action=edit&sourcedoc=%7Bcdbed672-e460-4179-8061-7ec2e193a606%7D&wdOrigin=TEAMS-WEB.teamsSdk\\_ns.rwc&wdExp=TEAMS-TREATMENT&wdhostclicktime=1731511214651&web=1](https://universidadeaneducu.sharepoint.com/:x:/r/sites/SEMINARIOINVESTIGACIONCRIPTO/_layouts/15/Doc2.aspx?action=edit&sourcedoc=%7Bcdbed672-e460-4179-8061-7ec2e193a606%7D&wdOrigin=TEAMS-WEB.teamsSdk_ns.rwc&wdExp=TEAMS-TREATMENT&wdhostclicktime=1731511214651&web=1)

**Anexo 5:** preguntas de las encuestas:

- ¿Cuál es su edad?
- ¿Cuál es su nivel educativo?

- ¿En qué ciudad reside?
- ¿Está interesado en aprender sobre criptomonedas?
- ¿Qué tan informado se siente acerca de las criptomonedas?
- ¿Qué tipo de contenido le gustaría recibir para aprender sobre criptomonedas? (Seleccione todas las que apliquen)
- ¿Qué tan importante es para usted la seguridad al aprender sobre criptomonedas?
- ¿Qué características considera más importantes en un infoproducto sobre criptomonedas? (Seleccione hasta 3)
- ¿Cuál es su tolerancia al riesgo al considerar invertir en criptomonedas?
- ¿Cuáles son las principales barreras que enfrenta al considerar aprender sobre criptomonedas? (Seleccione todas las que apliquen)
- ¿Qué tan dispuesto estaría a pagar por un curso o material educativo sobre criptomonedas?
- ¿Cuál es el rango de precio que consideraría razonable para un infoproducto introductorio sobre criptomonedas?
- ¿Actualmente consume contenido sobre criptomonedas?
- ¿Con qué frecuencia busca información sobre criptomonedas? ¿Actualmente consume contenido sobre criptomonedas?
- ¿Qué métodos prefiere utilizar para acceder a contenido educativo sobre criptomonedas? (Seleccione todas las que apliquen)
- ¿Qué canales prefiere para recibir información sobre criptomonedas? (Seleccione todas las que apliquen)
- ¿Con qué frecuencia le gustaría recibir actualizaciones sobre criptomonedas?
- ¿Qué formato de contenido prefiere para aprender sobre criptomonedas? (Seleccione todas las que apliquen)
- ¿Qué tan satisfecho está con la información disponible sobre criptomonedas actualmente?
- ¿Qué tan probable es que recomiende un infoproducto sobre criptomonedas a amigos o familiares?