



Análisis de viabilidad para creación de “Emprendy”

Andrea Jazmín Forero Aguirre

Dan Lozano Martínez

Carlos Arturo Restrepo Torres

Universidad EAN

Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas

Maestría en Administración de Empresas

Bogotá, Colombia

2025

Análisis de viabilidad para creación de “Emprendy”

Andrea Jazmín Forero Aguirre

Dan Lozano Martínez

Carlos Arturo Restrepo Torres

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

MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Director (a):

DARIO MAURICIO REYES GIRALDO

Modalidad:

Creación de Empresa

Universidad EAN

Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas

Maestría en Administración de Empresas

Bogotá, Colombia

2025

Nota de aceptación:

Firma del jurado

Firma del jurado

Firma del director del trabajo de grado

Ciudad, día/mes/año

(Dedicatoria o frase. Página opcional)

A nuestras familias por inspirarnos a
emprender retos que parecen lejanos, pero
gracias a su amor e inspiración hacen posible
lo imposible.

Agradecimientos

Dario Mauricio Reyes Giraldo, Director de formación en Emprendimiento Universidad EAN.

Juan Diego Lobo y María Castillo, jurados de nuestro trabajo de grado.

Valoramos sinceramente el tiempo y orientación dedicado al proyecto Emprendy, nos sentimos afortunados de haber contado con personas como ustedes para este importante proceso.

Resumen

El presente trabajo de grado tiene como objetivo central evaluar la viabilidad de Emprendy, una plataforma digital diseñada para mitigar la alta tasa de fracaso empresarial en Colombia. Emprendy aborda la falta de apoyo estructurado y accesible que enfrentan los emprendedores al conectar talentos con mentores especializados, inversores y actores clave, utilizando Inteligencia Artificial (IA) para garantizar un acompañamiento personalizado desde la estructuración inicial hasta la consolidación del negocio.

La investigación se fundamenta en un análisis integral del sector y del entorno (utilizando los modelos PESTEL y las Cinco Fuerzas de Porter) y una validación empírica con expertos y potenciales usuarios. Dicha metodología incluyó un estudio piloto de mercado que arrojó hallazgos cruciales: existe una demanda significativa por mentoría accesible y personalizada, y una necesidad clara de herramientas que simplifiquen los procesos administrativos y fortalezcan las redes de apoyo empresarial. Estos resultados permitieron validar el modelo de negocio y refinar su propuesta de valor.

En conclusión, los análisis realizados demuestran la viabilidad técnica, financiera y estratégica de Emprendy, con proyecciones que indican un punto de equilibrio alcanzable en un plazo menor a cinco años. El proyecto no solo responde a las necesidades críticas del ecosistema emprendedor colombiano, sino que promueve activamente la inclusión social y el fortalecimiento empresarial, contribuyendo al desarrollo económico sostenido y a la sostenibilidad de los nuevos emprendimientos en el país.

Palabras clave: Emprendimiento, Plataforma digital, Inteligencia artificial, Mentoría empresarial, Ecosistema emprendedor, Viabilidad económica, Sostenibilidad.

Abstract

This Master's thesis aims to evaluate the viability of Emprendy, a digital platform designed to address the high business failure rate in Colombia. Emprendy is conceived as a direct response to the lack of structured, accessible support faced by entrepreneurs, connecting talent with specialized mentors, investors, and key ecosystem actors. Crucially, the platform leverages Artificial Intelligence (AI) to provide a personalized guidance experience from initial structuring through business consolidation.

The research methodology is based on a comprehensive analysis of the sector and the macro-environment, utilizing the PESTEL and Porter's Five Forces models, alongside an empirical validation process involving semi-structured interviews with experts and potential users. Key findings from the pilot market study confirmed a significant demand for accessible, personalized mentorship services. Furthermore, the results underscored the market's need for integrated platforms capable of simplifying administrative processes and strengthening professional support networks.

In conclusion, the analyses conducted demonstrate Emprendy's technical, financial, and strategic viability, with robust projections indicating that the break-even point is achievable in under five years. The project not only meets critical needs within the Colombian entrepreneurial ecosystem but also actively promotes social inclusion and business strengthening, thereby contributing significantly to the country's sustained economic development and the overall sustainability of new ventures.

Keywords: Entrepreneurship, Digital platform, Artificial intelligence, Business mentoring, Entrepreneurial ecosystem, Economic feasibility, Sustainability

Contenido

Agradecimientos	5
Resumen	6
Abstract	8
Lista de Figuras	13
Lista de Tablas.....	14
Introducción	15
Problema (ajustado).....	15
Objetivo	16
Objetivos específicos.....	16
Estructura del documento.....	16
Propuesta de Valor	17
<i>Elementos clave</i>	17
<i>Diferenciadores</i>	18
Naturaleza del proyecto.....	19
1. Origen o fuente de la idea de negocio	19
2. Descripción del modelo de negocio	19
3. Objetivos empresariales a corto, mediano y largo plazo	20
4. Estado actual del negocio	20
5. Descripción de productos o servicios	20
6. Nombre, tamaño y ubicación de la empresa.....	20
7. Potencial del mercado en cifras	20
8. Ventajas competitivas del producto y/o servicio.....	21
9. Resumen de las inversiones requeridas	21
10. Proyecciones de ventas y rentabilidad.....	21
11. Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad.....	21
12. Equipo de trabajo.....	21
Análisis del Sector	22
1. Análisis PESTEL.....	22
<i>a. Factores Políticos</i>	22

<i>b. Factores Económicos</i>	23
<i>c. Factores Sociales</i>	24
<i>d. Factores Tecnológicos</i>	25
<i>e. Factores Ambientales</i>	26
<i>f. Factores Legales</i>	27
2. Análisis de las Fuerzas de PORTER	28
<i>a. Amenaza de nuevos entrantes</i>	29
<i>b. Poder de negociación de los proveedores</i>	29
<i>c. Poder de negociación de los clients</i>	30
<i>d. Rivalidad entre competidores</i>	30
<i>e. Amenaza de productos o servicios sustitutos</i>	31
Análisis de la Competencia	32
Validación e Investigación de Mercado	35
1. Análisis del cliente frente a la propuesta de valor	35
<i>a. Perfil del cliente</i>	35
<i>b. Identificación de necesidades y oportunidades del cliente</i>	36
<i>c. Justificación</i>	37
<i>d. Propuesta de valor</i>	38
2. Estudio piloto de mercado	39
3. Resultados.....	40
a) Tendencias de crecimiento del mercado y tamaño	45
a) Demanda potencial, participación del mercado y proyección de ventas	46
b) Conclusiones sobre oportunidades y riesgos del mercado	47
<i>Oportunidades</i>	47
<i>Riesgos</i>	48
Estrategia e Introducción al Mercado	50
4.1 Objetivos de Mercadeo.....	50
4.2 Estrategia de Mercadeo	50
4.3 Estrategias de Producto y Servicio	52
4.4 Estrategias de Distribución.....	53
4.5 Estrategia de Precios y Modelo de Ingresos.....	54
4.6 Estrategias de Comunicación y Promoción	55
4.7 Presupuesto Estimado de Mercadeo Anual	56
4.8 Indicadores clave de rendimiento por canal	57
Aspectos Técnicos	62

Objetivos de producción o de prestación de servicios.....	62
Ficha Técnica de Servicio ofrecidos por la Plataforma Emprendy	63
Ficha Técnica Emprendy	65
<i>Características Principales</i>	65
<i>Ventajas Competitivas</i>	66
<i>Modelo de Negocio</i>	66
<i>Mercado Objetivo</i>	66
<i>Ubicación de Operación</i>	66
Descripción del proceso, necesidades y requerimientos	67
Características de la Tecnología	70
<i>Arquitectura de la Plataforma</i>	70
<i>Funcionalidades Clave</i>	71
<i>Inteligencia Artificial y Automatización</i>	72
<i>Escalabilidad y Seguridad</i>	72
<i>Integraciones y compatibilidad</i>	72
Materias primas y suministros.....	73
Infraestructura.....	73
<i>Plataforma tecnológica</i>	73
<i>Capacidad Inicial y Escalabilidad</i>	74
<i>Componentes Tecnológicos</i>	75
<i>Inversión estimada</i>	76
<i>Personal Requerido para la Prestación del Servicio</i>	76
Aspectos Organizacionales y Legales.....	92
Análisis estratégico.....	92
<i>Misión</i>	92
<i>Visión</i>	92
Estructura organizacional	92
Perfiles y funciones	93
Factores clave de la gestión del talento humano	95
Esquema legal.....	96
Estructura jurídica y tipo de sociedad	97
<i>Regímenes especiales</i>	97
Presupuesto de personal técnico y administrativo.....	97
Aspectos Financieros.....	99
Objetivos financieros.....	99
Supuestos económicos para la simulación	99

Proyección de ventas	100
Proyección de gastos de mercadeo	101
Proyección de costos de servicio	102
Proyección de gastos administrativos.....	102
Presupuesto de inversión	103
Estados de situación financiera	103
Estado de resultados	104
Flujo de caja	105
Fuentes de financiación	106
Indicadores financieros.....	106
Evaluación financiera	107
Enfoque hacia la Sostenibilidad	109
Conclusiones	110
Referencias	112
Anexos	116
Análisis PESTEL.....	116
Análisis de fuerzas de PORTER.....	135

Lista de Figuras

Figura 1. Ponderación de análisis PESTEL (ver anexo A).	28
Figura 2. Ponderación de análisis PORTER (ver anexo B).	32
Figura 3. Lienzo de modelo de negocio sostenible.	39
Figura 4. Resultando Pregunta 6.	41
Figura 5. Resultado Pregunta 12.	41
Figura 6. Resultado Pregunta 11.	42
Figura 7. Resultado Pregunta 13.	42
Figura 8. Resultado Pregunta Rango Edades.	43
Figura 9. Resultado Pregunta 6.	44
Figura 10. Resultado Pregunta 8.	44
Figura 11. Diagrama de interacción en el CRM	67
Figura 12. Descripción de la prestación del servicio.	68
Figura 13. Cronograma de Implementación MVP Emprendy.	89
Figura 14. Estructura Organizacional de Emprendy.	93

Lista de Tablas

Tabla 1. Contraste de Emprendy frente a Opciones de Mercado y Sustitución	34
Tabla 2. Proyección Ventas año 1.....	47
Tabla 3. Estrategias de Mercadeo.	52
Tabla 4. Estrategias de Producto y Servicio.....	52
Tabla 5. Estrategias de Distribución.	53
Tabla 6. Estrategias de Precio.	54
Tabla 7. Planes Propuestos.....	55
Tabla 8. Estrategias de Comunicación y Promoción.	56
Tabla 9. Presupuesto de Mercadeo Anual.....	56
Tabla 10. Ficha Técnica Emprendy.	65
Tabla 11. Inversión Estimada en Infraestructura Tecnológica.....	76
Tabla 12. Presupuesto de RRHH.	88
Tabla 13. Presupuesto de RRHH temporales.	89
Tabla 14. Presupuesto de Infraestructura Tecnológica.	90
Tabla 15. Presupuesto de Herramientas Complementarias.....	91
Tabla 16. Descripción de Perfiles y Funciones.....	95
Tabla 17. Presupuesto de Personal Técnico y Administrativo.....	98
Tabla 18. Proyección de Ventas a futuro de 5 años.	101
Tabla 19. Proyección de Gastos de Mercadeo a futuro de 5 años.....	101
Tabla 20. Proyección de Costos Operativos a futuro de 5 años.....	102
Tabla 21. Estados de Situación Financiera a futuro de 5 años.	103
Tabla 22. Estado de Resultados proyectado a futuro de 5 años.	104
Tabla 23. Flujo de caja libre a 5 años.....	105

Introducción

En general para las economías los emprendimientos son un motor clave para el desarrollo de los países, de hecho, Colombia ha sido considerado como uno de los países más emprendedores de la región. Sin embargo, el fracaso de los emprendimientos también es alto. Según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Colombia continúa enfrentando importantes obstáculos estructurales que dificultan el crecimiento de su ecosistema emprendedor. Entre estos desafíos destacan la falta de acceso a recursos financieros, el desconocimiento de las normativas legales y la carencia de plataformas que proporcionen asesoría personalizada y herramientas prácticas para ayudar a los emprendedores a superar estas dificultades y formalizar sus negocios de manera efectiva (GEM, 2023). Muchos de los retos que enfrentan los emprendedores están relacionados con los vacíos que existen en los aspectos legal, financiero y de Marketing y comunicaciones. Por eso, se requiere desarrollar una plataforma que apoye de manera integral el éxito de los emprendimientos y fortalecer el ecosistema empresarial colombiano.

Problema (ajustado)

Colombia ha sido considerado como uno de los países más emprendedores de la región. Sin embargo, el fracaso de los emprendimientos también es alto. Según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Colombia continúa enfrentando importantes obstáculos estructurales que dificultan el crecimiento de su ecosistema emprendedor. Entre estos desafíos destacan la falta de acceso a recursos financieros, el desconocimiento de las normativas legales y la carencia de plataformas que proporcionen asesoría personalizada y herramientas prácticas para ayudar a los emprendedores a superar estas dificultades y formalizar sus negocios de manera efectiva (GEM, 2023). Frente a esa problemática nace

Emprendy para que el nacimiento de los emprendimientos llegue a feliz término de manera que los emprendedores, con un acompañamiento de calidad en las áreas de mayor demanda tengan mayores posibilidades de éxito y sostenibilidad.

Objetivo

Demostrar la viabilidad de la puesta en marcha de Emprendy, un programa de acompañamiento integral que ayude a enfrentar las principales barreras que enfrentan los emprendedores, desde la estructuración inicial hasta la consolidación de sus negocios.

Objetivos específicos

1. Mercado: determinar la aceptación de la propuesta comercial por parte del segmento de mercado para Emprendy.
2. Técnico: Demostrar la viabilidad técnica de la puesta en marcha de la plataforma Emprendy.
3. Organizacional y legal: Definir la estructura organizacional y legal para asegurar la operación de Emprendy.
4. Financiera: Demostrar la viabilidad financiera de la puesta en marcha de la plataforma Emprendy.
5. Sostenibilidad: Demostrar que Emprendy funcionará bajo el enfoque de un modelo de negocio sostenible.

Estructura del documento

Este trabajo se desarrolla en varias secciones que permiten analizar de manera integral la propuesta de creación de empresa. En primer lugar, se presenta la introducción, seguida del planteamiento del problema, el objetivo general, los objetivos específicos, y la

propuesta de valor. Posteriormente, se aborda la naturaleza del proyecto, donde se detalla el concepto y los elementos diferenciales de la iniciativa. Luego se realiza un análisis del sector, donde se evalúa el entorno externo y competitivo que impacta al modelo de negocio. En la siguiente sección se desarrolla la validación del mercado, sustentada en un estudio cuantitativo con emprendedores potenciales. Después se presentan los aspectos técnicos, que abarcan el diseño de la solución tecnológica, los recursos necesarios y el presupuesto de implementación. A continuación, se incluyen los aspectos organizacionales y legales, necesarios para la operación de la empresa. Posteriormente se presentan los aspectos financieros, incluyendo las proyecciones de ingresos, egresos, inversión y análisis de viabilidad. Finalmente, se cierra con una sección de estrategia y un conjunto de conclusiones generales del trabajo.

Propuesta de Valor

La propuesta de valor de Emprendy consiste en ser una plataforma integral de mentorías y recursos diseñada para impulsar el éxito de emprendedores entre 20 y 45 años. Es una posibilidad para quienes ya comenzaron sus negocios, como para quienes están en dicho proceso. Su propuesta de valor se centra en reducir la incertidumbre y las frustraciones inherentes al proceso de emprender, ofreciendo un acompañamiento personalizado y accesible.

Elementos clave

- Público objetivo: Emprendedores entre 20 y 45 años que buscan iniciar o fortalecer un negocio.

- Necesidades que aborda: Reducir la incertidumbre, las frustraciones y la falta de conocimiento que pueden obstaculizar el éxito de un emprendimiento.
- Promesa de valor: Acompañamiento personalizado, herramientas y recursos accesibles para simplificar la creación de empresas y acelerar la curva de aprendizaje.

Diferenciadores

- Apalancamiento en *Socius*: La inteligencia artificial de Emprendy analiza las necesidades específicas de cada emprendedor para ofrecer recomendaciones personalizadas de mentores, planes de aprendizaje, herramientas y conexiones.
- Guía de calidad: La plataforma ofrece mentorías especializadas, acceso a comunidades de emprendedores e inversores, y automatización de tareas operativas.
- Accesible: Emprendy se destaca por ofrecer servicios de bajo coste en comparación con otras plataformas que no están enfocadas en el emprendimiento o carecen de personalización.

Naturaleza del proyecto

1. Origen o fuente de la idea de negocio

Emprendy como idea nace como respuesta a la falta de apoyo estructurado que enfrentan los emprendedores en Colombia, evidenciada en la alta tasa de fracaso empresarial debido a la escasa asesoría especializada y la carencia de redes de apoyo efectivas (Confecámaras, 2024). Esta necesidad de fortalecer el ecosistema productivo del país es respaldada por el marco normativo nacional (Ley 2069 de 2020). Dicha problemática representa una oportunidad clara para ofrecer un servicio integral que conecte a emprendedores con mentores, inversores y otros actores clave.

2. Descripción del modelo de negocio

El modelo de negocio de Emprendy operará bajo un esquema Freemium de alto valor estratégico. La oferta de servicios básicos gratuitos (como el acceso a cierto contenido asincrónico y la funcionalidad de diagnóstico inicial de Socius) funciona como una estrategia de cebo y anzuelo (hook-and-bait). Esto permite a los usuarios validar la interfaz y las capacidades de la plataforma, reduciendo la barrera de entrada e incentivando la adopción masiva.

No obstante, la generación de ingresos y la propuesta de valor diferenciada del proyecto se sustentan rigurosamente en la conversión hacia los Planes Propuestos (Emprende Básico, Avanzado y Pro). Estos planes de suscripción premium están estratégicamente diseñados para monetizar las funcionalidades de alto valor añadido que son críticas para la sostenibilidad de un negocio, tales como las mentorías especializadas 1:1, el acceso prioritario a la red de inversores y las herramientas avanzadas de automatización administrativa.

3. Objetivos empresariales a corto, mediano y largo plazo

- Corto plazo: lanzar el Producto Mínimo Viable (MVP) y captar 500 usuarios iniciales.
- Mediano plazo: consolidar una base de 5.000 usuarios activos y establecer alianzas estratégicas con entidades financieras y académicas.
- Largo plazo: expandir la plataforma a nivel nacional y explorar mercados internacionales en América Latina.

4. Estado actual del negocio

Actualmente, el proyecto se encuentra planificado para la fase de desarrollo del MVP, y se respaldará con un plan estratégico validado mediante entrevistas a expertos y usuarios potenciales. Los análisis financieros y estratégicos confirman la viabilidad del modelo de negocio, lo cual es el objetivo principal de este trabajo de grado.

5. Descripción de productos o servicios

Emprendy ofrecerá: mentorías especializadas en áreas legales, financieras y de marketing; acceso a comunidades empresariales; herramientas automatizadas para la gestión administrativa; y recursos educativos como masterclasses.

6. Nombre, tamaño y ubicación de la empresa

La startup *Emprendy*, con operación remota y cobertura nacional, se gestionará desde Bogotá y la región Caribe, aprovechando la ubicación estratégica de sus fundadores.

7. Potencial del mercado en cifras

En 2023 se crearon 305.997 nuevas empresas en Colombia, de las cuales el 74,4% corresponden a personas naturales (Confecámaras, 2024). Este dato evidencia un mercado potencial de más de 1 millón de emprendedores activos, con un crecimiento proyectado del 5% anual.

8. Ventajas competitivas del producto y/o servicio

La principal ventaja competitiva de Emprendy radicará en la personalización de los servicios mediante IA, el acceso a mentorías especializadas a bajo costo, la optimización de procesos administrativos y las conexiones estratégicas con inversores y redes empresariales.

9. Resumen de las inversiones requeridas

La inversión inicial requerida asciende a COP \$54 millones, destinados al desarrollo tecnológico.

10. Proyecciones de ventas y rentabilidad

Según las proyecciones, se espera alcanzar el punto de equilibrio en el tercer año, con un flujo de caja positivo desde el primer año y una tasa interna de retorno de un poco más del 60%.

11. Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad

El análisis financiero confirma la viabilidad del proyecto, con recuperación de la inversión en menos de cinco años y un flujo de caja positivo. Estas proyecciones respaldan la sostenibilidad y escalabilidad del modelo, así como su potencial de crecimiento en el mercado colombiano.

12. Equipo de trabajo

El equipo fundador estará conformado por especialistas en transformación digital, impacto social y comunicaciones, complementado por una red de mentores y consultores externos en áreas clave.

Análisis del Sector

El presente apartado analiza el entorno en el que operará la empresa, evaluando factores macroeconómicos, el nivel de competitividad del mercado y las principales dinámicas que pueden influir en su desarrollo. Para ello, se utiliza el análisis **PESTEL**, que permite examinar el impacto de factores externos sobre la industria, y el modelo de las **cinco fuerzas de Porter**, que identifica la intensidad de la competencia en el sector. Asimismo, se lleva a cabo una evaluación de los principales actores que conforman la competencia en el mercado.

1. Análisis PESTEL

El análisis PESTEL es una metodología que permite identificar y entender los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales que moldean las condiciones de mercado para las empresas de asesoría y mentoría empresarial. Estos factores representan riesgos y oportunidades que afectan directamente la toma de decisiones estratégicas.

a. Factores Políticos

El ecosistema emprendedor colombiano ha recibido un impulso significativo por parte del Estado, mediante programas y políticas públicas que promueven la creación y consolidación de nuevas empresas. Iniciativas como **iNNpulsa Colombia**, el **Fondo Emprender** y la **Ley de Emprendimiento** (Ley 2069 de 2020) reflejan el compromiso gubernamental con el fortalecimiento del emprendimiento como motor de desarrollo económico (Congreso de la República de Colombia, 2020). Sin embargo, la inestabilidad en la reglamentación tributaria y la ausencia de normatividad clara sobre tecnologías emergentes como la inteligencia artificial generan un clima de incertidumbre que puede

afectar la proyección de los modelos de negocio (MinTIC, s.f.). Las empresas que dependen de herramientas tecnológicas avanzadas deben prepararse para adaptarse rápidamente a eventuales cambios regulatorios, lo que exige una gestión proactiva de riesgos legales.

El Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026 contempla líneas específicas para fomentar la digitalización, la formación en habilidades tecnológicas y la reducción de brechas regionales, lo cual coincide directamente con la misión de Emprendy.

b. Factores Económicos

El entorno económico actual plantea retos y oportunidades para las empresas emergentes. Por un lado, Colombia ha mostrado una recuperación progresiva de su Producto Interno Bruto (PIB), lo que sugiere un entorno relativamente favorable para nuevos negocios. Sin embargo, la **inversión en startups** cayó un 63% en 2023, evidenciando un panorama complejo para la obtención de capital de riesgo (Forbes, 2024). A esto se suma la alta sensibilidad de los emprendedores a las condiciones económicas, lo que hace necesario que las empresas de asesoría ajusten sus modelos de precios y sus estrategias de financiamiento. Por otro lado, la reducción de la inflación prevista y algunos beneficios tributarios dirigidos a sectores creativos y tecnológicos representan ventanas de oportunidad para optimizar la estructura financiera y aumentar la competitividad (Semana, s.f.; Latitud, s.f.).

Colombia presenta una tasa de informalidad laboral superior al 55 %, y más del 70% de los emprendimientos no sobreviven más de tres años (según Confecámaras).

Esto implica un mercado amplio, pero vulnerable, que requiere soluciones accesibles, digitales y acompañadas.

c. Factores Sociales

El contexto social también juega un papel determinante en el desempeño de las empresas de asesoría. Colombia enfrenta una elevada tasa de desempleo juvenil, lo cual ha impulsado a muchos jóvenes a considerar el emprendimiento como una alternativa viable (DANE, 2023). Esta tendencia amplía el mercado objetivo de los servicios de asesoría, que pueden posicionarse como aliados estratégicos para la formación y consolidación de nuevos negocios. Adicionalmente, estudios como el **Monitor Global de Emprendimiento** evidencian un cambio cultural positivo hacia la percepción del emprendimiento, lo que fortalece el interés por recibir formación y acompañamiento especializado (GEM Colombia, s.f.). Sin embargo, las limitaciones económicas de este segmento de emprendedores representan un reto en términos de accesibilidad a servicios pagos, obligando a las empresas de asesoría a explorar esquemas flexibles de pago o modelos freemium.

Crear una cultura de emprendimiento en los más jóvenes puede ser una estrategia que los beneficia a ellos directamente pero también ayudaría a resolver los retos de empleabilidad que existe en este segmento de la población, aprovechando su facilidad con la tecnología.

El Monitor de Emprendimiento Global 2021-2022, presentado por el Foro Económico Mundial (FEM) en 2021 puso a Colombia en el puesto 25 para emprender, al parecer impactado por un tema cultural, siendo el mejor de la región por encima de Chile (puesto 27), Uruguay (32), México (33) o Panamá (42).

De acuerdo con el Dane, el perfil emprendedor colombiano es diverso en género, edad y territorio, pero crece considerablemente la participación de mujeres emprendedoras.

d. Factores Tecnológicos

La acelerada transformación digital ha revolucionado la manera en que se prestan los servicios de asesoría. Herramientas como la **inteligencia artificial**, el **machine learning** y la **analítica de datos** permiten personalizar y automatizar procesos, mejorando la experiencia de los usuarios. El impulso gubernamental para fomentar la adopción tecnológica, a través de estrategias lideradas por MinCiencias, refuerza esta tendencia y crea un entorno propicio para la innovación (MinCiencias, s.f.). Sin embargo, la persistente brecha digital en zonas rurales limita el alcance potencial de las plataformas digitales, restringiendo la democratización del acceso a estos servicios (MinTIC, s.f.).

Avances de la IA y machine learning. Los avances en inteligencia artificial y machine learning permiten a la plataforma ofrecer recomendaciones personalizadas y optimizar la relación entre mentores y emprendedores. En Colombia, el Ministerio de ciencias cuenta con una hoja de ruta y está promoviendo el uso de IA en empresas, lo que sugiere que la tecnología está siendo aceptada en el país y su adopción podría crecer. El desarrollo de IA aplicada se ha expandido rápidamente en Latinoamérica, especialmente en el ámbito educativo, de servicios y atención al cliente.

En el caso de Emprendy, la IA Sócius representa una ventaja competitiva tecnológica, ya que permite:

Recolectar información personalizada de los usuarios.

Recomendar rutas de aprendizaje, mentorías o conexiones relevantes.

Automatizar interacciones dentro del CRM, reduciendo costos operativos.

Las preocupaciones sobre ciberseguridad y la necesidad de cumplir con regulaciones de protección de datos, como la Ley 1581 de 2012 de Colombia, exigen que la plataforma implemente medidas de seguridad robustas. Esto es crucial para asegurar la

confianza de los usuarios en un entorno que maneja datos confidenciales de emprendedores y mentores

e. Factores Ambientales

El componente ambiental gana cada vez más relevancia, y las empresas del sector deben ajustar sus estrategias para responder a esta tendencia. El crecimiento de la inversión en modelos sostenibles y en prácticas de **economía circular** ofrece un campo fértil para la creación de servicios especializados en sostenibilidad empresarial (Impacto TIC, s.f.; Alliance of Bioversity International y CIAT, s.f.). No obstante, el costo de implementar procesos sostenibles y la vulnerabilidad del país ante eventos climáticos extremos constituyen desafíos que las empresas deben anticipar en su planeación estratégica (Banco Mundial, 2022).

Emprendy, al operar como una plataforma 100 % digital, puede contribuir significativamente a la reducción del impacto ambiental al eliminar la necesidad de materiales impresos, desplazamientos físicos y consumo logístico.

La adopción de infraestructura en la nube (en lugar de servidores físicos) mejora la eficiencia energética, especialmente si se utilizan proveedores con políticas de sostenibilidad (como AWS o Google Cloud con certificaciones de energía renovable). La medición y compensación de la huella de carbono se ha vuelto fundamental para las empresas en Colombia. En 2023, el compromiso del sector empresarial con la reducción de emisiones aumentó un 74%, resaltando la importancia de minimizar el impacto ambiental. Este enfoque favorece a las startups en una incubadora que incorporen prácticas de reducción de emisiones desde el inicio de sus actividades, promoviendo un desarrollo más sostenible.

La sostenibilidad de Emprendy tiene una fuerte dimensión social, al buscar reducir las brechas de acceso a conocimiento, redes y acompañamiento profesional que afectan a emprendedores en regiones periféricas o en situación de vulnerabilidad.

Fomenta la equidad de género, impulsando la participación de mujeres emprendedoras (que ya representan más del 40 % del ecosistema).

Emprendy promueve la sostenibilidad económica al fortalecer la viabilidad de los emprendimientos, un componente esencial para el desarrollo local y la generación de empleo.

El modelo SaaS con costos bajos y escalables permite a Emprendy mantener sostenibilidad financiera, garantizando su crecimiento sin depender exclusivamente de subsidios o financiamiento externo.

f. Factores Legales

El marco normativo colombiano ha avanzado en la formalización y el apoyo al emprendimiento, mediante leyes como la **Ley de Emprendimiento** (2020) y la Ley 2125 de 2021, que promueven la equidad de género en la creación empresarial (Congreso de la República de Colombia, 2020 y 2021). Estos son factores positivos que fortalecen el ecosistema. Sin embargo, la complejidad de los trámites y la lentitud en procesos administrativos siguen siendo una barrera importante para las nuevas empresas, lo que exige simplificación y digitalización de procesos legales para potenciar el crecimiento del sector (GEM Consortium, s.f.).

La Ley de Emprendimiento (Ley 2069 de 2020) tiene entre otros dos impactos muy importantes: Fortalecimiento de las políticas de certificación de calidad para que las

mipyme puedan exportar. Utilización de los recursos de iNNpalsa para el fortalecimiento de actores de emprendimiento afectados en caso de declaratoria de estado de emergencia.

Sin embargo, para seguir incentivando el emprendimiento se requiere un marco legal sólido. Entre las principales barreras identificadas en este aspecto se encuentran la informalidad, la falta de asesoría legal, condiciones para tener una oficina o local acorde a las expectativas y la dificultad para acceder a créditos necesarios para desarrollar el negocio.

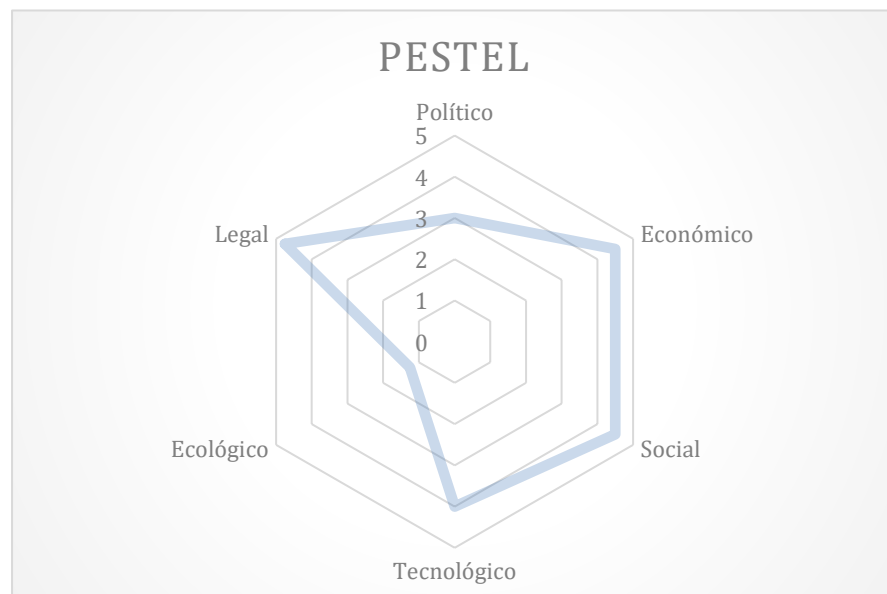


Figura 1. Ponderación de análisis PESTEL (ver anexo A).

2. Análisis de las Fuerzas de PORTER

Para entender la dinámica competitiva en el sector de asesoría y mentoría a emprendedores en Colombia, resulta clave analizar las variables estructurales que afectan la intensidad de la competencia y la rentabilidad del negocio. Utilizando el marco propuesto por Michael Porter, es posible evaluar cómo influyen aspectos como el ingreso de nuevos jugadores al mercado, el poder que tienen los proveedores y los clientes, el nivel

de rivalidad entre empresas existentes y la presencia de alternativas o sustitutos. Cada una de estas fuerzas ofrece señales sobre la viabilidad y el atractivo del sector a mediano y largo plazo.

a. Amenaza de nuevos entrantes

El ecosistema emprendedor colombiano ha crecido significativamente en la última década, impulsado por la digitalización de servicios y el creciente acceso a plataformas tecnológicas que facilitan la creación de empresas de base digital. Esta expansión ha hecho que las barreras de entrada al sector de asesorías y mentorías sean cada vez más bajas, pues hoy es posible lanzar servicios de consultoría virtual sin necesidad de infraestructura física robusta. Sin embargo, la verdadera dificultad para los nuevos jugadores radica en lograr posicionarse y construir una reputación sólida dentro del ecosistema, lo cual sigue dependiendo en gran medida de la red de **contactos estratégicos**, las **alianzas con entidades clave** y la generación de **confianza en el mercado** (Startup Blink, s.f.). Este contexto implica que, aunque es fácil entrar al mercado, mantenerse y crecer exige una estrategia de diferenciación clara.

b. Poder de negociación de los proveedores

En esta industria, los proveedores esenciales son los expertos y consultores especializados que brindan el contenido y el conocimiento técnico, las plataformas tecnológicas que permiten la entrega digital de los servicios y, en algunos casos, las fuentes de financiamiento que facilitan el acceso a **herramientas digitales avanzadas**. Dado que existe una oferta relativamente amplia de profesionales independientes y herramientas tecnológicas en el mercado, las empresas pueden negociar condiciones favorables. Sin embargo, en nichos muy especializados, como **mentorías en transformación digital**,

inteligencia artificial aplicada o sostenibilidad avanzada, el poder de negociación tiende a trasladarse a los proveedores, quienes pueden imponer condiciones más exigentes debido a su escasez y alta demanda (McKinsey & Company, s.f.). Por esta razón, resulta clave para las empresas construir relaciones estratégicas de largo plazo, que les permitan asegurar talento experto sin depender de condiciones desfavorables.

c. Poder de negociación de los clients

El cliente objetivo de este sector —emprendedores y startups en etapas iniciales o tempranas— tiende a ser altamente **sensible al precio** y a la **percepción de valor agregado**. Debido a la existencia de múltiples fuentes de información gratuita y comunidades de networking colaborativas, los emprendedores tienen acceso a un amplio abanico de recursos sin costo. Esta abundancia de opciones otorga a los clientes un mayor poder de negociación, pues pueden comparar, exigir personalización y evaluar el retorno que obtienen por cada peso invertido en asesoría o mentoría (Latitud, s.f.). Por lo tanto, las empresas deben enfocar sus esfuerzos en construir una propuesta de valor claramente diferenciada, que no solo ofrezca conocimiento técnico, sino también acceso a redes clave, validación de modelos de negocio y acompañamiento práctico en la toma de decisiones.

d. Rivalidad entre competidores

El entorno competitivo es particularmente intenso. En Colombia, el ecosistema de apoyo al emprendimiento está conformado por un amplio abanico de actores, que incluyen **aceleradoras** y **programas gubernamentales** como iNNpulsa, Fondo Emprender y Ruta N, así como consultoras privadas de alto nivel y plataformas digitales internacionales que conectan mentores con emprendedores. Esta diversidad de competidores genera una presión constante sobre los precios y obliga a las empresas a diferenciarse mediante

propuestas innovadoras que combinen servicios personalizados, recursos digitales avanzados y acceso directo a oportunidades de financiamiento e inversión (Cámara de Comercio de Bogotá, s.f.; CIC, 2023). En este contexto, la simple oferta de asesorías técnicas resulta insuficiente; es necesario construir ecosistemas de valor donde los emprendedores puedan resolver múltiples necesidades en un mismo espacio.

e. Amenaza de productos o servicios sustitutos

En el mundo digital actual, los emprendedores tienen a su disposición una gran variedad de recursos alternativos para adquirir conocimiento y orientación. Desde contenido educativo gratuito en YouTube, podcasts especializados, cursos en línea y blogs de expertos, hasta comunidades en redes sociales y foros colaborativos donde pueden compartir experiencias y resolver dudas. Esta amplia oferta de sustitutos representa una amenaza directa para las empresas de asesoría, ya que obliga a justificar claramente el valor diferencial de pagar por un servicio especializado, frente a la gratuidad de otros recursos (TechCrunch, s.f.; Forbes, s.f.). En este sentido, la clave está en diseñar propuestas que no solo brinden información, sino que faciliten el acceso a **conexiones estratégicas**, validación real de modelos de negocio y soluciones personalizadas, elementos que los sustitutos gratuitos no pueden garantizar.

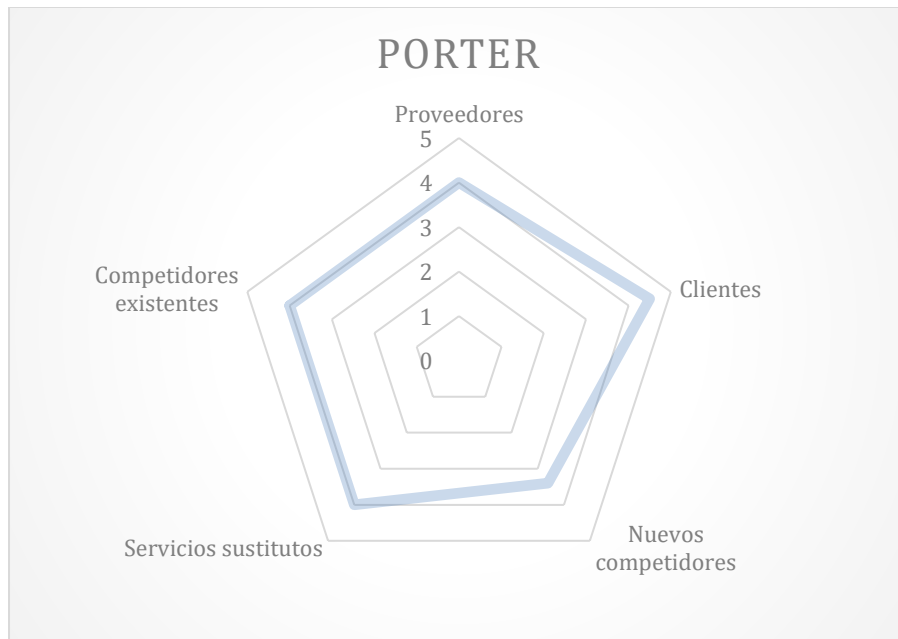


Figura 2. Ponderación de análisis PORTER (ver anexo B).

Análisis de la Competencia

El ecosistema de asesorías y mentorías para emprendedores en Colombia es dinámico, diverso y cada vez más especializado. Las empresas que deciden incursionar en este mercado deben enfrentarse a un panorama competitivo amplio, donde confluyen actores del sector público, privado e internacional, cada uno con enfoques, propuestas de valor y ventajas competitivas particulares. Esta multiplicidad de opciones representa un reto importante en términos de diferenciación, posicionamiento y sostenibilidad en el tiempo.

En el segmento de **aceleradoras** y **entidades gubernamentales**, destacan programas como **iNNpulsa**, **Fondo Emprender** y **Ruta N Medellín**, los cuales han consolidado una oferta robusta de acompañamiento, formación y financiamiento para emprendedores, especialmente aquellos en etapas iniciales. Sin embargo, el acceso a estos programas suele estar condicionado por procesos de selección rigurosos y cupos limitados, lo que restringe

las oportunidades para una parte significativa de emprendedores que, aunque tienen ideas prometedoras, no logran cumplir con todos los requisitos o tiempos exigidos (iNNpulsa Colombia, s.f.; Ruta N Medellín, s.f.; Fondo Emprender, s.f.). Adicionalmente, la orientación de estos programas suele estar alineada a sectores estratégicos definidos por las políticas públicas, lo cual puede dejar por fuera a sectores emergentes que aún no cuentan con un respaldo institucional claro.

Por otro lado, las **consultoras privadas** representan un segmento competitivo enfocado en la prestación de servicios personalizados y altamente especializados. Estas firmas suelen destacar por su experiencia, su capacidad de diseñar estrategias a la medida y el acceso a redes de alto nivel. No obstante, sus costos pueden ser prohibitivos para emprendedores en etapas iniciales o con recursos limitados, lo cual genera una barrera de acceso importante para gran parte de la base emprendedora del país (Harvard Business Review, s.f.; Growth Mentor, s.f.). De esta forma, las consultoras tienden a concentrarse en emprendimientos más avanzados o con algún nivel de financiación asegurada.

Finalmente, las **plataformas digitales internacionales** han ganado terreno como una alternativa accesible y flexible para los emprendedores que buscan mentorías puntuales o acompañamiento específico. Herramientas como GrowthMentor y Clarity.fm permiten a los emprendedores conectarse directamente con mentores de cualquier parte del mundo, accediendo a asesorías bajo demanda y en formatos virtuales (Growth Mentor, s.f.). Sin embargo, al no estar adaptadas al contexto local colombiano, estas plataformas pueden resultar poco efectivas para orientar a emprendedores que deben enfrentarse a retos regulatorios, tributarios y culturales específicos de Colombia.

Para clarificar el espacio que Emprendy busca ocupar en este mercado diverso, y acoger la sugerencia del jurado de contrastar nuestra propuesta de valor con las opciones disponibles, se presenta la siguiente tabla de análisis competitivo ampliado, que incluye además opciones de apoyo institucional (Cámaras de Comercio), tecnológico (ChatGPT/IA Generativa) e informal (Redes de Contacto):

Característica	Emprendy	INNpulsa (Programas Públicos)	GrowthMentor (Plataforma Global)	Consultoras Privadas	Cámaras de Comercio	ChatGPT/IA Generativa	Amigo/Red Informal
Enfoque de Servicio	Integral (Mentoría, IA, Herramientas, Comunidad)	Financiación, Aceleración, Formación	Mentoría On-demand (Específica)	Consultoría Estratégica a Medida	Formalización, Trámites, Eventos	Información/Contenido Genérico	Consejo rápido/Empírico
Personalización (Tecnológica)	Alta (Uso de Socius IA para rutas)	Baja (Estándar por fase/convocatoria)	Media (Basada en perfil de mentor)	Media/Alta (Basada en consultor humano)	Baja (Masiva/General)	Alta (Generación de texto a medida)	Nula
Costo	Freemium / Bajo (Suscripciones)	Bajo/Nulo (Programas subsidiados)	Medio/Alto (Por sesión/hora)	Alto/Prohibitivo	Baio/Nulo	Nulo/Baio (Suscripción)	Nulo
Contexto Local/Legal	Alto (Mentores Locales Especializados)	Alto (Adaptado a Colombia)	Bajo (Enfoque global; no tributario/legal)	Alto	Alto	Bajo/Variable	Bajo/Variable
Acceso a Redes/Inversión	Sí (Conexión Directa Plan Pro)	Sí (Redes robustas del Estado)	Sí (Redes globales)	Sí (Redes de alto nivel)	Sí (Redes locales)	No	Bajo

Tabla 1. Contraste de Emprendy frente a Opciones de Mercado y Sustitución

En conclusión, el análisis competitivo muestra que el mercado ofrece múltiples opciones para los emprendedores, pero cada una de ellas presenta limitaciones particulares. Las empresas que deseen competir en este entorno deberán construir propuestas de valor que combinen lo mejor de cada segmento: la accesibilidad de las plataformas digitales, la personalización de las consultoras privadas y la articulación con redes estratégicas propias de los programas gubernamentales. Lograr este equilibrio, sumado a un profundo entendimiento de las necesidades reales de los emprendedores locales, será clave para consolidar una oferta de valor relevante y sostenible. [OB]

Validación e Investigación de Mercado

En esta sección se presenta el proceso de validación del modelo de negocio de *Emprendy* mediante un análisis del perfil del cliente objetivo, el desarrollo de un estudio piloto de mercado y la sistematización de los resultados obtenidos. Esta validación tiene como propósito evaluar el nivel de aceptación de la propuesta de valor por parte de los usuarios potenciales, identificar sus necesidades específicas y establecer una base sólida para proyectar la demanda futura de la plataforma.

1. Análisis del cliente frente a la propuesta de valor

A partir del trabajo realizado con grupos de interés —entre ellos emprendedores, mentores, desarrolladores tecnológicos, expertos en sostenibilidad y potenciales usuarios— se definió y validó el lienzo del modelo de negocio sostenible de *Emprendy*, el cual se centra en ofrecer servicios digitales de acompañamiento integral a quienes desean iniciar o fortalecer un emprendimiento. Este análisis permitió detallar el perfil del cliente, así como reconocer las principales problemáticas y oportunidades en el mercado, lo que derivó en una propuesta de valor centrada en la personalización, el acceso a redes de apoyo y la automatización de procesos empresariales.

a. Perfil del cliente

Emprendy se enfocará principalmente en personas entre los 20 y 45 años que se encuentran en una de dos situaciones: están próximas a iniciar su propio negocio o ya han comenzado un emprendimiento y se enfrentan a desafíos estructurales en su consolidación. En su mayoría, estos individuos no cuentan con asesoría profesional accesible ni con redes de apoyo efectivas. Las motivaciones para emprender pueden darse por un lado en razones de necesidad, por la cual una persona en busca de sustento o independencia económica

decide emprender; pero por otra parte están los emprendedores motivados por la oportunidad, los cuales tienen como incentivo el espíritu por los negocios o el deseo de desarrollar un proyecto al que le ven potencial. La oferta debe tener una segmentación ajustada a los requerimientos de ambos perfiles.

Muchos de estos usuarios comparten características similares: falta de experiencia previa en gestión empresarial, escaso tiempo disponible debido a responsabilidades personales y laborales, y un acceso limitado a información práctica, actualizada y contextualizada. En consecuencia, requieren soluciones que se ajusten a su disponibilidad, nivel de conocimiento y etapa del negocio, y que integren herramientas tecnológicas para facilitar su operación diaria.

b. Identificación de necesidades y oportunidades del cliente

Los emprendedores identificados en el estudio de mercado expresaron necesidades recurrentes en cuatro áreas principales: asesoría financiera y contable, apoyo en marketing digital, orientación legal para la formalización del negocio y estructuración del modelo de negocio. Además, manifestaron una fuerte demanda por herramientas que les permitan automatizar procesos operativos como la facturación, la gestión de inventario o la planificación de campañas de marketing.

En ese sentido, la propuesta de valor de *Emprendy* responderá a estas necesidades mediante la combinación de servicios de mentoría especializada, contenidos educativos como masterclasses y recursos interactivos, automatización de tareas administrativas, y un sistema de inteligencia artificial (Socius) que personaliza la experiencia del usuario en función de su perfil, etapa del negocio y objetivos.

Asimismo, un estudio un estudio piloto de Emprendy con enfoque cuantitativo, aplicado a una muestra de 120 personas, reveló una oportunidad clara en la necesidad de **conexión entre emprendedores**, mentores e incluso inversionistas. El 95% de los encuestados valoró como “importante” o “muy importante” contar con una plataforma que facilite el networking, el intercambio de experiencias y la colaboración estratégica. Esto convierte a la comunidad digital que propone *Emprendy* en un elemento diferenciador clave, especialmente frente a otras soluciones más generalistas o segmentadas.

Por último, la preferencia por canales digitales como videollamadas, aplicaciones móviles y WhatsApp como medios de interacción sugiere que la plataforma debe estar diseñada con enfoque multicanal, accesible desde diferentes dispositivos y con una interfaz amigable que facilite la adopción incluso entre usuarios con baja familiaridad tecnológica.

c. Justificación

A partir del análisis detallado del perfil del cliente y de los hallazgos del estudio piloto de mercado en el cual participaron 120 personas, Emprendy se consolidará como una solución pertinente y necesaria frente a las principales brechas del ecosistema emprendedor colombiano. Aunque en Colombia se presentan altas tasas de intención emprendedora (63% de los encuestados planea iniciar un negocio en los próximos 12 meses), la sostenibilidad de los proyectos sigue siendo baja. Esto se explica por la falta de guía personalizada, educación aplicable, acompañamiento técnico y acceso a redes de apoyo reales, factores que hoy limitan la consolidación de los emprendimientos. Emprendy surge precisamente para cerrar ese vacío estructural en la oferta actual de servicios.

El estudio de mercado también evidencia una demanda clara y no atendida por soluciones integrales: el 91% de los participantes valoró como importante contar con apoyo profesional para emprender, y el 95% afirmó que sería fundamental conectarse con otros emprendedores, mentores e incluso posibles inversionistas a través de una misma plataforma. Estos resultados validan la propuesta de valor de Emprendy y subrayan la necesidad de herramientas accesibles, personalizadas y colaborativas que impulsen la sostenibilidad del emprendimiento en Colombia. Por otro lado, los datos revelan una aceptación favorable hacia el uso de tecnologías emergentes: el 96% considera útil o muy útil que una inteligencia artificial recomiende pasos, contenidos o mentores según su perfil, lo cual valida el desarrollo de *Socius*, el sistema de IA de *Emprendy*. Así, se identifica una oportunidad clara de posicionamiento en un mercado digital en crecimiento, caracterizado por una población emprendedora joven, con alta disposición a aprender y necesidad de herramientas tecnológicas que les ayuden a estructurar, lanzar o escalar sus ideas de negocio.

d. Propuesta de valor

La propuesta de valor de Emprendy se basa en la convergencia de la Inteligencia Artificial y la Mentoría Especializada.

El sistema de IA Socius, actuará como el motor de personalización y eficiencia al analizar las necesidades específicas del emprendedor, trazando una ruta de acompañamiento optimizada. Su rol es fundamentalmente analítico: ofrecer recomendaciones predictivas y emparejar al usuario con el mentor más idóneo, además de gestionar planes de aprendizaje y activar herramientas administrativas.

Esta eficiencia tecnológica es el vehículo que hace accesible la Guía de Calidad y la Asesoría Especializada, la cual es proporcionada de forma exclusiva por mentores humanos expertos en áreas críticas (legal, financiera, marketing). De este modo, Emprendy garantiza que la personalización sea rigurosa, accesible y esté siempre respaldada por la experiencia profesional, complementando el acceso a comunidades de emprendedores e inversores y la automatización de tareas operativas.

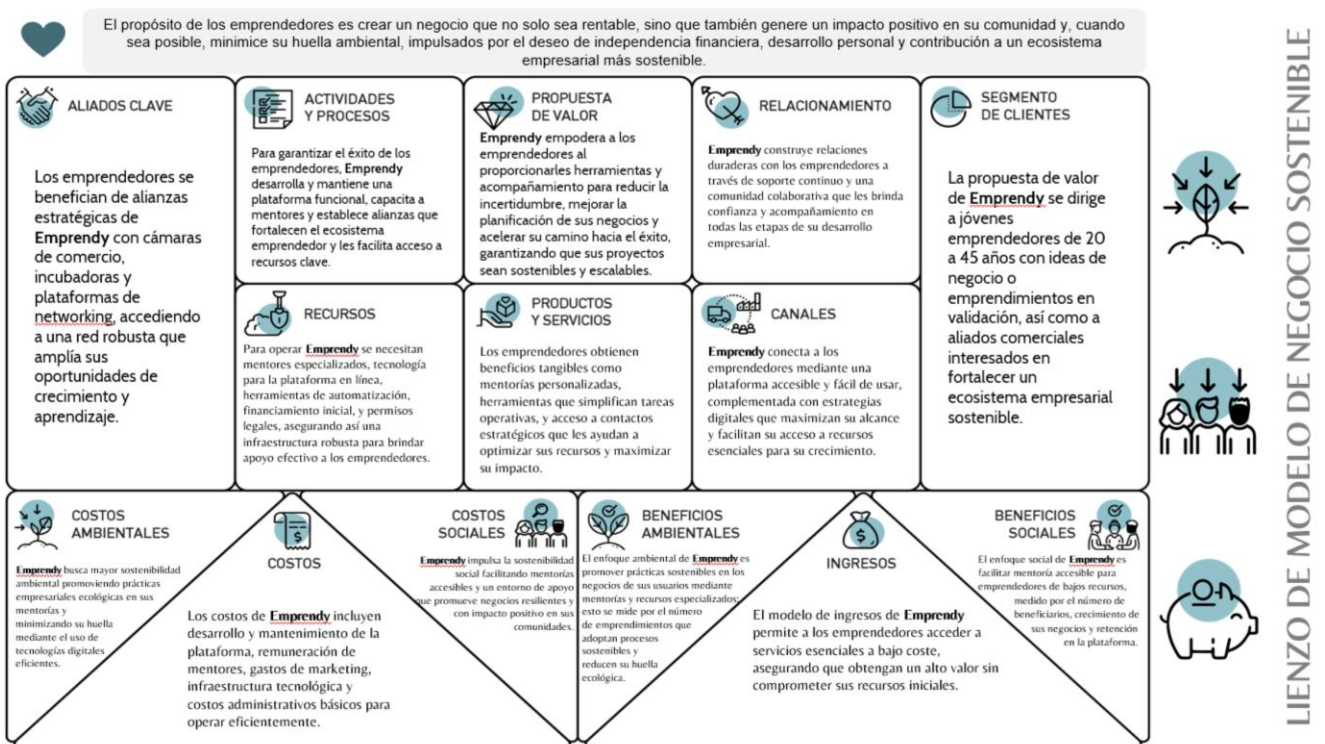


Figura 3. Lienzo de modelo de negocio sostenible.

2. Estudio piloto de mercado

Con el objetivo de validar el interés del público objetivo en los servicios ofrecidos por Emprendy, como se ha mencionado, se desarrolló un estudio piloto con enfoque cuantitativo, aplicado a una muestra de 120 personas. El tamaño de la muestra fue

calculado usando la calculadora de muestras de la Corporación AEM

(https://www.corporacionaem.com/tools/calc_muestras.php). Esta consideró un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 9%. Se utilizó un cuestionario estructurado de 22 preguntas, que combinó escalas Likert, selección múltiple y preguntas abiertas. Este instrumento fue presentado y validado con el docente Dario Mauricio Reyes Giraldo. El instrumento fue difundido mediante redes sociales, grupos universitarios, canales de emprendimiento y networking digital. La recolección de datos superó el mínimo esperado de 99 respuestas calculado teniendo en cuenta el tamaño de la población, el margen de error y el nivel de confianza, lo cual incrementa la confiabilidad de los resultados.

La población objetivo fueron emprendedores en etapa temprana y personas con intención de emprender, localizados principalmente en Bogotá, Medellín, Cali y otras zonas urbanas con alta actividad comercial y académica.

3. Resultados

a. Comportamiento del cliente

Los datos obtenidos reflejan una **alta motivación emprendedora**, pero con carencias estructurales significativas:

- El **91%** de los encuestados consideró valiosa la posibilidad de recibir **asesoría personalizada** en aspectos estratégicos del emprendimiento, como finanzas, legalidad y mercadeo.

6. ¿Estarías dispuesto a pagar por este tipo de apoyo?
78 responses

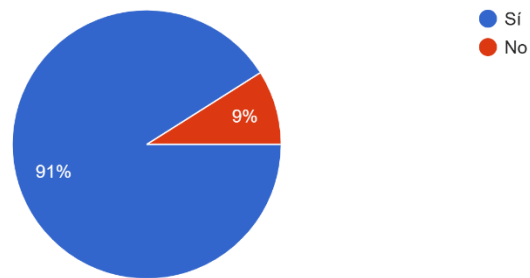


Figura 4. Resultando Pregunta 6.

- El **96%** encontró útil que una **inteligencia artificial** recomiende pasos, mentorías o recursos en función del perfil y necesidades específicas del usuario.

12. ¿Te parecería útil una inteligencia artificial que recomiende mentorías o recursos personalizados según tus debilidades o necesidades?
45 responses

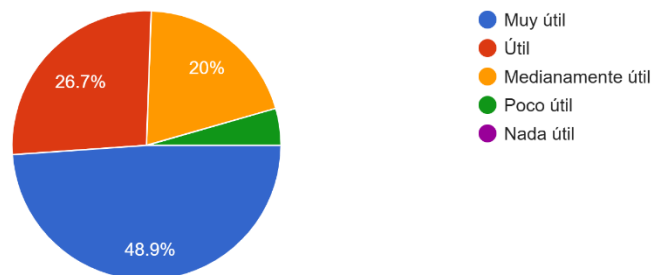


Figura 5. Resultado Pregunta 12.

- El **93%** expresó que la **automatización de procesos** como contabilidad, facturación o marketing tendría relevancia para ahorrar tiempo y reducir errores.

11. ¿Qué tan relevante es para ti poder automatizar tareas como facturación, inventario o campañas de marketing?

45 responses

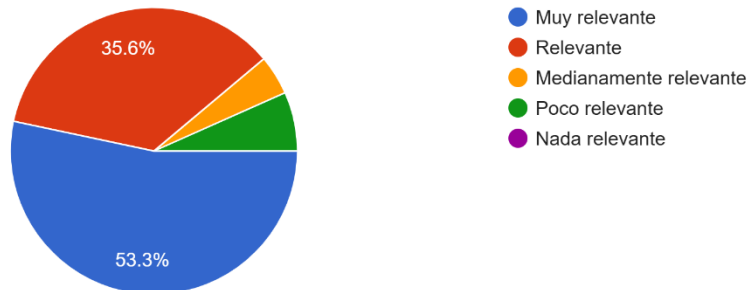


Figura 6. Resultado Pregunta 11.

- En cuanto a conexión con redes, el **89%** considera que es importante poder vincularse con otros emprendedores y mentores, lo que confirma la necesidad de una función comunitaria activa dentro de la plataforma.

13. ¿Qué tan importante consideras que es estar conectado con otros emprendedores o inversores?

45 responses

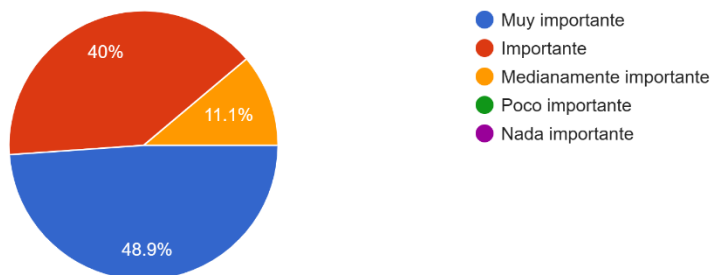


Figura 7. Resultado Pregunta 13.

b. Perfil demográfico

- El grupo más representado fue el de personas entre **26 y 35 años (47%)**, seguido por los de **36 a 45 años (25%)**, lo cual define un perfil de adulto joven con alto potencial emprendedor.

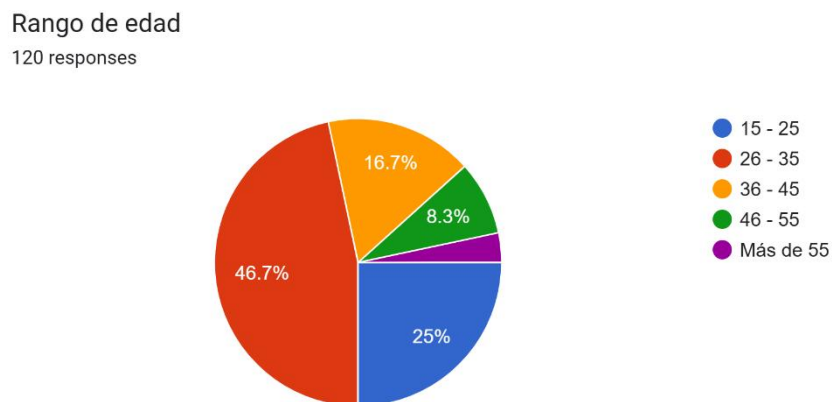


Figura 8. Resultado Pregunta Rango Edades.

c. Disposición de pago

- El **91%** de los encuestados indicó que estaría **dispuesto a pagar** por los servicios ofrecidos por *Emprendy*.

6. ¿Estarías dispuesto a pagar por este tipo de apoyo?

78 responses

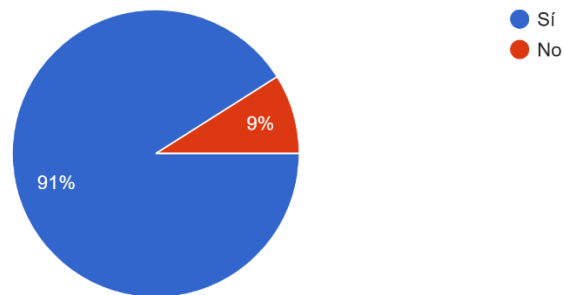


Figura 9. Resultado Pregunta 6.

- De ese grupo, el **44%** considera razonable pagar **menos de \$200.000 COP** mensuales.

8. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar mensualmente por un servicio de mentoría que incluya recursos, comunidad y expertos?

45 responses



Figura 10. Resultado Pregunta 8.

- Un **38%** está dispuesto a pagar entre **\$200.000 y \$500.000 COP**, y un **8.9%** pagaría entre **\$500.000 y \$1.000.000 COP**.
- Solo 1 persona consideró razonable un valor por encima de los \$500.000 COP.

a) Tendencias de crecimiento del mercado y tamaño

El análisis del entorno emprendedor en Colombia, junto con los resultados obtenidos en el estudio piloto, evidencia una tendencia creciente hacia la aceptación de **soluciones digitales personalizadas** en la formación, acompañamiento y automatización de procesos empresariales. El auge del emprendimiento juvenil, los cambios en los modelos educativos y el aumento de la conectividad digital están generando una demanda estructural por plataformas accesibles, integrales y adaptadas a la realidad de los emprendedores.

En particular, los hallazgos muestran que el **96%** de los encuestados considera útil que una **inteligencia artificial recomiende acciones, recursos o contactos**, lo cual indica una apertura favorable al uso de tecnología personalizada para emprender. Del mismo modo, el **91%** valora la **asesoría estratégica personalizada** como un factor clave para iniciar o mejorar su negocio, mientras que el **83%** considera altamente relevante automatizar procesos operativos.

Además, el **95%** expresó la importancia de conectarse con otros emprendedores, mentores o aliados, lo que señala un interés creciente en construir redes de apoyo dentro de entornos digitales.

En términos de mercado, si tomamos como referencia el número de nuevos emprendimientos registrados en 2023 en Colombia —305.997 según Confecámaras (2024)— y consideramos un enfoque conservador de captación inicial del 10% del total de nuevos emprendedores y aspirantes activos, el mercado potencial alcanzaría los **30.000 usuarios**.

Estas tendencias demuestran que el ecosistema emprendedor está no solo creciendo, sino transformándose hacia modelos más colaborativos, flexibles y tecnológicamente asistidos, lo que representa una ventana de oportunidad sustancial para la consolidación y expansión de *Emprendy* en el mediano y largo plazo.

a) Demanda potencial, participación del mercado y proyección de ventas

Con base en los resultados del estudio de mercado, el 85% de los encuestados manifestó estar dispuesto a pagar por una plataforma como Emprendy, lo cual confirma una intención de adopción significativa. En particular, entre quienes ya han iniciado su emprendimiento, el 44% estaría dispuesto a pagar hasta \$200.000 COP mensuales, mientras que un 38% adicional consideraría invertir entre \$200.000 y \$500.000 COP mensuales en soluciones como las ofrecidas por nuestra plataforma.

Partiendo de un mercado potencial estimado de 30.000 usuarios, se proyecta una tasa de conversión inicial del 3.75% para el primer año, equivalente a 1.125 usuarios activos. Esta base servirá para estructurar los ingresos esperados, considerando los tres planes que ofrece Emprendy:

Plan	Precio mensual estimado	% de usuarios proyectados	Usuarios estimados	Ingresos anuales estimados
Emprende Básico	\$70.000 COP	44%	495 x mes	\$415.800.000
Emprende Avanzado	\$150.000 COP	38%	427 x mes	\$768.600.000

Emprende Pro/Elite	\$300.000 COP	18%	203 x mes	\$730.800.000
Totales año 1	—	100%	1.125 x mes	\$1.915.200.000

Tabla 2. Proyección Ventas año 1.

b) Conclusiones sobre oportunidades y riesgos del mercado

Oportunidades

Los resultados del estudio permiten identificar varias oportunidades clave para el posicionamiento de *Emprendy*:

- **Alta intención de emprender:** el 63% de los encuestados manifestó su intención de iniciar un negocio en los próximos 12 meses.
- **Valoración de la personalización:** más del 90% espera que la asesoría y los contenidos se adapten a su perfil, lo que valida el uso de inteligencia artificial para personalizar la experiencia.
- **Interés en formación práctica:** existe una demanda sólida por contenidos aplicables, masterclasses y recursos educativos adaptados al contexto emprendedor colombiano.
- **Necesidad de comunidad:** el 95% desea integrarse a una red de emprendedores, lo que refuerza la propuesta de valor basada en una comunidad digital activa.
- **Capacidad de pago presente:** el 85% está dispuesto a pagar por servicios como los que ofrece *Emprendy*, especialmente si se ajustan a sus necesidades y presupuesto.

Estas oportunidades abren el camino para diseñar **estrategias de penetración progresiva** que incluyan versiones gratuitas, pruebas temporales, planes flexibles y paquetes personalizados, maximizando la adopción y reduciendo las barreras de entrada.

Riesgos

Pese a las oportunidades, también se identifican riesgos relevantes que deberán gestionarse estratégicamente:

- **Sensibilidad al precio:** el 70% de quienes están dispuestos a pagar lo harían solo por servicios con un valor mensual menor a \$200.000 COP. Esto sugiere que el modelo de ingresos debe mantener precios competitivos o incluir beneficios tangibles que justifiquen valores más altos, como mentorías exclusivas, automatización avanzada o acceso a inversionistas.
- **Limitaciones de tiempo del usuario:** al igual que en otros sectores, muchos emprendedores potenciales enfrentan agendas laborales o familiares complejas. Por ello, la plataforma debe ofrecer contenido asincrónico, asesorías en horarios amplios, y una interfaz intuitiva que facilite el uso eficiente del tiempo.
- **Competencia emergente:** existen plataformas que ofrecen educación o servicios fragmentados para emprendedores. Sin embargo, pocas integran acompañamiento personalizado, automatización, comunidad e IA en un solo espacio. *Emprendy* debe mantener una **propuesta de diferenciación clara**, apoyada en la experiencia de usuario, la integración funcional y el enfoque local.

- **Adopción tecnológica:** aunque la mayoría de encuestados se mostró abierto al uso de herramientas digitales, siempre existe el riesgo de abandono o desinterés si la plataforma no resulta lo suficientemente atractiva o fácil de usar. La retención deberá fortalecerse mediante un sistema de seguimiento, recordatorios, logros gamificados y una comunidad activa.

Estrategia e Introducción al Mercado

4.1 Objetivos de Mercadeo

En función de los hallazgos obtenidos en el estudio de mercado y del análisis del segmento objetivo, se plantean los siguientes objetivos estratégicos de mercadeo para el primer año de operación de **Emprendy**:

- Lograr un **reconocimiento de marca del 20%** en el público objetivo, apoyado por campañas de marketing digital, redes sociales, eventos virtuales y colaboraciones con actores clave del ecosistema emprendedor.
- Construir una **comunidad digital activa** de al menos **500 seguidores en redes sociales** y **250 suscriptores** en boletines informativos, incentivando la participación mediante contenido educativo y experiencias compartidas.
- Alcanzar una **proyección de 1125 usuarios de pago activos** al cierre del primer año, con un modelo de ingresos mixto basado en suscripciones mensuales.

4.2 Estrategia de Mercadeo

Basado en los insights del mercado y en el modelo de mezcla de mercadeo de las 6 Ps, se define la siguiente estrategia central para posicionar a *Emprendy* como la plataforma preferida por emprendedores en etapa temprana:

P	Estrategia	Aplicación en Emprendy	Métricas de Medición (KPIs)
Producto (Propuesta de Valor)	Ofrecer una experiencia integral que combine mentoría personalizada, automatización	Emprendy brinda servicios de mentoría en áreas clave (legal, financiera, marketing y modelo de negocio), apoyados por IA (Socius) que personaliza rutas de aprendizaje. Incluye además masterclasses, recursos	- Tasa de retención de usuarios (%) - Nivel de satisfacción del usuario (NPS) - Número de sesiones promedio por usuario/mes - Tiempo

	n tecnológica y comunidad colaborativa.	descargables y networking entre usuarios.	promedio de uso de la plataforma
Precio (Estrategia de Monetización)	Ofrecer precios accesibles y escalables según el nivel de servicio y las necesidades del emprendedor.	Se establecen tres planes: básico (acceso limitado a recursos), estándar (mentorías y masterclasses) y premium (acompañamiento personalizado y networking). Los precios se ajustan entre COP 150.000 y 450.000 mensuales, en línea con la disposición de pago identificada en el estudio de mercado.	- Ingresos mensuales recurrentes (MRR) - Tasa de conversión de usuarios gratuitos a pagos (%) - Valor promedio por cliente (ARPU) - Elasticidad de la demanda frente al precio
Plaza (Distribución y Canales)	Priorizar canales digitales de fácil acceso y alta penetración.	La prestación del servicio se realiza 100 % online, mediante videollamadas (Zoom, Meet), app web progresiva y canales de soporte por WhatsApp y correo electrónico. Se contempla la integración con LMS y plataformas aliadas (universidades, incubadoras).	- Número de usuarios activos por canal - Tasa de asistencia a sesiones agendadas (%) - Tiempo promedio de respuesta en soporte - Cobertura geográfica de usuarios
Promoción (Comunicación y Posicionamiento)	Generar reconocimiento y confianza a través de contenido educativo, testimonios y marketing de comunidad.	Estrategia inbound basada en redes sociales, webinars gratuitos, campañas segmentadas en Meta Ads y LinkedIn, y colaboraciones con mentores influyentes. Se prioriza la construcción de marca sobre la venta directa.	- Tasa de clics (CTR) y costo por lead (CPL) - Tasa de conversión por campaña (%) - Engagement en redes sociales - Crecimiento mensual de la comunidad digital
Personas (Usuarios, Mentores y Equipo)	Garantizar calidad humana y técnica en la interacción con el usuario.	Selección y capacitación continua de mentores certificados. Implementación de calificación bilateral (emprendedor ↔ mentor) y acompañamiento de un community manager para fortalecer la comunidad.	- Índice de satisfacción mentor-emprendedor - Tasa de recurrencia de mentorías (%) - Evaluación promedio de mentores - Rotación de mentores (%)
Procesos (Experiencia del Servicio)	Optimizar la experiencia del usuario mediante procesos automatizados	Uso de inteligencia artificial para asignar mentores, automatización de recordatorios, pagos, y reportes de progreso. Monitoreo en tiempo real del desempeño de	- Tasa de finalización de itinerarios de mentoría (%) - Número de incidencias operativas - Tiempo promedio de resolución de

	y seguimiento constante.	usuarios y mentores mediante dashboards internos.	solicitudes - Eficiencia operativa (horas mentoría / hora hombre)
--	--------------------------	---	---

Tabla 3. Estrategias de Mercadeo.

4.3 Estrategias de Producto y Servicio

La propuesta de valor de Emprendy estará centrada en soluciones personalizadas y escalables para nuevos emprendedores. Se definieron las siguientes estrategias de producto y servicio:

Tipo	Descripción	Estrategia	Aplicación en Emprendy
Planes Personalizados	Diseño de rutas de aprendizaje y mentoría según el perfil del usuario	Evaluación inicial automatizada para determinar el nivel de avance, necesidades y tipo de emprendimiento	Rutas sugeridas y agendas de mentoría adaptadas al usuario, con revisiones periódicas
Uso de Tecnología	Integración de IA y automatización para mejorar la experiencia y eficiencia	Plataforma centralizada con recomendaciones inteligentes, herramientas administrativas y panel de seguimiento	Sistema que sugiera contenidos, mentorías o talleres relevantes, además de módulos para automatizar tareas repetitivas
Formación y Talleres	Inclusión de contenido educativo especializado sobre temas clave de emprendimiento	Crear un catálogo de masterclasses y microcursos sobre financiación, pitch, marketing digital, entre otros	Calendario mensual de eventos y talleres virtuales con expertos

Tabla 4. Estrategias de Producto y Servicio.

4.4 Estrategias de Distribución

La distribución de los servicios de Emprendy se basará en accesibilidad digital total, flexibilidad y alianzas estratégicas.

Tipo	Descripción	Estrategia	Aplicación en Emprendy
Distribución Directa	Uso de canales propios para entregar el servicio	Plataforma web y app móvil con acceso directo al contenido, mentorías y herramientas	Desarrollo de una plataforma robusta con integración a Zoom/Google Meet, WhatsApp Business y notificaciones push
Flexibilidad Horaria	Acceso 24/7 con disponibilidad en horarios convenientes para los usuarios	Mentorías grabadas, talleres asincrónicos y sesiones en vivo programadas en franjas diversas	Sistema de reservas personalizado y contenido bajo demanda para maximizar la disponibilidad
Distribución Selectiva	Alianzas con entidades relevantes del ecosistema emprendedor	Acuerdos con incubadoras, cámaras de comercio y universidades para ampliar la distribución	Distribuir licencias de acceso a través de estas entidades como parte de su oferta de valor a sus propios beneficiarios
Distribución Intensiva	Uso de múltiples canales digitales para maximizar el alcance y facilitar la adopción	Redes sociales, influencers del ecosistema, email marketing, marketplace educativos	Presencia activa en plataformas de educación y emprendimiento, como Crehana, Platzi o redes locales de innovación

Tabla 5. Estrategias de Distribución.

4.5 Estrategia de Precios y Modelo de Ingresos

El modelo de ingresos de Emprendy se basará en suscripciones mensuales accesibles y diferenciadas según nivel de servicios, en combinación con un enfoque de precios penetrantes para incentivar el uso inicial:

Tipo de Precio	Descripción	Estrategia	Aplicación
Precio Introdutorio	Tarifa baja para usuarios nuevos durante un periodo limitado	Acceso gratuito por 30 días o precio simbólico de lanzamiento para captar usuarios	Oferta de “primer mes a \$0” y beneficios exclusivos para los primeros 100 usuarios
Precio Competitivo	Valor acorde al mercado y la percepción de calidad	Posicionar la plataforma como solución integral a precio accesible	Planes entre \$50.000 y \$300.000 mensuales, según intensidad y nivel de personalización de la mentoría

Tabla 6. Estrategias de Precio.

Planes Propuestos:

Plan	Precio mensual estimado	Características principales
Emprende Básico	\$ 70.000	1 masterclass al mes Herramientas de automatización básicas (CRM, email marketing, formularios)
Emprende Avanzado	\$ 150.000	1 mentoría personalizada 1:1 mensual 2 masterclasses exclusivas al mes Herramientas de automatización básicas
Emprende Pro	\$ 300.000	Acceso a 3 mentorías personalizadas 1:1 Acceso completo a todas las masterclasses en vivo y grabadas Herramientas de automatización avanzadas

		Acceso prioritario a eventos exclusivos presenciales y online Conexión con red de inversores
--	--	---

Tabla 7. Planes Propuestos.

Además, los resultados de la encuesta permiten inferir una correlación entre la disposición de pago y el nivel de avance o ambición del emprendedor. Aquellos usuarios dispuestos a pagar entre \$200.000 y \$500.000 COP mensuales tienden a valorar con mayor fuerza la automatización de tareas, la mentoría especializada y el acceso a redes de contacto o posibles inversionistas, elementos que forman parte del valor agregado de los planes intermedios y premium. Por su parte, quienes muestran disposición de pago menor a \$200.000 COP suelen priorizar el acceso a contenidos formativos y herramientas básicas, lo que justifica la oferta del plan básico como puerta de entrada al ecosistema Emprendy. Esta segmentación guía tanto el diseño de los planes como las estrategias de fidelización y escalamiento dentro de la plataforma.

4.6 Estrategias de Comunicación y Promoción

Con base en el comportamiento digital del público objetivo, se plantean estrategias integradas de comunicación para generar visibilidad y conversión:

Tipo	Descripción	Estrategia	Aplicación en Emprendy
Marketing Digital	Alcance a través de redes sociales, SEO y SEM	Gestión de Instagram, Facebook, TikTok; campañas pagadas en Meta y Google Ads	Publicaciones con contenido educativo, testimonios, promociones, concursos y webinars de entrada gratuita
Eventos de Lanzamiento	Activaciones digitales y	Webinars gratuitos,	Presentación oficial de Emprendy con dinámicas de

	presenciales para captar los primeros usuarios	promociones de lanzamiento, masterclass abiertas	regalo de membresías, alianzas con comunidades de emprendimiento
Programa de Referidos	Incentivar el crecimiento orgánico mediante beneficios por recomendación	Beneficios para el usuario que refiera y el nuevo usuario	Bonificación de sesiones o descuentos al invitar a otros emprendedores
Contenido Educativo	Promoción basada en valor, no solo en venta	Artículos, videos, infografías sobre emprendimiento, automatización, innovación y modelos de negocio	Implementación de blog y canal de YouTube con entrevistas, cápsulas educativas, recursos descargables y posicionamiento SEO

Tabla 8. Estrategias de Comunicación y Promoción.

4.7 Presupuesto Estimado de Mercadeo Anual

Estrategia	Observaciones	Valor estimado (COP)
Gestión de Redes Sociales	Producción + administración de contenido	\$ 6.000.000
Campañas Pagadas (SEM/SEO)	Google Ads, Meta Ads, posicionamiento	\$ 8.000.000
Eventos Virtuales de Lanzamiento	Plataforma, moderación, promoción y regalos promocionales	\$ 10.000.000
Programa de Referidos	Bonificaciones y seguimiento técnico	\$ 6.000.000
Producción de Contenido	Blog, video, recursos gráficos	\$ 7.000.000
Desarrollo de Plataforma/App	Desarrollo y mantenimiento anual	\$ 18.000.000
Canales de Comunicación Directa	WhatsApp API, CRM, videollamadas	\$ 4.000.000
Total estimado anual		\$ 59.000.000

Tabla 9. Presupuesto de Mercadeo Anual.

4.8 Indicadores clave de rendimiento por canal

Con el fin de garantizar la efectividad del plan de mercadeo de *Emprendy* y poder evaluar objetivamente el impacto de las estrategias implementadas, se establecen indicadores clave de desempeño (KPIs) específicos por canal. Estos indicadores permitirán medir resultados tanto cuantitativos como cualitativos, contribuyendo a la toma de decisiones informadas y a la optimización del presupuesto de marketing. En conjunto, el sistema de KPIs facilitará el seguimiento de los objetivos de posicionamiento, adquisición de usuarios y retención, alineándose con la visión de crecimiento sostenible del proyecto.

En el caso de las redes sociales —principalmente Instagram, Facebook, TikTok y LinkedIn— el propósito es fortalecer el reconocimiento de marca y fomentar la construcción de comunidad. Los KPIs clave estarán orientados a:

- Alcance mensual y crecimiento de seguidores, como indicador de visibilidad.
- Tasa de engagement (interacción) para medir la calidad del contenido y la conexión con la audiencia.
- Costo por lead (CPL) y conversiones desde publicaciones o anuncios, que permitirán determinar la eficiencia de la inversión publicitaria. El análisis conjunto de estos datos permitirá identificar qué formatos, mensajes y canales generan mayor impacto, facilitando la optimización de las campañas digitales.

Respecto al marketing de contenidos, que abarca el blog institucional, el canal de YouTube y los recursos educativos descargables, el objetivo es consolidar a *Emprendy*

como una fuente confiable de conocimiento para emprendedores. Los indicadores estarán enfocados en:

- Tráfico orgánico y tiempo promedio de permanencia, como medidas de atracción y relevancia del contenido.
- Tasa de clics (CTR) hacia la plataforma principal, para evaluar la capacidad de los contenidos de generar acción.
- Número de descargas y palabras clave posicionadas, que reflejan el posicionamiento SEO y la autoridad digital de la marca. Estas métricas permitirán evaluar la eficacia del contenido educativo no solo en la generación de valor, sino también en la atracción de nuevos usuarios hacia la plataforma.

En las campañas pagadas de publicidad digital —particularmente a través de Google Ads y Meta Ads— los KPIs se orientarán a la eficiencia de la inversión y la conversión de tráfico en usuarios activos. Los principales indicadores incluirán:

- Costo por adquisición (CPA).
- Tasa de conversión de los anuncios.
- Retorno sobre la inversión publicitaria (ROAS).
- Porcentaje de tráfico nuevo proveniente de pauta digital. El análisis de estos datos permitirá ajustar la segmentación de audiencias y el

contenido visual o textual de los anuncios, asegurando un equilibrio entre costo y efectividad.

En cuanto al email marketing y los boletines informativos, su función será fortalecer la relación con los leads y promover la fidelización. Se monitorearán:

- Tasa de apertura de correos y tasa de clics en enlaces (CTR).
- Tasa de conversión hacia planes pagos o actualizaciones de suscripción.
- Número de suscriptores activos y tasa de desuscripción.

Estos datos serán determinantes para ajustar la frecuencia, el tono del mensaje y el tipo de contenido compartido, manteniendo una comunicación relevante y no intrusiva con la comunidad.

El programa de referidos y la comunidad digital de *Emprendy* constituyen un eje esencial de crecimiento orgánico. Para medir su efectividad se considerarán:

- Número de usuarios referidos mensualmente.
- Porcentaje de conversión de referidos a usuarios activos.
- Tasa de retención después de tres meses y nivel de participación en foros o eventos comunitarios.

Estos indicadores permitirán valorar la fuerza de la red interna y el nivel de compromiso de los usuarios dentro del ecosistema *Emprendy*.

En los eventos virtuales, webinars y activaciones de lanzamiento, los KPIs se centrarán en:

- Número de asistentes y tasa de registro vs asistencia.
- Tasa de conversión posterior al evento.
- Nivel de satisfacción de los participantes (medido a través de encuestas post-evento).
- Costo promedio por lead generado.

El análisis de estos resultados aportará información sobre la efectividad de los eventos como herramientas de captación y posicionamiento.

Por último, las alianzas estratégicas y las acciones de relaciones públicas se medirán en función de:

- Número de convenios activos con aliados estratégicos.
- Leads o usuarios provenientes de estos acuerdos.
- Participación en eventos o medios aliados y valor mediático equivalente (cobertura gratuita vs inversión).

Estos indicadores permitirán medir no solo el alcance reputacional de *Emprendy*, sino también su capacidad para integrarse de manera efectiva en el ecosistema emprendedor nacional.

En conjunto, la definición y seguimiento de estos KPIs proporcionarán una visión integral del desempeño del área de mercadeo. Se recomienda realizar una revisión trimestral de resultados que permita detectar oportunidades de mejora, fortalecer los canales de mayor retorno y redistribuir la inversión de acuerdo con los datos obtenidos. Este enfoque garantizará un proceso de mejora continua y un crecimiento sostenible, asegurando que cada acción de marketing contribuya de manera medible al posicionamiento y consolidación de *Emprendy* en el mercado colombiano.

Aspectos Técnicos

Este capítulo presenta la estructura técnica fundamental que soporta la puesta en marcha del modelo de negocio, considerando todos los elementos necesarios para garantizar su viabilidad operativa. Se detallan los objetivos de prestación del servicio, las características tecnológicas del proyecto, los requerimientos de infraestructura y recurso humano, así como el diseño del proceso productivo desde una perspectiva integral. Cada componente técnico ha sido definido con base en las necesidades del mercado identificadas en el estudio de campo y en la lógica operativa propia de una plataforma digital especializada en acompañamiento a emprendedores.

Asimismo, se incluye el dimensionamiento de capacidades operativas, procesos de investigación y desarrollo para la mejora continua del portafolio de servicios, así como el presupuesto detallado tanto de producción como de infraestructura. Este capítulo busca consolidar la factibilidad técnica del proyecto, estableciendo las condiciones mínimas necesarias para su operación eficiente y sostenible desde el punto de vista tecnológico y operativo.

Objetivos de producción o de prestación de servicios

1. Asegurar una experiencia de acompañamiento integral para los emprendedores, a través de una plataforma que articule tecnología, mentoría personalizada y automatización de procesos.
2. Desarrollar una infraestructura que permita escalar los servicios sin comprometer la calidad ni la personalización, dos pilares esenciales de la propuesta de valor.

Ficha Técnica de Servicio ofrecidos por la Plataforma Emprendy

Emprendy, una plataforma digital, un canal de distribución, cuyo objetivo es apoyar tres necesidades específicas de los emprendedores: el respaldo financiero, legal y de marketing y comunicaciones. Como parte de sus recursos utiliza inteligencia artificial Socius para conectar a emprendedores con mentores, inversores y herramientas clave. Su objetivo es reducir la alta tasa de fracaso empresarial en Colombia, ofreciendo apoyo estructurado y personalizado para facilitar el camino hacia el éxito y la sostenibilidad de los negocios.

PLAN PRO	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Acceso a 3 mentorías personalizadas mensual 1:1 (previa reserva) ➤ Acceso completo a todas las masterclasses en vivo y grabadas ➤ Herramientas de automatización avanzadas (integraciones, funnels, analítica) ➤ Acceso prioritario a eventos exclusivos presenciales y online ➤ Conexión con red de inversores y oportunidades de pitching 	RECOMENDADO PARA: Emprendedores en etapa de escalamiento que buscan acelerar su crecimiento, optimizar procesos y conectar con capital.	PRECIO MES \$300.000 COP
PLAN AVANZADO	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 1 mentoría personalizada 1:1 mensual (60 min) 	RECOMENDADO PARA: Emprendedores en etapa inicial que necesitan guía estructurada y	PRECIO \$150.000 COP

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 2 masterclasses exclusivas al mes ➤ Herramientas de automatización básicas (CRM, email marketing, formularios) ➤ Acceso a foro premium de la comunidad emprendedora 	acompañamiento mensual para avanzar con claridad	
PLAN BÁSICO	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 1 masterclass al mes ➤ Herramientas de automatización básicas (CRM, email marketing, formularios) 	Emprendedores que necesitan contar con herramientas básicas para su negocio	PRECIO \$70.000 COP
<p>TÉRMINOS Y CONDICIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Los planes son personales e intransferibles. ➤ La mentoría 1:1 debe reservarse con al menos 72 horas de anticipación. ➤ Las masterclasses se realizan en fechas preestablecidas y se graban para acceso posterior. ➤ El acceso al foro premium requiere mantener el plan activo. <p>El acceso ilimitado a mentorías en el Plan Pro está sujeto a disponibilidad de agenda (máx. 1 por semana por usuario).</p>			
<p>GARANTÍAS</p> <p>Satisfacción Garantizada 7 días:</p> <p>Si dentro de los primeros 7 días no estás conforme con el servicio, puedes solicitar un reembolso completo. Aplica solo en el primer mes de suscripción.</p>			
<p>SOPORTE Y ATENCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Soporte técnico y académico: vía email o chat (Lunes a Viernes, 9 A 6 P.M) 			

<ul style="list-style-type: none"> • Tiempo de respuesta máximo: 24 a 48 horas hábiles. <p>Soporte personalizado prioritario para usuarios del Plan Pro</p>
<p>FORMAS DE PAGO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tarjeta de crédito/débito • PayPal • Transferencia bancaria (solo planes trimestrales o anuales) <p>Sistema de pago con pasarela digital</p>
<p>CONTACTO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Email: soporte@emprendehoy.com • WhatsApp: +1 (234) 567-8901 <p>Web: www.emprendehoy.com</p>

Tabla 10. Ficha Técnica Emprendy.

Ficha Técnica Emprendy

Características Principales

- **Mentorías especializadas:** Asesoramiento en áreas clave como legal, financiera, marketing y técnica.
- **Networking:** Conexión con otros emprendedores e inversores para fomentar el éxito del negocio y la colaboración.
- **Herramientas automatizadas:** Soluciones para la gestión administrativa que optimizan procesos y aumentan la eficiencia.
- **Recursos educativos:** Contenido formativo de alta calidad, incluyendo masterclasses, webinars, guías y e-books para el desarrollo de habilidades empresariales.

- Personalización mediante IA (Socius): Análisis de necesidades individuales para ofrecer recomendaciones personalizadas de mentores, planes de aprendizaje, herramientas y conexiones.

Ventajas Competitivas

Personalización del servicio acorde con las necesidades del usuario

Apoyo con herramientas tecnológicas mediante IA (Socius)

Mentorías especializadas a bajo costo.

Optimización de procesos administrativos.

Conexiones estratégicas (inversores y redes empresariales).

Modelo de Negocio

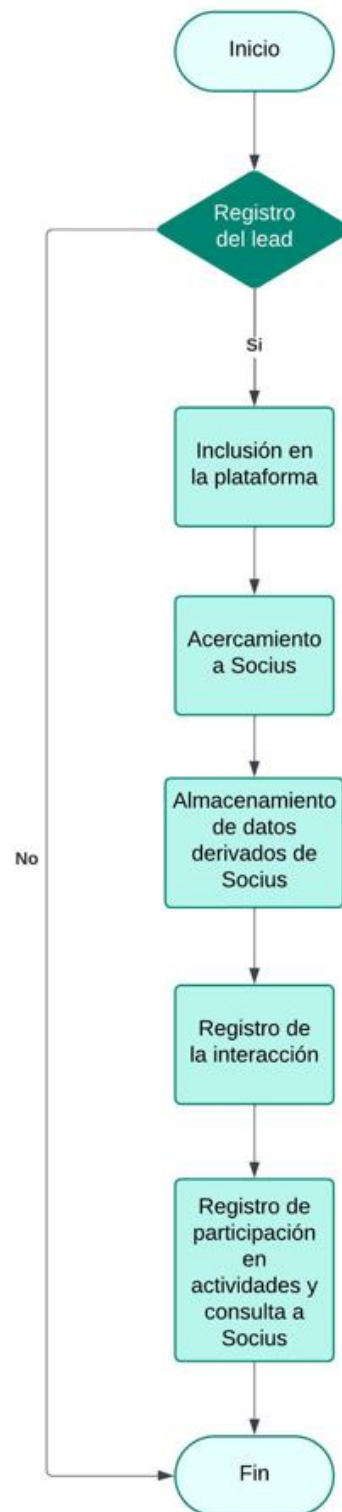
Freemium (servicios básicos gratuitos y suscripciones premium).

Mercado Objetivo

Emprendedores entre 20 y 50 años en etapas iniciales de sus negocios, con intención de emprender o buscando fortalecer los ya existentes con carencia de conocimiento especializado en áreas retadores.

Ubicación de Operación

Plataforma digital con operación remota, con cobertura nacional y colombianos en otros países, en una fase inicial. Gestión principal desde Bogotá y la región Caribe.

Descripción del proceso, necesidades y requerimientos*Figura 11. Diagrama de interacción en el CRM*

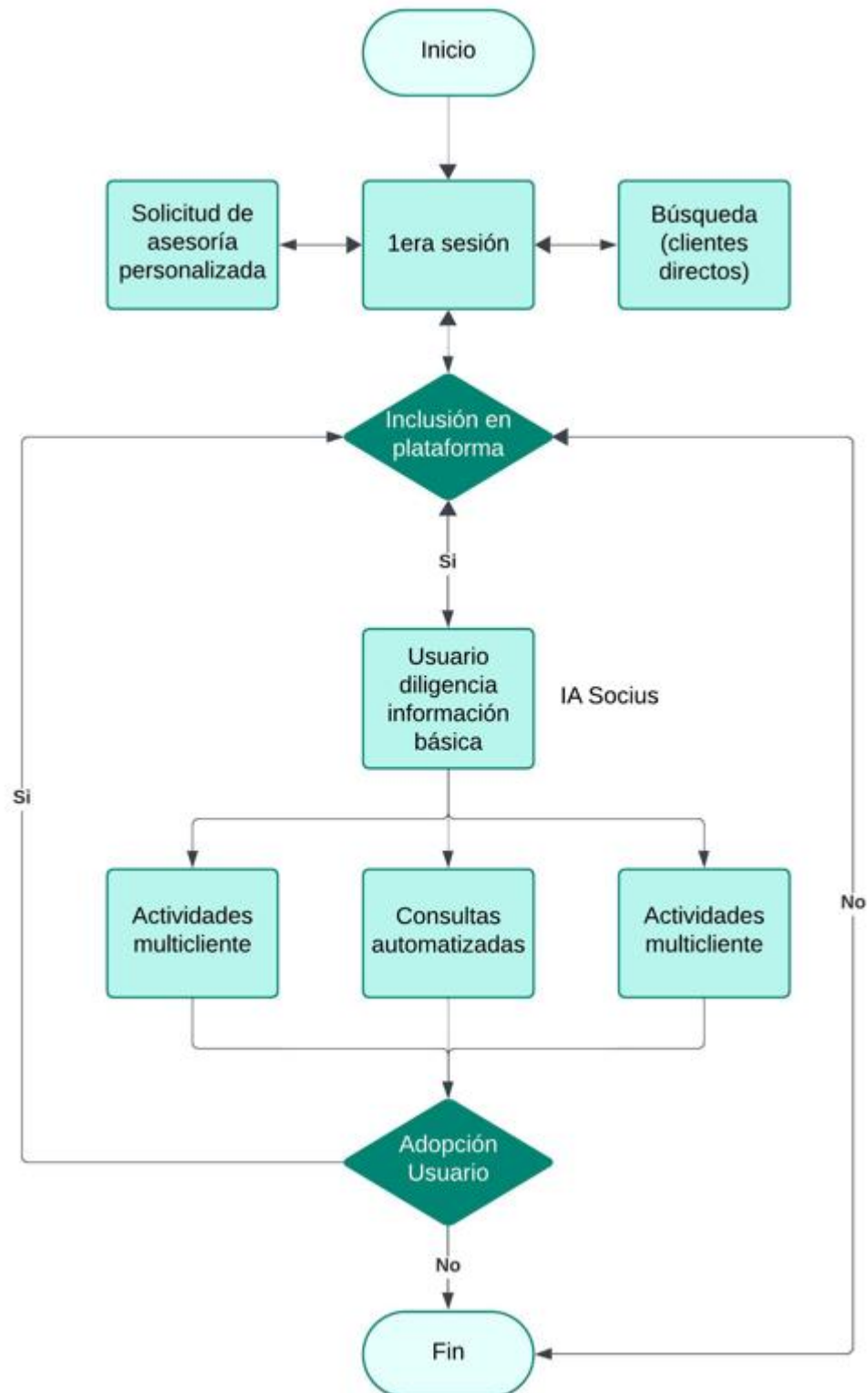


Figura 12. Descripción de la prestación del servicio.

El proceso de prestación del servicio en *Emprendy* se estructura en cinco etapas: registro, diagnóstico, diseño del itinerario, ejecución de la ruta de apoyo y seguimiento continuo.

- **Registro y perfilamiento:** El emprendedor se registra en la plataforma y completa un formulario inicial. Este paso activa el motor de inteligencia artificial (IA) que recolecta información sobre el perfil, sector, nivel de madurez del negocio y principales desafíos.
- **Diagnóstico personalizado:** A partir de los datos recopilados, la IA genera un diagnóstico preliminar que permite identificar brechas y necesidades. Esto se complementa con la revisión de un consultor humano en casos complejos o con información insuficiente.
- **Diseño del itinerario de servicios:** La plataforma propone una ruta de acompañamiento que puede incluir mentorías especializadas, acceso a contenido formativo, automatización de tareas y conexión con redes de apoyo.
- **Ejecución:** Se calendarizan las mentorías, se habilitan las herramientas automatizadas (facturación, marketing digital, contabilidad, entre otros) y se proporciona acceso a contenidos y sesiones grupales.
- **Seguimiento y retroalimentación:** El sistema solicita retroalimentación del usuario y monitorea los avances. Con base en los resultados, la IA reajusta el itinerario o recomienda nuevas acciones.

Para implementar este proceso, se requiere una plataforma web de arquitectura modular, con capacidad para integrarse a herramientas externas (Zoom, Google Calendar, Stripe) y con backend en la nube. A nivel funcional, se necesita un sistema de gestión de

usuarios, un módulo de IA para recomendaciones personalizadas, un dashboard administrativo y un sistema de mensajería interna. En términos humanos, el modelo demanda un equipo técnico en desarrollo de software, un grupo de mentores certificados y un equipo de soporte al usuario.

Características de la Tecnología

La solución tecnológica propuesta para Emprendy consiste en el desarrollo de una plataforma web integral, cuyo propósito central es facilitar procesos de acompañamiento y mentoría para emprendedores, mediante el uso de tecnologías de inteligencia artificial (IA), automatización de servicios y herramientas digitales de gestión. Esta plataforma será el eje central de operación del modelo de negocio, permitiendo la interacción entre los usuarios, mentores y contenidos especializados, además de recolectar y procesar información clave para la personalización de la experiencia.

Arquitectura de la Plataforma

La aplicación funcionará inicialmente como una web app optimizada para navegadores modernos, tanto en sistemas operativos Microsoft Windows como en Mac OS. Su diseño seguirá principios de desarrollo ágil y escalable, con un enfoque modular que facilite futuras expansiones. A largo plazo, se contempla la migración o extensión hacia versiones móviles nativas compatibles con iOS y Android, manteniendo una experiencia de usuario homogénea en todos los dispositivos.

Desde el punto de vista técnico, se contempla una arquitectura de tres capas: frontend, backend y base de datos. El frontend será desarrollado con tecnologías como HTML5, CSS3, y JavaScript (React.js o similar), mientras que el backend será implementado en Node.js o Python (Django/Flask), integrando APIs REST para facilitar la interoperabilidad

con servicios externos (como Zoom, Stripe, Google Calendar, entre otros). La base de datos estará alojada en un entorno cloud (ej. AWS RDS, Firebase o MongoDB Atlas), garantizando escalabilidad, seguridad y acceso en tiempo real.

Funcionalidades Clave

La plataforma ofrecerá un conjunto de funcionalidades diseñadas para cubrir las necesidades específicas del usuario emprendedor:

- Sistema de autenticación (login/logout), con gestión segura de credenciales y validación en dos pasos para niveles premium.
- Gestión de usuarios y perfiles personalizados, donde cada emprendedor podrá registrar datos demográficos (nombre, edad, sexo), tipo de emprendimiento, nivel de madurez empresarial, intereses y objetivos.
- Módulo de inteligencia artificial (IA) —bajo el nombre de Socius— capaz de realizar recomendaciones automáticas de rutas de aprendizaje, mentorías, y recursos, con base en el perfil registrado del usuario.
- Sistema de agendamiento, que permitirá reservar mentorías de manera automatizada, según el plan de suscripción activo y la disponibilidad de los asesores, con sincronización a calendarios externos.
- Repositorio de contenidos multimedia, como guías, ebooks, videos educativos, y masterclasses clasificadas por nivel de complejidad y categoría (legal, financiera, marketing, entre otros).
- Espacios de interacción grupal y foros de discusión, donde los usuarios podrán participar en sesiones compartidas con expertos o resolver dudas comunes en comunidad.

Inteligencia Artificial y Automatización

Uno de los elementos diferenciadores de la tecnología propuesta es la integración de un sistema de IA que actúe como primer punto de contacto para los usuarios. Esta IA será capaz de realizar un diagnóstico preliminar basado en el análisis de los datos proporcionados por el usuario y recomendar itinerarios formativos o mentorías según sus necesidades. Asimismo, se prevé la automatización de tareas operativas como la generación de alertas, recomendaciones de contenido, facturación básica, seguimiento de actividades y recopilación de feedback.

Escalabilidad y Seguridad

El diseño contempla la implementación en servidores cloud (AWS, Google Cloud o Azure), lo que permitirá escalar la capacidad de la aplicación conforme aumente la demanda. La infraestructura adoptará medidas robustas de ciberseguridad, incluyendo protocolos HTTPS, cifrado de datos sensibles y cumplimiento de normativas de protección de datos como la Ley 1581 de 2012 en Colombia.

Integraciones y compatibilidad

La plataforma será compatible con:

- Sistemas de videollamadas y agendamiento como Zoom y Google Meet.
- Plataformas de pago como Stripe, MercadoPago y Nequi, facilitando transacciones tanto locales como internacionales.
- Servicios de correo electrónico y notificaciones (ej. SendGrid) para alertas y recordatorios automatizados.

Materias primas y suministros

Aunque la operación es esencialmente digital, existen insumos críticos para el funcionamiento del modelo:

- a. **Software y licencias:** Incluyen herramientas para videoconferencias, CRM, IA conversacional, análisis de datos, automatización de marketing y servicios contables en la nube.
- b. **Infraestructura tecnológica:** Servicios cloud como AWS o Google Cloud, bases de datos escalables, APIs de integración y herramientas de ciberseguridad.
- c. **Contenido educativo:** Guías digitales, módulos formativos, plantillas de gestión y grabaciones de masterclasses, elaborados por expertos.
- d. **Capital humano:** Profesionales en derecho, contabilidad, mercadeo y estrategia empresarial que prestan servicios de mentoría directa o colaboran en la generación de contenido.

Estos recursos se adquieren mediante licencias mensuales, contratación directa o alianzas con terceros.

Infraestructura

Plataforma tecnológica

Para garantizar la prestación efectiva, segura y escalable de los servicios de Emprendy, se plantea una infraestructura tecnológica basada en arquitectura cloud-first, que combine automatización, autogestión y acompañamiento humano en una única plataforma digital.

Este enfoque elimina la necesidad de infraestructura física tradicional, reduce costos fijos y permite crecer de forma flexible conforme aumente la base de usuarios.

Desde el primer trimestre, se implementará una plataforma web responsiva (MVP) como canal principal de interacción entre emprendedores, mentores y el sistema de inteligencia artificial Socius. Su desarrollo contempla una evolución futura hacia una app móvil nativa, dependiendo del crecimiento y los hábitos de uso de los usuarios.

Capacidad Inicial y Escalabilidad

En línea con las proyecciones del capítulo de mercado (1125 usuarios activos x mes en el año 1), la infraestructura tecnológica y operativa se dimensionará para cubrir una demanda aproximada de 2072 sesiones mensuales, con base en una frecuencia estimada de 3 interacciones mensuales por usuario pro y 1 interacción mensual por usuario avanzado.

Para cubrir esta demanda, se establece lo siguiente:

- Equipo humano: 18 mentores part-time con una capacidad útil conjunta de hasta 1440 horas mensuales, suficientes para cubrir mentorías 1:1 y sesiones grupales prioritarias, según el plan contratado.
- Automatización: herramientas como el sistema de IA Socius, que permitirá atender consultas frecuentes, brindar diagnóstico inicial y generar recomendaciones personalizadas, absorbiendo entre un 20% y 30% de la carga operativa.
- Contenidos asincrónicos: biblioteca de masterclasses, guías, formatos y herramientas interactivas que permiten complementar la atención y aumentar la escalabilidad sin comprometer la calidad.

Más allá del soporte de tráfico, la plataforma está concebida para la mejora continua y la adaptación funcional. La necesidad de rediseños técnicos, ajustes de interfaz, o la incorporación de nuevas funcionalidades está contemplada y será activada con base en un ciclo de retroalimentación ágil. Este proceso será liderado por las continuas tareas de testeo y mantenimiento del ingeniero de sistemas a cargo (contemplado en la nómina fija), y será priorizado por la retroalimentación directa generada por los usuarios de la plataforma.

Componentes Tecnológicos

La infraestructura incluirá los siguientes recursos clave:

- Servicios en la nube (SaaS/PaaS): AWS, Firebase o Google Cloud para hosting, base de datos, autenticación y escalabilidad.
- Videollamadas: integración con Zoom o Google Meet para sesiones 1:1 y grupales.
- IA Socius: módulo de inteligencia artificial entrenado con reglas de recomendación para diagnóstico y sugerencia de mentorías, basado en inputs del usuario.
- Sistema de agendamiento: interfaz propia para reserva de sesiones, sincronización con calendarios y gestión de disponibilidad.
- Integraciones administrativas: herramientas como Stripe o Mercado Pago para gestión de pagos, y Google Workspace para soporte operativo.

Inversión estimada

La inversión estimada para el desarrollo, despliegue y mantenimiento de la infraestructura tecnológica se ajusta al nuevo dimensionamiento y se proyecta de la siguiente forma:

Concepto	Valor estimado (COP)
Desarrollo plataforma (MVP)	\$25.000.000
Licencias y servicios cloud (12 meses)	\$12.000.000
Infraestructura IA (entrenamiento y API)	\$8.000.000
Implementación de sistema de pagos y CRM	\$6.000.000
Soporte técnico y ajustes evolutivos	\$15.000.000
Total estimado	\$66.000.000

Tabla 11. Inversión Estimada en Infraestructura Tecnológica.

Personal Requerido para la Prestación del Servicio

Equipo kick off de planta:

Equipo técnico

1 abogado: que nos ayude a crear los contenidos legales mínimos para un emprendimiento. Clave para el asesoramiento legal a emprendedores en las mentorías y para asegurar la conformidad legal de la plataforma.

1 financiero: para crear el contenido financiero que cubra las necesidades clave de un emprendedor. Proyecciones, análisis de viabilidad, gestión de inversiones y estrategias de monetización.

20 mentores: se les pagará por prestación de servicio (medio tiempo) para tener espacios personalizados con los usuarios (complementarios a los apoyos realizados por el abogado, financiero y contador).

Equipo administrativo

1 contador: para llevar la contabilidad de Emprendy y prestar apoyo administrativo al proyecto. Esencial para la gestión contable de la empresa, el cumplimiento tributario y el apoyo en mentorías relacionadas con la contabilidad para emprendedores.

1 publicista: para desarrollar las bases de las estrategias de marketing requeridas por los clientes. Ideal que sea un especialista en marketing digital para la implementación de las estrategias de comunicación y promoción, gestión de campañas de publicidad digital (Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads, TikTok Ads), email marketing, SEO/SEM, y marketing de contenidos. (El presupuesto de marketing digital lo respalda).

1 Community Manager: Para la gestión de la comunidad, interacción en foros y redes sociales, y fomento del networking. (Implicado en el presupuesto de Gestión de Redes Sociales).

3 apoyos transversales de los fundadores: ingeniero, publicista y comunicador.

1 ingeniero de sistemas para el soporte técnico: será la persona encargada de resolver los requerimientos que surjan en el proceso.

Plan de prestación de servicios

El plan de prestación de servicios de Emprendy se fundamenta en el análisis de demanda identificado en el estudio de mercado, así como en la capacidad operativa actual de la plataforma y el equipo mentor. Según los hallazgos del estudio (ver capítulo de investigación de mercado), existe una intención clara de iniciar procesos de emprendimiento por parte de una mayoría significativa de los encuestados, con una disposición real al uso de plataformas digitales para acceder a mentoría, educación y automatización de tareas.

Capacidad Inicial del Servicio

Durante los primeros seis meses, se proyecta atender en promedio a 60 usuarios activos mensuales. Esta estimación responde a dos factores clave:

1. Demanda potencial validada: El estudio de mercado revela que una parte importante de los encuestados está dispuesta a pagar por servicios de mentoría, con presupuestos disponibles inferiores a \$300.000 mensuales. Considerando el tamaño de la muestra y la segmentación del público objetivo, se estima realista captar un grupo inicial de 150 usuarios activos dispuestos a probar la plataforma durante el primer semestre.
2. Capacidad operativa del equipo base: El equipo inicial estará conformado por tres consultores mentores, cada uno con una disponibilidad promedio de 4 horas diarias hábiles, lo que permite entregar aproximadamente:
 - a. $18 \text{ mentores} \times 4 \text{ horas} \times 5 \text{ días} \times 4 \text{ semanas} = 1440 \text{ horas mensuales disponibles.}$
 - b. Considerando tiempos de preparación, soporte y seguimiento, se estima una disponibilidad efectiva del 80%, lo que equivale a 1152 horas útiles mensuales.

Con una media de 1 y 3 sesiones por usuario al mes dependiendo del plan (entre mentorías personalizadas, talleres grupales y seguimiento automatizado), la plataforma puede atender inicialmente a hasta 2200 usuarios activos mensuales, sin comprometer la calidad ni la personalización del servicio.

Escalabilidad y Proyección de Crecimiento

La meta para el final del primer año es alcanzar un promedio de 1125 usuarios activos mensuales, con una tasa de retención del 70%, lo cual es coherente con las expectativas de valor plasmadas por los encuestados y el acompañamiento al emprendedor. Esta proyección considera:

- Una estrategia de incorporación gradual de usuarios, apalancada en campañas de lanzamiento, voz a voz y eventos educativos.
- La incorporación de dos nuevos consultores hacia el segundo semestre, lo que elevaría la capacidad operativa a aproximadamente 1200 horas mensuales de mentoría efectiva.
- La ampliación del contenido asincrónico, automatizado y escalable, como masterclasses, microcursos y evergreen.

Sostenibilidad Técnica y Adaptación Personalizada

La plataforma tecnológica de Emprendy está alojada en una infraestructura en la nube escalable, que puede responder a 1.000 usuarios concurrentes susceptible a rediseños técnicos en el corto plazo según sea necesario. Esto garantiza una operación continua, confiable y lista para responder a picos de demanda derivados de eventos masivos o campañas de marketing intensivo.

Cada usuario seguirá un cronograma adaptado a sus necesidades, definido en función de su perfil, etapa del emprendimiento y prioridades identificadas en la evaluación inicial. Se estima un promedio de tres interacciones mensuales por usuario, que incluyen:

- Mentorías individuales o grupales.
- Acceso a contenidos educativos y automatizados.

- Asistencia personalizada mediante canales digitales (WhatsApp, correo, app móvil).

Con base en esta frecuencia, se espera generar más de 5.000 entregables anuales, entre sesiones, informes de progreso, recursos descargables y contactos con la comunidad emprendedora.

Este modelo combina personalización, eficiencia operativa y escalabilidad, asegurando que cada emprendedor reciba atención pertinente, mientras se optimiza el uso de los recursos humanos y tecnológicos de Emprendy.

Capacidad Instalada

Para garantizar una operación coherente con la demanda proyectada en el primer año — estimada en 1125 usuarios activos mes —, Emprendy estructurará su capacidad instalada bajo un modelo escalable y mixto de atención, que combina sesiones personalizadas con herramientas automatizadas e interacción asincrónica.

Inicialmente, se contempla un equipo base de 18 mentores consultores, con dedicación part-time (4 horas diarias, de lunes a viernes), lo cual representa una capacidad operativa bruta de:

$$18 \text{ mentores} \times 4 \text{ horas/día} \times 5 \text{ días/semana} \times 4 \text{ semanas} = 1440 \text{ horas mensuales.}$$

Aplicando un factor de eficiencia del 80%, se estima una capacidad útil de 1152 horas mensuales, destinadas a sesiones uno a uno, seguimiento personalizado y espacios de mentoría grupal.

Dado que cada usuario tendrá acceso a 1 o 3 interacciones mensuales dependiendo del plan, se espera una demanda de aproximadamente:

$$406 \text{ usuarios} \times 3 \text{ sesiones} + 854 \times 1 \text{ sesión} = 2072 \text{ sesiones mensuales (en promedio).}$$

Esta demanda será cubierta mediante:

- Sesiones personalizadas (hasta 2240 sesiones mensuales posibles con el equipo base, que incluyen el abogado, contador, financiero y mentores contratados part-time).
- Talleres grupales y actividades multicliente para temas comunes (finanzas, marketing, legal, etc.).
- Herramientas asincrónicas como masterclasses, plantillas interactivas, foros inteligentes, y recomendaciones personalizadas generadas por la IA Socius, que permitirá absorber parte de la demanda de acompañamiento sin saturar la capacidad humana.

La distribución del esfuerzo se adaptará al plan de suscripción contratado:

- Los usuarios del plan Pro tendrán prioridad en mentorías directas y networking.
- Los del plan Avanzado combinarán sesiones directas con automatización y eventos temáticos.
- Los del plan Básico accederán principalmente a recursos asincrónicos y sesiones grupales.

Desde el punto de vista técnico, la plataforma está montada sobre una infraestructura cloud escalable, con capacidad inicial para atender hasta 2.500 usuarios activos concurrentes. Esto se complementa con una atención multicanal que incluye WhatsApp, correo, chat web, videollamadas y una app móvil propia, optimizando la interacción con el usuario final.

En la medida que la comunidad de emprendedores crezca, la capacidad instalada se ajustará progresivamente con:

- La incorporación de nuevos mentores (hasta 15 en el segundo año).
- El escalamiento automatizado del servidor cloud y recursos digitales.
- Y una estrategia de priorización dinámica basada en datos de uso, engagement y segmentación de clientes.

Este enfoque garantizará un balance entre escalabilidad, personalización y sostenibilidad operativa, permitiendo cubrir eficientemente la demanda del año 1 y sentar las bases para el crecimiento proyectado en años posteriores.

Modelo de Gestión Integral de la Prestación del Servicio

El modelo de gestión de Emprendy se basará en un enfoque híbrido que combina personas expertas en la materia con la automatización impulsada por IA con la intervención humana especializada, operando bajo una estructura digital y remota, pero cercana, queremos posicionarnos como esa mano derecha de los emprendedores, que no se sientan solos en sus procesos para emprender.

Posicionamiento

Objetivo: Captar usuarios y lograr su satisfacción para que traigan a otros emprendedores.

Estrategias: Marketing de contenido difundido a través de canales de redes sociales, con publicidad digital segmentada para lograr un mayor alcance, desarrollo de alianzas con universidades y emprendedores para lograr un crecimiento sostenido.

Canales: Plataforma web y móvil, marketplaces, directorios de startups, alianzas estratégicas con cámaras de comercio, universidades, aceleradoras, fondos de inversión.

Para garantizar la calidad y efectividad en la prestación de servicios, se planea incorporar herramientas digitales avanzadas que permitan una interacción fluida entre los

usuarios y los recursos proporcionados por la plataforma. Estas herramientas no solo optimizarán el tiempo de respuesta y la accesibilidad, sino que también se enfocarán en ofrecer experiencias personalizadas basadas en las necesidades específicas de cada emprendedor.

Frecuencia: deberíamos publicitar la plataforma en redes sociales con mínimo tres acciones a la semana, más una conversación que nos permita responder efectivamente a los usuarios que conversen con nosotros en esos canales digitales.

Monetización

Contenido exclusivo: Webinars, cursos online especializados, speakers, e-books o guías sobre temas de emprendimiento (financiamiento, legalidad, crecimiento, etc.).

Networking exclusivo: Acceso a eventos presenciales u online solo para miembros, grupos de discusión privados, sesiones de mentoría grupales.

Acceso a perfiles de emprendedores verificados: Directorios de startups con información detallada (idea de negocio, tracción, equipo, necesidades de inversión).

Herramientas de búsqueda y filtrado avanzadas: Para encontrar proyectos específicos por sector, etapa, monto de inversión buscado, etc.

Reportes de tendencias: Análisis de mercado, informes sobre el ecosistema emprendedor.

Oportunidades de networking: Invitaciones a rondas de inversión, mesa de donantes o eventos de pitch.

Publicidad en nuestra app: podemos ofrecer a los emprendedores espacios de visibilidad ante nuestros clientes a buenos precios de manera que podamos tener volumen a buen precio para lograr más interesados.

Afiliación: Recomendar productos o servicios de terceros (ej. software de contabilidad, herramientas de diseño, servicios legales) y ganar una comisión por cada venta o lead generado a través de Emprendy.

Alianzas con influenciadores: ayudar a influenciadores con sus proyectos en los frentes legal y financiero a cambio de que le hagan publicidad a la plataforma y hacer ejercicios en colaboración que nos permitan monetizar conjuntamente.

Mentorías

Contacto humano y cercano, el primer paso: nos comprometemos a tener un primer contacto cercano con el usuario para conocer sus dolores, expectativas, debilidades y fortalezas y, a partir de ahí, sugerir una ruta de trabajo.

Asignación por IA (Socius): La IA sugiere mentores y planes de aprendizaje específicos basados en el perfil y las necesidades del emprendedor.

De la mano del experto: Las sesiones de mentoría individuales o masivas son impartidas por mentores especializados en áreas como legal, financiera, marketing, etc.

Eventos

Encuentros Presenciales, máster class o Virtuales solo para miembros premium que incluyan cenas de networking con speakers influyentes y oportunidades de conexión con inversores o líderes empresariales.

Acceso Prioritario y Descuentos: Descuentos significativos o acceso anticipado a eventos masivos de Emprendy o de sus aliados estratégicos.

Preparación y apoyo en presentaciones de Pitch: Oportunidad de hacer pitch a inversores o corporativos en sesiones privadas.

Fidelización

Sesiones de Feedback: Recopilación activa de feedback de los usuarios para la mejora continua del servicio y de la experiencia en general.

Programas de Retención: Estrategias para mantener a los usuarios activos y suscritos, como descuentos por anualidad, nuevos contenidos, eventos exclusivos.

Vitrina de buenas prácticas: contar las buenas experiencias o buenas prácticas de este proceso que nos permitan acercarnos a nuevos clientes y fidelizar a los que se tengan.

Seguimiento: se debe realizar un calendario de seguimiento a las actividades y compromisos con los clientes para asegurar una gestión con resultados y ganar un espacio de reputación en los sectores productivos de la economía.

Procesos de Investigación y Desarrollo

La implementación de una plataforma tecnológica como la propuesta en este proyecto requiere no solo una adecuada planeación técnica y funcional, sino también una estrategia clara de investigación y desarrollo (I+D) que permita su mejora continua, validación del impacto, y evolución con base en las necesidades de los usuarios.

Evaluación del rendimiento de la aplicación web

Para garantizar una experiencia óptima al usuario, se hace necesario evaluar de forma continua el rendimiento de la aplicación. Esto se logra mediante el uso de indicadores técnicos y de experiencia de usuario, tales como:

- Velocidad de carga: Mide el tiempo que tarda la página en desplegar su contenido completamente. Una velocidad lenta puede causar deserciones tempranas.
- Interactividad: Tiempo que transcurre hasta que el usuario puede empezar a interactuar con la plataforma.

- Rendimiento del backend: Incluye el tiempo de respuesta del servidor ante peticiones y su capacidad de gestionar múltiples usuarios simultáneos.
- Estabilidad y errores: Registros de errores en la plataforma que afectan la continuidad del servicio.
- Usabilidad y experiencia de usuario: Se estudia mediante pruebas de navegación, mapas de calor y encuestas de satisfacción.
- Seguridad y disponibilidad: Evaluación de los mecanismos de protección de datos y la disponibilidad del sistema (uptime).

Estas dimensiones permitirán identificar cuellos de botella, errores de diseño y posibles mejoras funcionales, lo que justifica el diseño de una hoja de ruta para actualizaciones progresivas.

Hoja de ruta para la mejora continua de la plataforma

A partir de la evaluación del desempeño de la aplicación y de la retroalimentación de los usuarios, se establecerá una hoja de ruta que priorice las mejoras tecnológicas y funcionales. Esta ruta incluirá:

- Optimización de tiempos de carga.
- Rediseño de interfaces poco intuitivas.
- Incorporación de nuevas funcionalidades basadas en la demanda.
- Mejoras en los mecanismos de seguridad.
- Escalabilidad para incorporar nuevos usuarios y servicios.

Este proceso será iterativo y retroalimentado constantemente con métricas y análisis de comportamiento.

Procesos de I+D complementarios aplicables al proyecto

Además de los estudios de mercado que han servido de base para el diseño de la oferta de servicios, el proyecto contempla otros procesos de investigación y desarrollo orientados a fortalecer su propuesta de valor:

- Validación de metodologías de mentoría: A través de análisis comparativos y seguimiento a usuarios, se evaluará el impacto real de los distintos formatos de asesoría.
- Mejoras en el asistente basado en inteligencia artificial: Se explorará la posibilidad de integrar tecnologías que aumenten la capacidad del asistente para ofrecer respuestas más precisas y personalizadas.
- Curaduría y diseño instruccional de contenidos: Se realizará investigación sobre pedagogía aplicada a adultos emprendedores para mejorar la eficacia de los materiales formativos.
- Desarrollo de indicadores de progreso del emprendedor: Más allá de las métricas tradicionales, se podrán desarrollar herramientas de medición propias que evalúen el crecimiento del emprendedor en distintas dimensiones.

Estos procesos de I+D permitirán mantener actualizada y alineada la plataforma con las necesidades reales del mercado, promoviendo una oferta de servicios más pertinente, innovadora y eficaz.

Presupuesto de Producción e Infraestructura

Esta sección detalla el presupuesto requerido para la operación de Emprendy, diferenciando entre recursos humanos, infraestructura tecnológica y herramientas complementarias. Se distinguen los costos operativos mensuales, anuales y aquellos asociados al desarrollo inicial de la plataforma como inversión única.

Presupuesto de Producción – Recurso Humano

- Para la fase operativa de la empresa, se contempla la contratación de un equipo multidisciplinario en modalidad de orden de prestación de servicios (OPS), lo cual brinda flexibilidad en la etapa inicial. El equipo base incluye las siguientes posiciones:

Cargo	Valor mensual (COP)
Abogado	\$5.000.000
Especialista Financiero	\$5.000.000
18 mentores consultores	\$6.000.000 c/u
Contador	\$5.000.000
Publicista	\$5.000.000
Ingeniero de sistemas	\$5.000.000
Comunicaciones	\$4.000.000
Community Manager	\$4.000.000

Tabla 12. Presupuesto de RRHH.

Total mensual equipo base: **\$141.000.000 COP**

Total anual equipo base: **\$1.692.000.000 COP**

Nota: El equipo de desarrollo se excluye de este bloque, al considerarse como parte del presupuesto de inversión inicial para el desarrollo del MVP, pero sí habrá un ingeniero de sistemas dando soporte.

Recursos Humanos Temporales (Fase de Desarrollo Inicial)

Durante el desarrollo de la plataforma (fase MVP), se contempla la contratación temporal de perfiles técnicos clave:

Cargo	Duración	Valor mensual	Total
Desarrollador Full Stack	6 meses	\$6.000.000	\$36.000.000
Diseñador UI/UX	3 meses	\$3.500.000	\$10.500.000
Especialista DevOps	1 mes	\$4.500.000	\$4.500.000
Tester QA	1 mes	\$3.000.000	\$3.000.000

Tabla 13. Presupuesto de RRHH temporales.

Total inversión inicial en desarrollo MVP: **\$54.000.000 COP**

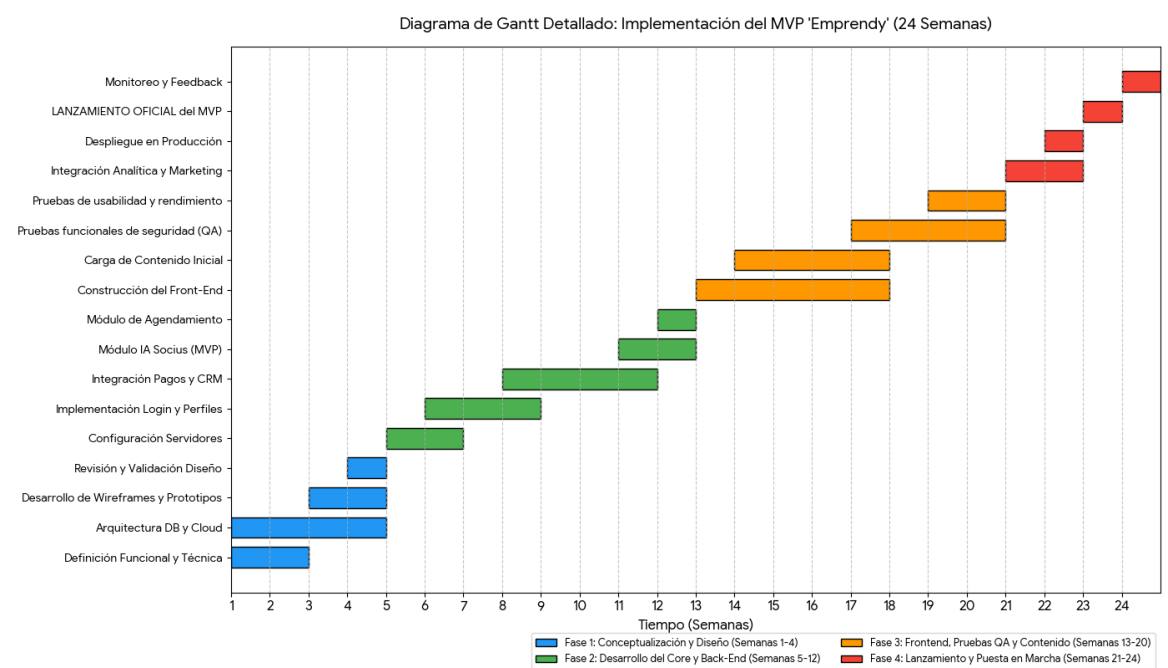


Figura 13. Cronograma de Implementación MVP Emprendy.

En concordancia con la necesidad de justificar la inversión inicial y el objetivo de lograr un lanzamiento eficiente, se presenta a continuación el Diagrama de Gantt detallado que establece la hoja de ruta de implementación del Producto Mínimo Viable (MVP). Este plan opera bajo un esquema de 24 semanas (seis meses), integrando un enfoque de desarrollo ágil que prioriza la funcionalidad esencial sobre la complejidad prematura. La estructura se divide en cuatro fases progresivas, las cuales aseguran la articulación coherente de los

componentes clave de la propuesta de valor: la arquitectura de la plataforma, la integración de servicios financieros, la implementación básica del módulo de Inteligencia Artificial Socius y la infraestructura para el ecosistema de mentorías. Es importante precisar que este cronograma cubre exclusivamente la fase inicial de desarrollo, dado que las fases subsiguientes de escalamiento y expansión de la plataforma estarán supeditadas al cumplimiento de las proyecciones de ventas y rentabilidad planteadas en el plan financiero.

Mentorías y Acompañamiento

Para responder a la demanda proyectada (1.125 usuarios activos en el primer año con 3 sesiones/usuario/mes), se contempla una capacidad operativa inicial de 18 mentores part-time, cada uno con 4 horas diarias.

- Capacidad útil estimada: 1440 horas mensuales

Presupuesto de Infraestructura Tecnológica

Se adoptará un enfoque cloud-first, eliminando infraestructura física y priorizando servicios en la nube. La infraestructura base contempla:

Concepto	Costo mensual	Costo anual estimado
Hosting cloud	\$250.000	\$3.000.000
Dominio web (pago único)	—	\$50.000
Certificado SSL	—	\$80.000
Correo transaccional	\$120.000	\$1.440.000
Almacenamiento multimedia	\$180.000	\$2.160.000

Tabla 14. Presupuesto de Infraestructura Tecnológica.

Presupuesto total infraestructura tecnológica año 1: **\$6.730.000 COP**

Herramientas Complementarias

La plataforma integrará herramientas para automatizar procesos y facilitar la experiencia del usuario:

Herramienta / Servicio	Costo anual estimado
Pasarela de pagos (comisión estimada por uso)	\$500.00
Automatización básica (ej. Siigo Nube)	\$1.200.000
Automatización avanzada (ej. Zoho One)	\$4.000.000

Tabla 15. Presupuesto de Herramientas Complementarias.

Estas herramientas permitirán al emprendedor gestionar procesos como facturación, inventarios y automatización de flujos sin salir de la plataforma.

Aspectos Organizacionales y Legales

Análisis estratégico

Misión

Incentivar el éxito de los emprendedores convirtiéndonos en sus coequiperos al acompañarlos y entregarles herramientas de calidad en los frentes legal, financiero y marketing, al tiempo que ponemos a su disposición una plataforma de conexiones estratégicas que les permita alcanzar sus metas.

Visión

Posicionarnos en 2030 como promotores del desarrollo económico y social del país al convertirnos en el aliado estratégico de los pequeños y medianos emprendedores, ayudándoles a consolidar negocios sostenibles en favor de una mejor sociedad.

Estructura organizacional

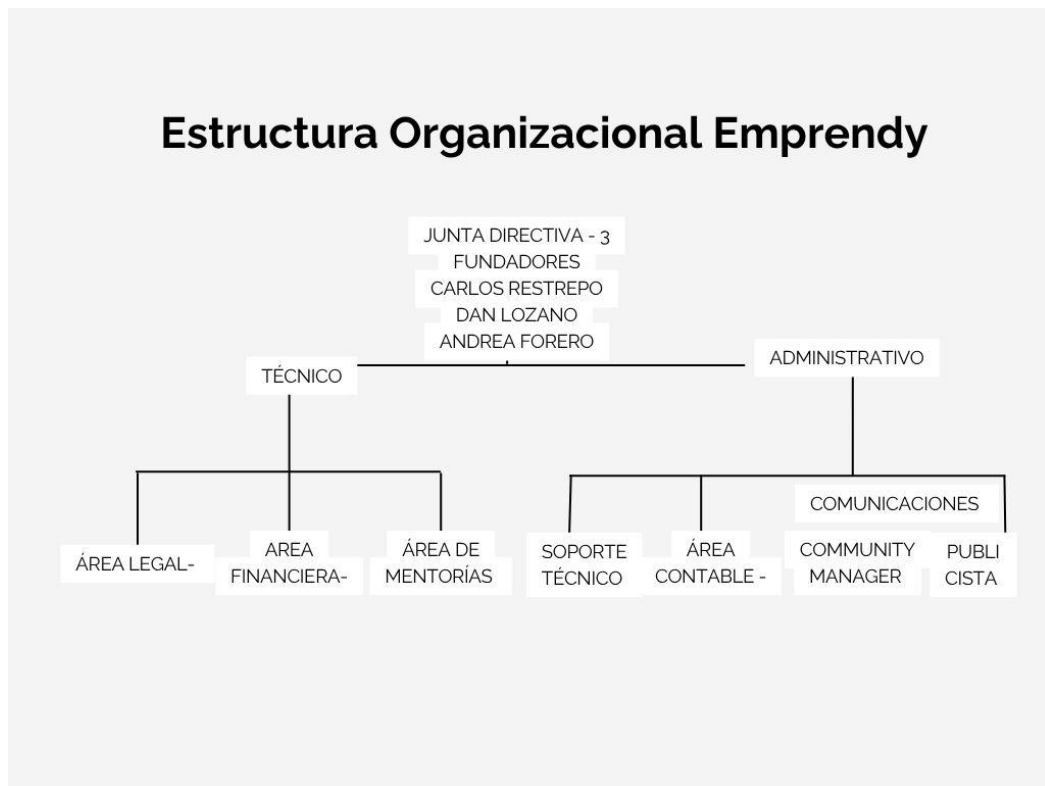


Figura 14. Estructura Organizacional de Emprendy.

Perfiles y funciones

ÁREA	PERFIL	FUNCIONES
Equipo técnico		
Junta Directiva – 3 Fundadores	Emprendedores con visión estratégica, conocimiento del ecosistema emprendedor colombiano, habilidades en dirección de proyectos, toma de decisiones y liderazgo. 1 desarrollador, 1 publicitas y 1 comunicador	Definir la visión y misión de Emprendy. Aprobar planes estratégicos, financieros y operativos. Supervisar el cumplimiento de metas. Representar institucionalmente la empresa. Coordinar alianzas con mentores, inversionistas y entidades de apoyo.
Área Legal	Abogado con experiencia en derecho empresarial, propiedad intelectual, y normativa para startups.	Asesorar a emprendedores sobre constitución legal de empresas. Desarrollar plantillas de contratos, términos y condiciones, políticas de privacidad, etc. Velar por el cumplimiento normativo de la plataforma. Apoyar en la gestión de marcas, patentes y propiedad intelectual. Acompañar mentorías legales.
Área Financiera	Profesional en finanzas, economía o administración con	Diseñar modelos financieros para emprendedores. Asesorar en la gestión de presupuestos, proyecciones y punto de equilibrio.

	experiencia en startups o pymes.	<p>Crear contenidos financieros para la plataforma (simuladores, plantillas, guías).</p> <p>Identificar fuentes de financiación (créditos, inversionistas, fondos).</p> <p>Apoyar mentorías en finanzas.</p>
Área mentorías	Mentores en las áreas legal, financiera y de marketing	Desarrollar programas de mentoría para los clientes con la flexibilidad de adaptarse, según sus necesidades.
Equipo administrativo		
Área Contable	Contador(a) público con experiencia en emprendimientos y conocimientos en NIIF para pymes.	<p>Apoyar la contabilidad interna de Emprendy.</p> <p>Crear guías para la contabilidad básica de emprendedores.</p> <p>Asesorar en facturación, impuestos, y declaración de renta.</p> <p>Capacitar sobre obligaciones tributarias y manejo de software contable.</p>
Área Comunicaciones	Comunicador(a) social o estrategia digital con habilidades en redacción, relaciones públicas y posicionamiento de marca.	<p>Diseñar la estrategia de comunicación de Emprendy.</p> <p>Coordinar contenidos para redes, blog, newsletter y página web.</p> <p>Fortalecer relaciones con aliados, medios e instituciones.</p> <p>Asegurar coherencia en el mensaje institucional.</p>
Community Manager	Profesional con conocimientos en marketing digital, redes sociales y experiencia en	<p>Administrar las redes sociales de Emprendy.</p> <p>Crear y programar contenidos alineados a los objetivos del emprendimiento.</p> <p>Interactuar con la comunidad y resolver dudas.</p>

	gestión de comunidades online.	Medir el engagement y proponer mejoras en la estrategia digital.
Publicista	Publicista con enfoque en diseño de campañas y posicionamiento de marca.	Diseñar campañas de lanzamiento y crecimiento. Crear piezas gráficas para redes, web y presentaciones. Participar en la conceptualización de marca y tono de comunicación. Apoyar estrategias de branding y pauta digital.
Ingeniero de sistemas	Experto en resolver las necesidades urgentes que se puedan presentar con la plataforma	Brindar soporte técnico al equipo interno y a usuarios externos. Adicionalmente, elaborar manuales de uso de plataformas o sistemas.

Tabla 16. Descripción de Perfiles y Funciones.

Factores clave de la gestión del talento humano

Selección por competencias: Es importante la formación, la práctica y sensibilidad hacia el emprendimiento.

Formación continua: Capacitación en tendencias que permitan ir a la vanguardia.

Clima organizacional colaborativo: Fomentar el trabajo horizontal, la co-creación y el aprendizaje entre áreas.

En Emprendy es importante la dimensión de Cultura y propósito de manera que los colaboradores puedan sentirse conectados con el propósito de la organización. Así mismo la comunicación y confianza, la motivación y aprendizaje, las adecuadas condiciones de trabajo, que se mantenga un equilibrio en la carga laboral y el bienestar emocional. Para

entender el clima de la organización es clave la comunicación permanente con los colaboradores y el avance de los indicadores de la compañía.

Evaluación de desempeño por objetivos: Medición con KPIs claros, encuestas de percepción y feedback trimestral.

Flexibilidad laboral: En línea con el enfoque digital, se promoverá trabajo remoto y por proyectos.

Esquema de gobierno corporativo

Junta Directiva – 3 Fundadores: Decisores. Definen la estrategia general, controlan el cumplimiento de los objetivos y autoriza alianzas clave.

Direcciones de Área (Legal, Financiera, Contable, Comunicaciones): Ejecutan y reportan resultados al consejo.

Equipo operativo: Ejecutores directos (Community Manager, Publicista, asesores, mentores).

Esquema legal

Protección de datos: Cumplimiento de la Ley 1581 de 2012 y demás normas sobre habeas data.

Propiedad intelectual: Registro de marca ante la SIC. Protección de contenido y plataforma digital.

Relación contractual con usuarios y mentores: Términos y condiciones, contratos de prestación de servicios y política de privacidad.

Facturación electrónica y cumplimiento fiscal.

Mentorías: Vigilancia de responsabilidad profesional, especialmente en asesoría legal o financiera.

Estructura jurídica y tipo de sociedad

Tipo de sociedad recomendada: SAS – Sociedad por Acciones Simplificada

Flexibilidad operativa y administrativa.

Constitución rápida con 3 socios (aunque puede ampliarse).

Ideal para startups tecnológicas o de servicios.

Permite establecer cláusulas para entrada de inversionistas.

Regímenes especiales

Régimen Simple de Tributación (RST): Simplifica la carga tributaria e integra impuestos.

Ley de Emprendimiento (Ley 2069 de 2020): Acceso a incentivos, acompañamiento institucional y beneficios fiscales.

Programas como Fondo Emprender, iNNpulsa, Apps.co: Apoyo en financiamiento, mentorías o capital semilla.

Presupuesto de personal técnico y administrativo

Director/a Legal	\$5.000.000	1	\$5.000.000
Director/a Financiero	\$5.000.000	1	\$5.000.000
18 Mentores	\$6.000.000	18	\$108.000.000
Contador/a	\$5.000.000	1	\$5.000.000
Comunicaciones	\$4.000.000	1	\$4.000.000
Community Manager	\$4.000.000	1	\$4.000.000
Publicista	\$5.000.000	1	\$5.000.000

Ingeniero de sistemas, soporte técnico permanente	\$5.000.000	1	\$5.000.000
Total mensual			\$141.000.000
Total anual			\$1.692.000.000

Tabla 17. Presupuesto de Personal Técnico y Administrativo.

Aspectos Financieros

En esta sección, se definirán los aspectos financieros para implementar Emprendy.

Objetivos financieros

El proyecto "Emprendy" se ha fijado tres objetivos financieros clave para su primer año de operación, los cuales guiarán la estrategia de crecimiento y rentabilidad.

- **Generación de Ingresos:** El primer objetivo es generar ingresos en el primer año de 1600M COP a través de la implementación de estrategias de mercadeo. La meta es atraer 1,125 usuarios activos al mes, lo que se traduciría en una base de clientes sólida para el primer año.
- **Rentabilidad y Recuperación de la Inversión:** Se busca conseguir una Tasa Interna de Retorno (TIR) mayor al 60% con un periodo de recuperación de la inversión de 2.5 años o menor, lo que asegura que el capital invertido sea recuperado en un tiempo adecuado.
- **Captación de Mercado:** Finalmente, el proyecto aspira a captar un X por ciento del mercado potencial mediante campañas de marketing digital, eventos y promociones, lo que validaría el modelo de negocio y su capacidad de expansión.

Supuestos económicos para la simulación

Para asegurar la precisión y la relevancia de la simulación financiera, se han considerado los siguientes siete supuestos económicos, los cuales reflejan el entorno del mercado colombiano y el comportamiento esperado para una empresa en fase de lanzamiento:

- Tasa de Impuesto de Renta: La simulación aplica la tasa de impuesto de renta actual en Colombia, que es del 35%.
- Crecimiento en Ventas: Se proyecta un crecimiento porcentual en ventas de la siguiente manera, lo cual es una tasa de crecimiento típica para una startup en sus primeros años:
 - o Año 1: 20%
 - o Año 2: 40%
 - o Año 3: 50%
 - o Año 4: 30%
- **Inflación Sostenida: Se considera una inflación sostenida del 3.6% (Bancolombia, 2025) para los siguientes cuatro años, un factor que afecta tanto los costos como los precios a lo largo del tiempo.**
- Participación en el Mercado: Se estima una participación del 3.75% de la demanda potencial del mercado, lo cual es una cuota realista para un nuevo competidor.

Proyección de ventas

Considerando el potencial del mercado y la estructura de precios de los planes, la proyección de ventas se realiza para los próximos cinco años, tomando como base el crecimiento porcentual planteado en la sección anterior. La siguiente tabla presenta la previsión de usuarios, ingresos totales y el incremento anual, ofreciendo una visión clara de la escalabilidad del proyecto.

Plan	2025	2026	2027	2028	2029
Emprende Básico	\$ 349,411,765	\$ 419,294,118	\$ 587,011,765	\$ 880,517,647	\$ 1,144,672,941
Emprende Avanzado	\$ 645,882,353	\$ 775,058,824	\$ 1,085,082,353	\$ 1,627,623,529	\$ 2,115,910,588

Emprende Pro	\$ 614,117,647	\$ 736,941,176	\$ 1,031,717,647	\$ 1,547,576,471	\$ 2,011,849,412
Total	\$ 1,609,413,790	\$ 1,931,296,144	\$ 2,703,813,792	\$ 4,055,719,675	\$ 5,272,434,970

Tabla 18. Proyección de Ventas a futuro de 5 años.

Proyección de gastos de mercadeo

Considerando el presupuesto de mercadeo anual determinado en la Tabla 8 del documento, así como un incremento proyectado del 10% cada año, se realiza la proyección de gastos en mercadeo para los próximos cinco años. Este presupuesto es fundamental para la implementación de las estrategias de captación y fidelización de usuarios. La siguiente tabla detalla la proyección de gastos anuales, reflejando una inversión creciente que respalda la expansión del proyecto y el logro de las metas comerciales.

	2025	2026	2027	2028	2029
Marketing	\$ 59,000,000	\$ 64,900,000	\$ 71,390,000	\$ 78,529,000	\$ 86,381,900
Total	\$ 59,000,000	\$ 64,900,000	\$ 71,390,000	\$ 78,529,000	\$ 86,381,900

Tabla 19. Proyección de Gastos de Mercadeo a futuro de 5 años.

El incremento proyectado en el gasto de mercadeo responde a una relación lógica entre el crecimiento esperado de la base de usuarios y la necesidad de fortalecer la presencia de marca, especialmente en los primeros años. Si toda empresa que busca expandir su participación en el mercado debe invertir proporcionalmente en visibilidad y posicionamiento, y Emprendy proyecta un aumento sostenido de usuarios activos año a año, entonces resulta necesario ampliar el presupuesto destinado a marketing para acompañar esa expansión. En consecuencia, el aumento escalonado del 10 % anual —de \$59 millones en 2025 a \$86,38 millones en 2029— no solo garantiza la continuidad de las estrategias actuales de adquisición y fidelización, sino que también permite incorporar

nuevas herramientas digitales, campañas de contenido y alianzas estratégicas que consolidan el crecimiento orgánico y la sostenibilidad comercial del proyecto.

Proyección de costos de servicio

Considerando el presupuesto de personal detallado en la Tabla 11. Presupuesto de RRHH del documento, y aplicando los incrementos porcentuales anuales de la proyección de ventas, se ha realizado la proyección de los costos de servicio para los próximos cinco años. Estos costos corresponden a la nómina del equipo base, que incluye a los mentores y otros perfiles clave para la operación.

La siguiente tabla detalla la proyección de los costos de servicio, reflejando el incremento en los gastos de personal necesario para soportar el crecimiento de la base de usuarios y la expansión del negocio.

	2025	2026	2027	2028	2029
Personal Operativo	\$ 1,692,000,000	\$ 1,742,760,000	\$ 1,795,042,800	\$ 1,848,894,084	\$ 1,904,360,907
Total	\$ 1,692,000,000	\$ 1,742,760,000	\$ 1,795,042,800	\$ 1,848,894,084	\$ 1,904,360,907

Tabla 20. Proyección de Costos Operativos a futuro de 5 años.

Proyección de gastos administrativos

En la proyección de gastos administrativos para los próximos cinco años, no se han considerado rubros como alquiler de oficinas, servicios públicos o costos de mobiliario. Esta decisión se basa en el modelo de operación de "Emprendy", que es 100% en remoto desde su concepción. Los costos asociados a la infraestructura física se eliminan, permitiendo una estructura de gastos más ágil y focalizada en los costos de personal y tecnología. Esta estrategia optimiza los recursos financieros y contribuye a la eficiencia del negocio, lo cual es crucial en sus primeras etapas de crecimiento.

Presupuesto de inversión

El presupuesto de inversión inicial del proyecto se centra en el desarrollo de la plataforma tecnológica en su fase de Producto Mínimo Viable (MVP). Para ello, se toma como referencia la Tabla 12. Presupuesto de RRHH temporales del presente documento. Esta tabla detalla los perfiles, la duración y el valor mensual del equipo de desarrolladores y personal técnico clave necesario para construir la plataforma tecnológica de Emprendy en su fase inicial.

Estados de situación financiera

Con base en las proyecciones realizadas en los numerales anteriores de esta sección, se proyecta a cinco años los estados de situación financiera:

				ACTIVO									
CAJA/BANCOS	\$	440,432,500.00	\$	(1,209,981.59)	\$	118,785,633.29	\$	1,000,667,053.73	\$	2,546,239,509.90	\$	4,044,988,462.75	
FIJO NO DEPRECIABLE	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	
FIJO DEPRECIABLE	\$	54,000,000.00	\$	54,000,000.00	\$	54,000,000.00	\$	54,000,000.00	\$	54,000,000.00	\$	54,000,000.00	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$	-	\$	10,800,000.00	\$	21,600,000.00	\$	32,400,000.00	\$	43,200,000.00	\$	54,000,000.00	
ACTIVO FIJO NETO	\$	54,000,000.00	\$	43,200,000.00	\$	32,400,000.00	\$	21,600,000.00	\$	10,800,000.00	\$	-	
TOTAL ACTIVO	\$	494,432,500.00	\$	41,990,018.41	\$	151,185,633.29	\$	1,022,267,053.73	\$	2,557,039,509.90	\$	4,044,988,462.75	
				PASIVO									
Impuestos X Pagar	\$	0	\$	-	\$	42,414,971.7	\$	347,293,468.8	\$	884,463,828.5	\$	1,405,245,962.0	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$	-	\$	-	\$	42,414,971.7	\$	347,293,468.8	\$	884,463,828.5	\$	1,405,245,962.0	
Obligaciones Financieras	\$	464,432,500.00	\$	249,417,453.70	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	
PASIVO	\$	464,432,500.00	\$	249,417,453.70	\$	42,414,971.65	\$	347,293,468.81	\$	884,463,828.47	\$	1,405,245,961.96	
				PATRIMONIO									
Capital Social	\$	30,000,000.00	\$	30,000,000.00	\$	30,000,000.00	\$	30,000,000.00	\$	30,000,000.00	\$	30,000,000.00	
Utilidades del Ejercicio	\$	0	\$	(237,427,435.3)	\$	78,770,661.6	\$	644,973,584.9	\$	1,642,575,681.4	\$	2,609,742,500.8	
TOTAL PATRIMONIO	\$	30,000,000.00	\$	(207,427,435.29)	\$	108,770,661.64	\$	674,973,584.93	\$	1,672,575,681.44	\$	2,639,742,500.79	
TOTAL PAS + PAT	\$	494,432,500.00	\$	41,990,018.41	\$	151,185,633.29	\$	1,022,267,053.73	\$	2,557,039,509.90	\$	4,044,988,462.75	

Tabla 21. Estados de Situación Financiera a futuro de 5 años.

El Estado de Situación Financiera proyectado para Emprendy demuestra una sólida trayectoria de crecimiento y un fortalecimiento progresivo de la posición financiera a lo largo del periodo de cinco años.

Análisis de los Activos: La empresa muestra un crecimiento constante y significativo en sus activos totales, a excepción del año 2025 debido a que es el primer año de operación de la empresa. Este crecimiento es impulsado principalmente por el aumento

en los activos corrientes, los cuales se triplican en este periodo, reflejando una mayor liquidez y una capacidad robusta para cubrir las obligaciones de corto plazo.

Análisis de los Pasivos: Las obligaciones de la empresa muestran una tendencia a la baja.

Las obligaciones financieras pasan a ser 0 a partir del año 3. Esta reducción en el endeudamiento es un indicador de una gestión financiera prudente y una menor dependencia de fuentes de financiamiento externas.

Análisis del Patrimonio: El patrimonio neto del proyecto exhibe un crecimiento notable, a excepción del primer año debido a que es el primer año de operación de la empresa. Este aumento se atribuye a la acumulación de utilidades, lo que robustece la base de capital de la empresa y la posiciona favorablemente para futuras expansiones y oportunidades de inversión.

Estado de resultados

Con base en las proyecciones realizadas en los numerales anteriores de esta sección, se proyecta a cinco años los estados de resultados adjuntos en la siguiente tabla:

ESTADO DE RESULTADOS					
	2025	2026	2027	2028	2029
VENTAS	\$ 1,609,411,764.7	\$ 2,000,820,705.9	\$ 2,901,990,351.8	\$ 4,509,693,006.7	\$ 6,073,654,541.4
COSTO VENTAS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD BRUTA	\$ 1,609,411,764.7	\$ 2,000,820,705.9	\$ 2,901,990,351.8	\$ 4,509,693,006.7	\$ 6,073,654,541.4
GASTOS ADITIVOS Y VTAS	\$ 1,692,000,000.0	\$ 1,752,912,000.0	\$ 1,816,016,832.0	\$ 1,881,393,438.0	\$ 1,949,123,601.7
GASTOS FIJOS DEL PERIODO	\$ 10,730,000.0	\$ 11,116,280.0	\$ 11,516,466.1	\$ 11,931,058.9	\$ 12,360,577.0
OTROS GASTOS	\$ 59,000,000.0	\$ 64,900,000.0	\$ 71,390,000.0	\$ 78,529,000.0	\$ 86,381,900.0
DEPRECIACIÓN	\$ 10,800,000.0	\$ 10,800,000.0	\$ 10,800,000.0	\$ 10,800,000.0	\$ 10,800,000.0
UTILIDAD OPERATIVA	\$ (163,118,235.3)	\$ 161,092,425.9	\$ 992,267,053.7	\$ 2,527,039,509.9	\$ 4,014,988,462.7
GASTOS FINANCIEROS	\$ 74,309,200.0	\$ 39,906,792.6	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	\$ (237,427,435.3)	\$ 121,185,633.3	\$ 992,267,053.7	\$ 2,527,039,509.9	\$ 4,014,988,462.7
IMPUESTOS	\$ -	\$ 42,414,971.7	\$ 347,293,468.8	\$ 884,463,828.5	\$ 1,405,245,962.0
UTILIDAD NETA	\$ (237,427,435.3)	\$ 78,770,661.6	\$ 644,973,584.9	\$ 1,642,575,681.4	\$ 2,609,742,500.8

Tabla 22. Estado de Resultados proyectado a futuro de 5 años.

El estado de resultados proyectado muestra que, a pesar de las pérdidas iniciales, el proyecto tiene una sólida tendencia hacia la rentabilidad sostenida.

- Ingresos y Utilidad Bruta: La proyección de Ventas muestra un crecimiento constante y acelerado, pasando de \$1.609 millones en 2025 a \$6.073 millones

en 2029. La Utilidad Bruta es equivalente a las ventas, ya que no se proyecta un costo de ventas, lo que indica un modelo de negocio de servicio puro con un margen bruto del 100%.

- Utilidad Neta: El proyecto inicia con una Utilidad Neta negativa de - \$237.427.435,3 en 2025. Esto se debe a los altos gastos de administración y ventas, que superan ampliamente los ingresos iniciales. Sin embargo, la situación se revierte drásticamente a partir de 2026, cuando se alcanza una Utilidad Neta positiva de \$78.760.661,6. La rentabilidad crece exponencialmente en los años siguientes, alcanzando los \$2.609.742.500,8 en 2029.

Flujo de caja

Con base en las proyecciones realizadas en los numerales anteriores de esta sección, se proyecta a cinco años el flujo de caja adjunto en la siguiente tabla:

CALCULO DEL FLUJO DE CAJA LIBRE										
EBIT	\$	-163,118,235.3	\$	161,092,425.9	\$	992,267,053.7	\$	2,527,039,509.9	\$	4,014,988,462.7
Impuestos	\$	-57,091,382.4	\$	56,382,349.1	\$	347,293,468.8	\$	884,463,828.5	\$	1,405,245,962.0
NOPLAT	\$	-106,026,852.9	\$	104,710,076.8	\$	644,973,584.9	\$	1,642,575,681.4	\$	2,609,742,500.8
Inversión Neta	\$	452,442,481.6	\$	-66,780,643.2	\$	-566,202,923.3	\$	-997,602,096.5	\$	-967,166,819.3
Flujo de Caja Libre del período	\$	346,415,629	\$	37,929,434	\$	78,770,662	\$	644,973,585	\$	1,642,575,681

Tabla 23. Flujo de caja libre a 5 años.

Esta tabla muestra el movimiento de efectivo dentro del proyecto, confirmando su viabilidad financiera a largo plazo.

- Flujo de Caja Positivo Inicial: El proyecto comienza con un flujo de caja libre positivo de \$346.415.629 en el año 2025. Esto es un resultado esperado, ya que en la fase inicial, se consideran todas las fuentes de financiación, las cuales ayudan a superar los gastos y costos operativos.

- Punto de Inflexión y Crecimiento: A partir del año 2026, el flujo de caja disminuye, alcanzando los \$37.929.434.
- Aceleración de la Rentabilidad: A partir del segundo año, el flujo de caja crece de manera exponencial en los años siguientes, llegando a \$1.642.575.681 en 2029. Este crecimiento robusto demuestra que el proyecto no solo se vuelve rentable, sino que genera un excedente de caja significativo que puede ser reinvertido o distribuido entre los socios.

Fuentes de financiación

Considerando la inversión necesaria para implementar Emprendy, así como las necesidades financieras para cubrir la inversión inicial y los costos operativos, nóminas, marketing y gastos fijos durante un periodo de 3 meses cada uno. A partir de allí, se espera que la empresa sea autosuficiente y genere los ingresos para mantener la operación.

En ese orden de ideas, se realiza análisis de tasas de interés para crédito a personas naturales con emprendimientos y/o microcréditos para empresas en formación.

De ese modo, se plantea que para una inversión inicial de \$54M COP, con costos operativos de \$440M COP durante 3 meses, se requiera un préstamo de \$464M COP aproximadamente considerando un aporte inicial de los emprendedores de \$30M COP.

Indicadores financieros

A continuación se analizan los indicadores financieros finales derivados de la evaluación financiera, considerando los numerales anteriores de esta sección:

- Tasa Interna de Retorno (TIR): Con una TIR del 61,23%, la rentabilidad del proyecto es alta. Este porcentaje indica que el proyecto ofrece un retorno muy

superior al costo de oportunidad del capital, lo que lo convierte en una inversión muy atractiva.

- Período de Recuperación (Payback): El proyecto tiene un período de recuperación de 2.5 años. Esto significa que la inversión inicial se recuperará en un plazo muy rápido, lo cual minimiza el riesgo para los inversionistas. Este indicador valida uno de los objetivos financieros que habíamos establecido.

Evaluación financiera

El análisis financiero de Emprendy confirma la viabilidad económica y la sostenibilidad del proyecto. Las proyecciones demuestran que, aunque se presentan pérdidas en las etapas iniciales, el modelo de negocio tiene el potencial de generar valor y atraer inversionistas.

Rentabilidad: La proyección de ventas y la estructura de costos indican que el proyecto alcanzará la rentabilidad en el tercer año de operación, momento en el que la utilidad neta se tornará positiva. Esta transición de pérdidas a ganancias demuestra la efectividad de la estrategia de crecimiento y la escalabilidad del modelo de negocio.

Flujo de Caja: El análisis del flujo de caja proyecta un resultado positivo a partir del segundo año, lo que valida la capacidad del proyecto para generar liquidez y financiar su crecimiento sin necesidad de capital externo adicional en el mediano plazo.

Recuperación de la Inversión: La recuperación de la inversión se proyecta en menos de cinco años, lo cual es un indicador clave de la eficiencia del capital. Este resultado, junto con un VPN positivo y una TIR superior al 60%, confirman la rentabilidad del proyecto, haciéndolo una opción atractiva para los inversionistas.

En conclusión, los indicadores financieros clave respaldan la solidez del proyecto, validando su potencial para crecer en el mercado colombiano y generar valor para los fundadores e inversionistas a largo plazo.

Enfoque hacia la Sostenibilidad

Aunque el modelo de negocio de Emprendy no tiene un impacto ambiental directo considerable —dado que se trata de una plataforma digital sin procesos físicos pesados ni consumo masivo de recursos—, la compañía asume la responsabilidad de gestionar activamente su huella digital y el consumo energético asociado al hosting. Para mitigar proactivamente este impacto, hemos incorporado el compromiso estratégico de utilizar proveedores cloud que operen con energía 100% renovable o que compensen sus emisiones. Esta aproximación transforma el riesgo ambiental en una ventaja de sostenibilidad operativa y refuerza el compromiso integral de Emprendy con los criterios ESG.

Esta perspectiva se alinea con la visión de desarrollo sostenible de la CEPAL, que enfatiza la integración de las dimensiones económica, social y ambiental como piedra angular para construir un desarrollo verdaderamente transformador e inclusivo (CEPAL, s.f.). En este contexto, Emprendy se posiciona como un actor que impulsa la formalización y fortalecimiento del tejido empresarial, contribuyendo al bienestar colectivo.

En términos económicos, la plataforma promueve la creación y consolidación de emprendimientos, lo que facilita la generación de empleo formal, la diversificación productiva y el dinamismo territorial. Esto responde directamente a los Objetivos de Desarrollo Sostenible, especialmente al ODS 8, que busca fomentar el crecimiento económico sostenido, inclusivo y el trabajo decente para todos (Agenda 2030, s.f.). Emprendy, a través de mentorías, herramientas tecnológicas y redes estratégicas, ayuda a mejorar las capacidades emprendedoras y a incrementar las posibilidades de éxito de estos negocios emergentes, fortaleciendo así el desarrollo regional y nacional.

Conclusiones

El desarrollo del presente proyecto permitió validar la viabilidad técnica, estratégica y financiera de Emprendy como una plataforma digital orientada a fortalecer el ecosistema emprendedor en Colombia. A partir de un análisis riguroso del entorno, las necesidades de los usuarios y los retos estructurales del emprendimiento en el país, se consolidó una propuesta de valor centrada en la personalización mediante inteligencia artificial, la conexión con redes de mentores e inversionistas, y la oferta de herramientas de automatización administrativa.

El modelo de negocio propuesto responde de manera innovadora a la brecha existente en el acompañamiento especializado para emprendedores, fomentando no solo la creación de empresas, sino también su sostenibilidad a largo plazo. La investigación de mercado confirmó el interés y disposición de los usuarios por acceder a servicios de mentoría virtual, mientras que el diseño de la plataforma bajo una arquitectura escalable permite su implementación progresiva con base en la demanda.

Desde la perspectiva económica, se evidenció que Emprendy tiene el potencial de contribuir al desarrollo territorial mediante la formalización de negocios, la generación de empleo indirecto y la dinamización de la economía digital. Aunque su impacto ambiental es limitado por la naturaleza digital de la operación, el componente social cobra relevancia al empoderar a personas naturales, especialmente de regiones periféricas, que desean emprender y acceder a conocimiento experto sin barreras geográficas.

Asimismo, la validación financiera arrojó resultados positivos, con un flujo de caja proyectado creciente, una TIR atractiva para inversionistas y un periodo de recuperación de la inversión razonable, lo que respalda su factibilidad como emprendimiento de base

tecnológica. De igual forma, el enfoque modular de implementación, apoyado por una red de mentores freelance, permite mantener flexibilidad operativa y escalabilidad en función del crecimiento de usuarios.

Finalmente, se resalta la importancia de iniciativas como Emprendy para fortalecer el tejido empresarial del país, al brindar acompañamiento estratégico y fomentar una cultura emprendedora más sólida y sostenible. Este proyecto sienta las bases para futuras fases de expansión regional e internacional, así como para la incorporación de nuevas funcionalidades que potencien el valor ofrecido a los emprendedores.

Referencias

- Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). (s.f.). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/temas/agenda-2030-desarrollo-sostenible/objetivos-desarrollo-sostenible-ods>
- Apps.co. (s.f.). Portal principal. Recuperado de <https://www.innpulsacolombia.com/>
- Asobancaria. (s.f.). Página principal. Recuperado de <https://www.asobancaria.com/>
- Banco de la República. (2025). *Informe de Política Monetaria: Enero 2025*. Recuperado de <https://www.banrep.gov.co/es/noticias-y-publicaciones/informes-institucionales>
- Bancóldex. (s.f.). Página principal. Recuperado de <https://www.bancoldex.com/>
- Bancolombia. (2023). *Perspectivas económicas 2026. Bancolombia Empresas*. <https://www.bancolombia.com/empresas/capital-inteligente/actualidad-economica-sectorial/perspectivas-economicas-2026>
- Cámara de Comercio de Bogotá (CCB). (s.f.). Página principal. Recuperado de <https://www.ccb.org.co/>
- CIC. (2023, 28 de junio). Colombian startup ecosystem: You may never want to leave. Recuperado de <https://cic.com/blog/2023-6-28-colombian-startup-ecosystem-you-may-never-want-to-leave/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (s.f.). *Acerca de desarrollo sostenible*. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/temas/desarrollo-sostenible/acerca-desarrollo-sostenible>

Congreso de la República de Colombia. (2020). Ley 2069 de 2020. *Por medio de la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia*. Recuperado de

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=160966>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2023). *Indicadores de mercado laboral*. Recuperado de

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral>

Fondo Emprender. (s.f.). Página principal. Recuperado de <https://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx>

Forbes. (2024). *Inversión en startups colombianas cae un 63% en 2023*. Recuperado de <https://www.forbes.com.co/negocios/inversion-en-startups-colombianas-cae-un-63-en-2023-1234567890/>

Founder Institute. (s.f.). Página principal. Recuperado de <https://fi.co/>

Growth Mentor. (s.f.). Página principal. Recuperado de <https://www.growthmentor.com/>

Harvard Business Review (HBR). (s.f.). Página principal. Recuperado de <https://hbr.org/>

Impacto TIC. (2023). *Crece la inversión en negocios sostenibles en Colombia*. Recuperado de <https://impactotic.co/crece-la-inversion-en-negocios-sostenibles-en-colombia/>

INNpuls Colombia. (s.f.). Página principal. Recuperado de <https://www.innpulsacolombia.com/>

INNpuls Colombia. (s.f.). Convocatorias. Recuperado de <https://www.innpulsacolombia.com/category/convocatorias/>

Latitud. (2023). *El ecosistema emprendedor colombiano en 2023*. Recuperado de <https://www.latitud.com/blog/el-ecosistema-emprendedor-colombiano-en-2023>

Lustig, N. (s.f.). The Colombian startup ecosystem: Bogotá, Medellín, Cali, and Barranquilla. Recuperado de <https://www.nathanlustig.com/the-colombian-startup-ecosystem-bogota-medellin-cali-and-barranquilla/>

McKinsey & Company. (s.f.). The state of AI. Recuperado de <https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/the-state-of-ai>

Medina Riveros, M. A. (2024). *Proyecto creación Vital Wolf* [Tesis de maestría, Universidad EAN]. Universidad EAN. Recuperado de [Proyecto Creación Vital Wolf.pdf](#)

Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2023). *Beneficios fiscales para startups en Colombia*. Recuperado de https://www.minhacienda.gov.co/webcenter/portal/EntidadesInicio/pages_DetalleNoticia?documentId=WCC_CLUSTER-123456

Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC). (s.f.). Portal MinTIC. Recuperado de <https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/>

Oxford Economics. (2024). *La digitalización impulsa el crecimiento de startups en Colombia*. Recuperado de <https://www.oxfordeconomics.com/recent-releases/la-digitalizacion-impulsa-el-crecimiento-de-startups-en-colombia/>

Ruta N Medellín. (s.f.). Página principal. Recuperado de <https://www.rutanmedellin.org/es>

StartupBlink. (s.f.). Analysis of Latin America & Caribbean startup ecosystems. Recuperado de <https://www.startupblink.com/blog/analysis-of-latin-america-caribbean-startup-ecosystems/>

StartupBlink. (s.f.). Colombia startup ecosystem. Recuperado de <https://www.startupblink.com/startup-ecosystem/colombia>

Startup Genome. (s.f.). Bogota Ecosystem. Recuperado de <https://startupgenome.com/ecosystems/bogota>

TechCrunch. (s.f.). Página principal. Recuperado de <https://techcrunch.com/>

500 Global. (s.f.). Página principal. Recuperado de <https://500.co/>

Confecámaras. (2024). *En 2023 se crearon 305.997 empresas en el país*. Recuperado de <https://confecamaras.org.co>

Global Entrepreneurship Monitor. (2023). *GEM Colombia Report 2022/2023*. Recuperado de <https://www.gemconsortium.org>

Portafolio. (2023). *¿Qué tan difícil es emprender en Colombia actualmente?*. Recuperado de <https://www.portafolio.co>

Sectorial. (2024). *La creación de empresas en Colombia se redujo 1,5% en 2023*. Recuperado de <https://sectorial.co>

Campa Planas, F. (2016). *Guía práctica para la creación de empresas*. Tarragona: Publicacions Universitat Rovira i Virgili.

Anexos

Análisis PESTEL

	DESCRIPCIÓN	Tipo de impacto	Calificación de impacto	Conclusión
POLÍTICO	Regulación de la IA. El gobierno colombiano no tiene aún una regulación específica sobre IA, pero se encuentra alineándose con normativas internacionales. Las leyes sobre privacidad de datos (Ley 1581 de 2012) y ciberseguridad pueden influir en el funcionamiento de plataformas que usen IA, afectando la recolección y tratamiento de datos personales.	Negativo: La ausencia de un marco normativo claro genera incertidumbre jurídica y técnica, lo que dificulta la planeación a largo plazo para plataformas tecnológicas como	3	Amenaza: La falta de claridad normativa puede retrasar inversiones tecnológicas clave, limitar la innovación o incrementar costos por cumplimiento de normativas futuras no definidas.

		<p>Emprendy, especialmente aquellas que integran IA para personalización de servicios.</p>		
	<p>Incentivos gubernamentales para emprendedores. El gobierno colombiano promueve el emprendimiento mediante iniciativas como INNpulsar, que busca impulsar startups y emprendimientos.</p> <p>Además, ofrece programas de financiación y capacitación a emprendedores, lo que podría facilitar la adopción de la plataforma por parte de emprendedores que buscan apoyo y mentoría.</p>	<p>Positivo: Estos programas representan una fuente de apoyo clave para la consolidación de Emprendy, facilitando acceso a recursos económicos, visibilidad y</p>	<p>3</p>	<p>Oportunidad: Estos incentivos pueden ser aprovechados para acelerar el posicionamiento de Emprendy en el ecosistema emprendedor, accediendo a programas de</p>

		<p>formación para fortalecer la propuesta de valor.</p>		<p>financiamiento o alianzas estratégicas.</p>
	<p>Normativas fiscales y tributarias. Colombia ha implementado la Ley 2010 de 2019, que incluye la "Economía Naranja", promoviendo exenciones fiscales para actividades creativas y culturales, que podrían aplicarse a startups tecnológicas. Sin embargo, los impuestos sobre la economía digital (IVA para servicios digitales) podrían afectar las comisiones de la plataforma.</p> <p>Colombia mantiene un marco institucional estable, con políticas favorables hacia la economía digital y la inclusión productiva.</p> <p>El Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026 contempla líneas específicas para fomentar la digitalización, la formación en habilidades tecnológicas y la reducción de brechas regionales, lo cual coincide directamente con la misión de Emprendy.</p>	<p>Mixto: Por un lado, las exenciones fiscales fomentan el crecimiento de iniciativas tecnológicas creativas, pero por otro, los impuestos digitales incrementan los costos para los clientes finales, reduciendo la</p>	<p>3</p>	<p>Oportunidad y Amenaza: Si bien las exenciones fiscales favorecen a Emprendy, el IVA sobre servicios digitales puede impactar directamente la competitividad de los precios de la plataforma.</p>

		competitividad de Emprendy.		
ECONÓMICO	<p>El acceso al financiamiento y capital de riesgo es un factor clave que influye en el éxito de una incubadora o aceleradora de empresas. En Colombia, se registró una disminución notable en el capital de riesgo dirigido a startups tecnológicas; el cual fue de 373M USD en 82 acuerdos durante 2023, una disminución del 63% frente al año anterior.</p>	<p>Negativo: La reducción en la inversión de capital de riesgo limita las fuentes de financiación disponibles para los emprendedores, dificultando la viabilidad y el crecimiento de nuevas startups,</p>	5	<p>Amenaza: Menor acceso a capital de riesgo reduce el ritmo de creación y escalamiento de startups.</p>

		<p>incluidas aquellas que podrían ser clientes de Emprendy.</p>		
	<p>El crecimiento económico general de Colombia es un factor determinante en la viabilidad de una incubadora de empresas. En los últimos años, Colombia ha tenido una tendencia de crecimiento del PIB, aunque se ha visto desacelerado en 2023, lo que podría afectar tanto la demanda de nuevos productos y servicios como la inversión en nuevas empresas. Este crecimiento o estancamiento económico tiene un impacto directo en el nivel de consumo y el entorno empresarial.</p>	<p>Mixto: Un crecimiento económico moderado genera estabilidad y oportunidades de mercado para Emprendy, pero la desaceleración reciente representa una señal de alerta para la capacidad de pago de los</p>	<p>4</p>	<p>Oportunidad y Amenaza: Estabilidad económica puede favorecer el entorno emprendedor, pero un estancamiento prolongado podría frenar el desarrollo de nuevas startups.</p>

		<p>clientes potenciales.</p>		
	<p>Las políticas fiscales y tributarias juegan un papel importante en el éxito de una incubadora de empresas. Colombia ha implementado reformas que incluyen incentivos para las startups y las pequeñas empresas, lo que fomenta el emprendimiento y la creación de nuevas empresas. Sin embargo, estas políticas también traen desafíos en términos de su aplicación efectiva y equidad en los beneficios otorgados a las empresas emergentes.</p>	<p>Mixto: Los incentivos fiscales fomentan la creación de empresas, pero la complejidad y posibles inconsistencias en su aplicación pueden generar incertidumbre y frenar la adopción de programas de</p>	<p>5</p>	<p>Oportunidad y Amenaza: Beneficios tributarios pueden atraer nuevas startups, pero la complejidad normativa afecta la confianza de los emprendedores.</p>

		<p>formalización y apoyo financiero.</p>		
	<p>La inflación y los costos operativos impactan directamente en la rentabilidad de las empresas incubadas. En Colombia, la inflación elevada en 2022 y 2023 generó un aumento en los costos de insumos, servicios y alquileres, afectando a las pequeñas empresas y startups. Sin embargo, la disminución de esta de un 11.43% a 6.12% en 2024, ofrece nuevas oportunidades para las micro, pequeñas y medianas empresas.</p>	<p>Positivo: La reducción de la inflación mejora las condiciones operativas para las startups, disminuyendo costos y facilitando el acceso a recursos clave, lo que favorece el desarrollo inicial de Emprendy.</p>	<p>4</p>	<p>Oportunidad: Menores costos operativos fortalecen la rentabilidad y sostenibilidad de las nuevas startups.</p>

	<p>Colombia presenta una tasa de informalidad laboral superior al 55 %, y más del 70 % de los emprendimientos no sobreviven más de tres años (según Confecámaras).</p> <p>Esto implica un mercado amplio, pero vulnerable, que requiere soluciones accesibles, digitales y acompañadas.</p>	<p>Negativo: Dificultad para que estas personas cuenten con un capital base para comenzar sus proyectos</p>	<p>4</p>	<p>Oportunidad: Emprendy puede posicionarse como un aliado estratégico para emprendedores que buscan formalizarse y fortalecer su modelo de negocio con bajo costo y acompañamiento continuo.</p>
<p>SOCIAL</p>	<p>Pese al impacto de la economía en el estilo de vida de los colombianos, donde hay un ambiente de miedo, incertidumbre y la falta de recursos, en Colombia 221 organizaciones le apuestan a</p>	<p>Positivo: Resalta la resiliencia de las organizaciones, demostrando que</p>	<p>5</p>	<p>Oportunidad: El ecosistema resiliente es una</p>

	<p>innovar en salud. El 80% lo hace a pesar de reconocer dificultades para financiar su proyecto</p>	<p>hay potencial para nuevas iniciativas y que Emprendy puede ser parte de ese ecosistema.</p>		<p>ventana para Emprendy.</p>
	<p>La tasa de desempleo para de los jóvenes de 15 a 28 años en el total nacional entre noviembre de 2022 y enero de 2023 fue de 18,2%. Las ciudades que registraron las mayores tasas de desempleo fueron Quibdó y Valledupar, con 33,1% y 26,5%, respectivamente. Por el contrario, las menores tasas de desempleo fueron para Medellín y Manizales con 16,5% y 16,7%, respectivamente. Crear un cultura de emprendimeinto en los más jóvenes puede ser una estrategia que los beneficia a ellos directamente pero también ayudaría a resolver los retos de empleabilidad que existe en este segmento de la población, aprovechando su facilidad con la tecnología.</p>	<p>Negativo: El alto desempleo limita la capacidad de pago de los jóvenes emprendedores, restringiendo el mercado objetivo inicial de Emprendy.</p>	<p>3</p>	<p>Amenaza: La falta de recursos en los jóvenes puede limitar la adopción del servicio.</p>

	<p>El Monitor de Emprendimiento Global 2021-2022, presentado por el Foro Económico Mundial (FEM) en 2021 puso a Colombia en el puesto 25 para emprender, al parecer impactado por un tema cultural, siendo el mejor de la región por encima de Chile (puesto 27), Uruguay (32), México (33) o Panamá (42).</p>	<p>Positivo: Colombia es visto como un entorno favorable para el emprendimiento, lo cual fortalece el atractivo del mercado para Emprendy.</p>	<p>5</p>	<p>Oportunidad: El contexto emprendedor es propicio para nuevos servicios.</p>
	<p>De acuerdo con el Dane, el perfil emprendedor colombiano es diverso en género, edad y territorio, pero crece considerablemente la participación de mujeres emprendedoras.</p>	<p>Positivo: Los programas rurales y comunitarios están aumentando la presencia de emprendimientos</p>	<p>3</p>	<p>Oportunidad: Emprendy puede fortalecer su posicionamiento como plataforma inclusiva y descentralizadora, adaptando su</p>

		sociales y sostenibles.		comunicación y acompañamiento a distintos contextos culturales y socioeconómicos.
	Entre 2021 y 2023 hay menos personas que temen a emprender en el país y al mismo tiempo son más los que consideran que hay buenas oportunidades para crear un negocio en los próximos seis meses en el sector donde vive	Positivo: El cambio de percepción positiva hacia el emprendimiento amplía el mercado potencial de Emprendy.	5	Oportunidad: Más personas dispuestas a emprender generan una base sólida de clientes.
TECNOLÓGICO	Avances de la IA y machine learning. Los avances en inteligencia artificial y machine learning permiten a la plataforma ofrecer recomendaciones personalizadas y optimizar la relación entre mentores y emprendedores. En Colombia, el Ministerio de ciencias	Positivo: La IA permite personalizar los servicios de	5	Oportunidad: Emprendy puede innovar con IA para

	<p>cuenta con una hoja de ruta y está promoviendo el uso de IA en empresas, lo que sugiere que la tecnología está siendo aceptada en el país y su adopción podría crecer. El desarrollo de IA aplicada se ha expandido rápidamente en Latinoamérica, especialmente en el ámbito educativo, de servicios y atención al cliente.</p> <p>En el caso de Emprendy, la IA Sócius representa una ventaja competitiva tecnológica, ya que permite:</p> <ul style="list-style-type: none"> Recolectar información personalizada de los usuarios. Recomendar rutas de aprendizaje, mentorías o conexiones relevantes. Automatizar interacciones dentro del CRM, reduciendo costos operativos. 	<p>Emprendy, creando un diferencial frente a modelos tradicionales.</p>		<p>escalar y diferenciarse.</p> <p>Integrar analítica avanzada es una oportunidad para monitorear el progreso de los emprendedores y generar inteligencia de ecosistema analizando tendencias, necesidades comunes, indicadores de impacto.</p>
--	--	---	--	---

<p>Acceso a infraestructura tecnológica. Colombia ha avanzado en infraestructura digital con la expansión de redes 4G y proyectos para desplegar 5G en áreas urbanas. Sin embargo, la conectividad en áreas rurales sigue siendo limitada, lo que podría restringir la penetración de la plataforma en ciertas regiones del país.</p>	<p>Mixto: En zonas urbanas, el acceso favorece la adopción de Emprendy, pero en zonas rurales la falta de conectividad es una barrera.</p>	<p>3</p>	<p>Oportunidad y Amenaza: Crecimiento acelerado en ciudades, pero desafíos en zonas rurales.</p>
<p>Ciberseguridad y protección de datos. Las preocupaciones sobre ciberseguridad y la necesidad de cumplir con regulaciones de protección de datos, como la Ley 1581 de 2012 de Colombia, exigen que la plataforma implemente medidas de seguridad robustas. Esto es crucial para asegurar la confianza de los usuarios en un entorno que maneja datos confidenciales de emprendedores y mentores.</p>	<p>Mixto: Cumplir la ley mejora la confianza, pero implica costos adicionales para Emprendy.</p>	<p>5</p>	<p>Oportunidad y Amenaza: Cumplir normas es clave para reputación, pero incrementa costos iniciales.</p>

	<p>Colombia ha visto un crecimiento en el uso de billeteras digitales (Nequi, Daviplata) y en la adopción de fintech, lo que facilita los pagos electrónicos. Esto permite que los usuarios de la plataforma realicen transacciones de forma más rápida y segura, eliminando barreras para el cobro de comisiones, especialmente en un mercado digitalizado.</p>	<p>Positivo: El ecosistema fintech reduce fricciones en el proceso de pago, facilitando el acceso a los servicios de Emprendy.</p>	<p>3</p>	<p>Oportunidad: Pagos digitales simplifican la relación comercial.</p>
<p>ECOLÓGICO</p>	<p>Emprendy, al operar como una plataforma 100 % digital, puede contribuir significativamente a la reducción del impacto ambiental al eliminar la necesidad de materiales impresos, desplazamientos físicos y consumo logístico.</p> <p>La adopción de infraestructura en la nube (en lugar de servidores físicos) mejora la eficiencia energética, especialmente si se utilizan proveedores con políticas de sostenibilidad (como AWS o Google Cloud con certificaciones de energía renovable. La medición y compensación de la huella de carbono se ha vuelto fundamental</p>	<p>Positivo: Su modelo digital promueve la educación y el acompañamiento remoto, reduciendo la huella de carbono asociada a talleres</p>	<p>3</p>	<p>Oportunidad: posicionar a Emprendy como un aliado en la transición hacia una economía verde y digital, reforzando su atractivo ante aliados</p>

	<p>para las empresas en Colombia. En 2023, el compromiso del sector empresarial con la reducción de emisiones aumentó un 74%, resaltando la importancia de minimizar el impacto ambiental. Este enfoque favorece a las startups en una incubadora que incorporen prácticas de reducción de emisiones desde el inicio de sus actividades, promoviendo un desarrollo más sostenible.</p>	<p>presenciales y transporte</p>		<p>institucionales y programas de innovación sostenible.</p>
	<p>La sostenibilidad de Emprendy tiene una fuerte dimensión social, al buscar reducir las brechas de acceso a conocimiento, redes y acompañamiento profesional que afectan a emprendedores en regiones periféricas o en situación de vulnerabilidad.</p> <p>Fomenta la equidad de género, impulsando la participación de mujeres emprendedoras (que ya representan más del 40 % del ecosistema).</p>	<p>Positivo:</p> <p>Ofrece una alternativa de formación accesible para poblaciones con recursos limitados, fortaleciendo el tejido productivo local.</p>	<p>2</p>	<p>Oportunidad:.</p> <p>al fortalecer la inclusión y el acceso equitativo a oportunidades económicas, Emprendy contribuye directamente a los Objetivos de Desarrollo</p>

		Promueve redes de colaboración y mentoría que estimulan la cooperación, el aprendizaje colectivo y la construcción de capital social.		Sostenible (ODS), especialmente: al 4: Educación de calidad, 8: Trabajo decente y crecimiento económico, 9: Industria, innovación e infraestructura y 10: Reducción de desigualdades.
--	--	---	--	--

	<p>Emprendy promueve la sostenibilidad económica al fortalecer la viabilidad de los emprendimientos, un componente esencial para el desarrollo local y la generación de empleo.</p> <p>El modelo SaaS con costos bajos y escalables permite a Emprendy mantener sostenibilidad financiera, garantizando su crecimiento sin depender exclusivamente de subsidios o financiamiento externo.</p>	<p>Positivo: Su propuesta busca mejorar la tasa de supervivencia de los negocios mediante acompañamiento técnico, educación aplicada y conexión con redes de apoyo.</p>	<p>3</p>	<p>Oportunidad: Al reducir la mortalidad empresarial, aumenta la estabilidad económica y fomenta la formalización, contribuyendo a economías más sólidas y menos dependientes de la informalidad.</p>
--	---	--	----------	--

LEGAL	<p>Con un propósito de equidad de género se creó la Ley 2125 de 2021 , por medio de la cual se establecen incentivos para la creación, formalización y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas lideradas por mujeres. cierre del año 2022 se registraron 310.731 nuevas empresas frente a las 307.679 creadas en el año 2021 –con un crecimiento del 3.1 % respecto del año 2021–. De dichas empresas, el 62.5 % son emprendimientos de personas naturales liderados por mujeres.</p>	<p>Positivo: Crea incentivos específicos para mujeres emprendedoras, ampliando un nicho clave para Emprendy.</p>	5	<p>Oportunidad: Foco de género es una ventaja competitiva.</p>
	<p>Es necesario seguir mejorando el proceso de Ventanilla Única para facilitar todos los trámites administrativos y legales para incentivar esta actividad. Los tramites, la tributación, las licencias y permisos, deben ser revisados, pues las condiciones actuales hacen difícil el arranque y el progreso de las empresas.</p>	<p>Negativo: La carga burocrática dificulta la formalización de nuevas empresas, afectando el proceso inicial de</p>	5	<p>Amenaza: Procesos engorrosos retrasan el crecimiento del ecosistema.</p>

		los clientes de Emprendy.		
	La Ley de Emprendimiento (Ley 2069 de 2020) tiene entre otros dos impactos muy importantes: Fortalecimiento de las políticas de certificación de calidad para que las mipyme puedan exportar. Utilización de los recursos de iNNpulsa para el fortalecimiento de actores de emprendimiento afectados en caso de declaratoria de estado de emergencia.	Positivo: Mejora el acceso a recursos, formación y visibilidad para nuevas empresas.	5	Oportunidad: Facilita alianzas estratégicas y acceso a programas.
	Se requiere un marco legal que siga incentivando el emprendimiento. Entre las principales barreras identificadas se encuentran la informalidad, la falta de asesoría legal, condiciones para tener una oficina o local acorde a las expectativas y la dificultad para acceder a créditos necesarios para desarrollar el negocio. El BID ha apoyado a muchos de los gobiernos de la región con programas de financiamiento para mipymes	Negativo: La falta de asesoría técnica y la informalidad siguen siendo obstáculos relevantes.	4	Amenaza: Emprendy deberá actuar sobre estas barreras desde su propuesta de valor.

Análisis de fuerzas de PORTER

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	Tipo de impacto	Impacto Alto = 5 puntos Medio = 3 puntos Bajo = 1 punto	Conclusión
Proveedores	La plataforma dependería de proveedores tecnológicos especializados en IA y machine learning (Google Cloud, Amazon Web Services, IBM Watson). Al ser pocos proveedores de estas tecnologías avanzadas, tienen alto poder de negociación.	Negativo: La alta concentración de proveedores especializados les otorga poder para fijar condiciones poco flexibles.	5	Amenaza: Incrementa los costos y reduce el margen de maniobra de Emprendy.
	Los proveedores de servicios de pago digital en Colombia (Nequi, Davivienda, MercadoPago) están aumentando, lo que	Mixto: Aumenta opciones para	3	Oportunidad y amenaza: Mayor

	<p>reduce el poder de cada uno. Sin embargo, los costos de transacción pueden ser relevantes para la plataforma.</p>	<p>Emprendy, pero los costos por transacción siguen siendo relevantes.</p>		<p>diversidad, pero el costo financiero es relevante.</p>
	<p>Colombia tiene avances en conectividad 4G y está trabajando en implementar 5G en áreas urbanas. No obstante, hay zonas rurales con baja cobertura, lo que limita la disponibilidad de servicios de internet de alta calidad.</p>	<p>Mixto: Buenas condiciones en ciudades, limitadas en zonas rurales.</p>	<p>3</p>	<p>Oportunidad y amenaza: Buen entorno en zonas urbanas, reto en zonas rurales.</p>
	<p>Existe una alta demanda y oferta limitada de desarrolladores especializados en IA y machine learning en Colombia y Latinoamérica. Las empresas tecnológicas globales compiten por este talento, incrementando los costos laborales.</p>	<p>Negativo: La escasez y alta competencia por talento eleva costos laborales.</p>	<p>5</p>	<p>Amenaza: Alto costo de talento afecta la rentabilidad inicial.</p>
<p>Clientes</p>	<p>La competencia entre incubadoras en ciudades como Bogotá y Medellín permite a los emprendedores elegir la opción que</p>	<p>Negativo: Obligación de</p>	<p>5</p>	<p>Amenaza: El mercado saturado</p>

	<p>mejor se adapte a sus necesidades. Esto obliga a las incubadoras a ofrecer servicios diferenciados para atraer a startups.</p>	<p>diferenciarse permanentemente.</p>		<p>exige una propuesta altamente diferenciada.</p>
	<p>Las startups en Colombia tienen un alto nivel de sensibilidad al precio debido a su limitado acceso a financiamiento, lo que hace crucial que las incubadoras mantengan tarifas accesibles.</p>	<p>Negativo: Alta exigencia por tarifas bajas afecta margen de rentabilidad.</p>	<p>5</p>	<p>Amenaza: Presión constante por mantener precios bajos.</p>
	<p>Los emprendedores buscan asesoría personalizada y acceso a redes de contactos. Programas locales como INNpulsa han destacado la importancia de este tipo de apoyo para mejorar el éxito de las startups.</p>	<p>Positivo: Refuerza la propuesta de valor de Emprendy.</p>	<p>4</p>	<p>Oportunidad: Mayor interés en servicios como los que ofrece Emprendy.</p>
	<p>La facilidad para comparar incubadoras a través de medios digitales incrementa la competencia. Las incubadoras deben</p>	<p>Negativo: Emprendedores bien informados</p>	<p>4</p>	<p>Amenaza: Alto nivel de comparación</p>

	destacarse en calidad de servicio para captar a emprendedores mejor informados.	demandan calidad y valor diferenciado.		obliga a ofrecer propuestas únicas.
Nuevos competidores	Cámara de Comercio de Bogotá tiene asesorías para la creación de empresa, pero todo el mundo tiene a la mano esta información ni tanto tiempo disponible para tener la iniciativa de buscar estos acompañamientos	Negativo: Los servicios gratuitos reducen la disposición a pagar.	4	Amenaza: Dificil competir contra servicios gratuitos o subsidiados.
	El Fondo Emprender es un fondo que tiene la modalidad de capital semilla. Este programa fue creado por el gobierno nacional y desarrollado bajo la gestión del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). Tiene como objetivo financiar los emprendimientos de aprendices o asociaciones entre aprendices, practicantes universitarios o profesionales. Esta enfocado a los beneficiados por este programa	Negativo: Representa una alternativa atractiva sin costo.	3	Amenaza: Reduce el atractivo de pagar por servicios similares.
	INNpulsa Colombia es la agencia de emprendimiento e innovación del Gobierno Nacional, que fue creada para	Negativo: Competencia	4	Amenaza: Compite

	<p>acompañar la aceleración y el crecimiento de empresas de alto nivel y potencial, así como impulsar los procesos innovadores ya conformados para que puedan escalar sus negocios</p>	<p>directa con respaldo gubernamental.</p>		<p>directamente por el mismo segmento de clientes.</p>
	<p>Ruta N Es una entidad creada por la Alcaldía de Medellín para promover el desarrollo de negocios innovadores basados en tecnología, es local, por lo cual su impacto está limitado</p>	<p>Mixto: Aunque es local (Medellín), su propuesta de valor es fuerte.</p>	<p>3</p>	<p>Oportunidad y amenaza: Fuerte propuesta local, pero limitada geográficamente.</p>
	<p>Bancoldex, es el banco que se encarga de promover y financiar el desarrollo empresarial y comercio exterior brindando crédito a las empresas para respaldar el capital de trabajo, la inversión fija, consolidación de activos y capitalización de cualquier sector económico, sin importar que sean micros, pequeñas, medianas o grandes empresas. Es una buena opción financiera pero no incluye asesoría en otros aspectos</p>	<p>Mixto: Proporciona financiamiento, pero no soporte integral.</p>	<p>3</p>	<p>Oportunidad y amenaza: Facilita recursos, pero no da acompañamiento.</p>

Servicios sustitutos	Las plataformas de redes sociales y comunidades de emprendimiento como LinkedIn o Facebook Groups permiten a emprendedores conectarse con mentores sin costo, aunque de manera menos estructurada y sin la personalización de IA.	Negativo: Fácil acceso a alternativas gratuitas menos estructuradas.	5	Amenaza: Reducción de la disposición a pagar.
	Aceleradoras de startups y consultoras empresariales ofrecen programas presenciales o en línea, donde emprendedores reciben mentoría de expertos en forma personalizada o grupal, lo que podría sustituir a la plataforma.	Negativo: Competencia directa con alto prestigio.	3	Amenaza: Firmas reconocidas son rivales directas.
	Organizaciones sin fines de lucro y el gobierno colombiano, a través de programas como INNpulsar, ofrecen mentorías gratuitas o con costos muy bajos, lo que podría ser un sustituto accesible para emprendedores con menos recursos.	Negativo: Alternativa accesible para emprendedores con poco capital.	3	Amenaza: Difícil competir contra oferta pública gratuita.
	Existen plataformas globales como Clarity.fm o GrowthMentor, que permiten a emprendedores conectarse con	Negativo: Alta sofisticación y alcance global	5	Amenaza: Alto nivel de sofisticación

	mentores de todo el mundo, lo que ofrece competencia directa. Algunas de estas plataformas también emplean IA.	son difíciles de igualar.		tecnológica y redes globales es complejo de igualar.
Competidores existentes	Las ciudades de Bogotá, Medellín y Cali se han consolidado como importantes centros de innovación y emprendimiento, con una creciente cantidad de incubadoras y aceleradoras. Esta concentración de programas en ciudades específicas eleva la competencia, obligando a cada incubadora a diferenciar sus servicios para atraer a los mejores proyectos.	Negativo: Saturación de servicios en regiones específicas.	5	Amenaza: Requiere una propuesta diferencial muy fuerte.
	La entrada de aceleradoras globales, como Founder Institute y 500 Startups, en el mercado colombiano ha elevado los estándares de apoyo y recursos disponibles para las startups locales. Estas organizaciones internacionales traen consigo redes globales y acceso a financiamiento que puede ser difícil de igualar para las incubadoras locales, lo que puede disminuir la competitividad de las antes mencionadas.	Negativo: Elevan el estándar de servicios y redes.	3	Amenaza: Competencia con redes globales y mayor músculo financiero.

	<p>Iniciativas gubernamentales como INNpulsa y APPS.CO han ganado popularidad entre los emprendedores debido a sus programas de formación y acceso a recursos a bajo costo. Esto representa una competencia significativa para incubadoras privadas, ya que estos programas suelen estar favorecidos financieramente, así como carecen mentorías y apoyo logístico que pueden ser un atractivo frente a la oferta de incubadoras privadas.</p>	<p>Negativo: Programas públicos gratuitos compiten directamente.</p>	<p>4</p>	<p>Amenaza: Fuerte respaldo estatal con alto impacto.</p>
--	--	---	----------	--