

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

**MODELO DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA
PLATAFORMA “MICROFINANZASAPP” DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE
BUCARAMANGA.**

MÓNICA LUCIA MEJÍA ROJAS

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE FISICOMÉCANICA
ESCUELA DE ESTUDIOS INDUSTRIALES Y EMPRESARIALES
BUCARAMANGA

2023

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

**MODELO DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA
PLATAFORMA “MICROFINANZASAPP” DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE
BUCARAMANGA.**

MÓNICA LUCIA MEJÍA ROJAS

Proyecto de grado presentado como requisito para optar al título de
Magister en Gerencia de Negocios MBA

Director

Martha Liliana Torres Barreto

Msc Profesor Titular

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE FISICOMÉCANICA
ESCUELA DE ESTUDIOS INDUSTRIALES Y EMPRESARIALES
BUCARAMANGA

2023

AGRADECIMIENTOS

Mis agradecimientos a Díos por permitir que todo se diera para dar inicio a mis estudios de Maestría en esta importante Universidad, a mi familia por su apoyo incondicional y a la Cámara de Comercio de Bucaramanga que me respaldo para la realización de esta formación profesional y el desarrollo de esta tesis.

TABLA DE CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN	7
2.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	8
3.	OBJETIVOS	12
3.1.	OBJETIVO GENERAL.....	12
3.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	12
4.	MARCO TEÓRICO.....	13
5.	PLAN DE TRABAJO.....	19
5.1.	Evaluación del segmento de mercado y viabilidad comercial	19
5.2.	Análisis y diseño del sistema	20
5.3.	Análisis para viabilidad técnica	21
5.4.	Análisis para viabilidad financiera.....	22
6.	EVALUACIÓN DEL SEGMENTO DE MERCADO Y VIABILIDAD COMERCIAL	23
6.1	Identificación del Segmento Objetivo	23
6.2	Selección de la muestra y aplicación del cuestionario.....	24
6.3	Análisis de resultados e identificación de problemas	26
6.4	Conclusiones	27
6.5	Mercado meta.....	27
6.6	Propuesta de Valor	28
6.7	Canales de comunicación con el consumidor del producto y la estrategia de comunicación a seguir en el corto y medio plazo.	29
7.	ANÁLISIS Y DISEÑO DE LA PLATAFORMA “MICROFINANZASAPP”	30

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

7.1	Modelado de procesos de acuerdo con las necesidades identificadas en el estudio de mercado.....	30
7.2	Requerimientos no funcionales de la plataforma “Microfinanzas app”	37
7.3	Especificar las soluciones de acuerdo con la identificación de problemas derivada del estudio de mercado.....	39
8.	ANÁLISIS PARA VIABILIDAD TÉCNICA.....	40
8.1.	Actividades clave de la propuesta para operar la plataforma “MicrofinanzasApp”.....	40
8.2.	Recursos Claves	41
8.3.	Socios Claves	43
8.4.	Delimitar las relaciones que se tendrían con el consumidor del producto.....	43
8.5.	Concluir sobre la viabilidad técnica de operación de “Microfinanzas App”.....	44
9.	ANÁLISIS PARA VIABILIDAD FINANCIERA.....	45
9.1.	Identificar la fuente de ingresos de Microfinanzas App y especificar cómo se mantendría en el tiempo.....	45
9.2.	Especificar la estructura de gastos necesaria para operar plataforma “Microfinanzas App”.....	46
9.3.	Emitir un concepto sobre la viabilidad financiera de MicrofinanzasApp con el fin de lograr un impacto en los empresarios beneficiarios.....	48
10.	CONCLUSIONES	50
11.	RECOMENDACIONES.....	51
12.	ANEXOS	52
12.1.	ANEXO A.....	52

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

12.4.	ANEXO B.....	59
12.4.1.	ENTREVISTA 1.....	59
12.4.2.	ENTREVISTA 3.....	60
12.4.3.	ENTREVISTA 2.....	61
12.5.	ANEXO C.....	63
13.	BIBLIOGRAFÍA	64

Índice de figuras

Figura 1.	<i>Modelo de negocios Canvas</i>	16
Figura 2.	<i>Módulo administrativo de la plataforma Microfinanzas App</i>	30
Figura 3.	<i>Módulo ventas de la aplicación microfinanzas App:</i>	33
Figura 4.	<i>Módulo gastos e inventarios de la plataforma Microfinanzas App:</i>	35
Figura 5.	<i>Módulo de módulo reportes y procesos de la plataforma Microfinanzas App</i> .	36
Figura 6.	<i>Modelo para determinar tamaño de la muestra población finita</i>	52

Índice de tablas

Tabla 1.	Análisis de resultado e identificación de problemas.....	26
Tabla 2.	<i>Estructura de gastos necesaria para operar plataforma “Microfinanzas App”</i> .46	
Tabla 3.	Gastos de operación.....	48

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

1. INTRODUCCIÓN

En Colombia el número total de empresas formalizadas es de 886.489 , de las cuales se ubican en el Departamento de Santander 102.370, de acuerdo con la base de datos de Compite 360 y de ellas el 78% (es decir, 80.273), son microempresas persona natural (Camara de Comercio de Bucaramanga , 2021), identificando que en el área metropolitana de Bucaramanga (Floridablanca, Piedecuesta, Girón y Bucaramanga) existen 49,109 microempresas de las cuales 47.258 por el monto de sus ingresos no están obligadas a llevar contabilidad.

Teniendo en cuenta lo anterior y el impacto de las microempresas persona natural en Santander, y dado que éstas representan un alto porcentaje de empresas que se liquidan, se busca por parte de la Cámara de Comercio de Bucaramanga brindar soluciones a las necesidades de las microempresas y fortalecer el tejido microempresarial de Santander, enfocándose en dos causas para la liquidación de las empresas que son : la falta de control del flujo de caja (liquidez) y el escaso acceso a herramientas tecnológicas por parte de los empresarios. Con este proyecto se pretende entonces realizar un mecanismo apoyado en las TIC, confiable y asequible para la administración financiera de los microempresarios persona natural, desarrollando un modelo de negocio para la implementación de la plataforma “MicroFinanzasApp” orientada hacia los microempresarios persona natural inscritos a la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

Para el desarrollo del modelo de negocio, se utilizó la metodología del modelo Canvas planteada por Alexander Osterwalder & Yves Pigneur , junto con la metodología de diseño de sistemas propuesta por Laudon y Laudon (LAUDON, 2016) enmarcado en las actividades de evaluación del segmento de mercado y viabilidad comercial, análisis y diseño del sistema, análisis para viabilidad técnica y análisis para viabilidad financiera.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En Colombia el número total de empresas formalizadas es de 886.489 , de las cuales se ubican en el Departamento de Santander 102.370, de acuerdo con la base de datos de Compite 360 y de ellas el 78% (es decir, 80.273), son microempresas persona natural (Camara de Comercio de Bucaramanga , 2021), identificando que en el área metropolitana de Bucaramanga (Floridablanca, Piedecuesta, Girón y Bucaramanga) existen 49,109 microempresas de las cuales 47.258 por el monto de sus ingresos no están obligadas a llevar contabilidad. Por otra parte, se ha identificado que en Santander, la tasa de supervivencia de las empresas es del 57.46% y la tasa de cancelación de matrícula mercantil es de 42.54%, además, en promedio el 92% de las empresas que cancelan su matrícula mercantil, son microempresas persona natural representadas en 5.729 empresas (Camara de Comercio de Bucaramanga , 2021). Realizando la comparación con la ciudad de Bogotá, las microempresas representan el 98% del total de las empresas canceladas. (Camara de Comercio de Bogota, 2021). Así mismo, del 93% de las organizaciones del país que corresponden a microempresas, aproximadamente el 60% tiene un periodo de constitución de entre 1 y 5 años; solo el 40% supera esta barrera, reflejando de manera implícita el alto porcentaje de cierre y liquidación de las empresas en mención (Sepúlveda-Aguirre, 2020).

Con este panorama, y de acuerdo con el estudio realizado por Confecámaras en 2018, el 70% de las empresas en Colombia no supera la barrera de los cinco años y en este estudio, varios son los aspectos a tener presentes para la identificación de las causas que llevan al registro de un índice tan alto de mortalidad de las mipymes. Dentro de ellos y quizás de los más relevantes, se presenta la existencia de riesgos financieros que llevan a un ciclo de vida corto en las mipymes, tal es el caso de la falta control en el flujo de caja (liquidez) ; esto es, aunque se presente un incremento en el promedio de los ingresos de la empresa, las utilidades netas no tienen una

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

correlación con este crecimiento y en cambio tienen una posición negativa que a su vez puede llevar a la disminución de la liquidez necesaria para cubrir las obligaciones de corto plazo, que son la forma de financiación con terceros más representativa, llevando a un posible incumplimiento igualmente en el largo plazo y presentando un riesgo crediticio que puede ocasionar una pérdida económica mucho mayor, finalizando con la liquidación de la empresa (Sepúlveda-Aguirre, 2020).

Adicionalmente, los empresarios manifestaron como razones internas “el alto endeudamiento, la falta de capital, la disminución de la facturación, los costos operacionales y la baja rentabilidad.” Y como razones extrínsecas establecen “... La disminución de la demanda, las altas tasas de interés, el aumento de la competencia, la pérdida de mercado y las dificultades para acceder a créditos”. Otra causa de mayor relevancia es la que tiene que ver con el escaso acceso tecnológico para la producción y administración financiera. Igualmente, es escasa la vinculación a algún sistema de innovación nacional tecnológica.” (Pinzón, 2017).

Como si el anterior panorama no fuese suficiente, es importante añadir que en virtud de la emergencia sanitaria generada por la pandemia del COVID-19 en el periodo 2020-2021, el gobierno nacional dispuso de medidas restrictivas, que han generado un estancamiento de la economía, puesto que gran parte de las empresas de diferentes sectores tuvieron que cerrar, obligando a la liquidación de cientos de ellas y a su vez disparando el desempleo del país. Para contrarrestar este impacto, el Gobierno nacional ha brindado estrategias de apoyo a las empresas que se han visto fuertemente afectadas y ha dado paso a la reactivación económica de manera gradual. De acuerdo con la encuesta de monitoreo del impacto del COVID-19 en las Empresas realizado por CONFECAMARAS, (en el que el 91% de las empresas encuestadas son microempresas y se concentran en los sectores de servicios y comercio), se concluye que el 65,2% de los empresarios han sufrido una disminución en sus ventas y que el 90% de los empresarios no

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

está en la capacidad financiera y productiva para soportar en el año 2021 nuevas medidas restrictivas (CONFECAMARAS, 2021).

Teniendo en cuenta el impacto de las microempresas persona natural en Santander, y dado que éstas representan un alto porcentaje de empresas que se liquidan, se busca por parte de la Cámara de Comercio de Bucaramanga brindar soluciones a las necesidades de las microempresas y fortalecer el tejido microempresarial de Santander, por lo tanto enfocándose en dos causas para la liquidación de las empresas expuestas anteriormente: la falta de control del flujo de caja (liquidez) y el escaso acceso a herramientas tecnológicas por parte de los empresarios. Con este proyecto se pretende entonces implementar un mecanismo apoyado en las TIC, confiable y asequible para la administración financiera de los microempresarios persona natural.

Para este segmento empresarial, adquirir una herramienta tecnológica en los primeros años de su vida empresarial significa un esfuerzo económico muchas veces no viable, ya que requieren de recursos importantes con los que los nuevos empresarios no cuentan. Esto ocasiona que los microempresarios lleven manualmente el control de los ingresos y gastos del negocio, o, en el peor de los casos, este control ni tan siquiera se registre mediante sistemas manuales, lo cual aumenta el riesgo financiero de que la empresa se gaste más de lo que ingresa y no se pueda garantizar su sostenibilidad.

Este proyecto enfoca sus esfuerzos a que el microempresario trabaje con pensamiento estratégico, es decir que visualice más claramente el futuro, apoyándose para ello en un sencillo sistema basado en TIC que le facilite la administración financiera de sus negocios y de esta forma lograr que ese empresario vaya más allá del día a día, planee mejor sus recursos y tome mejores decisiones con base en la información registrada en el sistema. De esta forma se contribuiría a la

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

disminución de una de las causas por las que se liquidan las empresas en Colombia e igualmente se apuntaría a la mejora del PIB del departamento de Santander, a través de la generación de un mayor consumo, empleo e inversión.

Para la implementación de esta herramienta tecnológica se dará prioridad a los microempresarios persona natural ubicados en el área metropolitana de Bucaramanga (Floridablanca, Piedecuesta, Girón y Bucaramanga), que dando cumplimiento a los topes de ingresos brutos establecidos en el parágrafo 3 del artículo 437 del ET no están obligados a llevar contabilidad y pertenecen a los sectores económicos de mayor impacto en el PIB departamento de Santander como lo son : comercio al por mayor y al por menor; transporte y almacenamiento; alojamiento y servicios de comida, que cuentan con 27.188 empresas inscritas de acuerdo con la base de datos de Compite 360. De esta forma, el proyecto plantea generar un alto impacto en el tejido microempresarial de Santander.

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

3. OBJETIVOS

3.1. OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un modelo de negocio para la implementación de la plataforma “MicroFinanzasApp” orientada hacia los microempresarios persona natural inscritos a la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un análisis del mercado y establecer la viabilidad comercial con el fin de determinar las condiciones de administración financiera del mercado objetivo, así como su situación tecnológica actual.
- Efectuar el diseño de la solución tecnológica teniendo en cuenta requerimientos funcionales y no funcionales, de manera que atienda a las necesidades del segmento de mercado objetivo.
- Determinar la viabilidad técnica de la plataforma Microfinanzas App usando como base el análisis de su propuesta de valor.
- Evaluar la viabilidad financiera de la implementación de la solución Microfinanzas App.

4. MARCO TEÓRICO

El desarrollo de una idea de negocio implica el manejo de una gran variedad de conocimientos, por lo tanto, se requiere contar con una base conceptual que permita entender lo que es un plan de negocio, un modelo de negocio y su estructura desde la perspectiva de varios autores:

Según Siegel, Ford, & Bernstein (1993), un plan de negocios tiene tres aproximaciones: primero, y quizá la más importante, es un plan que se puede utilizar para dar idea de cómo debe ser dirigido el negocio. Brinda la oportunidad de afinar estrategias y cometer errores en papel, en vez de hacerlas en el mundo real. Segundo, un plan de negocios es una herramienta retrospectiva, contra lo cual el administrador puede determinar el funcionamiento real de una empresa en un cierto plazo y tercero, un plan de negocio sirve para mostrar a la gente lo que realmente le interesa del negocio, es decir, la forma en que va a obtener utilidades.

Para Waston & Wise, (1997) el plan de negocios en cada sección es una descripción detallada que representa un panorama de la empresa. La organización de este depende del tipo de empresa y el orden de cada parte, así como su desarrollo dependerá de la empresa.

Según Borello, (2000) el plan de negocio ejerce una función informativa y orientadora del proceso de toma de decisiones al interior de la organización. Así para una empresa en fase de apertura, este puede proporcionar un cálculo de la probabilidad del éxito y del consiguiente nivel de riesgo de la inversión, para otra ya en operación, se construye en un instrumento que traduce la visión empresarial a largo plazo, en una guía para la gestión corriente del negocio. En definitiva, la realización del plan económico que pasa por el análisis del mercado y del posicionamiento competitivo de la empresa, hasta llegar al planteamiento de las estrategias y elaboración de planes

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

operativos como los políticos de marketing, plan de implementación de la disposición organizativa interna a los planes de inversión.

Algunos autores como Stutely & Kushell, (2000) también señalan que un plan de negocios debe entenderse como un estudio que, de una parte, incluye un análisis de mercado, del sector y de la competencia; y de otra, el plan desarrollado por la empresa para incursionar en el mercado con un producto y servicio, una estrategia y un tipo de organización, proyectando esta visión de conjunto a corto plazo, a través de la cuantificación de las cifras que permiten determinar el nivel de atractivo económico del negocio, y la factibilidad de la iniciativa; a largo plazo, mediante la definición de una visión empresarial clara y coherente.

Existen muchas definiciones de un plan de negocios, pero finalmente todos los autores coinciden en que un plan de negocios es un documento que permite conocer la información necesaria para analizar, evaluar un negocio y ponerlo en marcha, así como para tener financiamientos de los inversionistas. Los planes de negocio han sido creados para ayudar a los emprendedores a visualizar y plasmar mejor sus ideas, aterrizándolas correctamente y darle rumbo, y servir, así como apoyo para darle a la empresa mayores probabilidades de éxito (López, 2019).

Por otro lado, un modelo de negocio se define como la “descripción de las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor” (Pigneur, 2011) , concepto simple, relevante y de fácil comprensión que permite definir, perfilar y desarrollar alternativas estratégicas para una oportunidad de negocio.

Realizar un modelo de negocio es una “guía durante la creación de una empresa y describe la lógica que sigue una empresa para obtener ganancia” (Tim Clark, 2012), permitiendo evaluar la viabilidad de una idea de negocio, identificando las fortalezas y debilidades, estableciendo los

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

recursos necesarios para llevar a cabo la idea de negocios, determinando el potencial de la oportunidad de negocios en el mercado y aterrizándola para presentarla de forma clara y atractiva ante terceros, también, permite entender que equipo se requiere para llevar a cabo la iniciativa empresarial, cuáles son los riesgos que afectan la oportunidad de negocio y con qué mecanismos mitigarlos diseñando planes de corto, mediano y largo plazo. Por lo anterior, se puede afirmar que el plan de negocios es una “especie de anteproyecto que sirve para simular una estrategia, que se aplicara en las estructuras, procesos y sistemas de una empresa” (Pigneur, 2011) ayudando a la toma de decisiones asertivas para el buen funcionamiento de la empresa.

Ahora bien, es importante mencionar que los nuevos modelos de negocio están cambiando el entorno de trabajo en todo el mundo. Así, las empresas deben evaluar y modificar sus modelos de negocio constantemente para poder sobrevivir y generar una ventaja competitiva, ajustando sus estrategias y adaptándose rápidamente a la agitación económica del entorno nacional e internacional (Tim Clark, 2012).

Considerando que existen diferentes modelos de negocios, para este proyecto se tomará como base el modelo CANVAS para el desarrollo de la idea de negocio. Canvas es una metodología, desarrollada por Alexander Osterwalder y Yves Pigneur quienes postularon que “la mejor manera de diseñar un modelo de negocio es dividirlo en nueve módulos básicos que reflejen la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos. Estos nueve módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica.” (Pigneur, 2011).

Además, este modelo se desarrolla en un lienzo que describe la interrelación de los nueve módulos básicos, es una técnica eficaz para retratar en cuadro del funcionamiento de las empresas.

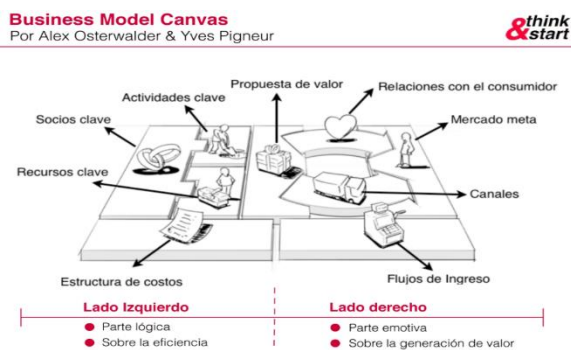
MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

Estos nueve módulos son: segmentos del mercado, propuestas de valor, canales, relaciones con los clientes, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, asociaciones clave, estructura de costos.

En la Figura 1 se puede observar cómo mediante un concepto simple, relevante y de fácil comprensión, se integran y conectan los módulos 9 módulos del modelo de negocio en el “lienzo”.

Figura 1.

Modelo de negocios Canvas



Nota. Fuente: THINKANDSTART. Business Model Canvas [en línea] disponible en: <http://thinkandstart.com/wp-content/uploads/2011/09/bmc.jpg>. [citado el 20 de enero de 2012]

En el módulo de segmento de mercado se establecen los diferentes grupos de personas, sectores económicos a los que se dirige la empresa, estos son el eje central de cualquier modelo de negocio, ya que ninguna empresa puede sobrevivir durante mucho tiempo si no tiene clientes (rentables), y es posible aumentar la satisfacción de estos agrupándolos en varios segmentos con necesidades, comportamientos y atributos comunes.

En el módulo de propuestas de valor, se describe el conjunto de productos y servicios que crean valor para un segmento de mercado específico con elementos como: novedad, mejoramiento del rendimiento, personalización, diseño, marca, precio, reducción de costos, reducción de riesgos,

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

accesibilidad y comodidad, por lo tanto la propuesta de valor es el factor que hace que un cliente escoja por una u otra empresa; su finalidad es solucionar un problema o satisfacer una necesidad del cliente. En este módulo se debe responder a las preguntas: ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?, ¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a solucionar?, ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?, ¿Qué paquetes de productos o servicios ofrecemos a cada segmento del mercado?

En el módulo de canales, se describe como la empresa se comunica con los diferentes segmentos del mercado para llegar a ellos y proporcionarles la propuesta de valor, estos pueden ser directos, indirectos, propios y canales de socios comerciales. Los canales tienen, entre otras, las funciones siguientes:

- Dar a conocer a los clientes los productos y servicios de una empresa;
- Ayudar a los clientes a evaluar la propuesta de valor de una empresa;
- Permitir que los clientes comprendan productos y servicios específicos;
- Proporcionar a los clientes una propuesta de valor;
- Ofrecer a los clientes un servicio de atención posventa.

En este módulo se deben contestar las preguntas: ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercadeo?, ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes?, ¿Cómo se conjugan nuestros canales?, ¿Cuáles tienen mejores resultados?, ¿Cuáles son más rentables?, ¿Cómo se integran en las actividades diarias de los clientes?

En el módulo de relaciones con clientes, se establecen los diferentes tipos de relaciones que tiene una empresa con determinados segmentos de mercado, la cual puede ser personal o automatizada y con las siguientes categorías: asistencia personal, asistencia exclusiva personal,

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

autoservicio, servicios automáticos, comunidades y creación colectiva. Las relaciones con los clientes pueden estar basadas en captación de clientes, fidelización de clientes y estimulación de las ventas. En este módulo se responden las preguntas: ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado?, ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido?, ¿Cuál es su costo?, ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?

En el módulo de fuentes de ingresos se refiere al flujo de caja que genera una empresa en los diferentes segmentos de mercado. Cada fuente de ingresos debe tener un mecanismo de fijación de precio diferente: lista de precios fijos, negociaciones, etc. un modelo de negocio puede implicar dos tipos diferentes de fuentes de ingresos: los ingresos por transacciones derivados de pagos puntuales de clientes y los ingresos recurrentes derivados de pagos periódicos realizados a cambio del suministro de una propuesta de valor o del servicio posventa de atención al cliente. En este módulo se deben resolver las preguntas: ¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?, ¿Por qué pagan actualmente?, ¿Cómo pagan actualmente? ¿Cómo les gustaría pagar?, ¿Cuánto reportan las diferentes fuentes de ingresos al total de ingresos?

En el módulo de recursos clave, se describen los activos más importantes para que un modelo de negocio funcione, ofrezca una propuesta de valor, llegue a los mercados, establezca relaciones con segmentos de mercado y perciba ingresos. Los recursos clave pueden ser físicos, económicos, intelectuales y humanos, además, la empresa puede tenerlos en propiedad, alquilados u obtenerlos de sus socios clave. En este módulo se resuelve la pregunta: ¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos?

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

El módulo de actividades claves, se describe las acciones más importantes que debe emprender una empresa para que su modelo de negocio funcione. En este módulo se deben contestar las preguntas: ¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos?

El módulo de estructura de costos, se describen todos los costos que implica el desarrollo del negocio como los son la creación y la entrega de valor como el mantenimiento de las relaciones con los clientes o la generación de ingresos. En este módulo se responden las preguntas: ¿Cuáles son los costos más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?, ¿Cuáles son los recursos clave más caros?, ¿Cuáles son las actividades clave más caras? (Pigneur, 2011)

5. PLAN DE TRABAJO

En el desarrollo del modelo de negocio para la implementación de la plataforma “MicroFinanzasApp” para los microempresarios persona natural inscritos a la Cámara de Comercio de Bucaramanga, se utilizó una adaptación de la metodología del modelo canvas planteada por Alexander Osterwalder & Yves Pigneur, junto con la metodología de diseño de sistemas propuesta por Laudon y Laudon (LAUDON, 2016) en las siguientes actividades:

5.1. Evaluación del segmento de mercado y viabilidad comercial

Teniendo claro el segmento del mercado a impactar con la implementación de la plataforma “MicroFinanzasApp”, que son los microempresarios persona natural inscritos en la Cámara de Comercio de Bucaramanga ubicados en el área metropolitana de Bucaramanga (Floridablanca, Piedecuesta, Girón y Bucaramanga), que dando cumplimiento a los topes de ingresos brutos establecidos en el parágrafo 3 del artículo 437 del ET no están obligados a llevar contabilidad, se realizó un análisis de mercado con el fin de determinar las condiciones de administración

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

financiera de nuestro mercado objetivo, así como su situación tecnológica actual. Esta evaluación se realizó mediante la realización de encuestas en la plataforma SurveyMonkey, dando cumplimiento al objetivo específico número 1.

Actividades realizadas:

1. Diseño de las encuestas de acuerdo con los objetivos del estudio de mercado
2. Selección de la muestra y de los momentos a aplicar
3. Aplicación del cuestionario
4. Análisis de resultados e identificación de problemas
5. Descripción del mercado meta
6. Formulación de la propuesta de valor
7. Especificación de los canales de comunicación con el consumidor del producto y la estrategia de comunicación a seguir en el corto y medio plazo.

Herramientas utilizadas:

- Software de encuestas SurveyMonkey
- Software de análisis y tabulación de resultados SurveyMonkey.

5.2. Análisis y diseño del sistema

Para dar cumplimiento al objetivo específico número 2, fue necesario pasar por una etapa de análisis y de diseño del sistema. El análisis describe lo que se debe hacer un sistema para cumplir con los requerimientos de información, y el diseño muestra cómo se cumplió con este objetivo (LAUDON, 2016). El diseño de un sistema de información es el plan o modelo general para ese sistema. Al igual que el plano de construcción de un edificio o de una casa, consiste en todas las especificaciones que dan al sistema su forma y estructura. Para esta etapa fue muy

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

importante contar con el apoyo de ingenieros de sistemas o informáticos, entre ellos la directora de proyecto, pero también los ingenieros de la Unidad de Transformación Digital de la Cámara de Comercio que apoyaron este proceso.

Actividades realizadas:

1. Realización de modelado de procesos de la “organización tipo” identificada en el estudio de mercado.
2. Identificación de requerimientos de información, junto con los requisitos funcionales y no funcionales del sistema.
3. Especificación de las soluciones de acuerdo con la identificación de problemas derivada del estudio de mercado.

Herramientas utilizadas:

- BPMN
- Otras herramientas / software de diseño de sistemas

5.3. Análisis para viabilidad técnica

La perspectiva de análisis de sistemas postula también un estudio de viabilidad técnica para determinar si esa solución es viable, o si se puede alcanzar desde un punto de vista técnico y organizacional. Este análisis determina si se espera que esté disponible la tecnología y todos los recursos tangibles y no tangibles necesarios, si los especialistas en sistemas de información de la empresa pueden operarlo, y si la organización puede manejar los cambios introducidos por el sistema. De la misma forma se analizan los aspectos técnicos de las relaciones con el consumidor del producto. Este análisis fue útil para determinar qué mezcla de características técnicas e

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

impactos organizacionales que representa la alternativa propuesta en la fase anterior (análisis y diseño del sistema). Con estas actividades se daría cumplimiento al objetivo específico No.3.

Actividades realizadas:

1. Identificación de actividades claves de la propuesta para operar la plataforma MicrofinanzasApp.
2. Identificación de los recursos claves, entre ellos los intelectuales, tecnológicos, humanos, con los que se debe contar para operar. Identificación de socios clave.
3. Delimitar las relaciones que se tendrían con el consumidor del producto.
4. Conclusión sobre la viabilidad técnica de operación de MicrofinanzasApp.

Herramientas utilizadas:

- BMC (business model canvas)
- Entrevistas con expertos en diferentes áreas temáticas.

5.4. Análisis para viabilidad financiera

Para dar cumplimiento al objetivo específico No.4 se realizó este análisis, que tuvo como propósito determinar si se espera que el sistema propuesto sea viable financieramente. Para ello se realizaron las siguientes actividades.

Actividades realizadas:

1. Identificación de la fuente de ingresos de Microfinanzas App y especificación de cómo se mantendría en el tiempo.
2. Especificación de la estructura de costos y de gastos necesaria para operar Microfinanzas.

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

3. Emisión de un concepto sobre la viabilidad financiera de MicrofinanzasApp con el fin de lograr un impacto en los empresarios beneficiarios.

Herramientas utilizadas:

- BMC (business model canvas)

6. EVALUACIÓN DEL SEGMENTO DE MERCADO Y VIABILIDAD COMERCIAL

De acuerdo con los lineamientos planteados por Alexander Osterwalder y Yves Pigner en la generación de modelos de negocio, se desarrolló el lienzo o canvas por sus etapas así:

6.1 Identificación del Segmento Objetivo

El primer paso para la realización de un modelo de negocios es la identificación y definición del segmento objetivo. Cada uno de los componentes que integra el plan de negocios se desarrolla alrededor del segmento seleccionado, cada segmento o nicho específico cuenta con unas características únicas, las cuales se pueden manifestar en las necesidades técnicas del producto o en las necesidades de los canales de distribución o en la forma de promocionar el producto.

Teniendo en cuenta lo anterior, para la implementación de esta herramienta tecnológica se dará prioridad a los microempresarios persona natural ubicados en el área metropolitana de Bucaramanga (Floridablanca, Piedecuesta, Girón y Bucaramanga), que dando cumplimiento a los topes de ingresos brutos establecidos en el parágrafo 3 del artículo 437 del ET no están obligados a llevar contabilidad y pertenecen a los sectores económicos de gran impacto en el PIB del departamento de Santander, como son: el de comercio al por mayor y al por menor; transporte y almacenamiento; alojamiento y servicios de comida, que cuentan con 27.188 empresas inscritas de acuerdo con la base de datos de Compite 360, representando el 57% del total de las empresas

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

inscritas en el área metropolitana que cumplen con el monto de sus ingresos para no estar obligadas a llevar contabilidad.

6.2 Selección de la muestra y aplicación del cuestionario.

El desarrollo del análisis de mercado (ANEXO A), tuvo como objetivo general determinar la posible demanda de la herramienta tecnológica para la administración financiera y para lograr este objetivo, se plantearon como objetivos específicos: conocer si existe apropiación de las tecnologías de la información e internet para actividades de administración financiera en el segmento de los microempresarios, identificar las necesidades tiene con respecto a la administración financiera de su empresa a través de una herramienta tecnológica y por último, si estaría dispuesto a utilizar una plataforma tecnológica asequible y de fácil manejo para administrar los ingresos y gastos de su empresa y controlar así su flujo de caja.

Con el fin de establecer el tamaño de la población de microempresarios persona natural, se tomó como base la información de la plataforma de Compite 360, se identifica que los microempresarios persona natural no obligados a llevar contabilidad y que pertenecen a los sectores económicos de gran impacto en el PIB del Departamento de Santander como lo son el de comercio al por mayor y al por menor; transporte y almacenamiento; alojamiento y servicios de comida, son una población finita de 27.188 empresas y en pro de cumplir los objetivos planteados en el análisis de mercado, se realizó una investigación cuantitativa aplicando el modelo de muestra de poblaciones finitas con un nivel de confianza del 95%, un margen de error del 10% y por tanto, con una muestra de 96 empresas. La investigación se realizó mediante encuesta presencial en los talleres realizados a los microempresarios persona natural que participan voluntariamente en los programas de la Cámara involucrando la interacción entre el encuestado y el encuestador, para garantizar la muestra presencial, adicionalmente, se aplicó una técnica de recolección de forma

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

personal y dirigida. El instrumento utilizado para la realización de las encuestas fue el software de encuestas SurveyMonkey y la misma se encuentra en el ANEXO A Análisis de Mercadeo sección “Instrumento”. El diseño del instrumento se hizo enfocado a unos tópicos específicos como lo son:

- Apropiación de las TIC e internet: actualmente utilizando alguna herramienta tecnológica para la administración financiera de su empresa, tipo de conexión a internet para ejercer labores diarias, Dispositivo que usa para ejecutar labores diarias.
- Necesidades tiene con respecto a la administración financiera de su empresa a través de una herramienta tecnológica.

En la aplicación del instrumento se logró la aplicación de 107 encuestas, las cuales fueron todas realizadas de forma personal, dirigida y asistida en los talleres realizados los microempresarios persona natural que participaron de forma voluntariamente en el programa Ruta F de la Cámara de Comercio de Bucaramanga en el mes de junio y julio del año 2022. Este programa de Ruta F tiene como objetivo acompañar a los empresarios santandereanos en el fortalecimiento de sus negocios, identificando oportunidades de mejora en sus áreas de intervención. Ruta F ofrece sin costo: programas de formación, asesorías personalizadas, espacios de relacionamiento empresarial y comercial, sesiones de mentoría y herramientas digitales especializadas.

Así mismo, en el anexo B se realizaron tres encuestas a tres empresas de diferentes sectores con preguntas específicas y abiertas de como realizan el registro de sus operaciones diarias de ingresos y gastos de su negocio, para identificar necesidades.

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

6.3 Análisis de resultados e identificación de problemas

En el Anexo A Análisis de Mercado sección “análisis de resultados” se presentan los resultados a cada una de las preguntas, identificando que el 65.09% de los empresarios encuestados no cuenta con una herramienta tecnológica que les permita realizar la administración financiera de su negocio, mucho de ellos llevan esta información en libretas manuales o no llevan el control financiero , así mismo, el 98,13% considera que utilizar este tipo de herramientas tecnológicas optimizaría el proceso de administración financiera, lo que evidencia que es una necesidad que los microempresarios requieren y una solución a su falta de control del flujo de caja de sus negocios. Así mismo, se identificó las principales necesidades que debía cumplir la herramienta tecnológica para lograr una adecuada administración financiera, que servirán de base para el diseño de la herramienta las cuales son:

Tabla 1.

Análisis de resultado e identificación de problemas

Fácil manejo y practicidad	65,42%
Bajos Costos	36,45%
Usabilidad	27,10%
Disponibilidad	26,17%

Nota. Elaboración propia

Es importante mencionar, que se identificó que los microempresarios en su gran mayoría cuentan con dispositivos tecnologicos para hacer uso de una herramienta app y cuenta con internet para asegurar la conectividad, ya que la población Colombiana accede, se apropia, usa y adopta las TIC (Tecnología Informática y de las Comunicaciones) de manera cada vez más frecuente y significativa para sus vidas, de esta manera, han comprobado que las TIC pueden incidir

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

positivamente en la productividad y la calidad de vida de los hogares y personas. Una vez adoptada la cultura del manejo del internet, los dispositivos móviles y la conectividad en la vida cotidiana de las personas, estas de forma natural e inconsciente buscan soluciones con características similares en su vida empresarial.

Así mismo, desde el programa Ruta F que ejecuta la Cámara de Comercio de Bucaramanga con la estrategia de acompañar a los empresarios santandereanos en el fortalecimiento de sus negocios, se ha logrado identificar en el diagnóstico empresarial que realizan los asesores del programa, que un 50% los microempresarios no llevan control financiero de las operaciones que realizan en sus negocios.

6.4 Conclusiones

De acuerdo con todo lo mencionado anteriormente, se concluye que los microempresarios persona natural no obligados a llevar contabilidad, no llevan el control financiero de sus negocios o lo llevan de manera manual, por eso se ve la necesidad de manejar una la herramienta tecnológica que permita el control de los ingresos y gastos de la operación de negocio y permita controlar el flujo de caja del negocio. Esta herramienta tecnológica debe lograr acceso, disponibilidad en todo momento y en cualquier lugar desde cualquier dispositivo, que sea confiable en sus procesos y fácil y práctico en su manejo.

6.5 Mercado meta

Este proyecto enfoca sus esfuerzos a que el microempresario trabaje con pensamiento estratégico, es decir que visualice más claramente el futuro, apoyándose para ello en un sencillo sistema basado en TIC que le facilite la administración financiera de sus negocios y de esta forma lograr que ese empresario vaya más allá del día a día, planee mejor sus recursos y tome mejores

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

decisiones con base en la información registrada en sus sistemas. De esta forma se contribuiría a la disminución de una de las causas por las que se liquidan las empresas en Colombia e igualmente se apuntaría a la mejora del PIB del departamento de Santander, a través de la generación de un mayor consumo, empleo e inversión.

Para la implementación de la herramienta tecnológica se dará prioridad a los microempresarios persona natural ubicados en el área metropolitana de Bucaramanga (Floridablanca, Piedecuesta, Girón y Bucaramanga), que dando cumplimiento a los topes de ingresos brutos establecidos en el parágrafo 3 del artículo 437 del ET no están obligados a llevar contabilidad y pertenecen a los sectores económicos de gran impacto en el PIB del departamento de Santander como lo son el de comercio al por mayor y al por menor; transporte y almacenamiento; alojamiento y servicios de comida, que cuentan con 27.188 empresas inscritas de acuerdo con la base de datos de Compite 360.

6.6 Propuesta de Valor

Brindar a los microempresarios persona natural no obligados a llevar contabilidad y ubicados en el área metropolitana de Bucaramanga, una herramienta app para la administración financiera de los ingresos y gastos producidos por la operación de sus negocios. Lo anterior con el fin de que se logre una mejor planeación de sus recursos, y por tanto puedan tomar mejores decisiones con base en la información registrada en esta herramienta app. Esta herramienta será práctica y de fácil manejo, para que pueda ser utilizada por los empresarios, y será entregada de manera gratuita por la Cámara de Comercio de Bucaramanga a los microempresarios debidamente inscritos y con la renovación al día.

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

6.7 Canales de comunicación con el consumidor del producto y la estrategia de comunicación a seguir en el corto y medio plazo.

Dando cumplimiento los lineamientos planteados por Osterwalder y Pigneur para establecer los Canales en la generación de modelos de negocio, se identificó que para la plataforma “MicrofinanzasApp” se va a manejar los siguientes canales de distribución : promoción en página web de la Cámara – <https://www.camaradirecta.com/>- y promoción en los diferentes talleres presenciales y virtuales ejecutados en el programa de Ruta F de la Cámara, que tiene como objetivo impulsar a los empresarios de Santander a fortalecer sus empresas mediante acompañamiento, formación y herramientas gratuitas; logrando mejorar su desarrollo y su competencia en el mercado.

La fase de información, en la cual se da a conocer mediante campañas de Mailyng, redes sociales y en los diferentes programas de Ruta F y Comunidades Empresariales de la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Todas estas pautas direccionarán al interesado al portal web, en donde el podrá conocer sobre las características de la plataforma y las opiniones de los usuarios.

Una vez se tenga un grupo de microempresarios que decidan voluntariamente utilizar la plataforma, el equipo de asesores del programa de Ruta F se reunirá con ellos para que por medio de un video tutorial se capacite a los microempresarios sobre el uso de la plataforma y se informara que la manera de acceder a la plataforma app será por medio de las tiendas virtuales disponible para Android y iOS y su manera de ingresar será con el usuario y clave segura que se utiliza para realizar la renovación de su registro mercantil.

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

7. ANÁLISIS Y DISEÑO DE LA PLATAFORMA “MICROFINANZASAPP”

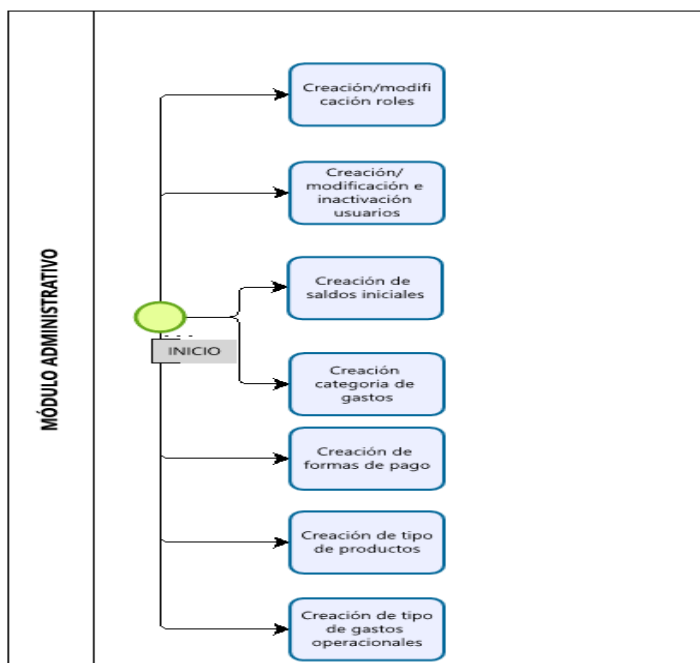
Se realiza el modelado de procesos de la “organización tipo” identificada en el estudio de mercado, de la plataforma “Microfinanzas App”, contando con el apoyo de ingenieros de sistemas de la Unidad de Transformación Digital de la Cámara de Comercio y utilizando la herramienta Bizagi para realizar el modelado de la funcionalidad de la plataforma MicrofinanzasApp así:

7.1 Modelado de procesos de acuerdo con las necesidades identificadas en el estudio de mercado.

Módulo administrativo de la plataforma Microfinanzas App:

Figura 2.

Módulo administrativo de la plataforma Microfinanzas App



Powered by
bizagi
Modeler

Nota. Elaboración propia

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

Los requerimientos de información con sus requisitos funcionales de este módulo son:

- **Creación o modificación de roles.** el sistema tendrá una pantalla donde se creen los roles que se usaran en el sistema de información, siendo inicialmente los siguientes:
 1. **Administrador.** Tendrá permisos sobre los módulos de administración y reportes del sistema.
 2. **Ventas.** Tendrá permisos sobre el módulo de registro de ventas y cobros del sistema.
 3. **Inventarios.** Tendrá permisos sobre el módulo de registro de productos y stocks. Para la creación de un rol se pedirá la siguiente información:
 4. **Código del rol.** Autonumérico y definido por el sistema usando un consecutivo.
 5. **Nombre del rol.** Nombre que se le asignará al rol que se va a crear.
 6. **Estado.** Variable numérica que indica si el rol está en uso o no, se plantea 0 o 1.
- **Creación, modificación o inactivación de usuarios.** El sistema tendrá una pantalla donde un usuario de rol Administrador pueda crear los usuarios del sistema y se puede asignar los roles a los cuales estará asociado.

Para la creación de un usuario se pedirá la siguiente información:

1. **Tipo de identificación.** Generado desde una lista desplegable que contenga los tipos de identificación usados en Colombia.
2. **Número de identificación.** Número del documento de identidad del nuevo usuario.
3. Apellidos
4. Nombres
5. Dirección

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

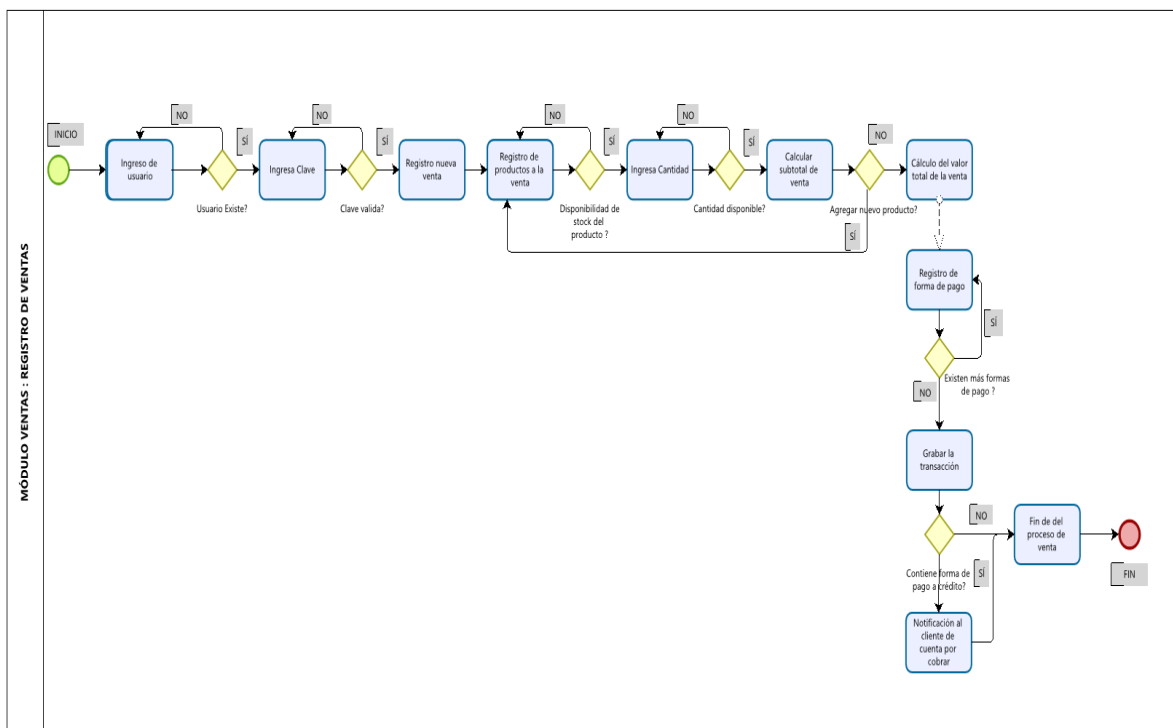
6. Ciudad
 7. Celular
 8. Correo Electrónico
 9. **Rol.** seleccionando desde una lista desplegable con los roles que tiene el sistema, teniendo la posibilidad de asignar más de un rol a un mismo usuario.
 10. **Estado.** que permita identificar si un usuario esta activo o inactivo.
- **Creación de saldos iniciales.** Pantalla que permite definir el valor del saldo inicial con el cual se inicia el control desde la herramienta
 1. Fecha Inicial
 2. Valor del Saldo
 - **Creación de categoría de gastos.** Pantalla que permite crear la categoría de gasto si es gasto operacional o si es gasto de inventario.
 - **Creación de formas de pago.** Pantalla que permite crear las diferentes formas de pago que el negocio desee manejar como lo son el efectivo, crédito y tarjetas de débito o crédito.
 - **Creación de tipo de productos.** el sistema tendrá una pantalla que permite la creación de productos y es usado por usuarios que tengan el rol de inventario.
- Para la creación de un producto se pedirá la siguiente información
1. **Código del producto.** Autonumérico
 2. **Nombre del producto.** Nombre que se presenta del producto
 3. **Categoría.** Seleccionado desde una lista desplegable de categorías que se definan para los productos.

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

4. Precio de venta
 5. Fecha de ingreso
 6. Cantidad de ingreso
- **Creación de tipo de gastos operacionales.** Pantalla que permite crear los diferentes tipos de gastos operacionales que genera el negocio como arriendo, gastos de personal, servicios públicos.

Figura 3.

Módulo ventas de la aplicación microfinanzas App:



Nota. Elaboración propia

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

Los requerimientos de información con sus requisitos funcionales de este módulo son:

Un usuario con rol de ventas podrá usar este módulo el cual tiene como objetivo el registro diario de los movimientos que se presenten en el negocio, registrando las ventas con sus formas de pago o crédito.

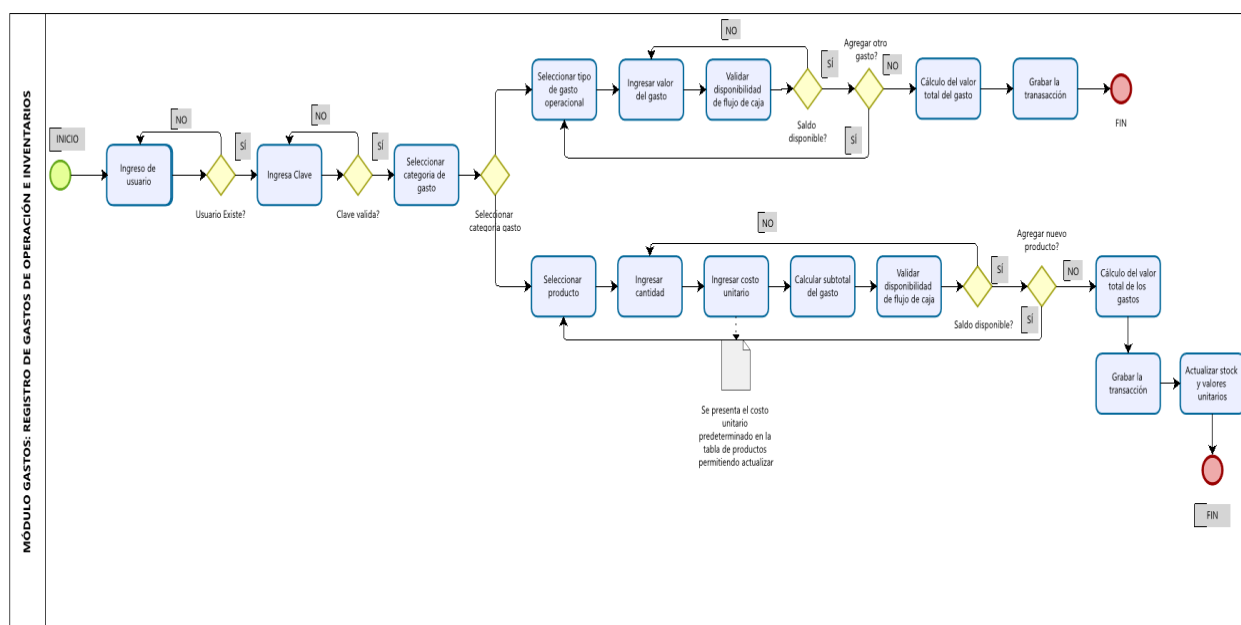
- **Registro de ventas.** El sistema tendrá una página donde se registran las ventas diarias y sus formas de pago con la siguiente información:
- **Código de la venta.** Autonumérico
- **Fecha y hora de venta.** Determinado por el sistema
- **Usuario que vende.** Corresponde al usuario que está conectado.
- **Productos.** Espacio donde el usuario puede ingresar todos los productos que se entregan en una venta específica, pudiendo ser mínimo uno y sin un límite de máximo. Se registrará el producto desde un buscador dinámico o lista desplegable, la cantidad a vender y el sistema hará el cálculo del valor total y alertará en caso de que la disponibilidad del producto según el stock registrado no permitiera la venta total o parcial de este. Adicionalmente ira mostrando un resumen de la venta en cantidades y valores totales a cobrar.
- **Forma de pago de una lista desplegable.** El usuario seleccionará si el pago se hace en efectivo, con tarjeta o es un crédito.
- **Efectivo.** Se registra el valor a recibir y se muestra el cambio a dar, en caso de que no se registre un valor exacto
- **Tarjeta.** Se registra el tipo de tarjeta, numero del voucher y valor.

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

- **Crédito.** Se registra el nombre del cliente, su documento de identidad y la fecha de pago, opcionalmente un número de celular.
- **Notificación de pagos.** Para los pagos que se registraron con forma de pago “crédito” se requiere un sistema de notificaciones que se ejecute diariamente y envíe por una sola vez un recordatorio al cliente que tiene un pago pendiente por realizar en este día. Esta información también estará visible en un módulo de reportes de cuentas por cobrar para el administrador.

Figura 4.

Módulo gastos e inventarios de la plataforma Microfinanzas App:



Nota. Elaboración propia.

Los requerimientos de información con sus requisitos funcionales de este módulo son:

- **Registro de Gastos operacionales.** El usuario Administrador podrá registrar los gastos realizados para el negocio, los cuales pueden ser una vez se efectúen o también

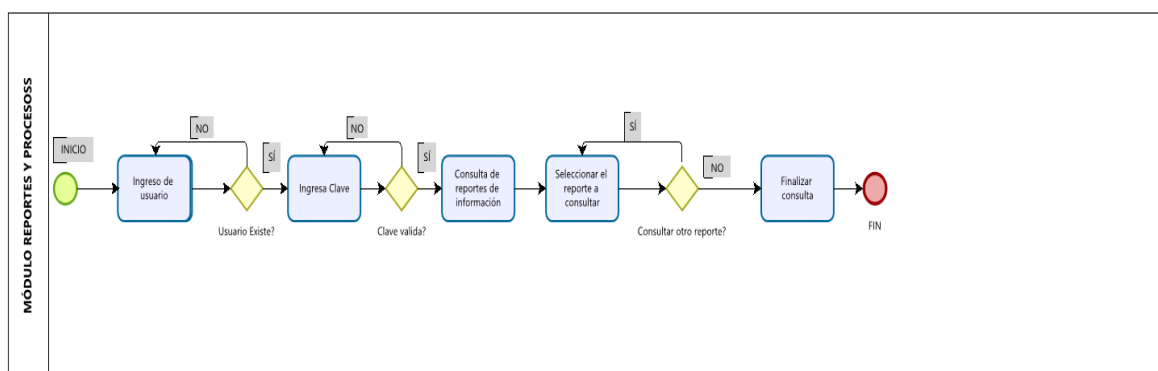
MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

proyectados a una fecha futura y se generar una validación de la disponibilidad en el flujo de caja para generar alarmas.

- **Registro de los productos de inventario.** El usuario Inventario podrá registrar los productos que se requieran para la venta en la empresa, seleccionando el tipo de producto, cantidad y su costo unitario permitiendo actualizarlo si han subido los precios, así mismo el sistema generar una validación de la disponibilidad en el flujo de caja para generar alarmas.

Figura 5.

Módulo de módulo reportes y procesos de la plataforma Microfinanzas App



Powered by

 Izatig
 Modeler

Nota. Elaboración propia

Los requerimientos de información con sus requisitos funcionales de este módulo son:

Con la información consignada en el sistema se espera que el administrador pueda obtener información relevante del flujo de caja en fechas determinadas, para ello y otros procesos se requiere los siguientes reportes.

- **Reporte de flujo de caja.** Seleccionando una fecha determinada el sistema presentara el flujo de caja estimado teniendo en cuenta para ello los movimientos

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

del saldo inicial, las ventas diarias y los gastos realizados o proyectados. Es posible que para tener un procesamiento más rápido se determine realizar un proceso de cierre diario que permita tener un histórico de los saldos por fecha.

- Reporte de ventas diarias
- Reporte de ventas por forma de pago
- Reporte de cuentas por cobrar y por edad de cartera.
- Reporte de stock de productos

7.2 Requerimientos no funcionales de la plataforma “Microfinanzas app”

Se ha identificado los siguientes requerimientos no funcionales de la plataforma “Microfinanzas app” categorizándoles en tres así:

- **Usabilidad:** la plataforma debe lograr acceso, disponibilidad en todo momento 24 horas 7 días a la semana y en cualquier lugar desde cualquier dispositivo siempre conectado a la red inalámbrica o wifi que tenga disponible el microempresario.
- Para su fácil y práctico manejo la plataforma tendrá letras y números grandes, con botones llamativos para que cada paso de flujo del proceso según su elección sea de manera sencilla y en cada pantalla de la plataforma no existan más de tres listas desplegables.
- **Eficiencia:** para el uso de la plataforma los servicios de aplicación y base de datos estarán en una de las nubes públicas más conocidas, Amazon Web Services, Microsoft Azure o Google Cloud, garantizando con ello que el acceso a la plataforma siempre esté disponible dado que los Acuerdos de Niveles de Servicio de estas nubes son muy aproximados a un 7x24 real; con ello la experiencia para

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

los usuarios es que la app siempre tendrá disponibilidad. El desarrollo de la aplicación hará un grabado de la información cada vez que se haga un paso de una página a otra, y para ello se comunicará con su nube para realizar dichos procesos y dependeremos de que exista un ancho de banda razonable en el lugar donde se esté usando la aplicación.

- La plataforma garantizará los correctos cálculos en los diferentes módulos que permitan el 100% de confiabilidad en las transacciones y los reportes que se generen en el sistema.
- **Seguridad:** la plataforma estará disponible en app para iOS y Android en sus respectivas tiendas de aplicaciones para su respectiva descarga; para su acceso se solicitará un usuario y clave segura que es un mecanismo que permite validar la identidad de una persona por cuando para su generación se remite a responder preguntas reto del sistema bancario colombiano. Cuando el usuario inicie sesión se validará contra un servicio web público de la Cámara de Comercio que permita garantizar que será usado por un comerciante registrado y activo en el registro público que maneja la Cámara.
- Desde la parametrización de la plataforma el administrador quien será el dueño del negocio o quien él designe tendrá la facultad desde el módulo administrador de asignar roles y permisos a los diferentes empleados de su negocio y así controlar quien puede ingresar a los diferentes módulos del aplicativo y con ello garantizar que no todos los usuarios pueden manipular toda la información.

7.3 Especificar las soluciones de acuerdo con la identificación de problemas derivada del estudio de mercado.

La plataforma “Microfinanzas App” ofrecerá las siguientes soluciones generadas por los siguientes reportes:

- Reporte de flujo de caja → seleccionando una fecha determinada el sistema presentara el flujo de caja estimado teniendo en cuenta para ello los movimientos del saldo inicial, las ventas diarias y los gastos realizados o proyectados, lo anterior le permitirá al microempresario llevar un control financiero y evitar que gaste más de lo que ingresa.
- Reporte de ventas diarias y por sus diferentes formas de pago parametrizadas.
- Reporte de cuentas por cobrar y por edad de cartera para control de las deudas de sus clientes y llevar un seguimiento más efectivo.
- Reporte de stock de productos para llevar un control actualizado y tener la información disponible para realizar confiablemente sus pedidos a sus proveedores.
- Los anteriores reportes generaran mensajes de color rojo como alarmas para que el microempresario tenga advertencias y controle de manera eficiente sus recursos.

8. ANÁLISIS PARA VIABILIDAD TÉCNICA

8.1. Actividades clave de la propuesta para operar la plataforma

“MicrofinanzasApp”.

Se describen las actividades más importantes para cumplir con la promesa de valor indicada para la plataforma MicrofinanzasApp, definiendo el diseño y modelamiento, el desarrollo realizando pruebas y validaciones para asegurar la calidad, publicidad por los programas de la Cámara y de manera digital la generación de contenidos, control de usuarios activos, desarrollo de contenido e-learning y actividades de soporte así :

- **Diseño y desarrollo de plataforma “Microfinanzas App.** en esta actividad clave se ejecutan las “operaciones” y es la que permite la transformación de unos insumos como códigos o algoritmos en un producto final, el software. Así mismo, la realización de pruebas y validaciones para asegurar la calidad de la información. Adicionalmente incluye el componente de instalación y configuración de la aplicación y su base de datos en el servidor que se haya dispuesto para tal fin.
- **Promoción de la plataforma por el programa ruta.** esta actividad hace referencia a la promoción que se realizará desde el programa de Ruta F de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, para capacitar e incentivar en el uso de esta plataforma a los microempresarios de nuestro segmento de mercado objetivo, para que puedan de manera voluntaria y gratuita acceder al uso de la plataforma desde sus dispositivos móviles.
-

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

- **Plataforma.** esta actividad clave se refiere al “abastecimiento” y hace alusión a la función de contratar, comprar o adquirir la plataforma, servicios e infraestructura de hardware y software que permitirán alojar, ejecutar y acceder a “Microfinanzas App”:”. La plataforma hace referencia específicamente a los servicios de datacenter en nube, servicios web, base de datos, lenguajes de programación, entre otros.
- **Soporte técnico.** esta actividad clave se refiere a los servicios para mantener la promesa de valor de la plataforma, es decir, los servicios de capacitación e-learning, chat, acceso remoto y demás asociados con el soporte para el buen y continuo uso de plataforma MicrofinanzasApp por parte de los microempresarios.
- **Sostenibilidad financiera de la plataforma y administración.** esta actividad clave se refiere a las actividades de apoyo de, tales como, el contrato del ingeniero junior de soporte, la administración general del presupuesto de inversión de los programas de la Cámara para el sostenimiento de la plataforma, contabilidad, entre otros.

8.2. Recursos Claves

Los recursos claves identificados para cumplir con la promesa de valor para el funcionamiento de la plataforma “Microfinanzas App” son:

1. **Recursos económicos.** Se requiere seguir contando con los recursos de origen público recaudados por la matrícula y renovación del registro mercantil como función delegada por el Estado a las Cámaras de Comercio, con el objetivo de crear programas para fortalecer el tejido empresarial de la región. Por lo anterior, con el recaudo de estos recursos se permite desarrollar y promover este tipo de herramientas tecnológicas

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

empresariales para incrementar las oportunidades de mejora y entregar de manera gratuita la plataforma “MicrofinanzasApp” a los microempresarios persona natural no obligados a llevars contabilidad de la región. Contando con estos recursos en el presupuesto de inversión en programas se podrá contratar una empresa especializada en desarrollo de software para que según las necesidades identificadas y la viabilidad tecnica se desarrolle la plataforma “Microfinanzas App”.

Así mismo, se destinará presupuesto para la promoción, capacitación y distribución de esta herramienta por medio del programa RUTA F para que todos los microempresarios de nuestro segmento de mercado objetivo que cuenten con la renovación mercantil al día tengan acceso y usen esta herramienta.

2. **Recursos intelectuales y humanos.** Con el conocimiento del equipo de ingenieros la Unidad de Transformación Digital de la Cámara, se realiza el modelado de procesos de la “organización tipo” para la plataforma “Microfinanzas App” y partiendo del mismo se contratará una firma de desarrollo de software especializada para que implemente este diseño y realice las pruebas y validaciones pertinentes para asegurar la confiabilidad de la información que genera los reportes de la plataforma. Esta firma entregara el código fuente de la plataforma para propiedad y uso exclusivo de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

Con la entrega de la plataforma desarrollada por parte de esta firma, la Cámara será la propietaria de la plataforma para que pueda ser utilizada de manera libre por los microempresarios de nuestro segmento de mercado objetivo cumpliendo con la condición de asistir al proceso de capacitaciones y estar al día con el pago de la renovación del registro mercantil de manera anual.

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

La Cámara cuenta con bases de datos de los empresarios activos en el registro mercantil con las que se realizará el proceso de promoción de esta herramienta.

Se contará en la Unidad de Transformación Digital con un ingeniero junior para dar soporte a los requerimientos de los microempresarios y recopilación de los requerimientos nuevos para posteriores actualizaciones de la herramienta, que con el apoyo de los ingenieros la Unidad de Transformación Digital de la Cámara se evaluará la viabilidad de las nuevas actualizaciones.

8.3. Socios Claves

La Cámara de Comercio contará con un proveedor externo para el desarrollo e implementación de la plataforma “MicrofinanzasApp” aclarando desde la contratación que el código fuente será propiedad de la Cámara para su uso exclusivo. Así mismo, se contará con un partner de servicios para el uso de la nube.

8.4. Delimitar las relaciones que se tendrían con el consumidor del producto.

Los microempresarios personal natural no obligados a llevar contabilidad debidamente inscritos en el registro mercantil de la Cámara de Comercio de Bucaramanga tendrán acceso a la plataforma teniendo en cuenta las consideraciones:

- La Cámara de Comercio por medio de la inversión de programas para el fortalecimiento del tejido empresarial de la región, entregará de manera gratuita a los microempresarios personal natural no obligados a llevar contabilidad debidamente inscritos en el registro mercantil el uso de la plataforma “MicrofinanzasApp” que estará disponible en app para iOS y Android en sus respectivas tiendas de aplicaciones para su respectiva descarga desde cualquier

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

dispositivo móvil siempre conectado a la red inalámbrica o wifi que tenga disponible el microempresario.

- Para el acceso a la plataforma su acceso se solicitará un usuario y clave segura que es un mecanismo que permite validar la identidad de una persona por cuando para su generación se remite a responder preguntas reto del sistema bancario colombiano. Cuando el usuario inicie sesión se validará contra un servicio web público de la Cámara de Comercio que permita garantizar que será usado por un comerciante registrado y activo en el registro público que maneja la Cámara.

8.5. Concluir sobre la viabilidad técnica de operación de “Microfinanzas App”.

Partiendo la información recopilada en el estudio de mercado con las necesidades requeridas por los microempresarios de la región y cumpliendo con la promesa de valor definida se realizó el análisis y diseño de la plataforma con el acompañamiento del equipo de ingenieros de la Unidad de Transformación Digital de la Cámara basados en el alcance previsto en el que se definieron los requisitos funcionales y no funcionales y el acompañamiento de un proveedor externo quién es que desarrollara la plataforma se determinó que es viable técnicamente la operación de la plataforma “Microfinanzas App”.

9. ANÁLISIS PARA VIABILIDAD FINANCIERA

9.1. Identificar la fuente de ingresos de Microfinanzas App y especificar cómo se mantendría en el tiempo.

Como expresa en el artículo 86 del código de comercio y la Ley 1727 del 2014 con su decreto reglamentario 1074 , el Gobierno Nacional delego en las Cámaras de Comercio la función de llevar y recaudar los registros públicos en el país y con estos ingresos de origen público las Cámaras deben desarrollar las demás funciones delegadas, entre las que se encuentra el desarrollo de programas que tiendan al fortalecimiento del sector empresarial, siempre y cuando se pueda demostrar que el proyecto representa un avance tecnológico o suple necesidades o implica el desarrollo para la región. Por lo anterior, la principal fuente de ingresos para la financiación del desarrollo de la plataforma “MicrofinanzasApp”, es recaudo de los registros públicos como una cuota anual que deben pagar los empresarios inscritos que varían según los montos de los activos de la empresa.

Para la vigencia 2023, la Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Bucaramanga aprobó un presupuesto de ingresos de origen público por una cuantía de \$37.943 millones de pesos, de los cuales se destinarán en esta vigencia una inversión en programas de \$20.926 millones de pesos y específicamente en la Unidad de Transformación Digital y Fortalecimiento Empresarial para la vigencia 2023 tienen un presupuesto de \$514 millones de pesos para la ejecución de programas relacionados con transformación digital y herramientas digitales dentro de los cuales está la partida presupuestal para ejecutar la implementación de este proyecto.

Siempre y cuando el Gobierno Nacional mantenga la delegación de la función del recaudo de los registros públicos en las Cámaras de Comercio se podrán mantener en el uso y soporte

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

gratuito de la plataforma “MicrofinanzasApp” para los microempresarios personal natural debidamente inscritos.

9.2. Especificar la estructura de gastos necesaria para operar plataforma

“Microfinanzas App”.

Con el acompañamiento del equipo de ingenieros de la unidad de Transformación Digital de la Cámara se detallan a continuación los gastos requeridos para el primer año la operación de la plataforma “**Microfinanzas App**”:

Tabla 2.

Estructura de gastos necesaria para operar plataforma “Microfinanzas App”.

ITEM		COSTO	OBSERVACIÓN
Desarrollo Plataforma			
Desarrollo de la plataforma “MicrofinanzasApp” por parte de una firma especializada en desarrollo de software.		\$ 47.600.000	Costo única vez con Iva incluido entregando el código fuente a la CCB <i>Propuesta Económica Empresa E- Quality Solutions, para el desarrollo de la plataforma “MicrofinanzasApp” en ambiente Android y IOS.</i>
Infraestructura TI			
Servidor de aplicación Microsoft Azure Virtual Machines		\$ 8.800.848	Costo Anual consultado en la página de Microsoft Azure: costo mensual de una máquina virtual es de USD 152,57 TRM 11/01/2023 \$ 4,807 Ver Anexo C: Consulta
Pago cuenta anual tiendas virtuales app	App Store IOS	\$ 475.893	Costo Anual de la cuenta App Store IOS USD 99 TRM 11/01/2023 \$ 4,807
	Play Store Android	\$ 120.175	Costo única vez de la cuenta Play Store Android USD 25 TRM 11/01/2023 \$ 4,807

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

ITEM	COSTO	OBSERVACIÓN
Soporte Técnico		
Ingeniero de soporte junior contrato termino fijo a un año por la CCB Medio Tiempo	\$24.921.270	Costo anual medio tiempo empleado CCB con prestaciones legales- Unidad de Transformación Digital
Producción de videos tutoriales - plan de capacitación		
Comunicadora Social del área de Mercadeo de la CCB para la producción de los videos tutoriales del uso de la plataforma mediante la herramienta FOCO.	\$1.834.289	Costo 15 días empleado CCB con prestaciones legales- Unidad de Mercadeo.
Promoción de la Herramienta - Asesores Junior de Herramientas Empresariales		
Dos Asesores Junior del programa de Herramientas Empresariales que realizara la promoción al segmento de mercado seleccionado.	\$8.665.774	Costo de los empleados CCB con prestaciones legales- Unidad de Fortalecimiento Empresarial.
TOTAL, COSTO PRIMER AÑO	\$ 92.418.248	

Cifras en pesos colombianos

Nota. Elaboración propia.

Los anteriores gastos podrían ser asumidos por la Unidad de Transformación Digital y Fortalecimiento Empresarial para la vigencia 2023. Estas unidades tienen un presupuesto de \$514 millones de pesos para la ejecución de programas relacionados con transformación y herramientas digitales dentro de los cuales está la partida presupuestal para ejecutar la implementación de este proyecto. Para el segundo año de operación los gastos se reducen a los fijos que deberán ser presupuestados por los programas respectivos en cada vigencia para garantizar la continuidad de la herramienta, relacionados a continuación:

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

Tabla 3.

Gastos de operación

ITEM		COSTO	OBSERVACIÓN
Infraestructura TI			
Servidor de aplicación Microsoft Azure Virtual Machines		\$10.120.975	Costo Anual consultado en la página de Microsoft Azure
Pago cuenta anual tiendas virtuales app	App Store IOS	\$ 547.277	Costo Anual de la cuenta App Store IOS
Soporte Técnico			
Ingeniero de soporte junior contrato termino fijo a un año por la CCB Medio Tiempo		\$27.911.822	Costo anual medio tiempo empleado CCB con prestaciones legales- Unidad de Transformación Digital
Promoción de la Herramienta - Asesores Junior de Comunidades Empresariales			
Costo Asesor Junior del programa de Comunidades Empresariales que realizara la promoción al segmento de mercado seleccionado.		\$ 9.705.666	Costo del empleado CCB con prestaciones legales - Unidad de Fortalecimiento Empresarial.
TOTAL, COSTO SEGUNDO AÑO		\$48.285.741	

Cifras en pesos colombianos

9.3. Emitir un concepto sobre la viabilidad financiera de MicrofinanzasApp con el fin de lograr un impacto en los empresarios beneficiarios.

Partiendo de la viabilidad técnica de la operación de la plataforma “MicrofinanzasApp”, se realizó la estructura de gastos cotizando a precios del mercado todas las etapas de la implementación, desarrollo y promoción de la herramienta, dando como resultado que el primer año para la operación se requiere una inversión de \$ 92.418.248 de pesos.

La anterior inversión puede ser asumida por la Cámara de Comercio en el presupuesto del año 2023 por la Unidad de Transformación Digital y Fortalecimiento Empresarial quienes tienen un presupuesto asignado de \$514 millones de pesos para la ejecución de programas relacionados con transformación y herramientas digitales dentro de los cuales está la partida presupuestal para ejecutar la implementación de este proyecto y partiendo de que el mismo cumple con los objetivos

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

del programa de Transformación digital que es desarrollar proyectos que apoyen a las empresas santandereanas a mejorar sus procesos de madurez digital, pensando en herramientas y fomento a las capacidades digitales de sus empleados , se concluye que es viable financieramente la implementación de la plataforma “MicrofinanzasApp” dando prioridad a los microempresarios persona natural ubicados en el área metropolitana de Bucaramanga (Floridablanca, Piedecuesta, Girón y Bucaramanga), que dando cumplimiento a los topes de ingresos brutos establecidos en el parágrafo 3 del artículo 437 del ET no están obligados a llevar contabilidad y pertenecen a los sectores económicos del comercio al por mayor y al por menor; transporte y almacenamiento; alojamiento y servicios de comida, que cuentan con 27.188 empresas inscritas de acuerdo con la base de datos de Compite 360. De esta forma, el proyecto plantea generar un alto impacto en el tejido microempresarial de Santander.

10. CONCLUSIONES

- De acuerdo con el modelo de negocios planteado, existe viabilidad comercial, técnica y financiera para la implementación de la plataforma “Microfinanzas App” en la Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- El proyecto arroja por el estudio de mercados realizado que los microempresarios persona natural no obligados a llevar contabilidad, no llevan el control financiero de sus negocios o lo llevan de manera manual, por eso se ve la necesidad de manejar una herramienta tecnológica que permita el control de los ingresos y gastos de la operación de negocio y permita controlar el flujo de caja del negocio. Esta herramienta tecnológica debe lograr acceso, disponibilidad en todo momento y en cualquier lugar desde cualquier dispositivo, que sea confiable en sus procesos y fácil y práctico en su manejo.

11. RECOMENDACIONES

- Es importante que la Cámara de Comercio haga un seguimiento al impacto y las nuevas necesidades o riesgos cuando ya este implementado este, dado que es en esta fase es donde puede determinar los diferentes riesgos que implicaría reorientar las estrategias y modelo propuesto en este proyecto.
- Dado que el presente proyecto tuvo como objetivo diseñar un modelo de negocios identificando las fases generales del mismo y que la implementación y ejecución del modelo depende de Cámara de Comercio de Bucaramanga , es importante que la entidad cree al momento de la implementación del presente modelo de negocios una detallado ruta de las fases incluyendo la fases de desarrollo y puesta en marcha del software.

12. ANEXOS

12.1. ANEXO A

Figura 6. Modelo para determinar tamaño de la muestra población finita

MODELO PARA DETERMINAR EL TAMAÑO DE MUESTRA

* Modifique solo las variables que tienen un asterisco

IR A TIPO DE MUESTRA

* Digite el tamaño de la población (N)	27.188	$\eta = \frac{\delta^2}{\frac{e^2}{z^2} + \frac{\delta^2}{N}}$
* Seleccione el nivel de confianza con el que quiere trabajar	95%	
* Seleccione el margen de error con el que quiere trabajar (e)	10%	
Valor en la tabla del (z)	1,96	
Varianza muestral dado que los datos son normales (δ^2)	25%	
Número de encuestas a realizar	$\eta = 96$	

Diseñado por:
 Fernando Rubiano Javier
 jrubiano@hotmail.com V.3.16

12.2. Instrumento

Por medio del Software de encuestas SurveyMonkey se diseñó la encuesta que diligenciaron las empresas por medio de este link: <https://es.surveymonkey.com/r/HFGTCP3>

The screenshot shows a web browser window with the URL es.surveymonkey.com/r/HFGTCP3. The browser's address bar and tabs are visible at the top. Below the browser window, there are logos for the Ministry of Economic Protection and Development, RUTAP, and CREECor. The main content of the survey page is as follows:

Encuesta Plataforma MicroFinanzas APP Camara de Comercio de Bucaramanga 2022

Queremos agradecerle por participar en el presente estudio el cuál tiene como objetivo conocer las necesidades en herramientas tecnológicas para la administración financiera de los microempresarios persona natural, que les permita a futuro generar herramientas de apoyo que contribuyan al crecimiento empresarial de su negocio.

Responder la encuesta le tomara 5 minutos. Le agradecemos contestar todas las preguntas.

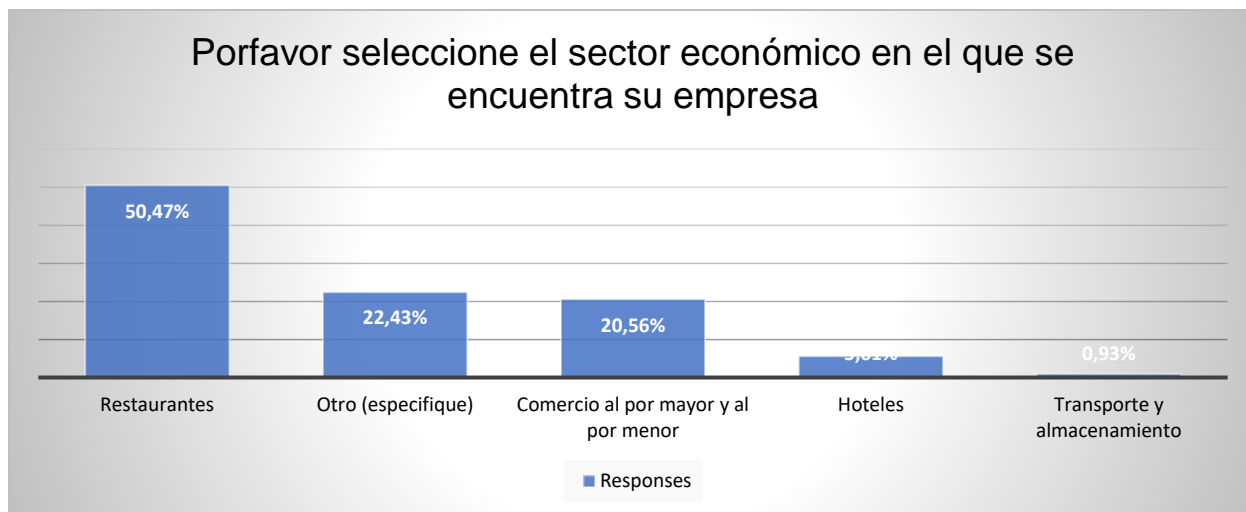
Los datos serán tratados con absoluta reserva y solamente se usarán por parte de la Camara de Comercio de Bucaramanga. En ningún caso se compartirá la información con terceros.

Gracias por su tiempo. Porfavor oprima el botón aceptar para iniciar la encuesta.

Aceptar

0 de 10 respondidas

12.3. Análisis de resultados



Pregunta 1: Por favor seleccione el sector económico en el que se encuentra su empresa				
Answer Choices	Responses			
Restaurantes	50,47%	54		
Otro (especifique)	22,43%	24		
Comercio al por mayor y al por menor	20,56%	22		
Hoteles	5,61%	6		
Transporte y almacenamiento	0,93%	1		
	Answered	107		
	Skipped	0		

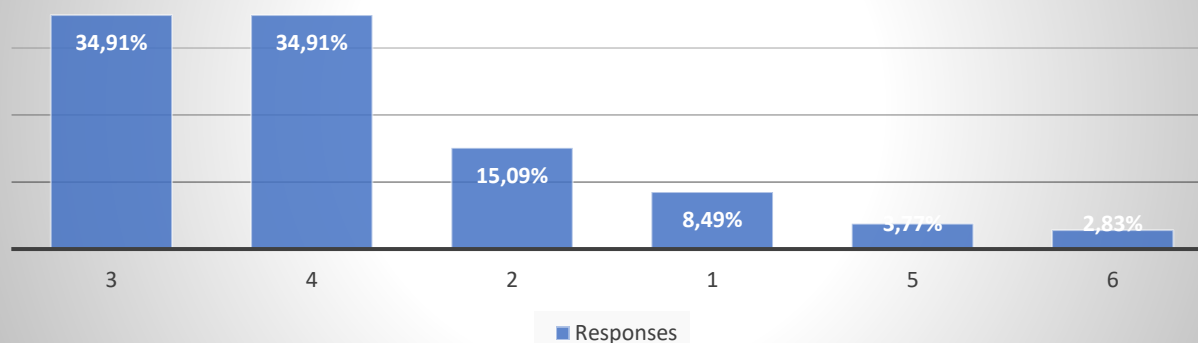
OTROS SECTORES	NÚMERO
Alimentos	11
Panadería	4
Agroindustrial	2
Bebidas alcohólicas	2
Salud	1
Banca ciudadana	1
Planta productora de salsa de piña	1
Juridico	1
Apicultura	1

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

Pregunta 2: Según la factura del servicio de electricidad que llega a su empresa, ¿En qué estrato se encuentra?

Answer Choices	Responses	
3	34,91%	37
4	34,91%	37
2	15,09%	16
1	8,49%	9
5	3,77%	4
6	2,83%	3
	Answered	106
	Skipped	1

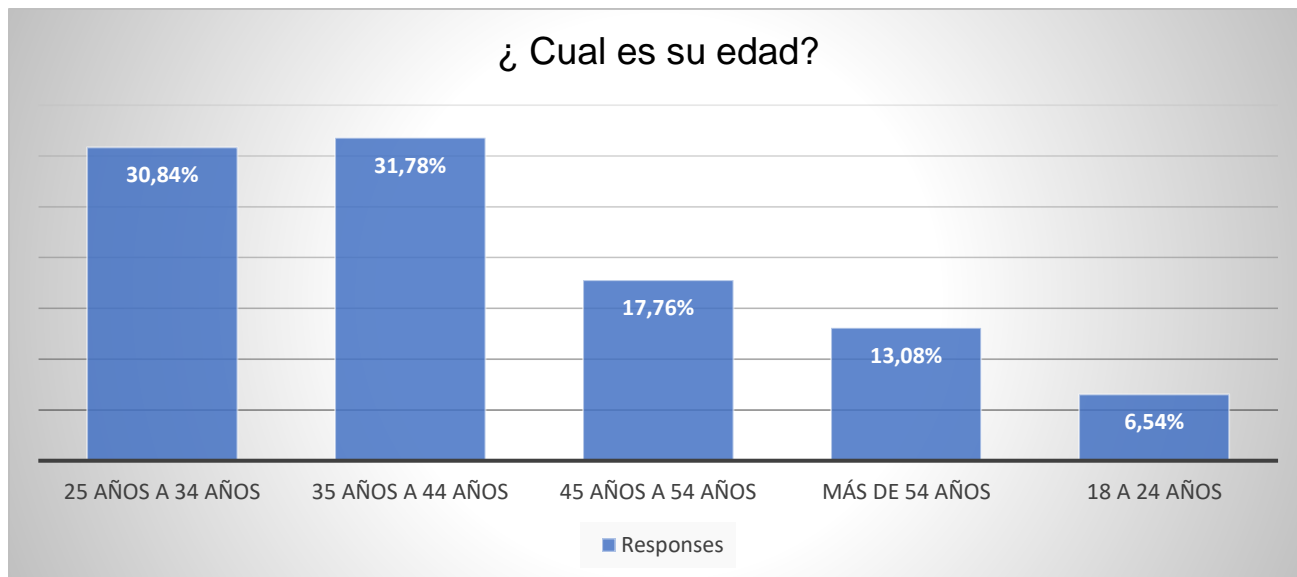
Según la factura del servicio de electricidad que llega a su empresa, ¿En qué estrato se encuentra?



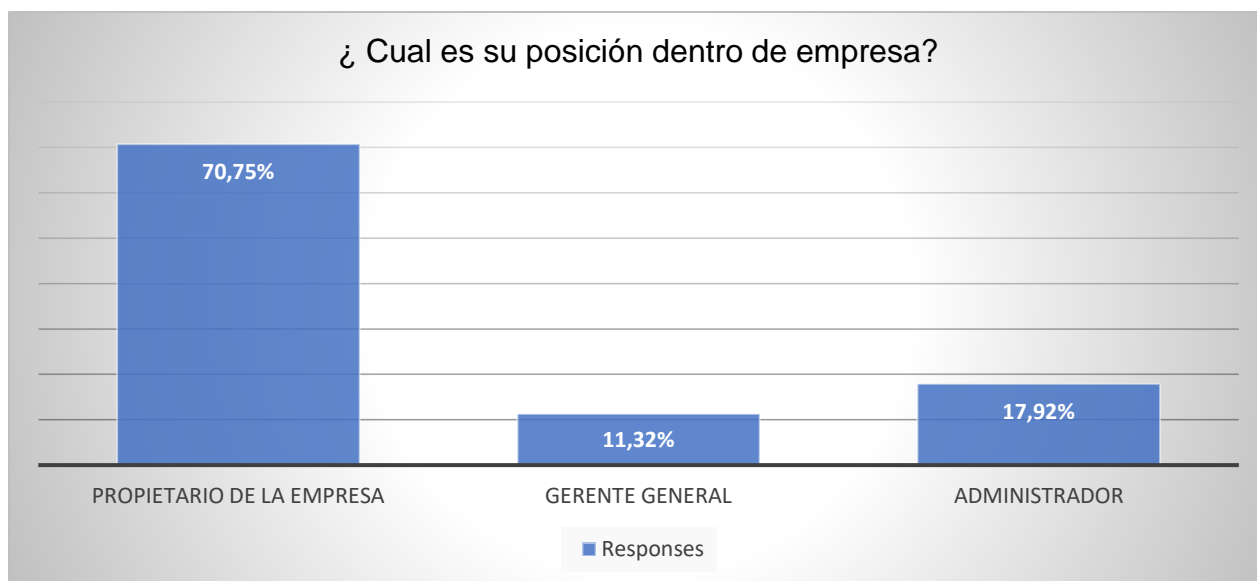
Pregunta 3: ¿Cuál es su edad?

Answer Choices	Responses	
25 años a 34 años	30,84%	33
35 años a 44 años	31,78%	34
45 años a 54 años	17,76%	19
Más de 54 años	13,08%	14

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP



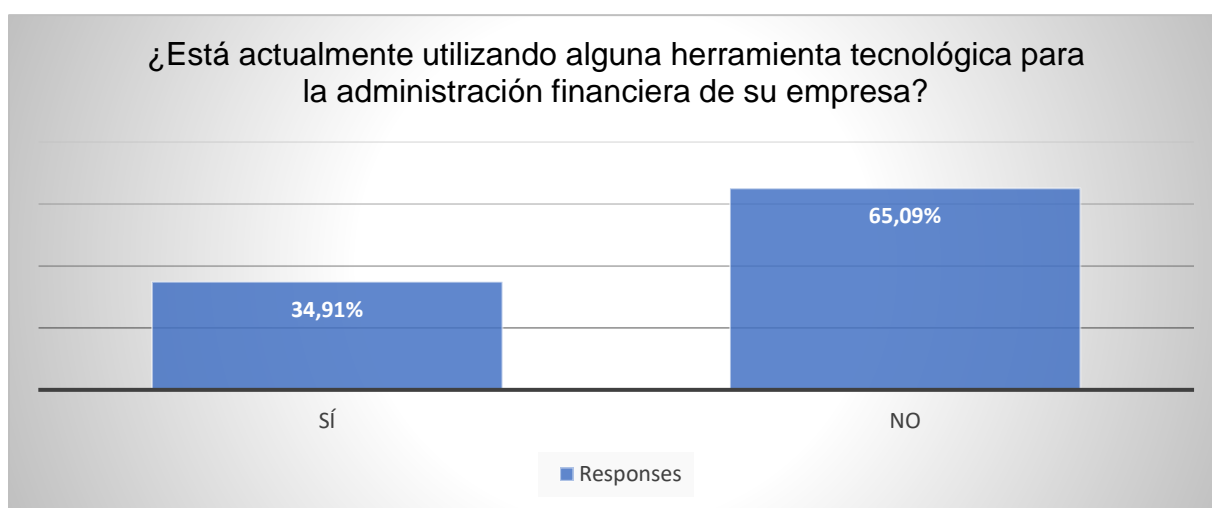
Pregunta 4: ¿Cuál es su posición dentro de empresa?		
Answer Choices	Responses	
Propietario de la Empresa	70,75%	75
Gerente General	11,32%	12
Administrador	17,92%	19
	Answered	106
	Skipped	1



MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

Pregunta 5: ¿Está actualmente utilizando alguna herramienta tecnológica para la administración financiera de su empresa?

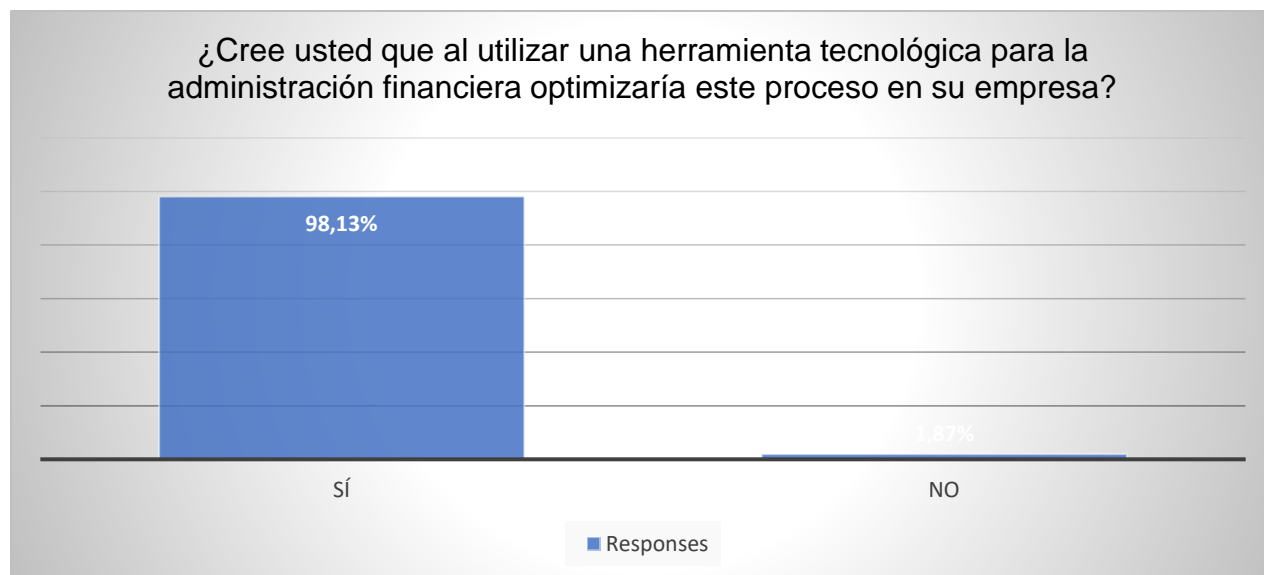
Answer Choices	Responses	
Sí	34,91%	37
No	65,09%	69
	Answered	106
	Skipped	1



Pregunta 6: ¿Cree usted que al utilizar una herramienta tecnológica para la administración financiera optimizaría este proceso en su empresa?

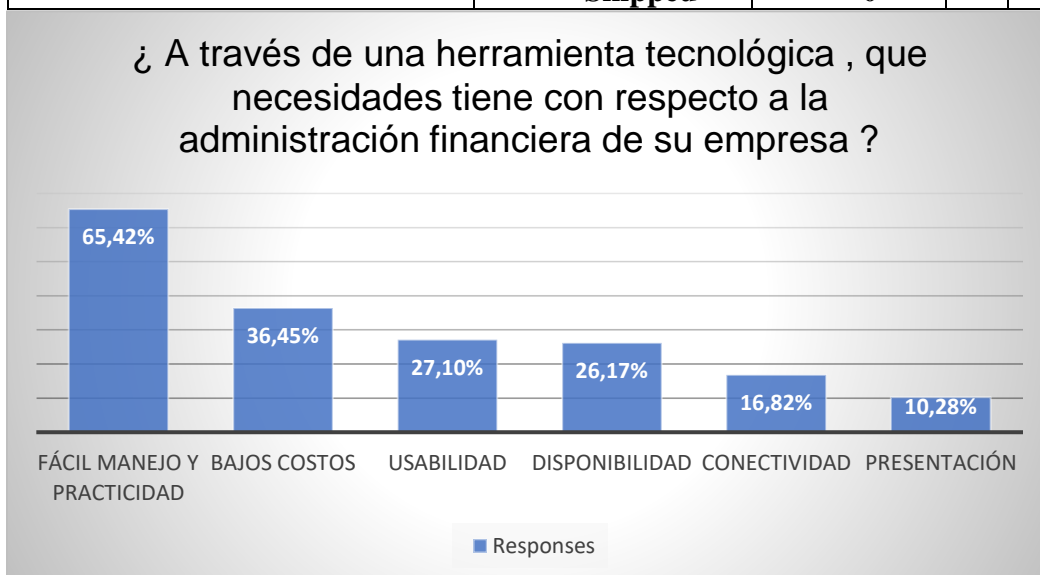
Answer Choices	Responses	
Sí	98,13%	105
No	1,87%	2
	Answered	107
	Skipped	0

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP



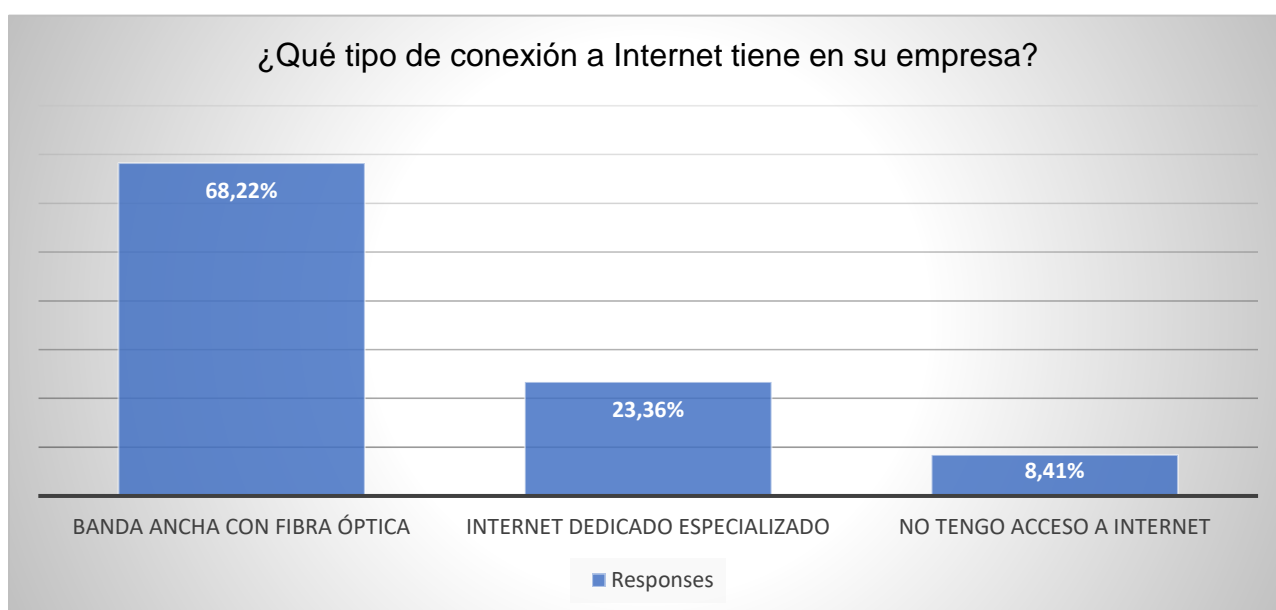
Pregunta 7: ¿ A través de una herramienta tecnológica , que necesidades tiene con respecto a la administración financiera de su empresa ?

Answer Choices	Responses						
Fácil manejo y practicidad	65,42%	70					
Bajos Costos	36,45%	39					
Usabilidad	27,10%	29					
Disponibilidad	26,17%	28					
Conectividad	16,82%	18					
Presentación	10,28%	11					
	Answered	107					
	Skipped	0					

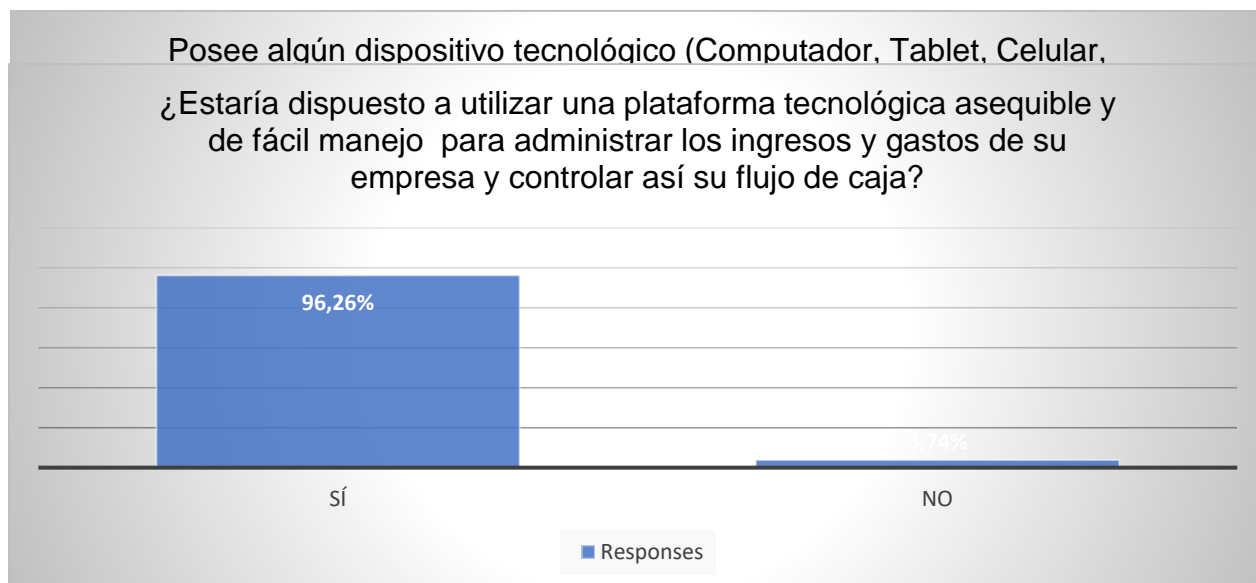


MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

Pregunta 8 ¿Qué tipo de conexión a Internet tiene en su empresa?		
Answer Choices	Responses	
Banda ancha con fibra óptica	68,22%	73
Internet dedicado especializado	23,36%	25
No tengo acceso a internet	8,41%	9
	Answered	107
	Skipped	0



Pregunta 9: Posee algún dispositivo tecnológico (Computador, Tablet, Celular, entre otros) para poder utilizar una plataforma en su empresa?				
Answer Choices	Responses			
Sí	90,65%	97		
No	9,35%	10		
	Answered	107		
	Skipped	0		



12.4. ANEXO B

12.4.1. ENTREVISTA 1

Empresa: Dream Color Store

1. Por favor seleccione el sector económico en el que se encuentra su empresa

1. Restaurantes

2. Comercio al por mayor y al por menor

3. Hoteles

2. ¿Cuenta con planeación financiera?

Respuesta: No tengo

3. ¿Como lleva el registro diario de sus operaciones (ingresos y gastos) en su negocio?

Respuesta : Mi negocio es de venta de productos de belleza y en una libreta diariamente voy anotando los cada una de las ventas que realizo detallando día y valor. Con respecto a los gastos voy anotándolos cada vez que ocurren. Para los gastos fijos como arriendo y servicios

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

públicos saco el 30% de las ventas diarias para llevar un fondo y poder al fin de mes tener estos recursos disponibles para cumplir con los compromisos.

Semanalmente antes iniciar mis ventas realizo inventario de cada referencia y voy anotando en una agenda, para cuando que deba hacer pedido mensual tenga claro los faltantes y pida solo lo necesario.

4. ¿Dónde realiza el registro diario de sus operaciones (ingresos y gastos) en su negocio?

Respuesta: En una libreta llevo ingresos y gastos detallados por día.

5. Por favor mencione al final del día que tipo de ingresos genera su negocio?

Respuesta: solo tengo ingresos por la venta de productos de belleza.

6. ¿Por favor mencione al final del día que tipo de gastos genera su negocio?

Respuesta: gastos de servicios públicos, arriendo del local, publicidad, transporte, alimentación.

12.4.2. ENTREVISTA 3

Empresa: Point Burger

1. Por favor seleccione el sector económico en el que se encuentra su empresa

1. Restaurantes

2. Comercio al por mayor y al por menor

3. Hoteles

2. ¿Cuenta con planeación financiera?

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

Respuesta: Lo estoy haciendo

3. ¿Como lleva el registro diario de sus operaciones (ingresos y gastos) en su negocio?

Respuesta: Mi negocio es de venta de comida rápida en un cuaderno diariamente voy anotando los cada una de las ventas que realizo con su valor respectivo. Realizo una estimación de acuerdo con el comportamiento de los días en ventas y compro a la semana todos los insumos para mis comidas rápidas y a jueves veo que estoy corto vuelvo a comprar las materias primas como pan , carne, papas , salchichas y estos gastos voy anotándolos cada vez que ocurren, ciertos meses no me alcanza el dinero para todos los compromisos mensuales de la empresa. Para los gastos fijos como arriendo y servicios públicos, personal de cocina y meseros saco de las ventas diarias un porcentaje y hago un fondo para pago semanal.

4. ¿Dónde realiza el registro diario de sus operaciones (ingresos y gastos) en su negocio?

Respuesta: En un cuaderno llevo ingresos y gastos detallados por día.

5. ¿Por favor mencione al final del día que tipo de ingresos genera su negocio?

Respuesta: solo tengo ingresos por la venta de comida rápida.

6. ¿Por favor mencione al final del día que tipo de gastos genera su negocio?

Respuesta: gastos de personal, servicios públicos, arriendo del local, publicidad, materias primas.

12.4.3. ENTREVISTA 2

Empresa: POSADA RURAL CASA DE LOS NONOS

1. Por favor seleccione el sector económico en el que se encuentra su empresa

2. Restaurantes

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

3. Comercio al por mayor y al por menor

4. Hoteles

2. ¿Cuenta con planeación financiera?

Respuesta: Lo estoy haciendo

3. ¿Como es el registro diario de sus operaciones (ingresos y gastos) en su negocio?

Respuesta : No llevo el registro uno a uno de los ingresos diarios y no los anoto al detalle, solo al finalizar el día hago las cuentas y sumo todos los ingresos del día, Con respecto a los gastos como servicios públicos, empleados, insumos voy sacando de los ingresos diarios un valor de cien mil para que al final del mes tenga para cumplir con los compromisos. El hostel es de mi propiedad entonces no debo pagar arriendo.

4. Donde realiza el registro diario de sus operaciones (ingresos y gastos) en su negocio?

No llevo el registro uno a uno de los ingresos ni de los gastos, no conozco la ganancia que me deja el negocio.

5. ¿Por favor mencione al final del día que tipo de ingresos genera su negocio?

Respuesta: solo tengo ingresos por alojamiento para visitantes - Turismo agroecológico

6. ¿Por favor mencione al final del día que tipo de gastos genera su negocio?

Pago de servicios públicos, empleados, insumos de aseo, cafetería, entre otros.

MODELO DE NEGOCIO MICROFINANZAS APP

12.5. ANEXO C

Consulta en la página de Microsoft Azure del costo mensual de una máquina virtual como servidor de la plataforma “MicrofinanzasApp”.

Microsoft Azure Estimate

Your Estimate

Service category	Service type	Custom name	Region
Compute	Virtual Machines		West US

Support

Support
Licensing Program
Billing Account
Billing Profile
Total

Disclaimer

All prices shown are in United States – Dollar (\$) USD. This is a summary estimate, not a quote. For up to date pricing in this estimate was created at 12/29/2022 3:55:55 PM UTC.

Description	Estimated monthly cost	Estimated upfront cost
1 D2 v3 (2 vCPUs, 8 GB RAM) x 1 Month (Pay as you go), Windows (License included), OS Only; 0 managed disks – S4; Inter Region transfer type, 5 GB outbound data transfer from West US to East Asia	\$152,57	\$0,00
Microsoft Customer Agreement (MCA)	0 \$0,00	
	152,57	\$0,00

For more information please visit <https://azure.microsoft.com/pricing/calculator/>

13. BIBLIOGRAFÍA

- Camara de Comercio de Bogota. (12 de Octubre de 2021). *Registro Mercantil* . Obtenido de <https://www.ccb.org.co/observatorio/Dinamica-Empresarial/Dinamica-empresarial>
- Camara de Comercio de Bucaramanga . (12 de Octubre de 2021). *COMPITE 360*. Obtenido de <http://www.compitem360.com/sitio/CIAdnMetrica/>
- CONFECAMARAS. (Febrero de 2021). *Encuesta de las Cámaras de Comercio sobre el Impacto*. Obtenido de Encuesta de las Cámaras de Comercio sobre el Impacto: https://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2020/VF_Encuesta_Empresarios_Covid-19_Febrero_2021.pdf
- DANE. (25 de Junio de 2021). *PIB por departamento*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-departamentales>
- LAUDON, K. C. (2016). *Sistemas de información gerencial*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- López, K. G. (2019). APROXIMACIÓN TEÓRICA A LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO. *Revista de Investigación Formativa: Innovación y Aplicaciones Técnico - Tecnológicas*, 13.
- Pigneur, A. O. (2011). *Generación de modelos de negocio*. Barcelona: Deusto.
- Pinzón, O. L. (2017). Liquidación de empresas en Colombia. Una aproximación al análisis de literatura documental desde la Academia. *Artículo derivado de investigación en el área de los negocios*, 6.
- Sepúlveda-Aguirre, U. Q. (2020). *Diagnóstico, estrategias e innovación empresarial: enfoques Capítulo 11*. Medellín: Sello Editorial Universitario Americana.
- Tim Clark, A. O. (2012). *Tu modelo de negocio*. Barcelona: Deusto.