

Sustentación proyecto social de emprendimiento - Impulsa Ella Finance, Ciudad Bogotá

Departamento Cundinamarca, Soacha

John Jerson Flórez Agudelo

Juan Sebastián Rocha Cruz,

Sonia Yasmin Martínez Ruiz

William Fauricio Arango

Asesora

Sindy Nieto Jara

Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios- ECACEN

Gestión de Empresas Asociativas y Organizaciones Comunitarias

2023

Resumen

Las pocas oportunidades laborales para la mujer, la desigualdad de género laboral, del 51% de las mujeres, que corresponden a 61.000 mujeres, en los Barrios Soratama y Santa Cecilia de la localidad Usaquén en Bogotá. Objetivo disminuir la brecha de empleabilidad e igualdad, apoyarla en una ruta específica que le ayude a obtener los conocimientos, mediante la capacitación, diseño y creación de la aplicación digital, se reincorpora a la mujer laboralmente y aumentando la igualdad de género, su aporte económico al núcleo familiar, generando un desarrollo financiero y tecnológico, acceso a la salud, educación, aumentando el bienestar, se genera cambio, desarrollo comunitario, mediante el proyecto de una manera sostenible. Nuestra estrategia de mercadeo se basa la socialización voz a voz liderada por mujeres del territorio, una estrategia de marketing digital direccionada a las mujeres de la zona, en Facebook, Instagram y YouTube. Financieramente sustentable en el tiempo según la proyección financiera se tiene una rentabilidad del 30% proyectada a tres años, con una escalabilidad de un 12% anual dentro del territorio, generar distintas formas de oportunidad laboral en igualdad de condiciones monetarias a las mujeres, abrir un nuevo camino para los habitantes del territorio y generar un cambio económico y cultural en su población desde la figura femenina en familia y comunidad.

Palabras clave: Igualdad, laboral, mujer, capacitación, emprendimiento.

Abstract

A population is identified with few job opportunities for women, informality and gender inequality in the workplace, therefore it is proposed to provide a solution to the problem of 51% of the women in the area, which corresponds to 61,000 women from the Usaquéen town in Bogotá, specifically in the Soratama and Santa Cecilia neighborhoods, objective reduce the employability and equality gap, identifying the particular needs of each woman, through the training, design and creation of the digital application, women are reincorporated into the workplace and increasing gender equality, their economic contribution to the family nucleus, generating financial and technological development in their environment, providing access to health, education, increasing well-being, recreation, which in turn generates change, community development, improving the reality of life of women and their territory, through the community social development project in a sustainable way. Our marketing strategy is based on voice-to-voice socialization led by women in the territory, a digital marketing strategy aimed at women in the area, on Facebook, Instagram, and YouTube. Financially it is estimated that it is sustainable over time given that When carrying out the financial projection, there is a profitability of 30% projected over three years we expect over time, scalability of 12% annually within the territory, generating different forms of job opportunities with equal monetary conditions for women, opening a new path for the inhabitants of the territory and generating an economic and cultural change in their population from the female figure in family and community.

Keywords: Equality, labor, woman, sustainable

Tabla de contenido

Introducción	11
Objetivos.....	12
Objetivo General	12
Objetivos Específicos	12
Descripción del Planteamiento del Problema	13
Propuesta del Proyecto de Emprendimiento Identificación y Solución.....	13
Descripción del Proyecto de Emprendimiento.....	13
Fuentes de ingresos que permitan que sea autosostenible:	13
Sustentar la Innovación Social	14
Valores que Aporta la Propuesta a la Problemática	16
Argumentación de la Elección:	17
Innovación Social.....	19
Metodología Desing Thinking Aplicada al Proyecto Impulsa Ella Finance.....	19
Etapa de Empatía.....	19
Justificación de Matriz DOFA:	20
Etapa de Definición:	21
Justificación de la Matriz de Impacto y Esfuerzo:	22
Etapa de Ideación:	22
Justificación de la Herramienta Lluvia de Ideas:	23
Etapa de Prototipado:	24
Etapa de Testeo:	24
Justificación de la Herramienta Evaluación de Valor	25
Modelo de Negocio -Metodología CANVAS -Impulsa Ella Finance	26
Propuesta de Valor	26
Beneficios.....	26
Competencia:.....	26
Cliente ideal:	26
Conexión entre valor y el cliente.....	26
Diferenciación:	27
Nuestros socios clave	27
Actividades clave	29

Recursos claves:	29
Los Recursos con los que Debemos Contar También son:	30
Relación con el Cliente:	30
Canales:	30
Canales de comunicación interna.....	31
Canales externos:.....	31
Segmento de Clientes:.....	31
Demografía.....	31
Segmento al que nos Dirigimos:	32
Estructura de Coste:	32
Fuentes de Ingreso.....	33
Modelo de Negocio CANVAS – Proyecto Impulsa Ella Finance	34
Estrategia de Mercadeo para el Proyecto Impulsa Ella Financie.....	44
Atributos del Producto	44
Beneficios del Producto	44
Marca.....	44
Slogan:.....	45
Grupo objetivo del proyecto caracterización:	45
Geografía.....	46
Demografía.....	47
Necesidad por Solucionar:	48
Segmentación	48
Demográfica	50
Psicográfica	50
Competencia.....	50
Aliados Clave	51
Estrategias de Mercadeo para Impulsa Ella Finance	53
Estrategia de Comunicación.....	53
Estrategia de Posicionamiento	53
Estrategia de Diferenciación:	54
Proyección operativa y financiera.....	57
Recursos operativos tamaño del Proyecto.....	57

Disponibilidad insumos.....	60
Recursos Humanos:.....	60
Recursos Financieros:	61
Ficha Técnica del Producto	63
Descripción de la Maquinaria	67
Proyecciones de Distribución en Planta	67
Organigrama.....	68
Localización:	72
Proyecciones de ventas.....	73
Precio de Venta	75
Costos Fijos:.....	76
Costos Variables:.....	77
Proyecciones Ingresos por Venta	77
Capital de Trabajo:	79
Inversiones:	82
Fuentes de capital de inversión:	83
Viabilidad del Proyecto Social de Emprendimiento Impulsa Ella Finance	84
Conclusiones	86
Referencias Bibliográficas	87

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Aportes del Proyecto a ODS</i>	15
Tabla 2. <i>Evaluación realizada por los participantes para elegir la propuesta</i>	17
Tabla 3 <i>Formato CANVAS aplicado al proyecto</i>	34
Tabla 4. <i>Capacidad Instalada – Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	57
Tabla 5 <i>Recursos Humanos – Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	61
Tabla 6 <i>Financieros iniciales – Proyecto impulsa Ella Finance</i>	61
Tabla 7 <i>Recursos Financieros Materiales – Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	62
Tabla 8 . <i>Recursos Técnicos y tecnológicos - Proyecto impulsa Ella Finance</i>	62
Tabla 9 . <i>Ficha Técnica de Servicio– Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	63
Tabla 10. <i>Ficha Técnica de Producto Fintech (App) - Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	64
Tabla 11. <i>Descripción de Maquinaria y Elementos operativos -Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	67
Tabla 12 . <i>Necesidades en perfiles para el Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	69
Tabla 13. <i>Proyección de Sueldos para el Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	70
Tabla 14. <i>Costos de Parafiscales para el Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	70
Tabla 15 . <i>Descripción Equipos de Oficina para el Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	71
Tabla 16. <i>Costo de Procesos y Acciones Para Desarrollar para el Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	71
Tabla 17. <i>Ventajas y Desventajas</i>	73
Tabla 18 . <i>Cálculo de la Demanda para el Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	74
Tabla 19. <i>Proyecciones de Ventas (unidades) para el Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	74
Tabla 20. <i>Potencial de Demanda para el Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	75
Tabla 21. <i>Punto de Equilibrio para el Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	76
Tabla 22. <i>Costos Fijos Mensuales para el proyecto Impulsa Ella Finance</i>	76
Tabla 23. <i>Costos Variables para el Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	77
Tabla 24. <i>Proyecciones de Ingresos por Ventas (Mensual) para el Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	78
Tabla 25 . <i>Proyecciones de Ingresos por Ventas Anual para el Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	78
Tabla 26. <i>Flujo de Caja Mensual para el Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	80
Tabla 27. <i>Saldos Acumulados para el Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	82

Tabla 28 <i>Inversión Total para el Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	82
--	----

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Innovación</i>	19
Figura 2. <i>Matriz DOFA</i>	20
Figura 3. <i>Matriz de Impacto y Esfuerzo</i>	22
Figura 4. <i>Lluvia de Ideas</i>	23
Figura 5. <i>Prototipado de Apps en papel</i>	24
Figura 6. <i>Evolución del Valor</i>	25
Figura 7. <i>Logo</i>	45
Figura 8. <i>Pirámide poblacional Localidad de Usaquén, Proyecto impulsa Ella Finance</i>	46
Figura 9. <i>Ubicación geográfica comunidades UPZ San Cristóbal</i>	46
Figura 10. <i>Boletín, perfil localidad de Usaquén</i>	47
Figura 11. <i>Problemáticas de la UPZ San Cristóbal Norte</i>	47
Figura 12. <i>Empleabilidad por género UPZ San Cristóbal Norte</i>	48
Figura 13. <i>Contexto socioeconómico 01 Localidad de Usaquén</i>	48
Figura 14. <i>Indicadores laborales en la Localidad de Usaquén</i>	49
Figura 15. <i>Instagram: @impulsaEllaFinance</i>	54
Figura 16. <i>Facebook</i>	54
Figura 17. <i>Prototipo en red social YouTube- Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	55
Figura 18. <i>Prototipo Pagina Web para el Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	55
Figura 19. <i>Distribución de planta (local) - Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	68
Figura 20. <i>Organigrama organizacional para el Proyecto Impulsa Ella Finance</i>	68
Figura 21. <i>Flujo de caja según proyección financiera para el proyecto Impulsa Ella Finance</i> . 84	
Figura 22 <i>Viabilidad financiera para el proyecto Impulsa Ella Finance según proyección realizada a tres años</i>	85

Lista de Apéndice

Apéndice A <i>Vista satelital de los Barrios Soratama y Santa Cecilia</i>	91
Apéndice B <i>Vías de acceso a los Barrio Soratama y Santa Cecilia</i>	91
Apéndice C <i>Tráfico y rutas de los Barrios Soratama y Santa Cecilia</i>	92

Introducción

Se ha planteado el proyecto Impulsa Ella Finance a desarrollar en los Barrios Soratama y Santa Cecilia en la Localidad de la ciudad de Bogotá, donde identificamos la desigualdad laboral de la mujer por lo que hemos creado con las mujeres este emprendimiento donde daremos capacitación a nuestro segmento.

Mediante el diseño y creación de la aplicación digital, se reincorpora a la mujer laboralmente con el fin de aumentar la igualdad de género, su aporte económico al núcleo familiar, generando un desarrollo financiero y tecnológico en su entorno, brindando acceso a la salud, educación, aumentando el bienestar, la recreación, que a su vez, genera un cambio, el desarrollo comunitario, mejorando la realidad de vida de las mujeres y su territorio, mediante el proyecto de desarrollo social comunitario de una manera sostenible.

Hemos planificado y analizado, mediante el estudio de rentabilidad en cual presentamos a ustedes con el informe económico que determina la viabilidad de nuestro proyecto porque estamos convencidos de que es una buena iniciativa que va de la mano de la innovación social y tecnológica.

Objetivos

Objetivo General

Sustentar la propuesta del proyecto social de emprendimiento Impulsa Ella Finance, desde la innovación, el aporte social y su factibilidad, mediante un video donde se refleje la apropiación del proyecto por parte de los participantes y el desarrollo de la propuesta.

Objetivos Específicos

Presentar los objetivos del proyecto de emprendimiento social Impulsa Ella Finance

Describir el planteamiento del problema identificado en los Barrios Soratama y Santa Cecilia de Usaquén en Bogotá con su respectiva caracterización e información

Presentar la innovación social y el modelo de negocio del proyecto Impulsa Ella Finance

Exponer la propuesta de valor del proyecto.

Descripción del Planteamiento del Problema

Propuesta del Proyecto de Emprendimiento Identificación y Solución

Necesidad: En los Barrios Soratama y Santa Cecilia de la localidad 1 de Bogotá se refleja una brecha en desempleo por género de 4,8, se identifica un desempleo de 12,9% en mujeres y del 8,1 para los hombres.

Oportunidad por Solucionar, Orientar, formar e Incorporar al sistema laboral a mujeres cesantes laboralmente de los barrios Soratama y Santa Cecilia ubicados en la localidad 1 de Usaquén de la ciudad de Bogotá.

Descripción del Proyecto de Emprendimiento

Se pretende disminuir la brecha de empleabilidad e igualdad, identificando las necesidades particulares de cada mujer, teniendo en cuenta sus habilidades y preferencias para así apoyarla en una ruta específica que le ayude a obtener los conocimientos o implementar proyectos de emprendimiento que le ayuden a desarrollarse laboralmente.

Se cuenta con 15 mujeres de la zona interesadas en iniciar el proyecto, tres de ellas cuentan con conocimientos y están prestas a enseñar a otras mujeres, estas mujeres son gestoras sociales que conocen las redes de ayuda a personas en vulnerabilidad, administradoras que pueden capacitar en administración financiera a las mujeres interesadas en aprender a manejar su propio negocio y alcanzar su salud financiera.

Adicional se cuenta con una red de empresas que pueden asesorarlas y que necesitan personal rotativo, pasantes, personal supletorio, donde las mujeres pueden prestar sus servicios y corroborar su desempeño y preferencia laboral.

Fuentes de ingresos que permitan que sea autosostenible: Tres mujeres de la zona con un capital ángel aportarán el espacio o locación para el proyecto; se cuenta con la aprobación del

proyecto “Mujer empoderada y productiva” de la Alcaldía de Bogotá, que aporta 14 millones de pesos como capital semilla para la puesta en marcha del proyecto. Cuando cada mujer culmine su capacitación financiera, otras en tecnología, secretariado, sistemas, se diseña y desarrolla una aplicación digital Fintech, donde las mujeres puedan desempeñarse según su formación y puedan acceder a servicios y productos financieros digitales, sin contar con historial crediticio, adquirir créditos para sus emprendimientos, invertir sus ahorros en CDTs digitales que les generen ganancias.

De este modo a medida que culminen su formación y obtengan las capacidades financieras, de gestión y liderazgo, se conviertan en emprendedoras, de esta manera el proyecto va generando empleo e incorporando más mujeres que a su vez generan recursos para el sostenimiento del proyecto.

Sustentar la Innovación Social: Principales beneficios y mejoras que aportará su puesta en marcha: El beneficio es a la sociedad en general, iniciando por fortalecer a la familia como célula de la sociedad, aportando rutas y redes en pro de un empleo digno, con igualdad y disminuyendo el hambre.

Al fortalecer económicamente a la mujer cabeza de hogar o madre, se mejora la calidad de vida de la niñez y de su entorno.

Se beneficia la mujer al identificar sus habilidades, las oportunidades, para lograr superar los obstáculos y recuperar su autonomía, agregando valor a su vida y su desarrollo personal.

Sustentar cuál es el Objetivo de Desarrollo Sostenible al que aporta ODS: Cuando la mujer sea incorporada en una labor o logre implementar un emprendimiento puede aportar a varios de los objetivos de desarrollo propuestos a cumplir en la agenda 2030, como explico a continuación:

Tabla 1*Aportes del Proyecto a ODS*

ODS	Aporte
Fin de la pobreza:	Al disminuir el desempleo se disminuye la pobreza global
Hambre cero:	Si la mujer obtiene un empleo logra dar seguridad alimentaria a sus hijos o dependientes, ayuda a mejorar la nutrición y promover agricultura sostenible en la región donde se encuentre
Salud:	Al tener ingresos la mujer ayuda a garantizar la vida sana y el bienestar de todas las personas de su entorno.
Educación de calidad:	Una mujer con un ingreso ayuda a garantizar la educación inclusiva equitativa y permanente para sus hijos o dependientes, incluso para ella misma.
Igualdad:	Si la mujer se incorpora laboralmente disminuye la brecha de desigualdad laboral de género actual y empodera a la mujer y a las niñas de su entorno próximo.
Crecimiento económico:	Se promueve con el empleo productivo y trabajo decente que tenga la mujer
Innovación e infraestructuras:	La mujer puede llegar a construir industrias resilientes, promover la industrialización inclusiva y resiliente y fomentar la innovación
Reducción de las desigualdades:	Si la mujer tiene un empleo con igualdad puede reducir la desigualdad en los países y entre ellos
Ciudades y comunidades sostenibles:	Una ciudad con mejores tasas de empleabilidad puede lograr que las ciudades sean más seguras, resilientes y sostenibles

Consumo y producción sostenible:	Si la cabeza de hogar es una mujer activa laboralmente puede fortalecer modalidades de consumo y producción sostenible
Paz y justicia:	Facilitar el acceso a la justicia para todas las personas y construir instituciones eficaces e inclusivas que rindan cuentas
Alianza para logro de objetivos:	Se fortalecen los medios de implementación desde la región al país y se revitaliza la alianza mundial para el desarrollo sostenible.

Nota: Aportes del Proyecto a los ODS Fuente: Arango et al, (2023)

Valores que Aporta la Propuesta a la Problemática: Mujeres emprendedoras capaces de ver oportunidades de negocio, iniciar un proyecto y hacerlo perdurar en el tiempo, asumiendo los riesgos que esto puede suponer y adaptándose a las circunstancias de cada momento. Si bien cada mujer emprendedora tiene motivaciones diferentes, es posible establecer una serie de características comunes que las define. Siendo alguna de ellas: espíritu emprendedor en el cual detecta oportunidades en el mercado, es decir, necesidades de consumidores que no están cubiertas y las aprovechen con la creación de una empresa. Formación teniendo conocimientos en ámbitos como la gestión empresarial, el marketing, las ventas. Liderazgo con habilidad de comunicación, toma de decisiones. Empatía se convierte en un rasgo fundamental para los líderes.

Innovación en la variedad de objetivos al capacitar mujeres en finanzas sin recursos innovación de intra-emprendimiento y diversidad de recursos para generar empleabilidad y emprendimientos innovación tecnológica y digital a corto plazo. Innovación de especialización para generar un cambio económico, innovación de valor social sostenibilidad para todos quienes

no ven futuro prometedor en estos barrios, estabilidad al beneficiar mujeres, sus beneficios, la familia, la población, los barrios, las localidades y la ciudad

Argumentación de la Elección: Propuesta elegida de la compañera Sonia Yasmin Martínez con 46 ya que esta impulsa la mujer soporte de la familia, la incorpora sin recursos en el área financiera y tecnológica y cumple con la sostenibilidad para una empresa social, aportando 12 ODS y con valor agregado la escalabilidad del proyecto.

Así mismo busca brindar herramientas y oportunidad a las mujeres de la comunidad en estudio. En este sentido, se ve viable y factible poder implementar el proyecto de brindar apoyo financiero a mujeres dentro de la misma comunidad desde el Fintech creado por el proyecto social que se propone, el cual tiene como finalidad el apoyo a las mujeres más vulnerables y emprendedoras que busque una oportunidad financiamiento para lograr sacar adelante sus metas y sueños, cómo mujeres independientes económicamente.

Tabla 2.

Evaluación realizada por los participantes para elegir la propuesta

Idea	Iniciativa	Nombre del Estudiante	Puntaje del 1 al 15	Total
Propuesta Sonia Martínez	Nombre: Impulsa Ella Finance	William Arango	10	46
		Jhon Jerson Flórez	12	
		Juan Rocha	12	
		Sonia Martínez	12	
		William Arango	5	

Propuesta William Arango	Nombre: Empre M	Jhon Jerson Flórez	5	
		Juan Rocha	3	
		Sonia Martínez	13	
Propuesta Jhon Jerson Flórez	Nombre: Canchas Verdes Esperanzas	William Arango	10	42
		Jhon Jerson Flórez	10	
		Juan Rocha	12	
		Sonia Martínez	12	
Propuesta Juan Rocha	Nombre: Essendon (AU)	William Arango	8	35
		Jhon Jerson Flórez	3	
		Juan Rocha	12	
		Sonia Martínez	12	

Nota: Evaluación de ideas de emprendimiento social *Fuente:* Arango et al, (2023)

Innovación Social

Metodología Desing Thinking Aplicada al Proyecto Impulsa Ella Finance

Es la metodología que nos permite generar ideas en el desarrollo de una idea de negocio de una manera ágil, mediante herramientas que nos permiten actuar como diseñadores de una estrategia que interconecta las necesidades identificadas con los procesos y actividades necesarias para desarrollar el proyecto y dar una solución de manera creativa, innovadora, colaborativa y sencilla.

Figura 1

Innovación



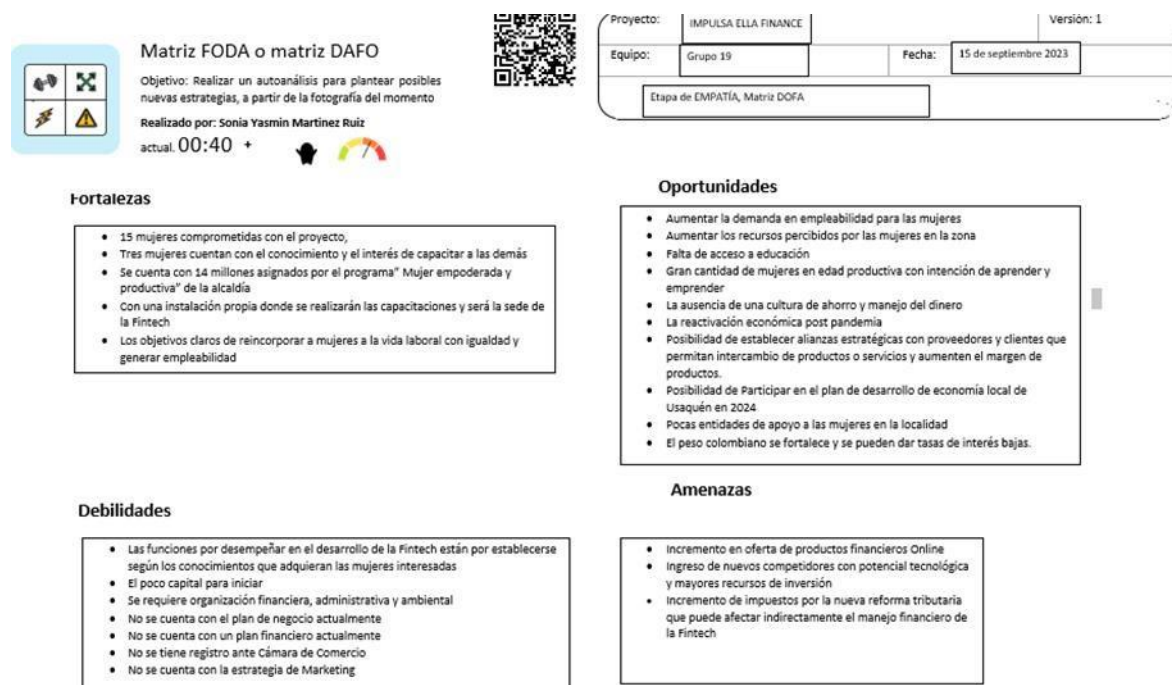
Fuente: Arango et al, (2023)

Etapa de Empatía

Concepto. Etapa en la que se busca poder comprender los problemas y realidades de las personas para las que se diseña". Por tal motivo, es necesario sumergirse en el día a día de los usuarios para quienes se está diseñando la solución, en busca de comprender su entorno, funciones e interacciones.

Figura 2.

Matriz DOFA



Fuente: Arango et al, (2023)

Justificación de Matriz DOFA: Realizamos un análisis y comprendimos las necesidades de los usuarios y de los procesos internos, del entorno y no solo de los clientes, es un análisis actual de la percepción del valor social y de la propuesta de emprendimiento llamada Impulsa Ella Finance,, usando la herramienta Matriz FODA, porque en ella se plasmaron las debilidades internas de la propuesta, donde se puede entrar a corregir y atender procesos dentro de la empresa, las fortalezas del proyecto, las oportunidades el mercado que nos ayuda a ubicarnos en la zona y nos da un contexto de las alternativas que fortalecen el proyecto en el territorio, también nos refleja la amenazas o eventos desfavorables externos que afectan el proyecto.

Sabemos que contamos con grandes fortalezas al contar con un equipo presto a enseñar como a aprender, este es el factor humano tan importante en los proyectos sociales ya que nace de la comunidad, Se cuenta con recursos humanos pero también monetarios y deben ser

optimizados mediante la puesta en marcha de la Aplicación y su recaudo, tenemos un entorno amplio y ávido de conocimiento, que las oportunidades de cambio son muy amplias ya que se cuenta con la motivación de las mujeres y un objetivo claro de reincorporar a mujeres a la vida laboral con igualdad y generar empleabilidad para lo cual se ha gestionado gran alianza económica con la Alcaldía local para comenzar, adicional se requiere una organización empresarial donde se definan los planes financieros, organizacionales, de emergencia, social y ambiental.

Dentro de las oportunidades contamos con la demanda de empleo por parte de personas que se desempeñan en la informalidad, la falta de educación hace que las mujeres estén dispuesta a aprender, la ausencia de una cultura de ahorro hace que nuestro emprendimiento sea llamativo y genere esperanza en los hogares del entorno, la reactivación económica ha aportado en que las mujeres se sientan capaces de incorporarse reinventando sus labores, la posibilidad de crear alianzas y participar como comunidad, la ausencia de entidades que apoyen a la mujer en campos financieros y de empleabilidad. Todo lo anterior hace que nuestro proyecto encuentre una aceptación en lo actual y pueda ser un proyecto a largo plazo

Etapas de Definición: Concepto. Etapa crucial en el proceso del Design Thinking, ya que es la que nos pone tras la pista de lo que queremos buscar. Aunque en un primer momento tengamos una idea de los problemas que queremos abordar, en esta fase vamos a afinar la búsqueda de las perspectivas del proyecto.

Figura 3.

Matriz de Impacto y Esfuerzo



Fuente: Arango et al, (2023)

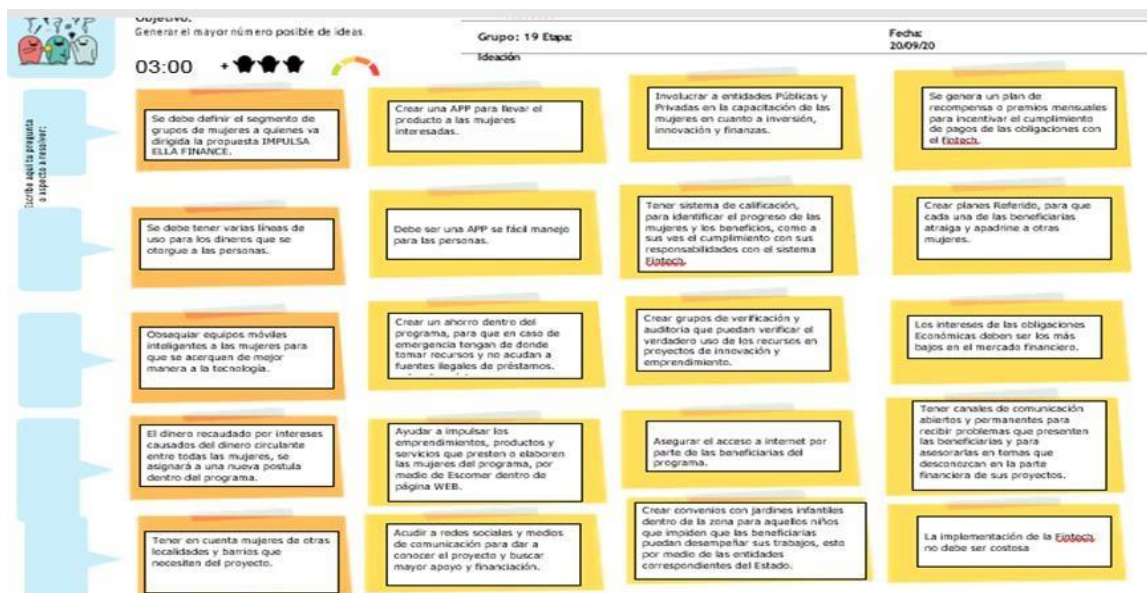
Justificación de la Matriz de Impacto y Esfuerzo: En esta etapa nos concentramos en tomar decisiones para lograr los objetivos propuestos en la etapa anterior, y en nuestro caso implementamos la herramienta Matriz de impacto y esfuerzo donde veremos o evaluamos las acciones a ejecutar, aquí pudimos evidenciar que nuestros objetivos son claros pero que necesitamos enfocar las actividades en capacitar permanentemente, formar a los usuarios en emprendimientos sostenibles, realizar alianzas con entidades privadas, bancarias y gubernamentales, asesoría y acompañamiento de marca en nuevos emprendimientos.

Etapa de Ideación: Concepto. Proceso de diseño en el que el equipo se concentra en la generación de ideas de manera más amplia; lo que surge de esta etapa será combustible y material para construir prototipos y dar soluciones innovadoras a los usuarios. Una de las herramientas más usadas dentro de esta etapa son las lluvias de ideas por medio de las cuales se

generan nuevas ideas que contribuyen a lograr una mejor solución, innovación o mejora del servicio o producto.

Figura 4.

Lluvia de Ideas



Fuente: Arango et al, (2023)

Justificación de la Herramienta Lluvia de Ideas: Dentro de Desing Thinking existen muchas herramientas que nos permiten poder encontrar infinidad de ideas innovadoras y creativas para poder dar solución a determinados problemas o necesidades en los diferentes ámbitos de nuestras vidas y las comunidades en las que habitamos. Por tal motivo, escogimos la lluvia de ideas, con la cual se busca plasmar las ideas que aporten al desarrollo del prototipo adecuado, que ofrezca a las usuarias y beneficiarias un producto financiero Fintech, con el cual se puedan poner en marcha sus proyectos de innovación y emprendimiento, de esta manera se generara una innovación y desarrollo dentro de la comunidad escogida para lanzar el producto.

Por lo anterior se tiene en cuenta lo siguiente: debe ser tecnológico, de fácil acceso, deberá ser sostenible, aportar al desarrollo de la comunidad, se debe tener control en los recursos, ser asequible y flexible, dar oportunidad de mejoras, ser de fácil implementación, no ser costoso.

Etapa de Prototipado: concepto, Esta etapa corresponde a la representación de una idea, de manera parcial o completa. Es una representación simple y de baja resolución de conceptos en una etapa temprana del proceso de diseño. El prototipo logra que una idea sea algo tangible y testeable. Es llevar una idea al mundo real.

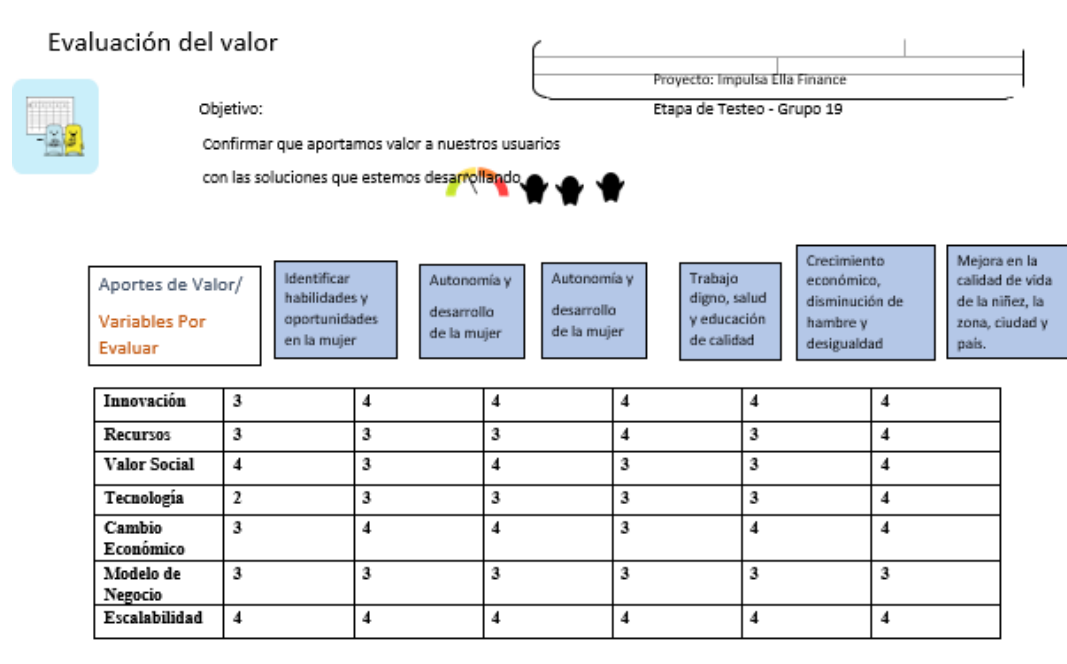
Figura 5.

Prototipado de Apps en papel



Fuente: Arango et al, (2023)

Etapa de Testeo: concepto, Es la última fase del Desing Thinking en la cual evalúa o prueba los prototipos y se tiene como objetivo ver si la idea que hemos venido desarrollando finalmente obtiene el feedback deseado del público objetivo, lo relevante es realizar las pruebas con usuarios reales.

Figura 6.*Evolución del Valor*

Fuente: Arango et al, (2023)

Justificación de la Herramienta Evaluación de Valor: Buscando diseñar la experiencia que nuestros usuarios tendrán con nuestra empresa, en nuestro caso, la experiencia final será la aplicación, sin dejar de lado la capacitación que es fundamental en nuestro emprendimiento.

Modelo de Negocio -Metodología CANVAS -Impulsa Ella Finance

Propuesta de Valor

Somos una empresa que busca capacitar y formar a las mujeres, para que, con buenas herramientas y conocimientos básicos, pueda reincorporarse en igualdad de condiciones al sistema laboral mediante emprendimientos generadores de ingresos y así permita a su vez aumentar la empleabilidad en la zona de los cerros de Usaquén.

Beneficios

Se pretende aportar herramientas intelectuales y oportunidades a las mujeres de la comunidad de los Barrios Soratama y Santa Cecilia, con el cual se brinda un apoyo financiero a las mujeres vulnerables que no tengan vida crediticia, para que puedan lograr sus metas y vean un cambio económico en su entorno y comunidad.

Competencia: En la zona el primer competidor es el Banco de la Mujer, quien ejerce su actividad como entidad bancaria dirigida a mujeres que ya cuentan con un empleo o tienen un negocio como ingreso, por tal motivo, nuestro segmento de población a la que nos queremos dirigir, por no cumplir con los requisitos mínimos, no pueden acceder a esta entidad, en ella tampoco tienen un aporte formativo para su desarrollo personal. Por otro lado, está Bancamía la cual está dirigida a hombres y mujeres que ya tienen vida crediticia y cuentan con un empleo o negocio, es decir, lo mismo que la anterior.

Cliente ideal: Mujeres en edad productiva desvinculadas laboralmente, pero interesadas en capacitarse tanto en finanzas como en sistemas o administración, con el objetivo de reincorporarse laboralmente y/o emprender un recurso que le genere ingresos.

Conexión entre valor y el cliente: Se identifican las habilidades y las oportunidades de cada mujer para que además de superarse, recuperen su autonomía, agregando un valor importantísimo a su vida, logrando con nosotros, un desarrollo personal y familiar. La mujer

incorporada laboralmente accede al trabajo digno, salud, educación de calidad, crecimiento económico con igualdad, disminuyendo un poco la brecha de la inequidad, el hambre, la desigualdad y las ganas de salir adelante. Se fortalece económicamente a la mujer, madre o cabeza de hogar, mejorando la calidad de vida de la niñez, de la zona, la ciudad y el país, generando un cambio en su entorno.

Diferenciación: En el entorno de la zona, se cuenta con pocas oportunidades para que las mujeres laboren formalmente, en su mayoría no cuentan con experiencia, aunado con una desventaja educativa; Nuestra empresa, pretendemos no solo buscar un empleo sino proporcionar herramientas para la vida, por medio del conocimiento y la experiencia de crear una empresa, con una característica innovadora como lo es incursionar en el ámbito tecnológico, creando desde la comunidad un producto intuitivo y fácil de usar, esto logra de esta propuesta social diferente a las que se tienen en la zona y en general.

Nuestros socios clave: La población y específicamente las mujeres de los Barrios Soratama y Santa Cecilia de la localidad de Usaquén en Bogotá quienes emprenden, integran y desarrollan el proyecto invitando así a más mujeres a que se integren y puedan cumplir poco a poco sus sueños y metas.

Las entidades con quienes tendremos coordinación para el desarrollo de nuestro emprendimiento, como toda empresa, debe estar registrada nuestra razón social ante la Cámara de Comercio y en nuestro caso en la de Bogotá, así mismo, registrarla ante la DIAN para conseguir nuestro RUT o Registro tributario para efectos de impuestos, es importante hacer alianzas con la Alcaldía de Bogotá para integrarnos en proyectos sociales enfocados a la población a la que nos dirigimos y/o integrarnos en eventos locales donde así podamos socializar

nuestra empresa y sus productos. En algunos casos la Fundación Angélica Fuentes (empoderamiento de las mujeres, quien está aliada con la ONU mujer Colombia.

Nuestros aliados comerciales son los socios en este caso, mujeres de la comunidad, posibles inversionistas, la banca comercial privada, semioficial y pública Banco de la República, Bancolombia, Bancamía, Banco de la Mujer, BBVA, Davivienda, Banco de Bogotá, Caja Social, ITAU, entre otras, así como la importancia del Banco Agrario, las calificadoras de crédito, entidades reguladoras donde tenemos los lineamientos para nuestra entidad como el Ministerio de Hacienda y Crédito Público (MHCP) , la bolsa de valores donde se cotizan los títulos o valores inscritos de las operaciones efectuadas y los precios de oferta y demanda del mercado financiero y fondos de garantías como FOGAFIN y FOGACOOOP, gestoras de pagos y transferencias en la red como PayPal, Visa, MasterCard, entidades de servicios públicos como Condensa, EAAB, corporaciones financieras y cooperativas financieras. También con inversionistas institucionales como aseguradoras, sociedades de capitalización y cadenas colectivas

En algunos casos con otras entidades como sociedades de servicios técnicos y administrativos, sociedades de inversión colectiva y cajas de compensación.

Las entidades reguladoras como Indecopi quien fiscaliza las entidades financieras en Colombia, la Superintendencia de Sociedades, la Superintendencia Financiera quien supervisa el sistema financiero ,la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) quien se encarga de proteger y defender los derechos de los usuarios de las instituciones financieras, Superintendencia de Industria y Comercio, Superintendencia de Vigilancia y seguridad privada, Superintendencia de Subsidio Familiar.

Actividades clave: Captar las mujeres desempleadas con intención de acceder al sistema laboral.

Ofrecer de manera atractiva la capacitación en tecnología, finanzas y sistemas.

Para que nuestro proyecto sea conocido por más mujeres debemos socializar el proyecto con el fin de elevar la escalabilidad en la zona.

Capacitar tecnológicamente y financieramente a la mujer con el fin de lograr un cambio social.

Capacitar a las mujeres para el emprendimiento y generar empleabilidad a mayor escala.

Captar dinero y colocarlos en créditos.

Captar recursos por medio de las membresías a la App.

Promover la creación y expansión de pequeñas empresas.

Regular la entidad según la Superintendencia Financiera.

Recibir depósitos en cuentas de ahorro.

Cobrar deudas y hacer pagos.

Otorgar créditos.

Otorgar avales y garantías.

Mantener el funcionamiento según el mercado bursátil organizado.

Actualización de la App.

Elaborar informes ante la Superintendencia Financiera.

Liquidar y pagar impuesto ante la DIAN.

Evaluar periódicamente aspectos de mejora.

Realizar el cierre de transacciones internas y externas con otras entidades a diario.

Recursos claves: Realizar un plan de Marketing y realizar charlas con las mujeres interesadas de la zona, hacer una publicidad digital y en redes locales, actualizar los servicios

ofertados a la demanda para garantizar tasas accesibles a las mujeres y nuevos emprendimientos, realizar y evaluar el plan enfocado a nuevos emprendimientos y empleabilidad.

Para una entidad como la nuestra es importante regirnos por las Leyes, Decretos y circulares que estén publicados en la Superintendencia Financiera, así poder buscar estar alineados con la política de crédito interbancario emitida por el Banco de la República, todo lo anterior va encaminado a conocer y desarrollar los procesos bajo las normas económicas de acceso a financiamiento actuales, poder diseñar procesos comerciales con las demás entidades, establecer las leyes para negociaciones empresariales, contratos y protección de clientes.

Los Recursos con los que Debemos Contar También son: Tecnología, Referidos, emprendedores, cajeros automáticos, red bancaria, conexión a internet, teléfonos inteligentes, voz a voz de clientes, el más importante el cual es el deseo de aprender y generar ingresos de las mujeres y grupos de personas con intereses financieros

Relación con el Cliente: Nuestra relación es directa, presencial con la comunidad mediante charlas presenciales, también mediante publicidad digital y en redes locales determinando un plan de Marketing que será evaluado cada trimestre, enfocado a difundir por distintas redes sociales la aplicación, los servicios y los beneficios que se tienen al integrarse al programa mediante capacitación con enfoque de empleabilidad y emprendimiento. Todo lo anterior necesariamente se lleva a cabo mediante capacitación permanente presencial pero que en un futuro puede ser online, es importante establecer un correo institucional y su forma de comunicarse con los clientes externos e internos para efectos administrativos y comerciales.

Canales: El canal más importante para nosotros será la aplicación Impulsa Ella Finance desde donde nuestros clientes podrán conocer nuestra gestión, misión, visión, las distintas operaciones, servicios, capacitaciones, PQR'S y otros canales digitales.

Canales de comunicación interna: Charlas presenciales, clases en finanzas, sistemas y tecnología, la socialización de eventos o clases por el correo institucional.

Canales externos: medios digitales mediante la aplicación Impulsa Ella Finance, Instagram y Facebook al ser las redes más populares, anuncios en entidades locales, correo y pagina web.

Segmento de Clientes: Mujeres en vulnerabilidad económica entre los 18 y 60 años de los Barrios Soratama y Santa Cecilia de la localidad de Usaquén en Bogotá, pero también, mujeres del sector que desean aportar conocimientos al proyecto, desempleadas, en desigualdad laboral, interesadas en capacitarse, sin oportunidades, en Sisbén IV.

Geografía del cerro parte Oriental de San Cristóbal Norte en la localidad de Usaquén es de 404.350 personas, en un estrato 1 representa el 5% de la población, el estrato 2 del 7%, estrato 3 con un 30% y estrato 4 un 28%, estrato 5 el 13% y estrato 6 el 15% con una población urbana del 99.4 % y rural del 0.6%. Los Barrios Soratama y Santa Cecilia están ubicados en la parte oriental de la Avenida carrera séptima, desde la calle 157 a la calle 172.

Demografía: los residentes cuentan con bajo 18% en nivel básica primaria y el 27,4% secundaria, el 27,7% un nivel profesional, solo el 9,5% tiene una especialización, solo el 2,8% de la población cuenta con una actividad económica, por lo que se hace necesario que se fomente el emprendimiento y generar empleabilidad

Como se muestra en la ilustración anterior las problemáticas más relevantes son las referidas al área laboral. La tasa de ocupación TO, también refleja la desigualdad en el mercado laboral para las mujeres, solo el 51% de las mujeres en edad productiva está laborando, con un trabajo de menos de una hora, con o sin remuneración, mientras que los hombres cuentan con un 67%, evidenciando una desigualdad del 16%.

Segmento al que nos Dirigimos: Mujeres desempleadas, pero con el ánimo de integrarse a una actividad que le ayude a superar su problemática y a generar ingresos mediante un proceso de capacitación en finanzas, administración o sistemas, según sea su interés. La población de esta zona, aunque es de estrato alto, la mayoría cuenta con un celular y conexión a internet, de manera que esto facilita el acceso a capacitaciones online y la interacción con la aplicación

Con la finalidad de generar empleabilidad se busca que las mujeres con deseos de emprender se integren a desarrollar su propio negocio y así generar una cadena de progreso financiero en la zona.

Estructura de Coste: Los recursos son limitados inicialmente pero se cuenta con \$44.000.000 como capital inicial, los cuales se distribuirán en capacitación para la mujeres en \$1.000.000, se destinarán en el diseño e Implementación de la Fintech \$2.000.000, en la fase de testeo de la Fintech y la prueba Beta \$1.000.000, se estima que en los primeros meses se logre cubrir los costos administrativos y de local con \$1.000.000 ya que se tiene la ventaja que el estrato es 1 y los servicios son subsidiados en su mayoría por el gobierno, se estima que en compra de insumos tecnológicos, es decir en computador y servidor \$4.000.000, 6 equipos de cómputo por valor de \$6.00.000, 10 sillas Rimax plásticas por valor de 200.000, un video Bem blu Yaber por \$750.000 y una impresora multifuncional Epson Lases 4600 por valor de 2.000.000.

Se cuenta que tendremos costos fijos es decir aquellos que no varían y se tienen sin depender de la operación o venta de los servicios: Nómina mensual de: \$10.500.000, mantenimiento de la red de internet, local y servicios públicos del predio: \$200.000, ya que el local es de una de las socias y lo cede para las actividades del emprendimiento social, costos administrativos y papelería: \$750.000 (estimado).

Costos variables técnicos y tecnológicos: Diseño e implementación de la Fintech de 1.000.000 y el testeo por 1.000.000

Tendremos unos costos materiales como: compra de equipos de tecnología: \$4.000.000
Capacitaciones \$1.600.000, adecuación de local por 1.000.000.

Fuentes de Ingreso: Para que nuestra propuesta pueda iniciar se cuenta con el capital semilla de \$44.000.000, pero para que sea sostenible en el tiempo, se cobrará una membresía de la Fintech mensual por acceso a la plataforma de \$10.000 pesos por mes, se establecen tasas de interés por inversiones a término fijo, estas deben ser bajas para que sean atractivas pero que ayuden a que el negocio pueda tener un ingreso, se proyecta que los emprendimientos y las mujeres creen cuentas de ahorro que ayude a contar con liquidez, se fijaran las tasas de interés por créditos asignados a clientes y de este modo se obtiene otro tipo de ingreso. Se cuenta con pagos de tasas bajas de interés del 1,2% MV de interés para que la empresa pueda generar ingresos, se cobra por transferencias a otras plazas \$2.000 pesos por transacción, se cobra por el mantenimiento de tarjetas de crédito o débito de \$5.000 pesos por mes, cobro por emisión de cédulas hipotecarias un 0.5% de la transacción, certificados bancarios \$10.000 pesos, extractos de cuenta \$4.000 pesos, por la emisión o colocar acciones de capital en la bolsa un 0.7% y la recepción de depósitos de dinero son los ingresos más importantes para nuestra empresa, organización ferias de emprendimiento y capacitaciones y conferencias en otras entidades interesadas en el modelo de emprendimiento social.

Modelo de Negocio CANVAS – Proyecto Impulsa Ella Finance

Tabla 3

Formato CANVAS aplicado al proyecto

Socios Claves	Actividades Claves	Propuesta de Valor	Relación con el Cliente	Segmento de Cliente
La Alcaldía de Bogotá programa “Mujer empoderada y productiva” para obtener el capital semilla	Socializar el proyecto para lograr la escalabilidad alta en la zona	Se identifican las habilidades y las oportunidades de cada mujer para que además de superarse, recuperen su autonomía y agregue valor a su vida, logrando un desarrollo personal y familiar por medio	Charlas presenciales Publicidad digital y en redes locales	Mujeres en vulnerabilidad económica entre los 18 y 60 años de los Barrios Soratama y Santa Cecilia de la localidad de Usaqué en Bogotá
Inversionistas o socios	Innovar tecnológicamente con fin social		Evaluar el plan de Marketing cada trimestre	
Lideres de la comunidad	Capacitar a más mujeres para el emprendimiento y generar		Capacitación permanente presencial	

Cámara de Comercio	empleabilidad a más	de la estabilidad	Correros	Mujeres en
para registrar el	mujeres	económica	administrativos y	desigualdad
emprendimiento y	Captar dinero y	La mujer	comerciales	laboral
actualizaciones	colocarlos en	incorporada	Publicidad en redes	Mujeres
La DIAN para el	créditos	laboralmente accede	sociales	desempleadas,
registro mercantil	Captar recursos por	al trabajo digno,	Ventanas diseñadas	amas de casa
Superintendencia	medio de las	salud, educación de	en la aplicación	Mujeres
Financiera para	membresías a la App	calidad, crecimiento	Impulsa Ella	empleadas en
permisos de	Promover la creación	económico con	Finance	cualquier sector
servicios bancarios y	y expansión de	igualdad, se	Atención de PQRS	Mujeres con
procesos de	pequeñas empresas	disminuye el hambre,	en tiempos cortos y	interés en
regulación	Regular la entidad	la desigualdad.	soluciones reales	capacitarse
Ministerio de las	según la	Al fortalecer	Servicio de calidad	finanzas,
TIC para permisos y	Superintendencia	económicamente a la	y confianza	administración
control tecnológico	Financiera.	mujer, madre o	Trato cordial y	y sistemas
		cabeza de hogar,	ameno buscando la	

Ministerio de Hacienda y Crédito Público (MHCP)	Recibir depósitos en cuentas de ahorro	mejora la calidad de vida de la niñez, de la zona, la ciudad y el país, generando un cambio en su entorno.	comodidad del cliente	Mujeres que viven en los Barrios Soratama y Vistabella de la localidad de Usaqué en Bogotá
Junta de Acción Comunal para la socialización del proyecto y actividades con la población	Cobrar deudas y hacer pagos	Otorgar créditos		
La comunidad y mujeres de los Barrios Soratama y Santa Cecilia de la localidad de Usaqué	Otorgar avales y garantías	Mantener el funcionamiento según el mercado bursátil organizado.	Diferenciación: empleabilidad mediante herramientas intelectuales modernas, tecnológicas, que les	Mujeres que desean aportar conocimientos al proyecto

Reguladoras:	Superintendencia	da la oportunidad de	Mujeres con
Superintendencias de	Financiera	tener experiencia, de	deseos de
Industria y	Liquidar y pagar	emprender y generar	emprender
Comercio, de	impuesto ante la	empleo a su vez	Mujeres en lo
Sociedades,	DIAN.	Se genera equidad	posible que sean
Financiera,	Evaluar	laboral para la mujer	madres cabeza
Vigilancia y	periódicamente	Desde la comunidad	de familia y con
seguridad privada y	aspectos de mejora	se crea un producto	un nivel
Subsidio familiar,	Actividades de	intuitivo y fácil de	socioeconómico
IDERCOPI,	marketing	usar.	menor a C18
CONDUSEF, Bolsa	Tecnología y su		dentro del
de Valores y	mantenimiento		Sisbén IV
FOGAFIN	Recuperación de		
Sociedades de	dineros y reinversión		
Servicios	de los mismos		

financieros: Fondos	Recursos Clave	Canales
de Pensiones y	Financieros:	Charlas
cesantías,	inversión inicial	presenciales de
Sociedades	aproximada de	socialización
fiduciarias,	14.000.000, posibles	Instagram y
administradoras de	créditos o aportes de	Facebook al ser las
depósitos	entidades	redes más populares
certificados de	interesadas, cobros	La aplicación
valores, sociedades	en intereses, cobros	Impulsa Ella
administradoras de	por membresía en la	Finance
sistemas	App, cobro intereses	Medios digitales:
transaccionales	de mora, cobro por	Página Web, redes
Fundación Angélica	emisión de	sociales, blogs, y
Fuentes	certificados.	correo a los
(empoderamiento de		usuarios de las
las mujeres)		plataformas para

ONU mujer	Operativos:	que descarguen la
Colombia	Marketing Charlas	aplicación
Consejo consultivo	con las mujeres	Publicando en
de líderes del Sector	interesadas	tiendas Online
Privado	Publicidad digital y	Redireccionando
Establecimientos de	en redes locales	mediante links
Crédito: Banca	Actualizar los	Anuncios en
Comercial, Banca	servicios ofertados a	entidades locales
privada y	la demanda para	Anuncios en
semiprivada,	garantizar tazas	medios sociales
Corporaciones	accesibles a las	Publicidad en
financieras y	mujeres y nuevos	medios como
sociedades	emprendimientos	Facebook y
fiduciarias	Leyes y Decretos	YouTube
	publicados en la	

Inversionistas:	Superintendencia
Fondo Nacional de	Financiera
Garantías, Carteras	Política de crédito
colectivas,	interbancario emitida
sociedades de	por el Banco de la
Capitalización y	República
Aseguradoras e	Normas de acceso a
intermediarios	financiamiento,
	comerciales leyes
OTROS: Cajas de	para negociaciones
Compensación,	empresariales,
Sociedades de	contratos y
servicios Técnicos y	protección de
Administrativos,	clientes
Sociedades de	Físicos: Tecnología
inversión Colectiva,	Diferidos

Administradoras de sistemas transaccionales	Emprendedores Cajeros automáticos Red bancaria Conexión a internet
Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF)	Teléfonos inteligentes Voz a voz de clientes satisfechos
Transaccionales: PayPal, Visa, MasterCard,	Humanos: Inversionistas, operadores de APP, capacitadores, personal administrativo, y
Servicios: ENEL, EAAB y Tigo.	mujeres con interés

en aprender, laborar

y/o emprender.

Estructura de coste inicial

Tiempo de Capacitación: 1 millón

Diseño e Implementación Fintech: 2 millones

Testeo de la Fintech y Beta: 3 millones

Costos administrativos y de local: 1 millón

Compra de insumos tecnológicos: 5 millones

Total: 12 millones

Estructura de coste al tener la Aplicación

Costos fijos:

Nómina: \$3.800.000

Fuentes de Ingreso

Capital semilla: 14 millones

Membresía de la Fintech mensual por acceso a la
plataforma

Tasas de interés por inversiones a término fijo

Cuentas de ahorro y depósitos a cuentas

Tasas de interés por créditos asignados a clientes del
1,2%

Cobro por Transferencias a otras plazas \$2.000 pesos
por transacción

Cobro por mantenimiento de tarjetas de crédito o
débito de \$5.000 pesos por mes

Mantenimiento de la red y local y servicios públicos: \$600.000	Cobro por emisión de cédulas hipotecarias un 0.5% de la transacción
Costos administrativos y papelería: \$200.000	
Impuestos y tramites financieros: desde 1.000.000	Cobro por certificados bancarios \$10.000 pesos
Equipos de tecnología: \$4.000.00	Cobro por extractos de cuenta \$4.000 pesos
	Cobro por la emisión o colocar acciones de capital en la bolsa un 0.7%
Costos Variables	Organización ferias de emprendimiento
Capacitaciones \$1.200.000	Capacitaciones y conferencias en otras entidades interesadas en el modelo de emprendimiento social
Transportes y otros \$800.000	

Nota: Formato CANVAS aplicado por el grupo al proyecto Impulsa Ella Finance *Fuente:* Arango et al, (2023)

Estrategia de Mercadeo para el Proyecto Impulsa Ella Financie

Atributos del Producto

Nuestro producto es de naturaleza tecnológica y digital, con alto nivel de interacción personal con nuestras clientas o beneficiarias; la interfaz de la APP es dinámica, agradable a la vista, fácil de ejecutar. Por otra parte, los servicios son personalizados, las capacitaciones se ajustan al tiempo de las usuarias, los estudios de créditos y desembolsos de dinero son de forma ágil y con costos de interés muy bajos, mantenemos un alto nivel de inclusión laboral para las beneficiarias y clientas de nuestra Fintech.

Beneficios del Producto

Capacitar a las mujeres interesadas en participar y hacer uso de nuestra APP de Fintech
Realiza Préstamos a las beneficiarias para apalancar sus proyectos de emprendimiento o innovación.

Capacita financiera y negocios para nuestras beneficiarias.

Ofrece cuenta de ahorro tipo bolsillo para futuras inversiones de las beneficiarias.

Sostiene intereses bajos en los diferentes préstamos.

Acompañamiento y asesoramiento personal las 24 horas en nuestra APP.

Estudia de viabilidad y factibilidad de proyectos de emprendimiento.

Apoyo al desarrollo de las comunidades.

Contribuye al desarrollo personal y financiero de las beneficiarias del proyecto.

Ayuda a mejorar las condiciones económicas de muchas familias de la comunidad.

Da una oportunidad financiera a mujeres que están fuera del sistema bancario por diferentes circunstancias.

Marca: Impulsa Ella Finance

Figura 7.

Logo



Fuente: Arango et al, (2023)

Slogan: ¡Creyendo en ti!

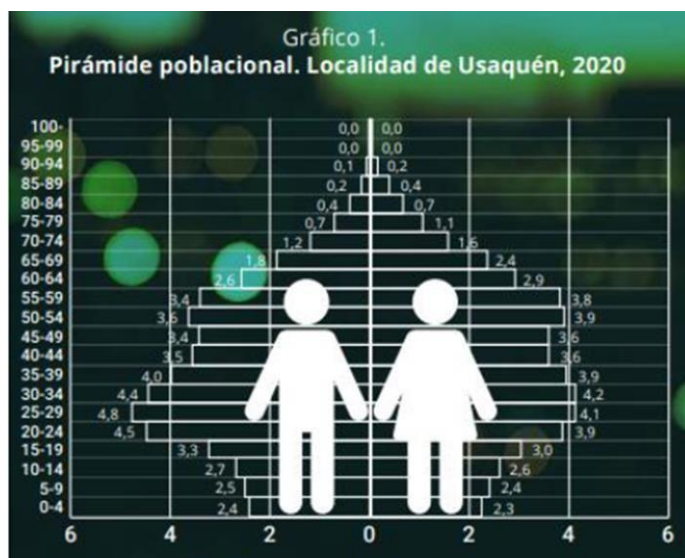
Grupo objetivo del proyecto caracterización: Mujeres que tengan aspiraciones, sueños en poder emprender su proyecto productivo, que necesiten ayuda en capacitación referente a las áreas de mercado y financiera.

Mujeres que necesiten una oportunidad de poder ingresar al mercado laboral para así generar independencia económica y sostenibilidad dentro de sus hogares; mujeres que simplemente no han podido tener el apoyo económico de las entidades financieras para poder iniciar el negocio o emprendimiento que han soñado, mujeres comerciantes que tienen deudas con prestamistas de altos intereses sobre sus préstamos, mujeres que quieren ahorrar durante determinado tiempo su dinero con algún propósito a futuro, esas mujeres que solo quieren aprender sobre temas financieros y contables para aplicarlos a sus negocios o emprendimientos, mujeres que buscan oportunidades laborales o mejorar las actuales, a esa mujer le decimos adelante estamos ¡Creyendo en ti!

En la Localidad de Usaquén viven 476.933 personas de las cuales el 50.5% son mujeres, es decir 240.613 mujeres y el 49.1% son hombres siendo 236.320, es la sexta localidad que tiene más cantidad de mujeres en la ciudad.

Figura 8.

Pirámide poblacional Localidad de Usaquén, Proyecto impulsa Ella Finance



Fuente: Arango et al, (2023)

Geografía: Del cerro parte Oriental de San Cristóbal Norte en la localidad de Usaquén es de 404.350 personas, en un estrato 1 representa el 5% de la población, el estrato 2 del 7%, estrato 3 con un 30% y estrato 4 un 28%, estrato 5 el 13% y estrato 6 el 15% con una población urbana del 99.4 % y rural del 0.6%. Los Barrios Soratama y Santa Cecilia están ubicados en la parte oriental de la Avenida carrera séptima, desde la calle 157 a la calle172.

Figura 9.

Ubicación geográfica comunidades UPZ San Cristóbal



Fuente Máster Predios

Demografía: Los residentes cuentan con bajo 18% en nivel básica primaria y el 27,4% secundaria, el 27,7% un nivel profesional, solo el 9,5% tiene una especialización, solo el 2,8% de la población cuenta con una actividad económica, por lo que se hace necesario que se fomente el emprendimiento y generar empleabilidad

Figura 10.

Boletín, perfil localidad de Usaqué

Hogares con actividad económica.



El 2,8% de los hogares de Usaqué tienen actividad económica en sus viviendas.

Fuente DANE

Figura 11.

Problemáticas de la UPZ San Cristóbal Norte



Fuente Secretaría Distrital de Integración

Necesidad por Solucionar: Las problemáticas más relevantes son las referidas al área laboral. La tasa de ocupación TO con desigualdad en el mercado laboral para las mujeres, solo el 51% de las mujeres en edad productiva está laborando, con un trabajo de menos de una hora, con o sin remuneración, mientras que los hombres cuentan con un 67%, evidenciando una desigualdad del 16%.

Figura 12.

Empleabilidad por género UPZ San Cristóbal Norte



Fuente Arango et al, (2023)

Segmentación: Mujeres que deseen formarse e integrarse en la producción y montaje de la aplicación, adquiriendo conocimientos que le ayuden a desarrollarse profesionalmente y a emprender. En este segmento tenemos una de cada 3 mujeres de la localidad, está en edad productiva es decir 80.240 mujeres son el segmento al que apuntamos. Mujeres que deseen salir de la pobreza es decir el 4.0% de los hogares de la localidad que están en condición de pobreza.

Figura 13.

Contexto socioeconómico 01 Localidad de Usaqué



Fuente Secretaría de la mujer, 2020

Es indispensable apoyar al 55,1% de los hogares que son multidimensionales y que además tienen como jefatura a la mujer. Adicional se nota una dependencia de la mujer con un rango del 48.2% mientras que los hombres del 41.7%., Solo algo más de la mitad de las mujeres trabajan, mientras que los hombres 7 de cada 10 lo hacen, adicional la mujer trabaja en aseo o cuidando niños y ancianos con una tasa del 11.7%, en su mayoría la mujer trabaja informalmente, una hora al día, y sin remuneración 5 mujeres de cada 10.

En cuanto a la educación que las mujeres mayores de 15 años son del 99.3% sabe leer y escribir, pero una de cada 3 mujeres NO estudia pues debe trabajar, una de cada 5 no estudia por el costo, una de cada 10 mujeres terminó sus estudios básicos en primaria, una de cada 4 mujeres terminó la educación básica primaria. La participación de la mujer ha superado el 55.1% aunque aumentó según lo esperado en el crecimiento, su participación en los consejos locales ha disminuido de un 36.4% a un descenso con 27.3%. Esto se debe a que la mujer ha ingresado a la edad productiva en mayor cantidad. Pero también se registra con mayor número de víctimas con edades entre 29 y 59 años correspondiente a 7 mujeres de cada 10, víctimas de violencia o conflictos familiares.

Figura 14.

Indicadores laborales en la Localidad de Usaquéen

Indicadores laborales según sexo. Localidad de Usaquéen, 2017

INDICADOR	MUJERES	HOMBRES	BRECHA
Tasa global de participación (TGP)	56,5	71,8	-15,3
Tasa de ocupación (TO)	53,1	67,1	-14,0
Tasa de desempleo (TD)	6,0	6,6	-0,6
Tasa de informalidad fuerte (TIF)	32,7	32,4	0,3

Fuente DANE

Demográfica: La edad de las usuarias deberá estar en el rango entre los 15 y 60 años, pertenecer al grupo vulnerable del Sisbén IV, con puntaje máximo de C18, mujer cabeza de hogar, estado civil de las mujeres que estén dentro del proyecto no es relevante y puede acceder al proyecto sin importar el nivel de escolaridad. Pueden ingresar mujeres que tengan proyectos de emprendimiento, en busca de oportunidades de empleo y las que tienen algún tipo de negocio y quieren invertir, surtir o mejorarlos.

Psicográfica: Mujeres que tengan en principio las ganas de querer sacar adelante sus metas y sueños por medio de las actitudes y aptitudes, con ello encontrarán en nuestra aplicación una oportunidad de poder lograr esos objetivos, ofreciéndoles capacitación, solución financiera, asesoría y acompañamiento en sus de inversiones, apoyo en inmersión laboral.

Competencia: Los competidores de nuestro producto y servicio dentro de la comunidad están las instituciones del estado que brindan capacitación y programas de empleabilidad para este segmento de personas, como ejemplo está el Sena para capacitación y los programas de empleabilidad por el Distrito como lo es “Mujeres reverdecen”.

En Usaqué el primer competidor es el Banco de la Mujer, quien ejerce su actividad como entidad bancaria dirigida a mujeres que ya cuentan con un empleo o tienen un negocio como ingreso, por tal motivo, nuestro segmento de población a la que nos queremos dirigir, por no cumplir con los requisitos mínimos, no pueden acceder a esta entidad, en ella tampoco tienen un aporte formativo para su desarrollo personal. Por otro lado, está Bancamía la cual está dirigida a hombres y mujeres que ya tienen vida crediticia y cuentan con un empleo o negocio, es decir, lo mismo que la anterior, sin olvidar también lastimosamente a los prestamistas o gota a gota, los cuales perjudican de una manera incontrolable a las pobres mujeres que deben acudir a ellos.

Aliados Clave: La Alcaldía de Bogotá nos aporta los recursos con lo que iniciamos el proyecto y adicionalmente, es un aliado en las acciones de socialización de nuestro producto ante la comunidad.

Las socias en este caso, 15 mujeres que inician con el proyecto, donde 3 de ellas aportan sus conocimientos y la casa donde operará la aplicación, a su vez desde allí se impartirán las capacitaciones, adicional aportarán lo aprendido para desarrollar el proyecto y llevarlo a otras mujeres.

Los líderes de la comunidad y la Junta de Acción Comunal, son importantes para realizar el llamado a otras mujeres y hacerlos aliados para que refieran nuevas integrantes, adicional para que nos tengan en cuenta en los distintos eventos que se desarrollen dentro de la comunidad.

La Cámara de comercio es un aliado comercial clave para la actualización en la implementación del negocio y es quien nos da los lineamientos para tramites comerciales.

La DIAN es quien nos aporta los lineamientos para tener en cuenta en la legalización de la empresa, su actividad económica y los impuestos y beneficios tributarios.

La Superfinanciera es quien nos otorga el permiso para realizar actividades financieras en el territorio nacional y a su vez nos aporta los procesos de regulación financiera según las leyes colombianas.

El Ministerios de las TIC nos aporta los lineamientos y permisos para ejecutar la empresa mediante elementos y herramientas tecnológicas.

El Ministerio de Hacienda y Crédito territorial nos aporta los permisos de uso del terreno para una actividad comercial y nos da los lineamientos para planes de emergencia, higiene y ambientales que rigen a nuestra empresa.

La comunidad es el actor importante en un proyecto social como el que queremos implementar, principalmente porque de la comunidad parte la idea de llevar a cabo acciones que generen cambio en la población y un desarrollo para la zona.

Las reguladoras como las Superintendencias nos aportan las normas de seguridad financiera y nos regulan las acciones financieras que ofrecemos y llevamos a cabo en la empresa.

Las sociedades de servicios financieros nos aportan información de clientes, nos ayudan en transacciones financieras y nos apoyan en distintos procesos con nuestros clientes, siendo una fuente de información sobre nuestros clientes.

La Fundación Angélica Fuentes puede ser un aliado para ampliar la cobertura y crear nuevos conocimientos para que las mujeres se empoderen mediante el conocimiento

La Banca comercial y privada son uno de los recursos más importante en el curso de transacciones financieras y procesos externos con nuestros clientes

Los posibles inversionistas son aliados que nos pueden apoyar en la ampliación de nuestro proyecto y llegar a más mujeres, nos aportan crecimiento económico y aportan valor social en la comunidad.

Estrategias de Mercadeo para Impulsa Ella Finance

Estrategia de Comunicación

La comunicación en nuestra comunidad parte del "voz a voz" charlas y capacitaciones con y para las mujeres, para poder llegar a las mujeres objetivo, tendremos una divulgación mediante perifoneo, visitas en puntos de encuentro como las plazas de mercado, tiendas del barrio y en las actividades de la comunidad como son reuniones en la junta de acción comunal y en el Centro de Operación local donde se reúne la comunidad.

Se hará uso de Facebook, Instagram, YouTube, WhatsApp, entre otras para llegar con la información de nuestro producto y servicios, esto por medio de videos y poster.

Se llevará información de nuestros servicios a la comunidad por medio de folletos y volantes, los cuales se entregarán a personas y a negocios dentro de los barrios de Barrios Soratama y Santa Cecilia.

Así mismo, se distribuirá la Imagen y Slogan del producto por medio de estampados en camisetas, gorras, vasos, pocillos, esferos, llaveros y otros artículos, con una alianza de publicidad con los proveedores.

Estrategia de Posicionamiento

Se logrará una vez demos inicio con la aplicación para que una vez tengamos un excelente resultado con la estrategia de comunicación, logremos que, de cada 7 mujeres informadas, 1 se registre e inicie con nuestra red de servicios. Luego de ello, se invitará a que cada 1 de las registradas, refieran a 1 mujer más para que ingrese y así sucesivamente logres posicionarnos en la localidad como lo esperamos, todo ello basado en los beneficios que queremos dar a nuestras beneficiarias y clientas, los cuales están enfocados en brindar una

oportunidad a sus necesidades socioeconómicas, de forma real e integral, desde la capacitación hasta la financiación, pasando por el apoyo e inclusión laboral.

Estrategia de Diferenciación: Con el llamado a educarse financieramente y el ánimo de incentivar a la mujer para que incurra no solo a laborar si no, que también a generar empleo, logrará la diferencia con nuestra competencia, toda vez que llevaremos a las mujeres que, por una u otra razón, no han podido iniciar sus emprendimientos, sus sueños, con un apoyo integral desde nuestra Fintech, creciendo económicamente con la intención de mejorar el futuro para su familia y para sus beneficiarios.

Figura 15.

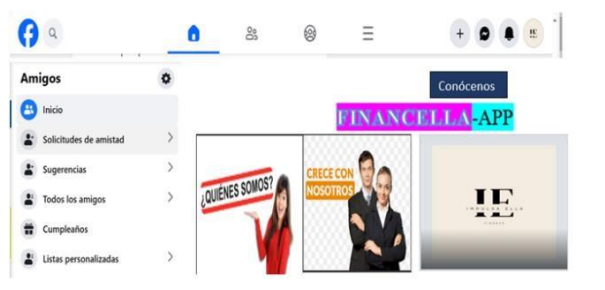
Instagram: @impulsaEllaFinance



Fuente Arango et al, (2023).

Figura 16.

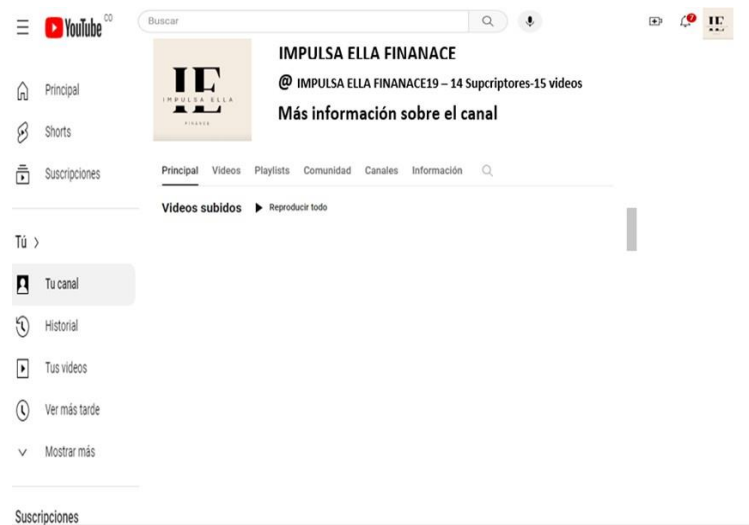
Facebook



Fuente Arango et al, (2023)

Figura 17.

Prototipo en red social YouTube- Proyecto Impulsa Ella Finance.



Fuente Arango et al, (2023)

Figura 18.

Prototipo Pagina Web para el Proyecto Impulsa Ella Finance



Fuente Arango et al, (2023)

En las estrategias de comunicación, hemos establecido comunicación directa con las mujeres, primero de forma directa mediante chalas y capacitaciones. En las estrategias de posicionamiento hemos integrado los prototipos a desarrollar en las redes como Facebook,

Instagram y YouTube, para dar socializar el servicio formativo, financiero y la capacidad de apoyo a nuestros clientes.

Adicional se establece el canal de comunicación corporativo mediante el prototipo de la página Web que nos ayuda a tener una base digital de atención y recepción con todos nuestros grupos de interés tanto internos como externos.

Proyección operativa y financiera

Recursos operativos tamaño del Proyecto

Descripción de la capacidad instalada de la empresa en términos de unidades en coherencia con el potencial de mercado identificado. Se debe contemplar el tipo de tecnología que se ha de emplear. El tamaño en términos del espacio que se requiere.

Tabla 4.

Capacidad Instalada – Proyecto Impulsa Ella Finance

Conceptos	Unidad de medida		
Área del local	120mt ²		
% de espacio	85%		
Utilizado	60%		
Conceptos	Unidad de medida	Conceptos	Unidad de medida
Capacitaciones	60 horas al mes	Diseño Fintech	Fintech
20% de espacio utilizado		5% de espacio utilizado	
Total	1.600.000	Total	1.000.000
Conceptos	Unidad de medida	Conceptos	Unidad de medida
Marketing	Beta de la Fintech y publicidad	Administrativos	Mes
5% de espacio utilizado		5% de espacio utilizado	
		Total	700.000

Total	3.000.000		
Conceptos	Unidad de medida	Conceptos	Unidad de medida
Local	Mes local de 150 m.	Compra Tecnología	Ordenador con capacidad de más de 500 T, servidor de MPPT /100. Pizarra digital y red de internet banda ancha
30% de espacio utilizado			
Total	1.500.000		
		30% de espacio utilizado	
		Total	4.000.000
Conceptos	Unidad de medida	Conceptos	Unidad de medida
Nómina	2 capacitadores, 1 programador, 1 administrador, 1 operador, 1 Servicio al cliente y recepción y 1 marketing	Costos de servicios internet	Mes
30% de espacio utilizado		30% de espacio utilizado	
Total	10.500.000	Total	200.000
Conceptos	Unidad de medida	Conceptos	Unidad de medida

Impuestos y tramites financieros	Anual	Equipos de computo	6 computadoras con RAM de 30 y tarjeta de lectura rápida, equipo de acceso biométrico y convertidor de señal
30% de espacio utilizado		50% de espacio utilizado	
Total	1.000.000	Total	6.000.000
	Unidad de medida	Conceptos	Unidad de medida
Impuestos y Tramites financieros	anual	Inmuebles	6 salas de cómputo, con escritorio con silla fija por valor de 240.000 cada binomio
30% de espacio utilizado		30% de espacio utilizado	
Total	1.000.000	Total	1.440.000
	Unidad de medida	Video-bem blu yaber	Unidad de medida
Inmuebles sillas Rimax plásticas	10 sillas Rimax plásticas	Inmuebles	Video-bem blu yaber
30% de espacio utilizado			

Total	200.000	30% de espacio utilizado	
		Total	750.000
Conceptos	Unidad de medida	Conceptos	Unidad de medida
Inmuebles	6 sillas giratorias para oficina	Inmuebles	1 impresora multifuncional Epson laser 4600
30% de espacio utilizado		30% de espacio utilizado	
Total	840.000	Total	2.000.000

Nota: Inventario de recursos y porcentaje a utilizar para el proyecto *Fuente* Arango et al, (2023)

Disponibilidad insumos

Descripción de las fuentes de insumos y si es necesario contar con un stock o no de inventarios, así como revisar cada cuando se haría la rotación de estos. Esta con la finalidad de identificar los recursos económicos que se requieren para stock de materia prima.

Recursos Humanos: Se necesitan 10 personas en la operación para la Fintech, estas personas pueden rotar según su crecimiento y desarrollo emprendedor, se espera que cada 6 meses podamos ingresar a más mujeres, dando un ciclo para su aprendizaje y unos meses de experiencia con los que ellas puedan ejercer sus conocimientos en otras empresas o emprender.

Tabla 5*Recursos Humanos – Proyecto Impulsa Ella Finance*

Recursos Humanos:	2 capacitadores	1.600.000
	1 programador	2.000.000
	1 administrador	2.500.000
	1 operador	1.300.000
	1 servicio al cliente y recepción	1.300.000
	1 marketing	1.800.000
Total, recursos humanos		10.500.000

Nota: Se realiza inventario de los recursos humanos necesarios para el proyecto *Fuente Arango et al*, (2023).

Tabla 6*Financieros iniciales – Proyecto impulsa Ella Finance*

Financieros iniciales	Asignación dada por el programa de la Alcaldía	44.000.000
Total		44.000.000

Nota: Se establecen los recursos obtenidos para el desarrollo del proyecto *Fuente Arango et al*, (2023).

Recursos Financieros: Es necesario capacitar a las mujeres y dentro de esa capacitación diseñar e implementar la Fintech, de manera que se pueda desarrollar y probar hasta conseguir una Beta donde se compruebe su eficiencia, para esto necesitamos comprar tecnología propia con

un ordenador, servidor, equipo biométrico para la seguridad de la empresa y de los usuarios e ir a la vanguardia del mercado, adicional se deben comprar 10 equipos de cómputo con una memoria RAM de 30 gigas y un convertidor de señal así:

Tabla 7

Recursos Financieros Materiales – Proyecto Impulsa Ella Finance

Financieros materiales:	Compra de insumos tecnológicos: Ordenador, servidor. Pizarra digital y red de internet	4.000.000
	Costos adecuación local:	1.000.000
	Compra de equipos de computo	6.000.000
Total, inicial		11.000.000

Nota: Se realiza el inventario de materiales financieros necesarios para iniciar el proyecto

Fuente Arango et al, (2023).

Tabla 8

Recursos Técnicos y tecnológicos - Proyecto impulsa Ella Finance

Financieros tecnológicos:	Diseño e Implementación Fintech	1.000.000
	Testeo de la Fintech y marketing digital	1.000.000
Total, inicial		2.000.000

Nota: Se realiza inventario de recursos técnicos y tecnológicos necesarios para el desarrollo del proyecto *Fuente* Arango et al, (2023).

Tabla 9 .*Ficha Técnica de Servicio– Proyecto Impulsa Ella Finance*

Servicio: Capacitaciones	
Tipo:	Finanzas, tecnología y administración
Metodología:	aplicada a la Fintech financiera
Dirigida a:	mujeres entre 18 y 60 años
Lugar:	Barrio Soratama casa 144
Tiempo:	dos meses por módulo
Título:	Técnico laboral
Horario:	2 horas diarias de lunes a viernes
Requisitos de ingreso:	Interés, Sisbén, ser local de Soratama y Santa Cecilia
Requisitos para entrar en la Fintech:	asistir sin falla, realizar todas las actividades propuestas y tener interés por desempeñar un cargo

Nota: Ficha técnica realizada del servicio de capacitaciones que presta el proyecto *Fuente* Arango et al, (2023).

Ficha Técnica del Producto: Nuestra empresa presta servicio de capacitación y ofrece el producto Fintech o aplicación

Tabla 10.*Ficha Técnica de Producto Fintech (App) - Proyecto Impulsa Ella Finance*

Producto:	Fintech o App
Nombre:	Impulsa Ella Finance
Versión	00
Código:	FI/E-IM
Tipo:	Financiero digital
Uso:	digital en teléfonos Android y iPhone
Dirigida a:	Mujeres o beneficiarias que se encuentren dentro del segmento de servicio del proyecto; mujeres entre 18 y 60 años, de estratos 1,2 y 3, en nivel de Sisbén máximo de un C18, en situación de desigualdad laboral, madres cabeza de hogar, y que vivan en los barrios de Soratama y Santa Cecilia
Espacio de instalación:	130 megas
Tiempo de reacción.	1 segundo al dar clic
Descripción del servicio	Atención, capacitación y apoyo económico a mujeres con necesidad de incorporarse al mercado laboral o de emprendimiento en los barrios Soratama y Santa Cecilia
Objetivo social:	Brindar herramientas y oportunidades financiera a las mujeres para reincorporarse laboralmente y así ellas logren sus metas y sueños, cómo mujeres independientes económicamente.
Requisitos de ingreso:	Apertura de cuenta

Requisitos de red:	Internet 2,3,4, y 5 G, teléfono inteligente, red bancaria nacional
Capacidad de atención	En promedio entre 6 y 12 personas por Día
Servicios prestados	Capacitaciones Inclusión laboral Accesoria en finanzas e inversión Estudio de viabilidad de proyectos Acompañamiento en proyectos de emprendimiento Prestamos financieros Acompañamiento permanente por medio de AAPP
Documentos asociados:	Documentación necesaria ante entidades reguladoras y de control Recibo publico perteneciente a los barrios Soratama y Santa Cecilia. Puntaje del Sisbén Documento de identidad de la beneficiaria y de hijos Propuesta escrita de proyecto de emprendimiento Formulario de inscripción y solicitudes
Normas:	Política bancaria nacional, financiera y de Crédito
Leyes necesarias:	De régimen financiero establecidas por la Superintendencia de Sociedades financieras, de vigilancia y seguridad privada, de subsidio familiar, y de Industria y Comercio nacional.
Ventanas:	De Servicios financieros (cuentas bancarias)

	De capacitaciones
	Servicio al cliente
	Transacciones
	CDT y títulos fijos, y rentabilidad
	De créditos
	De solicitudes
Tiempo de respuesta:	Mediante robot inmediata
Mantenimiento:	Trimestral
Ingresos por depósitos	3%
Ingresos por intereses de mora	6%
Ingresos por expedición de certificado	14.000
Transacciones nacionales	4.000
Transacciones de crédito	2%
Costo de mantenimiento trimestral	300.000
Ingresos por apertura de cuenta de ahorros	1%
Ingresos por apertura de cuenta corriente	1,2%
Ingresos por uso en cajeros de la red Popular	2.000
Ingresos por uso de otros cajeros	4.000
Ingresos por inversiones en la bolsa	3% o más
Ingresos por inversiones en EFT	3% o más
Pagos por depósitos a término fijo entre 1 -6meses	7%
Pagos por depósitos a término fijo un año o más	9%
Requisito de monto para cuenta de ahorros	100.000

Requisito de monto para cuenta corriente	200.000
Requisito mínimo para CDT a término fijo	200.000

Nota Ficha técnica *Fuente* Arango et al, (2023).

Descripción de la Maquinaria: Para nuestro desarrollo es necesario comprar un ordenador y contratar una red de internet que nos permita la conexión permanente.

Tabla 11.

Descripción de Maquinaria y Elementos operativos -Proyecto Impulsa Ella Finance

Conceptos	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Ordenador, servidor.	1	4.000.000	4.000.000
Pizarra digital			
Red de internet	1	200.000	200.000
TOTAL			4.000.000

Nota: Inventario de recursos tecnológicos necesarios para operar *Fuente* Arango et al, (2023).

Proyecciones de Distribución en Planta: Contamos con 7 espacios, administración, diseño y programación, operados, tres baños, recepción y sala de capacitaciones que a su vez sirve de sala de juntas.

Figura 19.

Distribución de planta (local) - Proyecto Impulsa Ella Finance

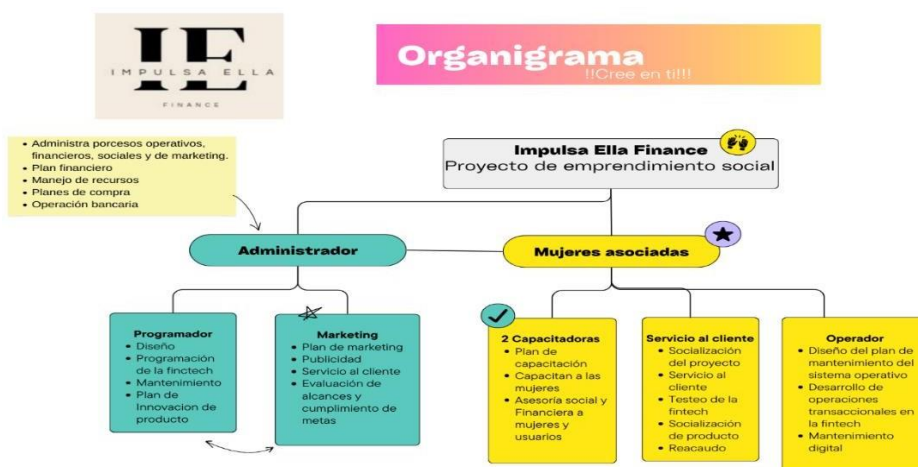


Fuente Arango et al, (2023).

Organigrama: Tenemos un equipo liderado por un administrador que maneja directamente el área de programación y marketing; las mujeres asociadas, que a su vez se encargan de capacitar, de dar servicio al cliente y de operar la aplicación creada.

Figura 20.

Organigrama organizacional para el Proyecto Impulsa Ella Finance



Fuente Arango et al, (2023).

Tabla 12 .*Necesidades en perfiles para el Proyecto Impulsa Ella Finance*

Personal	Perfil	Funciones
2 capacitadores	Profesionales en administración y Sistemas que residen en la zona	Realiza el plan de capacitación Capacitar a las mujeres Asesorar financiera y administrativamente a las asociadas y usuarios
1 programador	Técnico laboral capacitado en el proyecto aplicado	Realizar el diseño de la Fintech Realiza el plan de innovación de producto Programar la Fintech para su desarrollo
1 administrador	Administradora de empresas de la zona	Administrar los procesos operativos, financieros, sociales y de marketing
1 servicio al cliente en la recepción y digital	Técnico laboral capacitado en el proyecto aplicado	Servicio al cliente Socialización del proyecto Realizar el testeado de la Fintech del sistema operativo
1 operador	Técnico laboral capacitado en el proyecto aplicado	Diseño del plan de mantenimiento del sistema operativo Desarrollo de operaciones transaccionales en la Fintech
1 marketing	Técnico laboral capacitado en el proyecto aplicado	Realizar el plan de marketing y publicidad

Desarrollar la publicidad
 Servicio al cliente en medios
 digitales
 Evaluación de alcances y
 cumplimiento de metas

Nota: Se determinan los perfiles para cada cargo a desempeñar en el proyecto *Fuente Arango et al, (2023).*

Tabla 13.

Proyección de Sueldos para el Proyecto Impulsa Ella Finance

Cargo	Sueldo Primer año	Sueldo Segundo año (2%)	Sueldo Tercer año (2%)
2 capacitadores	1.600.000	1.632.000	1.664.640
1 programador	2.000.000	2.040.000	2.080.800
1 administrador	2.500.000	2.550.000	2.601.000
1 operador	1.300.000	1.326.000	1.135.520
1 servicio al cliente y Recepción	1.300.000	1.326.000	
1 marketing	1.800.000	1.836.000	1.135.520
Total, sueldos	10.500.000	10.710.000	10.924.200

Nota: Se determinan los perfiles para cada cargo a desempeñar en el proyecto

Fuente Arango et al, (2023).

Tabla 14.

Costos de Parafiscales para el Proyecto Impulsa Ella Finance:

Cargo	Parafiscales Primer año	Parafiscales Segundo año	Parafiscales Tercer año
-------	----------------------------	-----------------------------	----------------------------

2 capacitadores	200.000	204.000	208.080
1 programador	250.000	255.000	260.100
1 administrador	312.500	318.750	325.125
1 operador	162.500	165.750	169.065
1 servicio al cliente y recepción	162.500	165.750	169.065
1 marketing	225.000	229.500	234.090
Total, mensual	1.312.500	1.338.750	1.365.525
Total, anual	15.750.000	16.065.000	16.386.300

Nota: Se determinan los parafiscales proyectados a tres años *Fuente* Arango et al, (2023)

Tabla 15 .

Descripción Equipos de Oficina para el Proyecto Impulsa Ella Finance

Conceptos	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Equipos de cómputo con una memoria RAM de 30 gigas	6	1.000.000	6.000.000
TOTAL			6.000.000

Nota: Se determina la compra de 6 equipos de cómputo y el valor presupuestado

Fuente Arango et al, (2023).

Tabla 16.

Costo de Procesos y Acciones Para Desarrollar para el Proyecto Impulsa Ella Finance

Proceso Preoperativo	Acciones	Costos
Solicitud RUT	Ante la Dian se realiza el proceso con las actas de la sociedad y los estatutos establecidos previamente	Gratuito
Inscripción de la razón social	Ante la Cámara de comercio se realiza la	42.000

	inscripción de la actividad comercial, los libros contables y representante legal	
Matrícula mercantil	Ante la Cámara de comercio se solicita	3.600
Inscripción de libros y documentos	Ante la Cámara de comercio se realiza	7.200
Registro Único RUTIC	Ante el Ministerio de MINTIC se realiza la inscripción al Registro Único de TIC para la Industria de Comunicaciones, se debe acceder a la página web	Gratuito
Impuesto	Se paga ante la DIAN el 3% de los sobre la totalidad de los ingresos brutos derivados de la venta de bienes y/o prestación de servicios digitales	180.000

Nota: Los distintos procesos a realizar para poner en marcha la empresa *Fuente Arango et al*, (2023).

Localización: Vista desde el satélite se ve que el único ingreso es desde la carrera séptima.

Tabla 17.*Ventajas y Desventajas*

Ventajas	Desventajas
El COL está a pocos metros de la zona sobre la carreraEn la zona alta de Santa Cecilia el acceso es séptima que colinda con los barrios, donde se pueden realizar ferias de formación y divulgación del proyecto.	un poco restringido por grupos de microtráfico que impiden llegar a la zona del cerro
El Barrio Soratama solo tiene una vía de acceso donde se publicarán o socializarán eventos a realizar.	Algunas veces debido a que el terreno es empinado se generan inundaciones en la calle
El Barrio Santa Cecilia cuenta con dos vías de acceso y unas otras calles, pero la mayoría son cerradas.	de acceso y algunas casas
Los dos Barrios cuentan con una participación alta en los eventos del COL, allí socializaremos eventos y capacitaciones	Se dificulta transitar en horas de la noche dado que la energía está instalada de manera distante y no hay muchos negocios abiertos
Aunque son Barrios grandes tienen una misma vía de acceso que es la Avenida séptima	El transporte es escaso, de modo que la mayoría de las personas transitan en bicicleta o a pie, destinando más de 20 minutos para lograr llegar a la parte alta de los barrios.
En la zona alta del cerro ya todos los habitantes cuentan con internet en los dos barrios	
El costo de la vivienda y servicios es muy bajo dado que los barrios están ubicados en zona de cerro con estrato 1 y 2	

Nota: Se determinan las ventajas y desventajas de la ubicación del proyecto según sus vías de acceso y movilidad. *Fuente* Arango et al, (2023).

Proyecciones de ventas Para definir las proyecciones de ventas se parte analizar el comportamiento actual de demanda, con el objetivo de determinar el volumen de productos bienes o servicios que se estaría dispuestos a adquirir, en este sentido, se parte por la recopilación de datos sobre sus gustos, preferencias, motivos de compra y costumbres. En el caso que el

producto o servicio, sea el sustituto de uno actual se puede tomar datos sobre las proyecciones de consumo actual de dicho producto o servicio. El objetivo es sustentar con cifras la existencia de un mercado real.

Tabla 18 .

Cálculo de la Demanda para el Proyecto Impulsa Ella Finance

Población objetivo	62.000
Consumo promedio (mensual)	22.830.000
Total, consumo	273.960.000
Porcentaje de captura (% de mercado al que desean llegar)	41%
Total, demanda potencial	51%

Nota: Se realiza el cálculo del segmento según la demografía de la zona para el proyecto Impulsa Ella Finance. *Fuente* Arango et al, (2023).

Tabla 19.

Proyecciones de Ventas (unidades) para el Proyecto Impulsa Ella Finance

Total	Año 1	
	Unida des	Precio
Enero	180	18.000.000
Febrero	188	18.800.000
Marzo	195	19.500.000
Abril	210	21.000.000
Mayo	220	22.000.000
Junio	230	23.000.000

Julio	240	24.000.000
Agosto	290	29.000.000
Septiembre	300	30.000.000
Noviembre	334,6	33.460.000
Diciembre	352	35.200.000

Nota: Se realiza la proyección de ventas para los primeros 12 meses de operación. *Fuente* Arango et al, (2023).

En caso de que, la demanda del producto sea estacional se debe sustentar cuáles son y en qué meses se podría presentar.

Tabla 20.

Potencial de Demanda para el Proyecto Impulsa Ella Finance

Población objetivo	295.000
Consumo promedio (mensual)	22.830.000
Total, consumo	273.960.000
Porcentaje de captura (% de mercado al que desean llegar)	41%
Total, demanda potencial	51%

Nota: Se realiza la proyección porcentual de ventas según la demanda que vamos a cubrir. *Fuente* Arango et al, (2023).

Precio de Venta: El precio promedio de productos sustitutos o productos similares en el mercado.

El precio estimado que estarían dispuestos a pagar por el producto en el mercado

Las estrategias de mercadeo enfocadas al precio.

Tabla 21.

Punto de Equilibrio para el Proyecto Impulsa Ella Finance

	Año 1
Total, costos fijos	13.512.500
Total, costos variables	6.700.000
Número de unidades	109,4
Costo total promedio unitario	150000
Costo fijo promedio unitario	123.496
Costo variable unitario	26.504
Precio de venta sin 4 x 1000	195.000
Precio de venta con 4x100	195.780
Margen de utilidad promedio	30%
Punto de equilibrio en unidades	110

Nota: Se determina el punto de equilibrio basados en los costos de operación para el primer año del proyecto. *Fuente* Arango et al, (2023).

Costos Fijos: Cada mes debemos pagar una nómina que corresponde a 3.800.000 más parafiscales de 360.000, se debe pagar el servicio de internet de 200.000 y los costos de gastos financieros mensual de 83.300, costo de arrendamiento de 500.000

Tabla 22.

costos Fijos Mensuales para el proyecto Impulsa Ella Finance

Costos fijos mensuales	
Nómina	10.500.000
Parafiscales	1.312.500
Servicios incluido internet	200.000

Impuestos y tasas financieras	180.000
Arriendo	1.500.000
Total	13.512.500

Nota: Según los gastos administrativos se determinan los costos fijos mensuales. *Fuente* Arango et al, (2023).

Costos Variables: Se pueden tener reembolsos de despensas según las transacciones realizadas, se puede variar el plan de internet según la demanda, los costos administrativos y de papelería mensual.

Tabla 23.

Costos Variables para el Proyecto Impulsa Ella Finance

Costos variables	
Diseño	1.000.000
Testeo	1.000.000
Administrativos y papelería	700.000
Reembolsos	200.000
Total	2.900.000

Nota: Según la producción o capacidad de operación determinamos los costos variables *Fuente* Arango et al, (2023).

Proyecciones Ingresos por Venta : Basados en la Proyecciones de ventas por unidades, ya determinada, realizamos una proyección de ingresos mensual donde los valores ya se encuentran disponibles solo por apertura de cuentas de 200.000, adicional se tendrá un costo por acceso a la plataforma de 10.000 que es una membresía, se estima también que según los

movimiento o transacciones realizadas los usuario paguen el impuesto del 4x1000 establecido para las transacciones financieras en Colombia, los pagos de 1,2% qué debe hacer cada persona que acceda a un crédito y el uso de la tarjeta física de crédito o débito por un costos de \$5.000 mensuales, pagos o transferencias de otras plazas de \$2.000, cobro por certificados bancarios, emisión de certificados por inversiones en la bolsa de 0.7%.

Tabla 24.

Proyecciones de Ingresos por Ventas (Mensual) para el Proyecto Impulsa Ella Finance

Ventas esperadas en millones												
Total, ventas	25	28	33	38	45	49	53	58	65	69	74	81
Descuentos 0% por ventas												
Ventas netas	23.5	26.0	30.5	35.0	41.5	46.0	51.0	56.0	60.5	66.0	70.0	76.0
60% de ventas a contado	14.1	15.6	18.3	21.	24.9	27.6	30.6	33.6	36.3	39.6	42.	45.6
40% de ventas a crédito	9.4	10.4	12.2	14.	16.6	18.4	20.4	22.4	24.2	26.4	28	30.4

Nota: Proyección porcentual de ventas de contado y a crédito para el primer año. *Fuente* Arango et al, (2023).

Tabla 25 .

Proyecciones de Ingresos por Ventas Anual para el Proyecto Impulsa Ella Finance

	Año 1
Total, ventas	618.000.000
Descuentos por ventas	0%
Ventas netas	582.000.000
% de ventas a contado	349.200.000

% de ventas a crédito	232.800.000
-----------------------	-------------

Nota: Proyección de ingresos según la proyección porcentual de ventas realizada. *Fuente* Arango et al, (2023).

Para las ventas esperadas durante el primer año de operación de nuestro negocio y proyecto social se toma como punto de equilibrio de un aproximado de 22.830.000, sobre el cual se estima un aumento sobre los primeros seis meses de 0.25% y llegando al final del segundo semestre de 85%, para lograr tener un aumento acumulado mensual promedio de 4 a 7 puntos porcentuales, subiendo a sí en 46.000.000 el total de nuestras ventas, lo cual nos permitirá cubrir nuestros costos de operación y obtener un buen porcentaje de ganancia. La toma de estas decisiones se realiza, teniendo en cuenta que ofrecemos diversos servicios adicionales dentro de la Fintech, los cuales nos permiten aumentar las proyecciones de ingresos por ventas. Por otra parte, se establece un 60% de ventas de contado y solo un 40% a crédito está basado en que se debe tener un recauda mensual de 18.000.000 aproximadamente para nuestro funcionamiento y el crédito nos permite obtener una rentabilidad en los intereses de estos dineros, se estima que son porcentajes idóneos para nuestro negocio para la rentabilidad del mismo.

Capital de Trabajo: Una vez se pone en marcha un proyecto, se presenta diferencia de tiempo de producción, venta y cobro que hace que la empresa no siempre empiece a recibir dinero desde su apertura, sin embargo, si necesita recursos para responder a los costos y gastos presentes, así que es necesario contar con un de flujos de caja, que permita solventarlos.

Contablemente el capital de trabajo es la diferencia entre activos y pasivos corrientes. Entonces, para calcularlo, simplemente siga la fórmula: $NWC = CA - CL$. Los activos corrientes se refieren al efectivo en caja, inversiones financieras, cuentas por pagar y por cobrar, acciones, gastos, materias primas, valores, depósitos bancarios, transacciones bancarias y gastos prepagos. Por lo tanto, son los activos y derechos que pueden convertirse en efectivo a corto plazo. Los

pasivos corrientes son todas las obligaciones que normalmente deben pagarse dentro de un año, como préstamos bancarios, deudas con proveedores internos y externos, provisiones y ciertas cuentas por pagar.

El capital de trabajo es un presupuesto inicial necesario para realizar las operaciones cotidianas antes de obtener ingresos suficientes que sirvan para cubrir los egresos. En general, entre otros, los recursos del capital de trabajo servirán para pagar los siguientes gastos:

Remuneraciones del personal.

Materias primas e insumos.

Agua, electricidad.

Alquiler local.

Teléfono.

Internet

Seguros.

Comisiones.

Publicidad.

El capital de trabajo se determinará elaborando el flujo de caja mensual para el primer año del negocio.

Tabla 26.

Flujo de Caja Mensual para el Proyecto Impulsa Ella Finance

	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Ingresos												
Ventas	25	28	33	38	45	49	53	58	65	69	74	81
Total, ingresos	25	28	33	38	45	49	53	58	65	69	74	81

Egresos												
Compra material prima e insumos	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Remuneración personal operativo	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Gastos generales de operación	5.5	5.	5.	5.	5.	5.	5.	5.	5.5	5.5	5.	5.
		5	5	5	5	5	5	5			5	5
Remuneración administrativos	2.5	2.	2.	2.	2.	2.	2.	2.	2.5	2.5	2.	2.
		5	5	5	5	5	5	5			5	5
Gastos de administración	1.0	1.	1.	1.	1.	1.	1.	1.	1.0	1.0	1.	1.
		0	0	0	0	0	0	0			0	0
Gastos financieros	1.0	1.	1.	1.	1.	1.	1.	1.	1.0	1.0	1.	1.
		0	0	0	0	0	0	0			0	0
Gastos de marketing	0.5	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.	0.5	0.5	0.	0.
		5	5	5	5	5	5	5			5	5
Otros gastos												
Total, egresos	19.	19	19	19	19	19	19	19	19.	19.	19	19
	5	.5	.5	.5	.5	.5	.5	.5	5	5	.5	.5
Flujo mensual (diferencia)	5.5	8.	13	18	25	29	33	38	45.	49.	54	61
		5	.5	.5	.5	.5	.5	.5	5	5	.5	.5

entre los
ingresos y
los egresos)

Nota: Proyección de flujo de caja para el primer año, mes a mes. *Fuente* Arango et al, (2023).

Tabla 27 .

SalDOS Acumulados para el Proyecto Impulsa Ella Finance

	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Flujo mensual	5.5	8.5	13.5	18.5	25.5	29.5	33.5	38.5	45.5	49.5	54.5	61.5
Flujo mensual acumulado		14	27.5	46	71.5	101	134.5	173	218.5	268	322.5	384

Nota: Flujo mensual acumulado para el primer año, mes a mes. *Fuente* Arango et al, (2023).

Inversiones: La Inversión inicial, descripción de los conceptos que incluyen este rubro y presentar su respectiva tabla. Por ejemplo, inversión en activos fijos, inversión en gastos de instalación y puesta en marcha e inversión en capital de trabajo.

Tabla 28 .

Inversión Total para el Proyecto Impulsa Ella Finance

Rubro	Concepto	Valor
Activos fijos	Maquinaria y equipo tecnológico	4.000.000
	Equipo de oficina	6.000.000

	Terrenos	0
	Muebles y enseres	5.230.000
	Equipo de transporte	0
Instalaciones y puesta en marcha	Diseño y testeo de la Fintech	2.000.000
	Adecuación del local o espacio de producción	1.000.000
	Gastos legales de constitución	1.000.000
	Marketing	3.000.000
	Arriendo	1.500.000
	Nómina	10.500.000
	Parafiscales	1.312.500
	Servicios incluido internet	200.000
	Impuestos y tasas financieras	180.000
	Arriendo	500.000
Capital de trabajo		35.922.500
TOTAL		8.077.500

Nota: Se determina el capital de trabajo según lo invertido para iniciar el proyecto y los impuestos presupuestados. *Fuente* Arango et al, (2023).

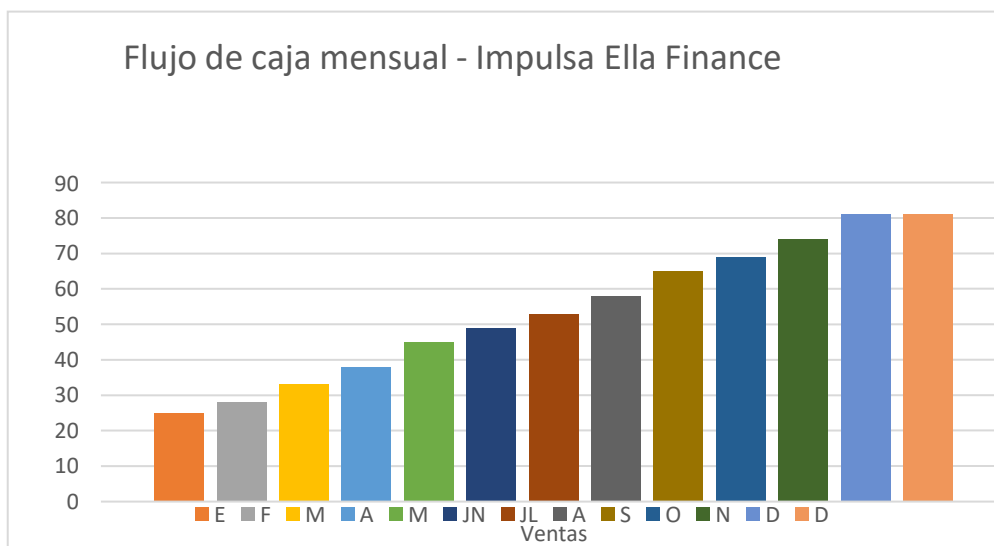
Fuentes de capital de inversión: En este caso hemos obtenido los recursos por una asignación de un capital ángel para el proyecto; se cuenta con la aprobación del proyecto “Mujer empoderada y productiva” de la Alcaldía de Bogotá y la de la Secretaría de Desarrollo Económico, que aporta \$44.000.000 como capital semilla para la puesta en marcha del proyecto. Al ser un capital semilla no debemos retornar el dinero, pero si queremos crecer y llegar a más sectores y tener cobertura en toda la ciudad de Bogotá.

Esta Fintech cumple con todo lo requerido en su etapa preliminar, la cual está dada según sus resultados para que se pueda iniciar su proceso de ejecución de todo lo requerido en la proyección operativa y financiera, para que a su vez se empiece a programar la fecha del lanzamiento.

Viabilidad del Proyecto Social de Emprendimiento Impulsa Ella Finance: El porcentaje se da según la fórmula de rentabilidad mensual Para evaluar la rentabilidad, calcularemos el porcentaje de rentabilidad mensual. La fórmula para el porcentaje de rentabilidad es: $(\%) = (\text{Flujo Mensual Ingresos (Ventas)}) \times 100$ Rentabilidad $(\%) = (\text{Ingresos (Ventas)} / \text{Flujo Mensual}) \times 100$, de esta manera podemos afirmar que para el mes de enero comenzamos con un 22% y para el mes de diciembre con un 76%.

Figura 21.

Flujo de caja según proyección financiera para el proyecto Impulsa Ella Finance.

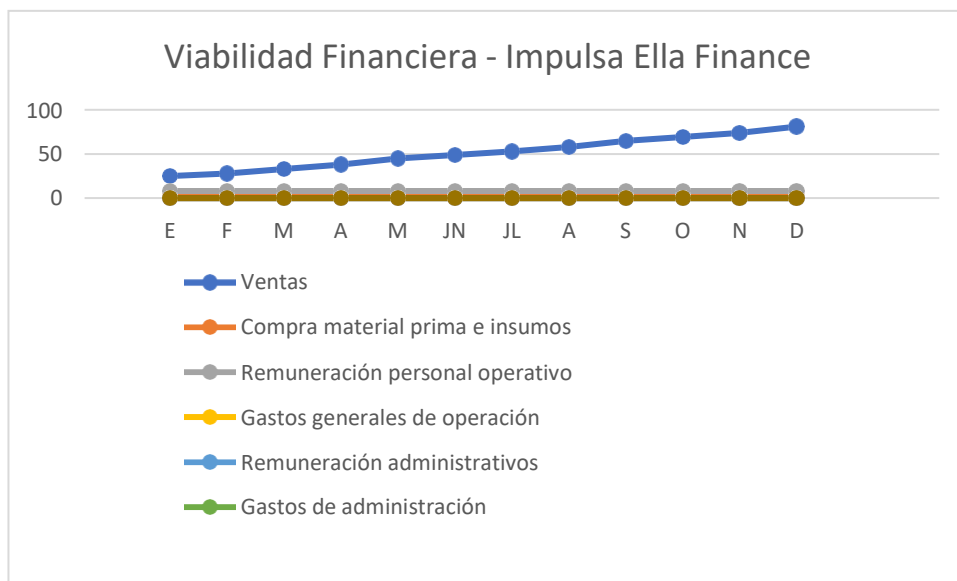


Fuente Arango et al, (2023).

El proyecto se respalda mediante un constante flujo de caja positivo, dado que sus ingresos son mayores que los egresos en cada mes, esto sugiere la capacidad del proyecto para cubrir sus costos operativos y generar ganancias.

Figura 22

Viabilidad financiera para el proyecto Impulsa Ella Finance según proyección realizada a tres años.



Fuente Arango et al, (2023).

La Suficiencia del capital de trabajo se observa al evaluar la capacidad del proyecto para cubrir los gastos operativos y mantener las operaciones regulares, dado que el flujo de caja es positivo y se acumula mes a mes, indica que hay suficiente capital para respaldar las operaciones demostrando que es un proyecto sustentable en el tiempo.

Conclusiones

Hemos creado el proyecto social de emprendimiento Impulsa Ella Finance basado en la innovación tecnológica, para dar respuesta a la problemática de desigualdad de la mujer, mediante capacitaciones financieras y tecnológicas dirigida a mujeres de los Barrios Soratama y Santa Cecilia de la Localidad de Usaquén en Bogotá.

Al incorporar a la mujer en campos tecnológicos, estamos innovando en el tipo de empresa social, guiados por metodologías como Desing Thinking, logramos elevar una escalabilidad dentro de la comunidad.

Como emprendedores sociales hemos rediseñado nuestro producto para cumplir con las expectativas de nuestro nicho de mercado, usando a tecnología financiera.

La rentabilidad del proyecto Impulsa Ella Finance, en porcentaje de ingresos, muestra un crecimiento constante a lo largo de la proyección financiera realizada a tres años, con una viabilidad financiera respaldada por la generación constante de flujo de caja positiva. Adicional la suficiencia del capital de trabajo se confirma por la capacidad del proyecto para cubrir los gastos operativos sin incurrir en pérdidas.

En general el proyecto es viable y rentable, sin embargo, se determina, que debe ser monitoreado para conseguir ajustes según como se muevan las finanzas para así adaptarse a los cambios en el entorno económico del país.

El cambio lo hacemos todos por medio de los aportes colectivos e individuales y así lograr un mejor país. Mediante nuestro proyecto generamos un trampolín de apoyo a las mujeres en el aumento de sus ingresos y un mejor futuro.

Referencias Bibliográficas

- Aguilar Morales, S. (Coord.) & Ocampo Carapia, L. A. (Coord.). (2018). De emprendedor a empresario: haga que su negocio ¡sea negocio!. Grupo Editorial Patria <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/111870>
- Boero, C. (2020). Evaluación de proyectos: (ed.). Jorge Sarmiento Editor - Universitas. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/172500?page=41>
- Camacho, L. D. (2020). Empresas sociales <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/31810>
- Cavazos Arroyo, J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social. Editorial Miguel Ángel Porrúa <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/191619?page=12>
- Cavazos Arroyo, J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social. Editorial Miguel Ángel Porrúa <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/191619?page=66>
- Cavazos Arroyo, J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social: (ed.). Editorial Miguel Ángel Porrúa <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/191619?page=140>
- Comunidades de Aprendizaje Mutuo para el Desarrollo UPZ. San Cristóbal Norte parte Oriental, localidad de Usaquén Bogotá D.C. <https://ceds2013.wordpress.com/territorio/>
- DANE, Demografía Localidad de Usaquén, https://www.google.com/search?q=DANE+demograf%C3%ADa+usaquen&oq=DANE+demograf%C3%ADa+usaquen&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUyBggAEEUYOdIBCTExMDIya jBqN6gCALACAA&sourceid=chrome&ie=UTF-8

- Galindo, G. (2019). El Desing Thinking: una técnica que conquista nuevos mercados; Desing Thinking: a technique that conquers new markets. Grado Cero, 1 (2019).
<https://publicacionescientificas.uces.edu.ar/index.php/grado/article/view/858>
- Gámez Gutiérrez, J. & Cortés Barrera, J. E. (2018). Emprendedores sociales: cómo hacer la diferencia. Corporación Universitaria Minuto de Dios <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/126046?page=29>
- González Castañón, V. y Duque Quintero S. P. (2017). La promoción del diálogo social como posibilidad para frenar la expansión de trabajos precarios y lograr la justicia social en Colombia. Equidad & Desarrollo, (29, suplemento)
<https://bibliotecavirtual.unad.edu.co/login?url=https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bsu&AN=126616871&lang=es&site=eds-live&scope=site>
- Mejía, A. M. (2018). OVI unidad 3 Modelo de Negocio Desing Thinking.
 [Objeto_virtual_de_Informacion_OVI]. Repositorio Institucional UNAD.
<https://repository.unad.edu.co/handle/10596/21685>
- Objeto virtual_de_Informacion, OVI Empresas Sociales (Video MP4) Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios – ECACEN,
<https://repository.unad.edu.co/handle/10596/31810>
- ODS Agenda 203, (16 de enero de 2015). 8. Trabajo decente y crecimiento económico, 16. Paz y justicia e instituciones sólidas, https://grupoenvera.org/sin-categoria/agenda-2030-asi-contribuye-envera-once-los-objetivos-desarrollo-sostenible/?gclid=CjwKCAiAvK2bBhB8EiwAZUbP1C4DWmVQzxwUjA6gThGv9UEWe_WAZLcJTNIqbTnBfbkgo1FkznlvRoCtMUQAvD_BwE#anchor

- Pacheco Coello, C. E. (2021). Metodología en casos reales de evaluación de proyectos: (ed.). Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
<https://www.ecoediciones.mx/libros/editoriales/instituto-mexicano-de-contadores-publicos/metodologia-en-casos-reales-de-evaluacion-de-proyectos-1ra-edicion-ebook/>
- Peña Huaytalla, E. (2019). Desing Thinking - 3. Universidad Continental; Repositorio Institucional - Continental. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/6673>
- Quaranta, N. (2020). Planes de negocio: (ed.). Editorial Universidad Adventista del Plata.
<https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/130238?page=59>
- Secretaría Distrital de Integración Social, lectura integral de realidades, ETIS, noviembre 2021,
https://www.integracionsocial.gov.co/images/_docs/2021/transparencia/ETIS_Localidad_1.pdf
- Sonia Martínez, Grupo 19. (2023,05 de diciembre). Impulsa Ella Finance Grupo 19 [video]. YouTube. https://youtu.be/M1_GCuxlKoY
- UNESCO, (18 de septiembre de 2015). Objetivos de Desarrollo Sostenible Metas del desarrollo sostenible 4, Asamblea General de las Naciones Unidas Agenda 2030
https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000245656_spa/PDF/245656spa.pdf.multi
- Uribe Palacios, V. J. (2021). Manual del emprendedor: la caja de herramientas para crear tu modelo y plan de negocios. Editorial Uniagustiniana. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/199380>
- Vega Guerrero, J. (2019). "Propuesta de un modelo de competitividad para el emprendimiento social" La competitividad: visiones desde la investigación científica en ciencias económicas y administrativas. En Colombia. Editorial UNAD,
<https://libros.unad.edu.co/index.php/selloeditorial/catalog/view/114/111/561>

Villa Sánchez, A. (2021). Un modelo de formación para desarrollar el emprendimiento social: A training model for developing social entrepreneurship -Un model formatiu per al desenvolupament de l'emprenedoria social. *Educar*, <https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.5565/rev/educar.1153>.

Apéndices

Apéndice A

Vista satelital de los Barrios Soratama y Santa Cecilia -Soratama cuenta con una sola vía de acceso y Santa Cecilia con dos

Cerros Usaquén

Barrio
Soratama

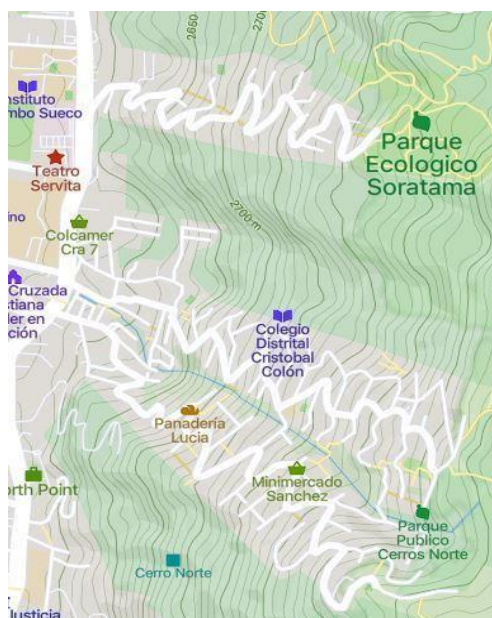


Barrio
Santa Cecilia

Fuente Google

Apéndice B

Vías de acceso a los Barrio Soratama y Santa Cecilia - el tráfico en la zona alta es restringido.



Fuente Google

Apéndice C

Tráfico y rutas de los Barrios Soratama y Santa Cecilia



Fuente Google