

PLAN DE NEGOCIOS LOBULO DE INVERSIONES MR BUZZUN

EDWIN ANDRES GUZMAN AGUDELO

OPCION DE GRADO

MINUTO DE DIOS

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

BOGOTA.D.C

10 OCTUBRE 2024

LOBULO DE INVERSIONES MR BUZZUN

EDWIN ANDRES GUZMAN AGUDELO

MINUTO DE DIOS

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

BOGOTA.D.C

10 OCTUBRE 2024

Contenido

Resumen Ejecutivo	6
Descripción del negocio	6
Oportunidad de Mercado	8
Producto o Servicio	8
Resumen Financiero	9
Equipo Directivo	9
Descripción de la Empresa	10
Historia	10
Estructura Legal	10
Tipo de entidad legal: (sociedad anónima simplificada S.A.S.).....	10
Ubicación	10
Visión y Misión	10
Objetivos	11
Análisis de Mercado	12
Segmentación del Mercado	12
Análisis de la Competencia	13

Segmentación del Mercado	15
Producto o Servicio.....	17
Descripción del Producto/Servicio	17
Lóbulo de Inversiones ofrece una solución digital integral para la administración de propiedades horizontales y la gestión de comunicaciones entre administradores, propietarios y arrendatarios con el acceso al producto principal digital que consta de dos módulos principales.....	17
Propuesta de Valor	17
El ciclo de vida	21
Estrategia de Marketing y Ventas	23
Posicionamiento de Marca	23
Estrategia de Precios	23
Plan de Promoción	24
Estrategia de Ventas	24
Operaciones y Gestión.....	25
Estructura Organizativa	25
Plan Financiero	26
Proyecciones Financieras	26

Estrategia de Crecimiento y Escalabilidad	27
Planes de Expansión	27
Nuevos Productos	27
Nuevos Productos/Servicios	28
Alianzas Estratégicas	28
Evaluación de Riesgos	28
Conclusiones	30
Referencias	31

Tabla de ilustraciones

Ilustración 1	16
Ilustración 2	18
Ilustración 3	19
Ilustración 4	20
Ilustración 5	21
Ilustración 6	22
Ilustración 7	25

Tabla o recuadros

Tabla 1	9
----------------------	----------

Tabla 2	13
Tabla 3	14
Tabla 4	14
Tabla 5	15
Tabla 6	15
Tabla 7	23
Tabla 8	24
Tabla 9	26
Tabla 10	29
Tabla 11	29

Resumen Ejecutivo

Descripción del negocio

El desarrollo de soluciones tecnológicas para la administración de propiedades horizontales ha sentido un auge considerable en los últimos años, impulsado por la creciente demanda de eficiencia, transparencia y conveniencia en la gestión inmobiliaria. En ciudades como Bogotá, donde la densidad urbana y el número de propiedades residenciales y comerciales gestionadas bajo regímenes de propiedad horizontal en aumentado, existe una oportunidad significativa para que las plataformas digitales simplifiquen las tareas administrativas, mejoren la comunicación entre administradores y residentes, y optimicen la gestión financiera. Esto crea un contexto favorable para la adopción de

servicios innovadores como el ofrecido por Lóbulo de Inversiones, cuya propuesta se centra en un buzón-correo digital que facilita la administración eficiente de propiedades.

La productividad que también se perspectiva de usuarios más familiarizados tecnología según estudios recientes, el mercado de plataformas digitales para la administración de propiedades en Colombia está proyectado a crecer un 15% anualmente, con una adopción significativa en ciudades principales como Bogotá. En este contexto, Lóbulo de Inversiones se posicionará como empresa potencia en crecimiento, ofreciendo un servicio altamente relevante que cubre necesidades críticas tanto para administradores como para propietarios y arrendatarios, mediante una oferta que combina tecnología accesible, soporte integral y seguridad en la gestión de datos.

- **misión:** Desarrollar soluciones digitales innovadoras que transformen la administración de propiedades y mejoren la comunicación entre propietarios, arrendatarios y administradores, promoviendo una gestión eficiente, transparente y moderna en el sector de propiedad horizontal.
- **visión:** Ser la plataforma líder en administración digital de propiedades horizontales en América Latina, reconocida por su innovación, eficiencia y capacidad para mejorar la calidad de vida de las comunidades través de soluciones tecnológicas integrales.
- **valores:** Innovación Fomentamos una cultura de creatividad y mejora continua, buscando siempre desarrollar soluciones tecnológicas avanzadas que respondan a las necesidades cambiantes de nuestros clientes. Transparencia Creemos en la importancia de la comunicación clara y honesta. Nuestro objetivo es construir

relaciones de confianza con nuestros clientes mediante la transparencia en todas nuestras operaciones y servicios.

Oportunidad de Mercado

Fomentare un entorno donde se valoren las ideas de todos para lograr los mejores resultados posibles; en oportunidad de mercado, crecimiento del sector inmobiliario, digitalización y eficiencia, necesidad de comunicación efectiva, producto, servicio, en ofrecer herramientas para la gestión integral, que incluyen pago de cuotas, registro de incidencias, programación de mantenimientos, reservas de áreas comunes. Buzón digital que proporciona un envío de notificaciones oficiales, como cobros, actualizaciones, reglamentos, Este sistema garantiza la entrega oportuna y el registro automático.

Producto o Servicio

El modelo de negocio de Lóbulo de Inversiones se basa en un esquema de suscripción mensual o anual para administraciones y propietarios. La app ofrece diferentes planes de suscripción, que varían según el número de usuarios y las funcionalidades requeridas como:

- **Plan Básico:** Incluye funcionalidades esenciales de administración y acceso al buzón digital.
- **Plan Avanzado:** Ofrece funcionalidades adicionales como la integración con sistemas contables, análisis de datos y reportes avanzados.
- **Plan Premium:** Incluye todas las funcionalidades avanzadas, además de soporte técnico prioritario y personalización de la plataforma según las necesidades específicas de la comunidad.

Resumen Financiero

Para la proyección financiera lóbulo visualiza ingresos en crecimiento constante con una tasa de adopción anual del 20% en el mercado de Bogotá. Los costos iniciales se centran en el desarrollo de la plataforma y el marketing digital para alcanzar a los administradores de propiedades y propietarios. La empresa anticipa alcanzar el punto de equilibrio en el segundo año de operaciones, con márgenes de ganancia en aumento a medida que se expande la base de suscriptores y se optimizan los costos operativos. El equipo Directivo de Lóbulo está compuesto por su creador con amplia experiencia en tecnología, desarrollo de software y administración financiera:

Equipo Directivo

Tabla 1

Encargado	Cargo	Formación o Especialización	Experiencia
Edwin Guzmán	CEO	Técnico en computo	10 años como técnico en programación de primer nivel
	CTO	Técnico en computo	3 años en desarrollo de software
	CFO	Especialista en finanzas corporativas	6 años de servicios financieros
	Director Marketing	Técnico en Marketing	2 años en estrategias digitales

Lóbulo de Inversiones está posicionada para liderar la digitalización del sector de administración de propiedades en Bogotá, ofreciendo una solución innovadora que mejora la eficiencia operativa y la comunicación entre todos los involucrados en la propiedad horizontal.

Descripción de la Empresa

Historia

El origen de esta idea de negocio surge en muy joven ya que llegué el barrio madelena a los 9 años de edad y vi como la moda o la tendencia de los años 2001,2002 era la vivienda en conjunto cerrado era los más proyectado a un estrato medio alto, modesto y con buenas proyecciones de expansión como lo es hoy en día en residencia y propiedad horizontal. Y mediante los años fui viendo corrupción, mal manejo de dinero, falta de capacitación seguridad entre otras también observé el cambio de manejo de tecnología y a valores inculcados en casa se debe generar una idea con buen propósito y de ese día hasta hoy es la idea de MR Buzzun producto de la empresa lóbulo de inversiones inmobiliario.

Estructura Legal

Tipo de entidad legal: (sociedad anónima simplificada S.A.S.)

Ubicación

Ubicación: Barrio Madelena, por deseo del dueño deseo que le bario que vio crecer la idea, vea un ejemplo y deseo dar mis primeras oportunidades de trabajo en la zona.

Visión y Misión

Visión y misión es crear soluciones digitales innovadoras que transformen la administración de propiedades, facilitando una comunicación entre propietarios, arrendatarios y administradores. Dando eficiente transparencia en el ámbito de la propiedad horizontal, contribuyendo a una experiencia más satisfactoria. Y la misión es materializar la aspiración a ser la plataforma líder en la administración digital de propiedades horizontales en la ciudad de Bogotá. Seremos reconocidos por nuestra capacidad para mejorar en las comunidades, a través de soluciones tecnológicas integrales, con estándares en la gestión beneficiando al sector.

Objetivos

Metas a corto, mediano y largo plazo

- **Metas a Corto Plazo (6 meses a 1 año)**

1. Implementar estrategias de marketing digital, alianzas con asociaciones de propiedad horizontal y promociones para atraer nuevos usuarios al aplicativo.
2. Objetivo: Incrementar la base de usuarios (administradores y residentes) en un 15% en el primer año.
3. Optimizar la experiencia del usuario y reducir las consultas de soporte en un 10%:
4. Mejorar la interfaz y la usabilidad del aplicativo mediante iteraciones basadas en feedback.
5. Objetivo: Disminuir las consultas frecuentes de soporte en un 10% mejorando la facilidad de uso.

- **Metas a Mediano Plazo (1 a 3 años)**

1. Comenzar operaciones en al menos 3 nuevas ciudades como Medellín, Cali y Barranquilla.
2. Objetivo: Lograr que el 30% de los nuevos usuarios en los próximos 3 años provengan de estas ciudades.
3. Incrementar los ingresos en un 30% mediante la diversificación de fuentes de ingresos:
4. Introducir nuevos servicios dentro del aplicativo (como alianzas con proveedores de servicios de mantenimiento o seguros).
5. Objetivo: Aumentar los ingresos recurrentes mensuales en un 30% a través de estas nuevas ofertas.

- **Metas a Largo Plazo (5 años o más)**

1. Establecer una presencia sólida en el 80% de las ciudades principales del país y obtener una participación de mercado significativa en el sector de propiedad horizontal.
2. Objetivo: Ser reconocido como el principal proveedor de tecnología para la administración inmobiliaria en Colombia.
3. Expandirse a países de la región andina (como Perú, Ecuador o Chile) con un modelo escalable basado en el éxito logrado en Colombia.
4. Objetivo: Iniciar operaciones internacionales y obtener al menos un 20% de los ingresos totales de mercados extranjeros en un plazo de 5 años.

Análisis de Mercado

Segmentación del Mercado

Lóbulo de Inversiones se centra en el mercado de la administración de propiedades horizontales en Bogotá al sur de la ciudad en el barrio madelena. La segmentación del mercado se divide en varios segmentos como administradores de propiedades horizontales Empresas, personas responsables de la gestión de edificios residenciales, comerciales o mixtos; que buscan herramientas para optimizar la gestión en cuotas, reservas de áreas comunes, mantenimientos, comunicación con propietarios y arrendatarios, deseando un sistema eficiente para mantenerse informados sobre la administración de su propiedad y comunicación con la residencia. El tamaño del mercado es notorio, dado la constante del sector inmobiliario y la alta densidad de edificaciones residenciales y comerciales.

Según datos recientes, al sur de Bogotá cuenta con más de 18.000 propiedades horizontales registradas, incluyendo edificios residenciales, conjuntos cerrados, centros comerciales y edificios de oficinas basado en los datos de inscripción de propiedad en la ciudad por parte de mincatastro y secretaria de local. Se espera que el número de propiedades horizontales continúe creciendo a una tasa anual del 15% debido al desarrollo continuo de proyectos inmobiliarios; estimando que un promedio de pago sea de \$75 a \$100 USD anual en servicio, en cuotas de administración, sin contar adicionales o expansiones fuera de la ciudad. Tendencia clave en digitalización, automatización,

comunicación centralizada, sostenibilidad, seguridad y transparencia con el perfil del cliente ideal se caracteriza, por la administración de propiedades, propietarios proactivos, empresas inmobiliarias con múltiples propiedades.

- Realizar investigación primaria: datos cualitativos

¿Qué tan interesado estás en usar una aplicación móvil para gestionar asuntos del conjunto residencial?

- Muy interesado
- Algo interesado
- Poco interesado
- Nada interesado

¿Qué función consideras más importante para la app?

- Comunicación con la administración
- Reporte de problemas
- Reserva de áreas comunes
- Pagos de cuotas
- Reservas
- Notificaciones
- Todas las anteriores

Análisis de la Competencia

Tabla 2

Aspecto	Cuidemos Nuestra Casa	Vecinos	Comunidad 360	Lóbulo App
Ubicación	Norte y centro	Occidente	Zonas metropolitanas y altos estratos	Sur de la ciudad
Características	Gestor de pagos, reservas de áreas comunes	Comunicación entre residentes y administradores	Reportes de incidentes y pagos	Funciones personalizadas y locales

Uso	Interfaz compleja	Intuitiva pero con funciones limitadas	Amigable sin diseño	Adaptable a la necesidad
Soporte	Soporte limitado, restringidos por horario	Tiempos las de espera.	24/7	Proactivo
Precio	Alta	Varia	Planes de suscripciones	Planes con precios competitivos
Innovación	Pocas actualizaciones	Periódicamente	Periódicamente	Adaptación con feedback
Reputación	Bien posicionado	Criticas por soporte	En crecimiento	Pionero en la zona

- Evaluar tendencias del Mercado

Tabla 3

Aspecto	Evaluación
Crecimiento del Mercado	Alto, impulsado por la construcción de nuevos proyectos.
Adopción de tecnología	Acelerada, especialmente tras la pandemia.
Falta de soluciones locales	Enfocado en el sur de la ciudad
Cambio en comportamiento del consumidor	Visto bueno de eficiencia
Regulaciones favorable	Oportunidades de desarrollo
Oportunidad para la app	Soluciones personalizadas
Énfasis en personalización	Mercado diverso y en crecimiento

- Analizar la situación actual

Tabla 4

DOFA	Oportunidades	Fortalezas
-------------	----------------------	-------------------

Debilidades	Crecimiento del mercado	Primer app de la zona
	Demanda de digitalización	Adaptar la necesidad
	Falta de soluciones	Falta de uso
	Regulaciones	Actualizar tecnología
Amenazas	Dependencia de la adopción tecnológica	Competencia en otra áreas
	Recursos limitados	Cambios de regulaciones
	Falta de experiencia en el mercado	Variabilidad de la economía
	mantenimientos	Desinterés de los usuarios
		Riesgos cibernéticos

Segmentación del Mercado

Tabla 5

Segmentación	Características	Necesidades
Propietarios	Adultos 18-80	Gestión de pagos y comunicación
Arrendatarios	Buscan facilidades digitales	Servicio de fácil acceso
Familias	Interesados en seguridad	Herramienta de eventos
Inversores	Eficiencia en alquileres	Reportes de gestión

- Previsión de demanda

Tabla 6

Parámetro	Valor
Usuarios iniciales	100
tasa de crecimiento	0,15
tasa de retención	0,85
Usuarios nuevos	15

total de usuarios	10001%
usuarios retenidos	1500
total anual	1725

- Tomar decisiones estratégicas

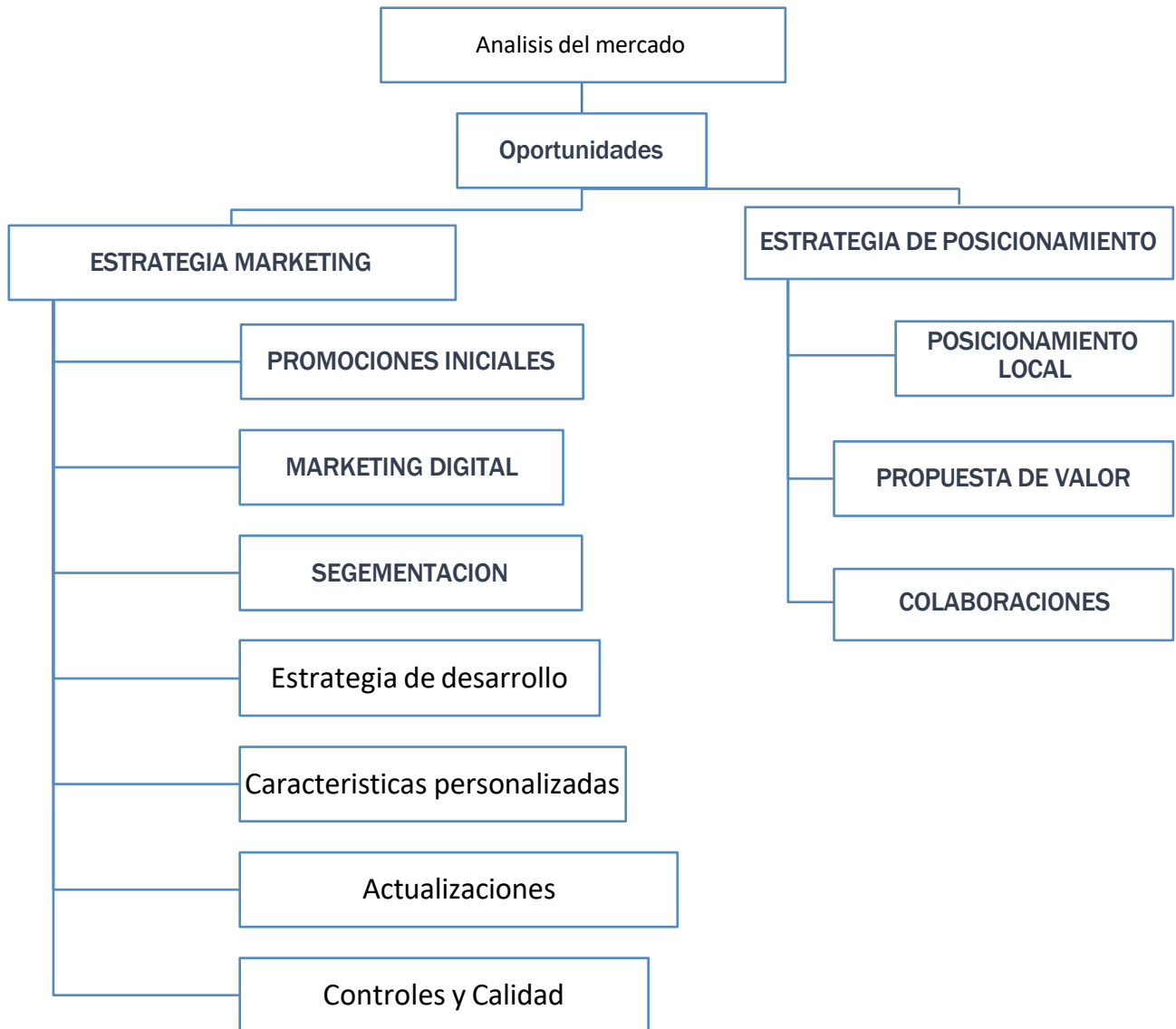


Ilustración 1

Producto o Servicio

Descripción del Producto/Servicio

Lóbulo de Inversiones ofrece una solución digital integral para la administración de propiedades horizontales y la gestión de comunicaciones entre administradores, propietarios y arrendatarios con el acceso al producto principal digital que consta de dos módulos principales:

Propuesta de Valor

- **Módulo de Administración Residencial:**

La gestión financiera Herramientas diferente para tramitar de cuotas de administración, cobros, pagos, y control presupuestario, registro de incidencias, reportar y resolver incidencias dentro de la propiedad administrativa residencial. Reserva de Áreas Comunes donde la función reservar para el uso de áreas comunes, como salones, gimnasios, y parques aprovechando la versatilidad de acompañamiento en festivos y fechas especiales, tabla calendario de aseo y mantenimiento conjunto con descarga de documentos soporte.

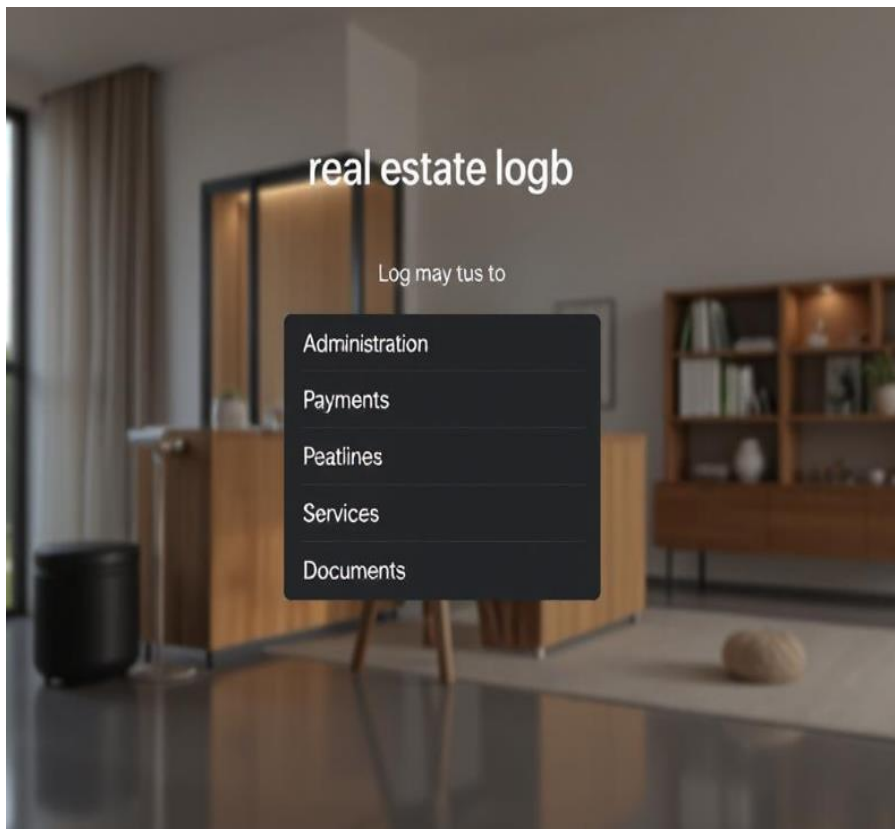


Ilustración 3

- **Módulo de buzón-correo digital**

Módulo de buzón-correo digital alertando de notificaciones, post en hora actual oficiales de la residencial vecinal, recordatorio de reuniones y cobros dando una opción de comunicación multicanal. Priorizando el camino de la propuesta de valor, lóbulo de inversiones se basa: en la eficiencia operativa, mejora en la comunicación, ahorro de costos y acceso fácil garantizando el cumplimiento de las normas y protección de datos.



Ilustración 4



Ilustración 5

El ciclo de vida

El ciclo de vida del producto de Lóbulo de Inversiones comprende varias etapas clave como el desarrollo en investigación con la mejoría basado en las pruebas, dando paso al mercado con el lanzamiento conjuntas al marketing con aliados y apoyo en redes sociales impulsando el patrocinio junto al crecimiento tecnológico. Adquiriendo madurez y competitividad corporativa aceptando las cambiantes del mercado y regulaciones. En desarrollo y Producción de la plataforma digital se lleva a cabo metodología ágil que permiten iteraciones rápidas y continuas basadas en el feedback de los usuarios centrande en crear interfaz intuitiva, funcional robustas y de infraestructura segura.

Aprovechando recursos para minimizar costos y asegurar control de calidad actualizando mejoras continuas, la protección de Propiedad Intelectual de lóbulo de inversiones en Colombia, se consideran los siguientes aspectos; derechos de autor con el software desarrollado por la entidad, protegiendo bajo la ley código fuente de diseño como material original, con registro de (DNDA) en Colombia para asegurar uso y distribución marcas y patentes innovadoras que con los requisitos aplican para la

industrial. El acuerdo de confidencialidad para proteger secretos comerciales y conocimientos internos, empleados y colaboradores deben firmar, asegurando la información en desarrollo.

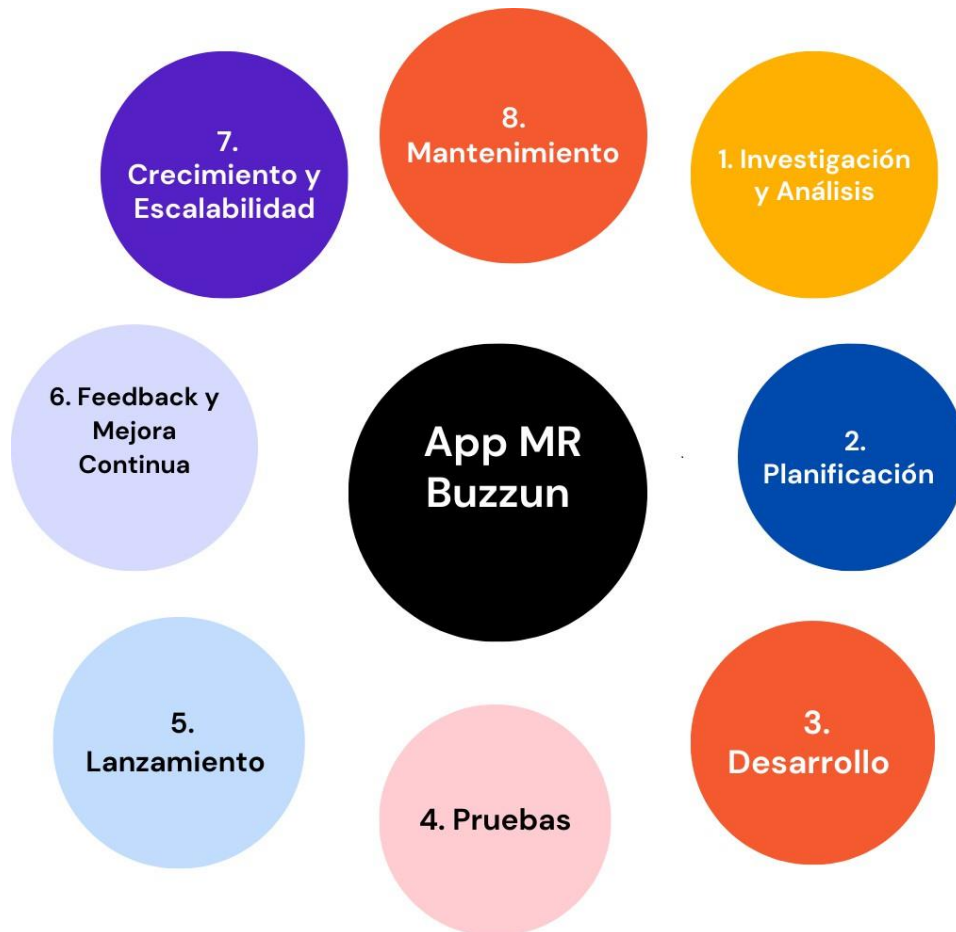


Ilustración 6

La implementación de una app para la administración inmobiliaria, basada en un ciclo de vida bien estructurado, permite abordar de manera integral las necesidades de propietarios, arrendatarios y administradores. Desde la investigación inicial hasta el mantenimiento continuo, cada fase del ciclo se enfoca en entender y responder a las expectativas del usuario, asegurando que la aplicación no solo sea funcional, sino también intuitiva y accesible. Este enfoque centrado en el usuario fomenta una gestión eficiente y transparente en el sector de propiedad horizontal, lo que contribuye a una experiencia más satisfactoria para todos los involucrados.

Estrategia de Marketing y Ventas

Lóbulo de Inversiones se posiciona como la solución líder en administración digital de propiedades horizontales en Bogotá, ofreciendo una plataforma intuitiva, eficiente y segura que mejora la gestión y comunicación entre administradores, propietarios y arrendatarios. Con un enfoque en la innovación y el servicio al cliente, Lóbulo es la opción preferida para quienes buscan modernizar la administración y optimizar la convivencia en comunidades horizontales.

Posicionamiento de Marca

- Estrategia de posicionamiento es motivada por la diferenciación resaltar las funciones del aplicativo, en el mercado local. Enfoque en la experiencia del usuario con la facilidad de uso y la accesibilidad desde cualquier dispositivo. Compromiso con la transparencia y eficiencia promoviendo la capacidad de mejorar la comunicación y la administración.

Estrategia de Precios

- Estrategia de precios debe ser competitiva y reflejar el valor agregado que proporciona. Se puede considerar una estructura de precios basada en suscripción mensual o anual, con diferentes niveles de servicio:

Tabla 7

Plan	Descripción	Precio estimado
Plan básico	Competitivo, accesible a propiedades de pocos residentes	COP\$100.000-COP\$150.000
Plan avanzado	Precio moderado que ofrece funcionalidades de reportes, documentos.	COP\$200.000-COP\$300.000
Plan Premium	Despliega todas las opciones de personalización de soporte.	COP\$400.000-COP\$500.000

- **Canales de Distribución**

La distribución del producto digital de Lóbulo de Inversiones se centra en canales digitales y directos:

Tabla 8

<i>Canales de Distribución</i>	Descripción
<i>Canales Digitales</i>	
<i>Pag Web Oficial</i>	Principales funciones y suscripciones de registro
<i>Marketplace de apps</i>	Disponibilidad en stores
<i>Plataformas de software B2B</i>	Colaboraciones entre el mercado
<i>Canales Directos</i>	
<i>Fuerza de ventas</i>	Especialistas en propiedad horizontal
<i>Alianzas estratégicas</i>	Vínculos de administradores y corporaciones

Plan de Promoción

Para promover el lanzamiento y la adopción del aplicativo en Bogotá, se implementará un plan de promociones estratégicas:

- Lanzamiento Digital: Campañas en redes sociales, Google Ads, y marketing web.
- Promociones de Referencia: Incentivos para usuarios como las referencias virtuales a otros administradores de propiedades.
- Webinars y Seminarios organizar eventos educativos y seminarios en línea sobre temas de administración de propiedades horizontales.

Estrategia de Ventas

La estrategia de ventas de Lóbulo de Inversiones estará centrada en un enfoque consultivo y basado en relaciones:

- Enfoque consultivo para entender las necesidades específicas de cada cliente potencial y adaptabilidad.
- Seguimiento proactivo implementando un sistema de CRM (gestión de relaciones con clientes) para un seguimiento detallado un contacto oportuno.

Operaciones y Gestión

Estructura Organizativa

Para el inicio del proyecto de Lóbulo de Inversiones, la estructura organizativa mínima debe ser ágil y eficiente, permitiendo flexibilidad y capacidad de adaptación mientras la empresa crece. A continuación, se presenta una estructura básica:

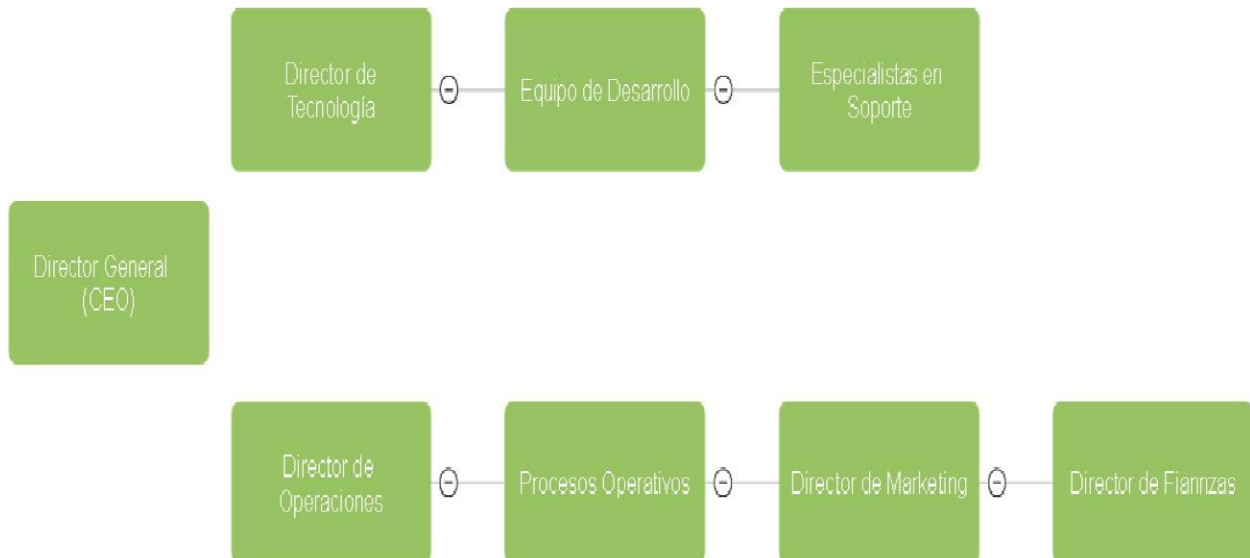


Ilustración 7

Plan Financiero

Proyecciones Financieras: Para las proyecciones financieras, supongamos un horizonte de tiempo de 3 años. Los números serán estimaciones aproximadas para ilustrar el concepto.

Proyecciones Financieras

Tabla 9

Detalle	Monto	Tasa
Ingresos por Ventas		
Plan Básico	100.000	
Plan Avanzado	200.000	
Plan Premium	400.000	
Gastos Operativos		
Costos Fijos	20,000,000	
Costos Variables	5,000,000	
Costos de Personal	30,000,000	
Inversión Inicial		
Inversión en Tecnología	150	
Activos Corrientes	20,000,000	
Financiamiento Inicial		
Capital Propio	100.000	
Préstamo Bancario	50,000,000	12% de interés anual
Estado de Resultados		
Punto de Equilibrio		
Costos Fijos Totales	600.000	
Margen de Contribución	5% del precio de venta	
Punto de Equilibrio	800,000,000	
Requerimientos de Financiamiento		
Inversión en Tecnología	150.000	
Capital de Trabajo	50,000,000	
Financiación Total	200.000	
Fuentes de Financiación		

Capital Propio	100.000	
Préstamo Bancario	50,000,000	
Inversores Externos	50,000,000	20% participación

Estrategia de Crecimiento y Escalabilidad

Planes de Expansión

Consolidación en Bogotá al sur de la ciudad objetivo de establecer base, del 20% de las propiedades horizontales de la zona en los primeros 12 meses. Acaparando la estrategia de fuerza de ventas ampliando el equipo para cubrir las zonas de Bogotá, enfocándose en grandes complejos residenciales y oficinas. El marketing intensifica campañas digitales y tradicionales en seguridad del aplicativo, como el soporte técnico robusto y cercano, con tiempos de respuesta rápidos y servicios personalizados expandiéndonos en el resto de la ciudad en sus localidades y zonas residenciales.

Establecimiento de oficinas regionales apertura en Medellín y Cali para gestionar las operaciones locales, soporte y ventas. Junto a asociaciones empresariales formando alianzas corporativas locales en propiedades residenciales y desarrolladores inmobiliarios para integrar la solución desde la construcción. Adaptando al y el mercado en el aplicativo para necesidades específicas de cada ciudad en términos de regulaciones.

Nuevos Productos

Servicios sistema de pagos integrado describiendo una extensión que permite a los residentes y arrendatarios pagar cuotas de administración, servicios públicos y otros cargos directamente desde la plataforma. Formando propuesta de valor financiera para usuarios, ofreciendo recordatorios automáticos, pagos recurrentes y reportes financieros detallados. Asociación con bancos locales para integrar los principales bancos de Colombia y pagos en línea. Dando campañas educativas implementando seguridad y conveniencia.

Nuevos Productos/Servicios

Lóbulo de inversión también tiene un enfoque a futuro sobre los procesos sostenibles y a mediante se estructure la forma de integrar la economía sostenible integraremos las soluciones a la potabilización y reutilización de aguas. Así mismo generando un impacto de área distrital, Local, departamental, nacional e internacional en la muestra de nuestros productos al mercado de Chile, Argentina, Brasil, Uruguay y el resto de países en Latinoamérica en la próxima década. Integrando un plan piloto para realizar estudios de mercado para entender las necesidades locales, regulaciones, y el comportamiento de los consumidores. Evaluando aceptaciones del producto en las comunidades ajustando las regulaciones locales y adaptarlo a las preferencias culturales de cada país.

Alianzas Estratégicas

Establecer alianzas con desarrolladores inmobiliarios, empresas de tecnología locales y proveedores de servicios financieros para integrar la plataforma en el ecosistema de cada país. Afianzando estrategias entre socios potenciales, empresas de software, ofreciendo soluciones complementarias como gestión energética, sistemas de seguridad inteligentes, y aplicaciones de propiedades horizontales. Objetivo principal es ampliar las funcionalidades del aplicativo mediante integraciones con tecnologías avanzadas, posicionando a Lóbulo de Inversiones como una solución integral para la administración de propiedades.

Alianzas con instituciones financieras, socios y fintechs locales en cada mercado. Facilitando servicios de pagos automáticos, financiación para mejoras en las propiedades, y seguros. Alianzas con desarrolladores inmobiliarios que buscan diferenciar sus proyectos con tecnología avanzada de administración. Integrar la construcción, ofreciendo a los compradores una solución de administración digital desde el primer día.

Evaluación de Riesgos

Tabla 10

	Riesgo	Mitigación
1	Tasa de adopción	Campañas, Marketing, Pruebas y alianzas.
2	Competencia	Innovación continua, diferenciación, estrategia de precios.
3	Fallos tecnológicos	Monitoreo, mantenimiento, seguridad.
4	Cambios regulatorios	Regulatorio, diseño, relaciones públicas.
5	Dependencia de proveedores	Diversificación, contratos a largo plazo, capacitación interna.

Tabla 11

Contingencia financiera	Descripción
Fondo de reserva operativa	Crear fondo que cubra 6 meses, con un monto de COP\$120.000.000
Líneas de crédito y financiación	Líneas de crédito acceso rápido de capital de emergencia de COP\$50.000.000
Seguros empresariales	Cubrir los seguros profesionales, cibernéticos y la compensación de ingresos por interrupciones

Conclusiones

El proyecto de Lóbulo de Inversiones se presenta como una solución innovadora y necesaria para el mercado de administración de propiedades horizontales en Bogotá y Colombia, respondiendo a la creciente demanda por herramientas tecnológicas que mejoren la eficiencia y la comunicación en la gestión de inmuebles. Con su enfoque en un buzón-correo digital y una plataforma administrativa integrada, la empresa aborda problemas comunes como la falta de transparencia, la administración manual de procesos y la complejidad en la comunicación entre propietarios, arrendatarios y administradores.

A medida que la digitalización se convierte en una prioridad para las comunidades y administradores de propiedades, Lóbulo de Inversiones se posiciona como un actor clave en este proceso de transformación. Sin embargo, para maximizar su impacto, será esencial implementar estrategias de diferenciación continua, fortalecer las alianzas con actores locales y explorar oportunidades de expansión hacia nuevos mercados nacionales e internacionales. Con una ejecución adecuada, la empresa tiene el potencial de convertirse en líder en la administración de propiedades digitales en la región.

Referencias

(González, 2022)

(López, 2021)

(Calderón, 2020)

(Rodríguez, 2023)

(Ramírez, 2021)