

PROYECTO DE GRADO:

**PAULA LUQUE
PAMELA RODRÍGUEZ TRIANA
NICOLAS RUEDA**



DOCUMENTO FINAL TALLER DE GRADO II

OPCIÓN EMPRENDIMIENTO

TUTORA

JULIANA SANCHEZ

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS – MBA

PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

BOGOTÁ D.C.

2023

INDICE

1. Título	3
2. Problema y Oportunidad	3
3. Arquetipo	6
4. Entorno	9
5. Propuesta de Valor.....	16
6. Resultados y Aprendizaje de validación.....	17
7. Producto Mínimo Viable.....	18
8. Modelo de Negocio	19
9. Modelo de Monetización.....	21
10. Modelo Financiero	23
11. Bibliografía	26

1. Título: Liberatta

2. Problema y oportunidad

La educación financiera de calidad es una herramienta necesaria en el mundo de hoy. Sea cual sea la relación que se tenga con el dinero y la fuente de ingresos, las personas requieren mejores herramientas para tomar decisiones en aspectos como: inversiones, ahorros, compras, deudas, entre muchos otros temas. A pesar de que muchos canales y medios están empezando a proporcionar educación financiera, aún hay sectores importantes de la economía, como los trabajadores independientes, que no tienen la educación necesaria para la administración financiera.

Según el informe Global Gig Economy Index (2019), publicado por la plataforma de pago digital Payoneer, la pandemia de COVID-19 aceleró el crecimiento del sector de trabajadores independientes en todo el mundo. En 2020, el número de freelancers creció un 22% en comparación con el año anterior, alcanzando un total de 59 millones en todo el mundo. Este aumento se ha mantenido; De hecho, en el 2021 se encontró un 18% más de freelancers que en el mismo periodo del año anterior. Es necesario entender que un freelancer es aquella persona que son profesionales que prestan sus servicios de forma independiente o autónoma a empresas y clientes. En la mayoría de los casos trabajan por proyectos o periodos de tiempo definidos previamente, con horarios manejados por ellos. (Campana, 2022)

En el caso de Colombia, la tendencia de crecimiento en el sector de trabajadores independientes también ha sido significativa. Según el informe Freelance Forward (2022), publicado por la Freelancers Union, el 46% de los millennials y el 47% de los centennials encuestados en el país están realizando trabajos freelance. Asimismo, la tasa de autoempleo de Colombia, calculada por la OCDE, ha sido la más alta entre los 36 países analizados, con un porcentaje del 51,3 % en 2020. Sin embargo, a pesar de que el trabajo freelance se ha convertido en una opción cada vez más popular, existe una brecha en el conocimiento financiero entre los

trabajadores independientes y los empleados tradicionales. Según una encuesta realizada por la plataforma de gestión de finanzas personales, (Fiver Help, 2023), el 57% de los freelancers no cuenta con un plan financiero a largo plazo, mientras que solo el 37% de los empleados tradicionales reportaron no tener un plan financiero.

Esta falta de educación financiera específica para freelancers puede tener consecuencias negativas a largo plazo, como el incumplimiento de obligaciones fiscales, la falta de ahorro para la jubilación y la incapacidad de gestionar los ingresos y gastos de manera efectiva. Por lo tanto, es fundamental desarrollar cursos de educación financiera adaptados a las necesidades de los trabajadores independientes, para ayudarles a tomar decisiones financieras informadas y alcanzar el éxito económico en su carrera freelance.

Es importante destacar que, aunque existen muchas opciones de cursos y materiales de educación financiera en línea, muchos de ellos se centran en temas generales y no abordan específicamente las necesidades de los freelancer. Por ejemplo, estos trabajadores pueden enfrentar desafíos únicos como la gestión de los pagos fiscales, la inversión en su propio negocio y la planificación para la jubilación. Es esencial que los trabajadores independientes tengan acceso a recursos educativos que los ayuden a entender y enfrentar estos desafíos. De esta manera, podrán tomar decisiones financieras informadas y efectivas que les permitan lograr sus objetivos personales y profesionales.

En un estudio realizado por la empresa de reclutamiento Michael Page (2023), se encontró que el 60% de los trabajadores independientes en Bogotá tienen problemas para gestionar sus finanzas. Adicionalmente, al entrevistar a una muestra de 15 freelancers, se encontró que el 70% tenía problemas para cobrar tarifas justas por su trabajo, y la mayoría carecía de conocimientos financieros básicos para gestionar adecuadamente sus ingresos y gastos.

Aunque existen diversas plataformas de educación financiera en línea, la mayoría de ellas no están diseñadas para satisfacer las necesidades específicas de los trabajadores independientes. Liberatta, por su parte, se enfoca en brindar cursos que ayuden a los freelancers a desarrollar una relación sana con el dinero, para luego ofrecerles conocimientos financieros adecuados a sus necesidades específicas.

Liberatta es una plataforma de educación financiera creada específicamente para resolver la problemática financiera que enfrentan los trabajadores independientes. Los cursos de Liberatta están diseñados para ser sencillos y fáciles de entender, y están basados en las necesidades financieras reales de los trabajadores independientes. A través de la plataforma, los freelancers pueden aprender a gestionar adecuadamente sus ingresos y gastos, a cobrar tarifas justas por su trabajo, a manejar sus impuestos y a planificar adecuadamente para los momentos en que no tienen proyectos, todo esto lo podrán aprender mediante cursos y talleres técnicos asesorados por tutores con la experiencia suficiente para dar una guía eficiente.

Liberatta ofrecerá cursos virtuales sincrónicos y asincrónicos en el que un tutor experto guiará a los trabajadores independientes a sanar su relación con el dinero. La sesión será interactiva y se llevará a cabo en línea para que los usuarios puedan tomarla desde cualquier parte del mundo y en el momento que mejor les convenga. Durante la sesión, el tutor identificará los patrones de pensamiento y comportamiento que los estudiantes tienen con respecto al dinero, y los ayudará a comprender cómo estos patrones afectan sus decisiones financieras. Además, se enseñarán técnicas para cambiar hábitos y creencias limitantes, y se proporcionarán herramientas para establecer una relación más saludable con el dinero.

Es importante destacar que sanar la relación con el dinero es fundamental para el éxito de cualquier emprendimiento. Según un estudio de la consultora Endeavor, el 74% de las empresas fallan por problemas financieros (Forbes, 2021). Muchas veces, estos problemas no

son causados por una mala gestión financiera, sino por problemas emocionales y psicológicos con el dinero. Los trabajadores independientes enfrentan una gran incertidumbre en su flujo de ingresos y pueden sentir una gran presión por generar ingresos constantes. Esto puede llevar a patrones de pensamiento y comportamiento poco saludables con relación al dinero, como el miedo a la escasez o la falta de confianza en su capacidad para generar ingresos. Al sanar la relación con el dinero, los trabajadores independientes pueden tomar mejores decisiones financieras, sentirse más seguros y confiados en su capacidad para generar ingresos y mejorar la sostenibilidad financiera de su emprendimiento.

Además del curso de sanación de la relación con el dinero, Liberatta creará miniguías en formato de librito con herramientas para la administración financiera para trabajadores independientes. Estas guías estarán diseñadas para ser prácticas y fáciles de usar, y se enfocarán en los aspectos más relevantes de la gestión financiera para este perfil de usuarios, como la gestión de impuestos y la planificación financiera a corto y largo plazo. De esta manera, Liberatta brindará herramientas concretas y específicas que permitan a los trabajadores independientes gestionar sus finanzas de manera más efectiva y mejorar la sostenibilidad financiera de sus proyectos.

3. Arquetipo

Liberatta inició su proyecto encuestando a más de 100 personas, todas ellas freelancers, con edades entre los 37 a 40 años para comprender mejor su bienestar financiero. Según los resultados, la mayoría de los encuestados admitieron tener conocimientos financieros deficientes, especialmente en áreas como el funcionamiento de las tarjetas de crédito, la

inversión y el ahorro. Además, se encontró que el 40% de los encuestados no tenía un fondo de emergencia, a pesar de que el 80% consideraba importante tener uno.

El 60% de los encuestados son empleados y el 40% son freelancers o independientes. La encuesta también reveló que el 50% de los encuestados sentían desconfianza frente a los bancos y no estaban dispuestos a acudir a ellos para obtener créditos o asesoramiento financiero. Esto llevó a Liberatta a realizar entrevistas más detalladas con 15 personas para entender mejor sus necesidades y preocupaciones financieras. Durante estas entrevistas, se descubrió que hay un vacío importante en la educación financiera para trabajadores independientes, quienes a menudo toman decisiones financieras basadas en conocimientos empíricos, y les da pereza o no quieren invertir tiempo en comprender las obligaciones fiscales.

La mayoría de los entrevistados afirmaron que prefieren seguir los consejos de amigos y familiares en lugar de recurrir a los bancos o profesionales financieros. Es decir que muchas de estas personas demuestran una amplia desconfianza al sector financiero y buscan guía de personas en las que puedan confiar, que no necesariamente se adapta a sus necesidades particulares. Adicionalmente, durante las entrevistas los freelancers demostraron varios vacíos de conocimiento financiero: no sabían, por ejemplo, cómo ponerle un precio a sus servicios, cómo relacionarse con proveedores, cómo invertir las ganancias y cómo pagar y tener en cuenta los gastos fiscales (impuestos y tasas de interés) dentro de sus finanzas. A pesar de eso, este sector demuestra interés en estos temas y comprenden que son necesarios para desarrollar su práctica profesional independiente de manera exitosa.

Es así como Liberatta llegó a describir a su arquetipo de cliente: Julian, un diseñador gráfico de 33 años que cuenta con una buena capacidad técnica para una labor determinada, soltero e independiente. A esta persona nunca le ha funcionado muy bien trabajar en una

empresa cumpliendo un horario y quiere desarrollar su propio negocio para generar sus propios ingresos y sentirse más libre.

En el siguiente cuadro se observa una descripción:

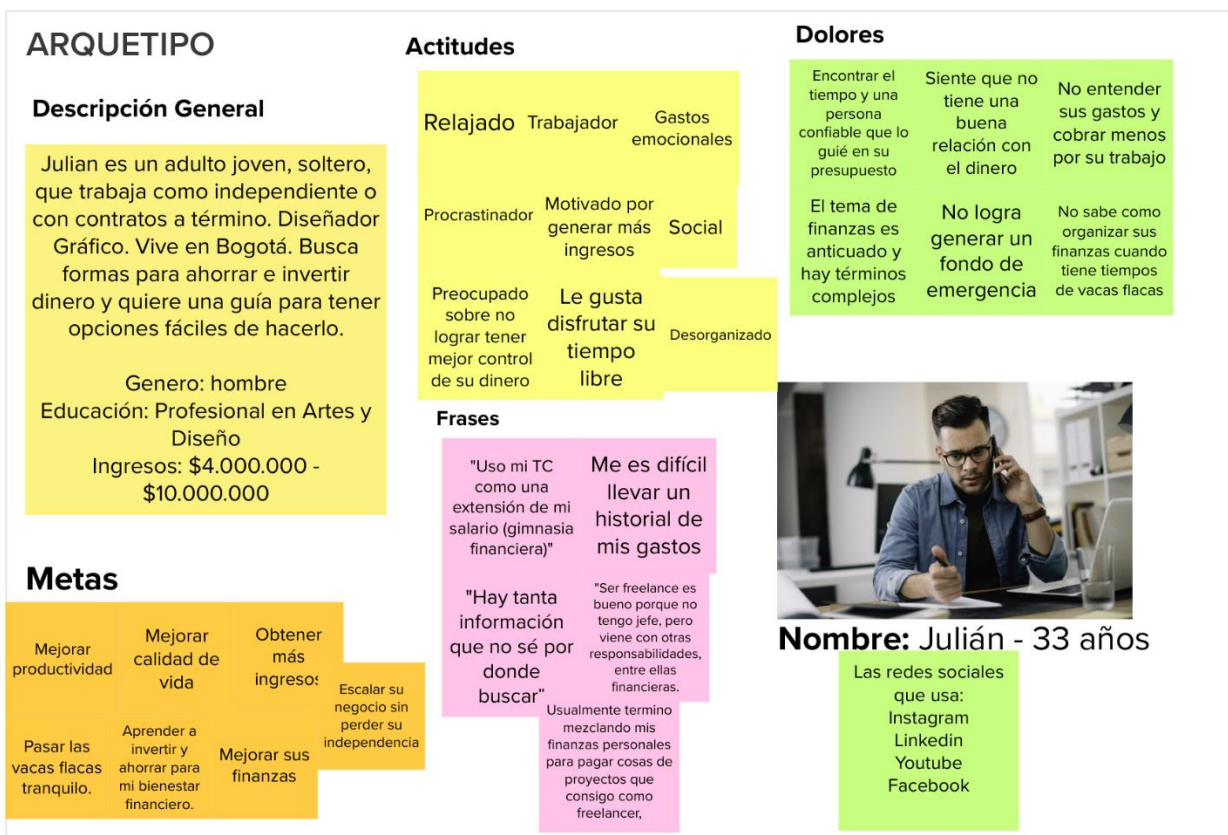


Figura 1. User Persona. Creación propia de Liberatta.

4. Entorno

A nivel mundial, desde la crisis de 2008 se implementaron diferentes programas para tener una sociedad más educada en términos financieros, es por lo que los gobiernos han creado políticas y estrategias con este fin. Colombia no se ha quedado atrás, por lo que realizó la Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera, “Saber Más, Ser Más” (Asobancaria, 2023) a través de las entidades financieras.

Sin embargo, en la última encuesta de medición del Banco de Desarrollo de América Latina, CAF, sobre capacidades financieras, de 8 países evaluados Colombia se posicionó en el séptimo puesto, Chile en primer lugar y Paraguay en último lugar (CAF, 2019).

La educación financiera se ha convertido en una prioridad en muchos países, incluyendo en Colombia. Con la creciente complejidad del mundo financiero y la necesidad de tomar decisiones informadas sobre finanzas, cada vez más personas están buscando formas de mejorar su educación financiera para así darle una mejor gestión a sus finanzas.

Una de las tendencias más notables en educación financiera en el país es el enfoque en la inclusión. Muchas personas en Colombia no tienen acceso a los servicios financieros básicos, lo que limita su capacidad para ahorrar y planificar su futuro financiero. La educación financiera se ha convertido en una herramienta importante para abordar esta brecha, ya que ayuda a las personas a comprender mejor cómo pueden aprovechar los servicios financieros disponibles para ellos.

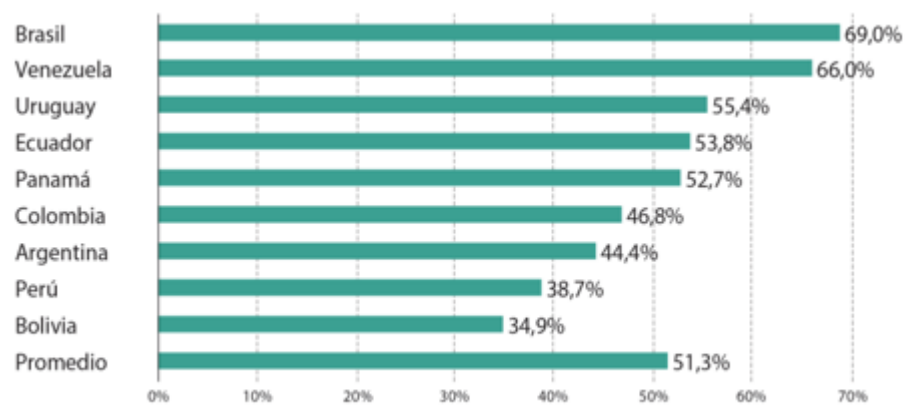


Gráfico 1. La gráfica muestra el porcentaje de encuestados bancarizados por país. Colombia tiene un 46,8% versus el resto de la región. Tomado del documento “La Educación Financiera en América Latina y el Caribe” CAF, 2021.

Según una encuesta de la CAF (2021), Colombia es el sexto país de la región en la cual el 46,8% tiene al menos una cuenta bancaria, esto demuestra el poco alcance a los servicios por un lado, la limitante situación de acceso debido a brechas sociales y por otro lado, ligado al bajo conocimiento y beneficios de los mismos.

Otra tendencia en educación financiera en Colombia es el aumento del uso de la tecnología. Con el rápido crecimiento de las tecnologías financieras (fintech), cada vez más personas están utilizando aplicaciones y plataformas en línea para administrar sus finanzas. Esto ha llevado a una mayor demanda de educación financiera en línea y a través de dispositivos móviles. Muchas empresas de fintech han comenzado a ofrecer cursos y recursos educativos para ayudar a sus usuarios a comprender mejor cómo utilizar sus servicios y tomar decisiones financieras sanas, eficientes y efectivas.

Según Colombia Fintech (2022), en la siguiente gráfica se ve una importante evolución de las cuales de esas 299 nuevas empresas apenas el 2% está enfocado en neobancos¹ para personas naturales, el 33,11% para créditos digitales y el 26,42% para pagos digitales, donde su foco principal son las pymes.

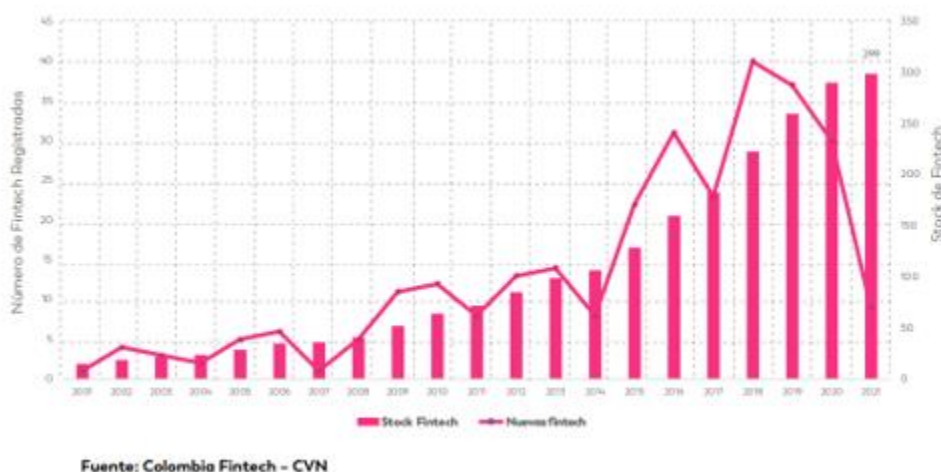


Gráfico 2. La gráfica muestra un importante crecimiento que han tenido las Fintech, el cual alcanza su pico en 2018, con un promedio de 40 empresas que se mantienen para los años siguientes, lo cual muestra un promedio de 14 iniciativas anuales en los último 4 años. Colombia Fintech, 2022.

Además, se ha observado un cambio en el enfoque de la educación financiera en Colombia. En el pasado, se centraba principalmente en la gestión del presupuesto y la planificación del ahorro. Sin embargo, hoy en día se está prestando más atención a temas como la inversión, el emprendimiento y la creación de riqueza. Esto refleja una mayor conciencia de la importancia de la inversión y el emprendimiento para el crecimiento financiero a largo plazo.

¹ Los neobancos constituyen una nueva generación de entidades financieras que ofrecen servicios de intermediación bancaria de manera 100% digital. BBVA, 2021.

Otra tendencia notable en la educación financiera en Colombia es la colaboración entre el sector público y privado. El Gobierno colombiano ha reconocido la importancia de la educación financiera para el desarrollo económico y ha tomado medidas para fomentar su crecimiento. En 2009, se crea la Ley 1328 y la creación de la Comisión Intersectorial de Educación Económica y Financiera en 2014 (CIEEF, 2017) la cual decreta que:

“Las entidades vigiladas, las asociaciones gremiales, las asociaciones de consumidores, las instituciones públicas que realizan la intervención y supervisión en el sector financiero, así como los organismos de autorregulación, procurarán una adecuada educación financiera de los consumidores financieros respecto de los productos y servicios financieros que ofrecen las entidades vigiladas, de la naturaleza de los mercados en los que actúan, de las instituciones autorizadas para prestarlos, así como de los diferentes mecanismos establecidos para la defensa de sus derechos” (Congreso de Colombia Ley 1328 de 2009, 2009).

Tal como lo reporta el siguiente gráfico, se realizó un mapeo sobre las entidades que ofrecen educación financiera y económica en el país:

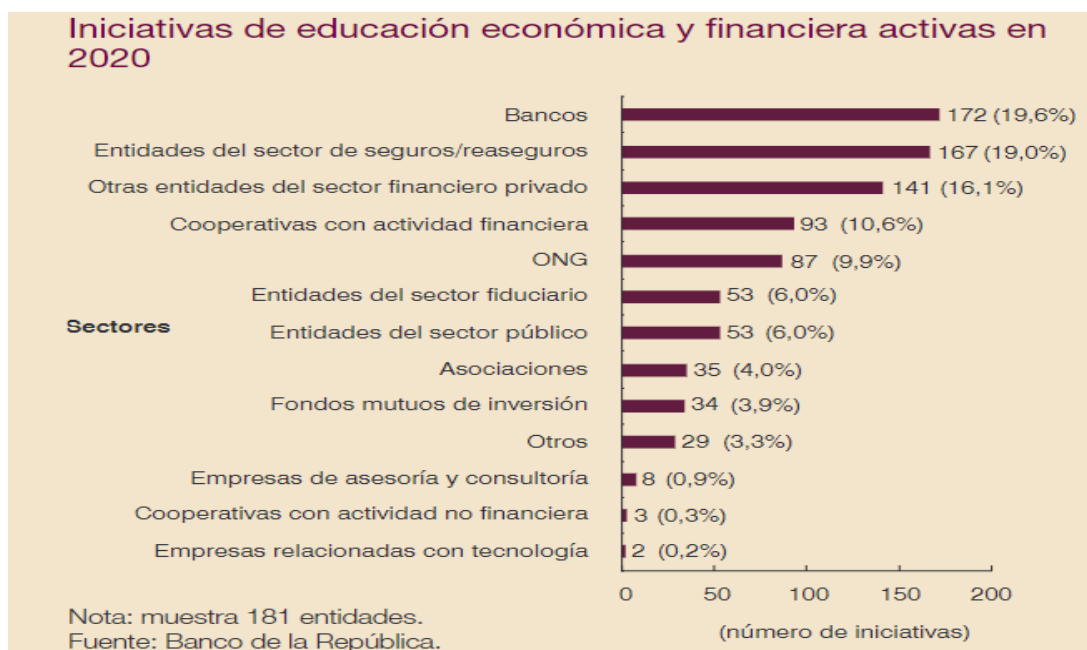


Gráfico 3. Mapeo de iniciativas en EEF² en Colombia, donde mayoritariamente 877 iniciativas son ofrecidas por bancos, entidades del sector de seguros y reaseguros. (Banco de la República, 2020)

Sin embargo, dado el bajo nivel de confianza al momento de consumir productos financieros, aunque la mayoría de estas iniciativas están concentradas en el sector financiero, vemos como una oportunidad grande la baja participación de empresas relacionadas con tecnología muy en línea con la entrada de los neobancos, a que Liberatta pueda potencializar su entrada como una iniciativa diferente y disruptiva.

Por otro lado, muchas empresas privadas también han comenzado a ofrecer programas de educación financiera para sus empleados y clientes. Esta colaboración entre el sector público y privado ha permitido la creación de recursos educativos de alta calidad que son accesibles para un amplio público.

La educación financiera también está evolucionando para adaptarse a las necesidades de diferentes grupos de personas. Por ejemplo, se están creando programas de educación financiera específicos para mujeres, jóvenes y adultos mayores. Estos programas están diseñados para abordar las necesidades únicas de cada grupo y ayudarles a mejorar su conocimiento financiero y a tomar decisiones informadas sobre su futuro financiero.

² EEF siglas para Educación Económica y Financiera.



Gráfico 4. Población objetivo de la EEF. (Banco de la República, 2020)

El anterior gráfico muestra la concentración según los objetivos e iniciativas focalizadas por diferentes grupos poblacionales.

En conclusión, la educación financiera es una tendencia creciente en Colombia, impulsada por una mayor conciencia de la importancia de tomar decisiones informadas sobre el dinero y las finanzas. Las tendencias actuales en educación financiera incluyen un enfoque en la inclusión financiera, el uso de la tecnología, un cambio en el enfoque hacia la inversión y el emprendimiento, la colaboración entre el sector

Existe una sobreoferta de información para educación financiera que genera una barrera de entrada al consumidor, muchos de los cursos que se encuentran en el mercado requieren de bastantes horas y precios poco accesibles. Cuando se llevó a cabo las entrevistas identificamos que aunque algunos habían accedido a información sobre educación financiera no la

encontraban clara, y aunque entendían algunos conceptos no tenían claro cómo aterrizar los mismos en sus propias finanzas.

A continuación, relacionamos los principales cursos de educación financiera que son competencia de Liberatta.

Potencial Competencia	Descripción	Fortalezas	Debilidades
Finanzas para no Financieros – Universidad de La Sabana	El programa dura 10 semanas, tiene un costo de \$3.3M. Su objetivo es enseñar a personas como manejar sus propias finanzas y las de sus negocios. Link: https://bit.ly/3W1k6fO	Es un programa creado con personas especializadas que pueden ayudar a aterrizar mejor los conceptos	Es presencial de 7 a 10 pm.
Aula Ualá	Es una Fintech que llega a Colombia en 2021. Tienen plataforma con un curso gratuito y básico de finanzas personales. Link: https://bit.ly/3MtnNqM	Es una herramienta gratuita interactiva que les permite afianzar conocimientos, se puede acceder a 15 videos tutoriales.	No se enfocan en resolver problemas de manera personalizada
Finanzas Personales – EAFIT	Entender ingresos y gastos y proyectar con presupuestos, análisis y formulación de estrategia de metas a cumplir. Link: https://bit.ly/44WQVhd	Es virtual y con profesores especializados, enseñan excel.	Requiere tiempo y dinero.
Curso Coursera	El objetivo del curso es enseñarles a las personas llevar a cabo una planeación financiera personal y entender la necesidad de salvaguardar su patrimonio y recursos financieros. Link: https://bit.ly/3OrEKmT	Es pre-grabado, toma 8 horas completar el curso y tiene horarios flexibles.	Es dictado por un licenciado de México, es decir, no está aterrizado al contexto Colombiano, pues es muy general.
Curso Crehana	Este curso cumplir tus metas financieras y salir de deudas por medio de un presupuesto, el ahorro y las inversiones. Link: https://bit.ly/42PfuKU	Es gratuito por 24 horas, el curso tiene una duración total de 2 horas y consta de ejercicios prácticos y de conceptos básicos para ubicar a las personas.	Es un curso express para personas nivel intermedio pero no hay más niveles para profundizar aún más.
Mis Propias Finanzas	Es una plataforma educativa que ofrece cursos sobre educación financiera enfocada en inversión, hay cursos prácticos sobre empezar a ahorrar pero su enfoque es el segmento intermedio que quiere aprender a invertir. Link: https://bit.ly/3MtnNqM	Tienen un importante posicionamiento en el mercado y sus fundadores trabajaron en bolsa por eso se enfocan en el fuerte de invertir.	Están enfocados en el segmento con conocimientos intermedios, sus cursos son costosos y no todos tienen acceso.
Curso Platzi	El objetivo es poder guiar a las personas en el entendimiento y gestión de sus finanzas personales. Su gancho es hacerlo por módulos y los primeros módulos son gratuitos. Link: https://bit.ly/3MocqQK	Es una plataforma reconocida y asequible en precios.	Requiere de tiempo para poder entender los conceptos y la aplicabilidad de los mismos en sus finanzas.
MOOC Curso Finanzas Personales – Universidad Javeriana	Este curso pretende ayudar a tomar acciones correctivas o a reforzar los buenos hábitos que ya tienen las personas respecto al manejo de sus finanzas personales. Link: https://bit.ly/42SEHOT	Lo realiza una universidad reconocida con toda la infraestructura para que las personas puedan aprender	La propuesta no es diferente a lo que ofrece el resto del mercado.

Figura 2. Competencia. Creación propia de Liberatta.

A grandes rasgos son varias las iniciativas implementadas en la actualidad para hacer frente a la educación financiera en el país. Dentro de la misma, hay universidades, emprendimientos digitales, y neobancos, pero la principal competencia para Liberatta son las plataformas de educación como Platzi, Crehana y Coursera.

5. Propuesta de valor

Liberatta es una plataforma de educación financiera con cursos, talleres y herramientas en línea para trabajadores independientes, como diseñadores gráficos free-lancers donde podrán aprender sobre el manejo de sus finanzas tanto personales como empresariales, para así mejorar su relación con el dinero, gestionar de mejor manera sus ingresos-gastos lo cual los llevará poder crear un presupuesto y tener una mejor salud financiera.

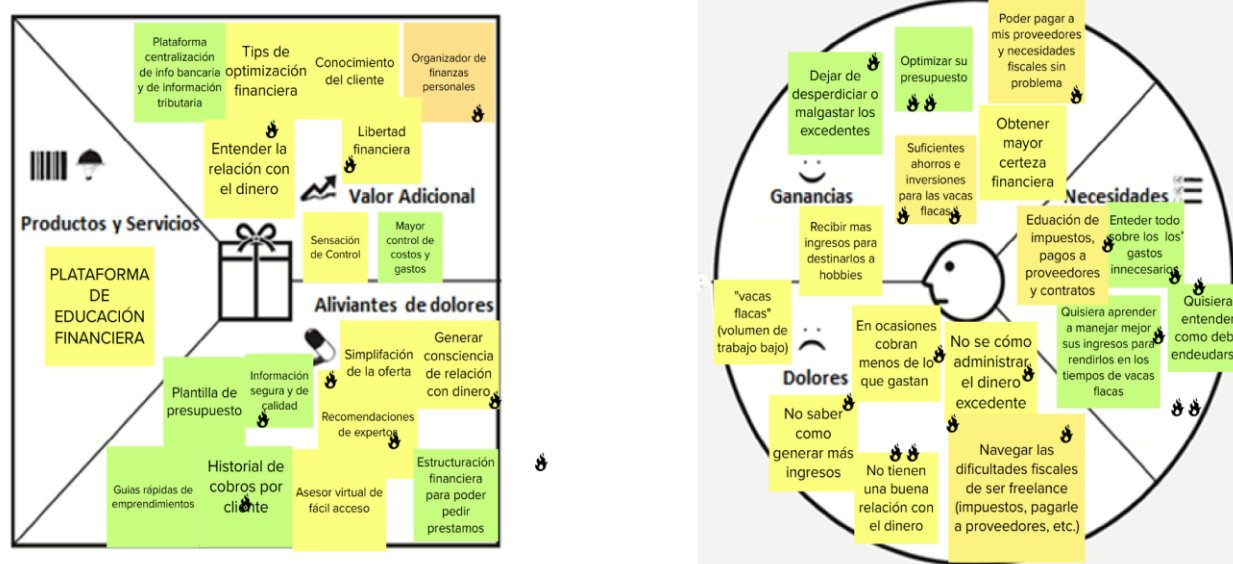


Figura 3. Canva Propuesta de Valor. Creación propia de Liberatta.

6. Resultados y aprendizajes del proceso de validación

Se realizaron 15 entrevistas con hombres y mujeres, el promedio de edad fue de 35 años. La mayoría de nuestros entrevistados trabajan independiente y no tienen conocimientos para manejar sus finanzas. Usan sus tarjetas de crédito como extensiones de sus salarios y muchas veces cuando cobran por un proyecto o desarrollo usualmente no prevén costos adicionales y reciben menos ingresos de lo que realmente deberían. Por otro lado, no conocen cómo cotizar sus parafiscales ni lo que implica su trabajo independiente en el pago de impuestos.

Los principales hallazgos de estas entrevistas fueron los siguientes:

- El 76% de los encuestados no confía en la banca, por lo que no les atrae sus servicios.
- El 90% no sabe cómo gestionar la parte financiera de sus proyectos y/o negocios.
- El 80% acepta que no tiene buena relación con el dinero.
- El 60% acude a su familia para recibir consejos financieros para sus proyectos.
- El 84% acepta que suele mezclar finanzas personales con las de sus emprendimientos y/o proyectos.
- El 65% no sabe poner el precio a sus productos y/o servicios, suelen manejar un promedio por el precio de su competencia.
- El 95% quisiera entender cómo debe manejar las deudas y flujo de caja de sus emprendimientos y/o negocios.
- El 85% les interesa inscribirse a cursos eficientes sobre educación financiera.
- El 75% les interesa tener en sus manos guías bien elaboradas para mejorar sus conocimientos de educación financiera y del mundo de los emprendimientos.

7. Producto Mínimo Viable

Al analizar la problemática de los emprendedores “freelancer” sus dolores, necesidades y ganancias, se encuentra como solución para este sector de la población crear una plataforma de educación financiera.

En la plataforma se encontrarán cursos, talleres y guías versátiles, dinámicos, divertidos y cortos sobre educación financiera . Para nuestro Mínimo Producto Viable realizamos un taller en línea de psicología del dinero realizado el 4 de junio del presente año por medio de Youtube, dirigido por Juliana Sanchez, quién es Bachelor’s Corporate Communications, Master’s in Creativity and Change Leadership, el taller tuvo 24 inscritos. El objetivo fue enseñar la importancia de la abundancia y de cómo dar a lugar la importancia de aprender que el dinero es una herramienta poderosa para impulsar las metas y sueños de los emprendedores, también se busca lograr establecer una mentalidad positiva y constructiva hacia las finanzas; para que así los estudiantes comprendan el valor dinero desde una oportuna y sabia gestión del mismo.

Los insights recibidos fueron positivos pues a los inscritos les gusto que primero de cualquier otro taller se les ayudara a sanar su relación personal con el dinero, muchos de ellos quedaron interesados en continuar pagando para seguir capacitándose en este tema , pedían que demos cursos para mejorar hábitos y creencias respecto al dinero para así luego capacitarse en otros temas como el ahorro acorde a su vida personal, la inversión , también comentaban querer obtener herramientas que les facilite su día a día en las finanzas de sus proyectos.

Se recibió solo un insight negativo donde nos sugerían no cambiar tanto la fecha del taller pues dos de los inscritos no les funcionaba la última fecha de reubicación del taller, de esto aprendimos a que debemos tener claridades en el momento de negociar con el tallerista, asegurarnos de su responsabilidad con el proyecto mediante acuerdos escritos. Pero cabe resaltar que de esto también surgió la idea de vender los cursos de manera asincrónica, entonces la solución con estos usuarios fue darles el acceso para que pudieran ver la grabación y así no perder clientes.

Las guías tienen como meta una enseñanza rápida pero efectiva sobre temas de interés para los usuarios. Las primeras guías fueron diseñadas sobre el taller realizado de sanación y la abundancia del dinero, como también se crearon guías para emprender y evitar fracasar donde se describe cada uno de los aspectos importantes que deben tener en cuenta al comenzar un proyecto desde como poner el precio hasta que tipo de normas y leyes debe cumplir. Otras guías fueron creadas para aquellos perfiles que quieren aprender a ahorrar, luego a invertir y cómo hacerlo.

8. Modelo de Negocio

El resultado del análisis de producto mínimo viable afirmó que el modelo de negocio se concentra en nuestra propuesta de valor de educación financiera con cursos para personas diseñadores gráficos, donde podrán aprender sobre el manejo de sus finanzas tanto personales como empresariales, para así mejorar su relación con el dinero ,gestionar de mejor manera sus ingresos-gastos lo cual los llevará poder crear un presupuesto y tener una mejor salud financiera.

El perfil del cliente está segmentado para las edades de 30 a 40 años, diseñadores gráficos o personas con carreras afines, estrato 3 a 4 que vivan en cualquier ciudad de Colombia que cuenten con ingresos desde los \$4.000.000 COP en adelante.

Los canales elegidos para la comunicación con el cliente y generar captación serán las redes sociales tales como Instagram, LinkedIn, Twitter, Facebook, Youtube, Podcast y a su vez se irán a ferias de emprendedores , universitarias.

Se busca generar relación con el cliente ofreciendo promociones de un descuento en la primera inscripción, también se busca fidelizar al cliente dándoles descuentos significativos en por participación de talleres y por referenciados.

Los recursos claves para Liberatta serán el recurso intelectual, estrategias comerciales, soporte al cliente y el community manager.

En cuanto a las actividades claves para el emprendimiento se encuentra el desarrollo de plataforma y actividades conexas, el análisis constante de la competencia, la captación de clientes y el marketing digital.

Los socios claves serán: La banca, las universidades, las ferias de emprendimiento, los creadores de contenido digital, las incubadoras y los fondos.

En cuanto a los costos más importantes se encuentran el diseño de la plataforma, la administración de esta, el dominio de la página web, el talento humano, la inversión en ventas y la comisión de las ventas. Se logra cubrir estos costos y generar utilidades con las ventas de los cursos, talleres y guías sobre educación financiera, luego de entrar a este mercado queremos entrar al B2B, y finalmente también se obtendrán ingresos del merchandising.



Figura 4. Canva Modelo de Negocio. Creación propia de Liberatta.

9. Modelo de Monetización

De acuerdo con el modelo de negocio definido, el modelo de monetización de Liberatta para ser sostenible será el siguiente:

1. Venta de cursos individuales en línea, los usuarios pueden pagar por los cursos que les interesen y le daría acceso ilimitado al contenido
2. Venta de guías rápidas, para los usuarios que prefieran leer, a los que paguen los cursos individuales tendrán un descuento en las guías rápidas por comprar el paquete.
3. Merchandising, venta productos alusivos a la marca que serán útiles para acompañar el plan de aprendizaje de los usuarios.
4. Publicidad y Patrocinios, se incorporarán anuncios relevantes en la plataforma.
5. Alianzas estratégicas, con instituciones educativas, empresas o entidades financieras. Estas alianzas podrán incluir acuerdos de licencias, colaboraciones en la creación de contenido o programas educativos conjuntos.

El MVP logró una tracción y ventas como se presenta en la siguiente figura:

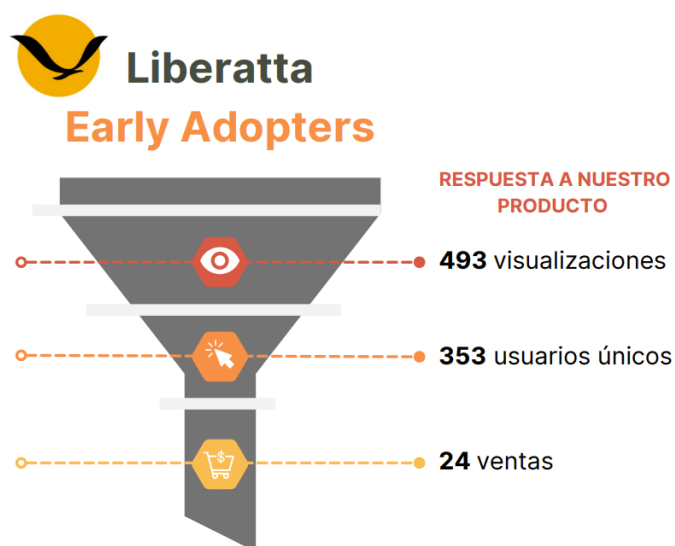


Figura 5. Embudo de Ventas MVP. Creación propia de Liberatta.

Los 24 usuarios se lograron a través de una gestión comercial de 2 semanas y se conectaron a través del primer prototipo de la plataforma. El primer curso tenía un precio de \$70.000 y para los inscritos se generó un descuento del 20% lo cual les dejó la inscripción en \$56.000.

La escalabilidad del proyecto permite que a mayores usuarios haya más precios bajos y favorables para el consumo de los productos.

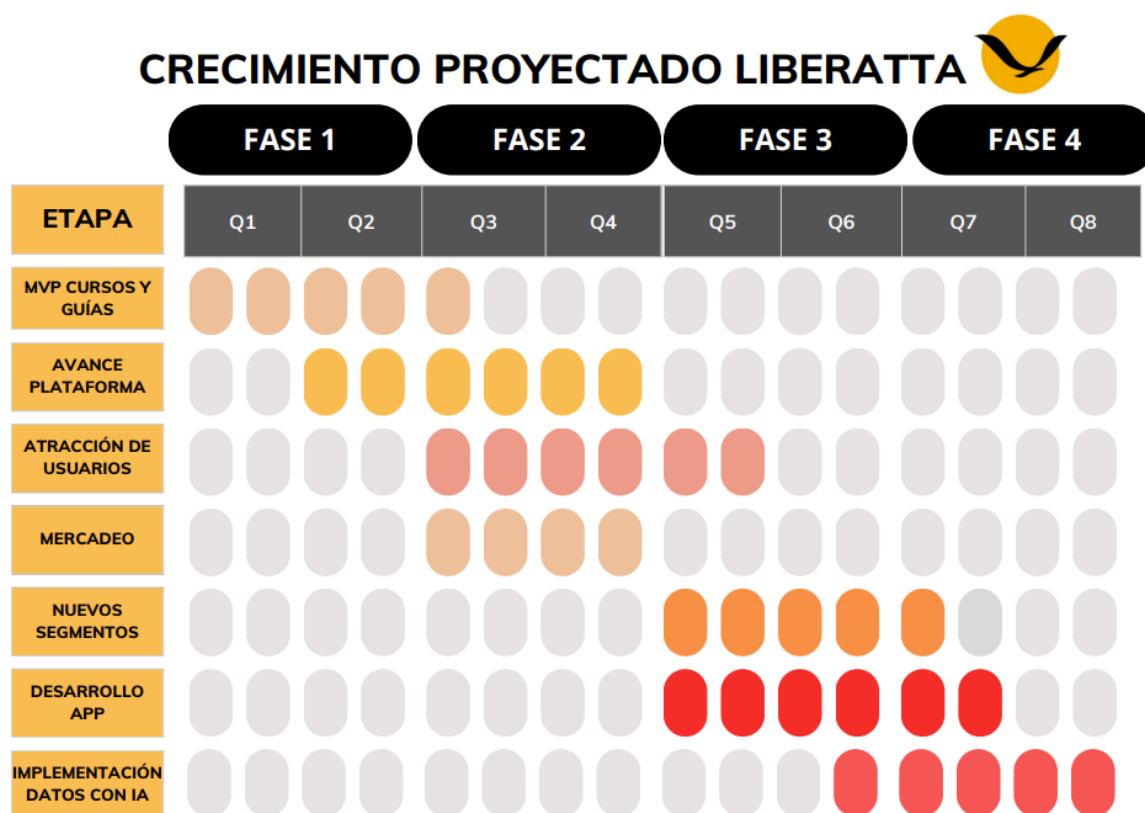


Figura 6. Planeación Crecimiento Proyectado. Creación propia de Liberatta.

10. Modelo Financiero

El proyecto se llevó a cabo con una inversión inicial de \$3.000.000 los cuales vienen del aporte de cada uno de los socios (3) por valor de \$1.000.000. Este aporte se dio en efectivo, y se ve reflejado en el desarrollo del negocio: computadores, pago de publicidad en redes, aplicativos para el desarrollo del curso y mercadeo, y el software y el tiempo empleado en el diseño de las guías.

De acuerdo con la optimización en la cual cada uno de los socios es experto y conocedor, se logró que la inversión inicial fuera baja, mejorando las rentabilidades iniciales del negocio. Se proyecta que para finales del primer año (año 0) se solicite un crédito por valor de \$12.000.000 con el fin de cubrir parte de los gastos en esta fase inicial, sin embargo, el apalancamiento se dio gracias a la experiencia en el campo de mercadeo, ventas y diseño para el landing de la página por parte de los socios, esto generó una reducción en el aporte inicial para la puesta en marcha del proyecto.

En nuestro modelo financiero se tuvieron en cuenta algunos indicadores para evaluar el negocio: EBITDA, TIR, VPN, rentabilidad neta después de impuestos, todos proyectados en un horizonte de tiempo de 5 años bajo los siguientes supuestos:

- Dada la coyuntura del país a nivel político y económico es importante aterrizar y proyectar las cifras con las condiciones actuales.

	2023	2024	2025	2026	2027
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INFLACIÓN	10,35%	5,81%	4,00%	3.5%	3,10%
	2023	2024	2025	2026	2027
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TRM	\$ 4.500	\$ 4.350	\$ 3.900	\$ 4.200	\$ 4.450

Gráfico 5 y 6. Proyección Inflación y TRM. (Banco Davivienda, 2023)

Para proyectar los indicadores mencionados se elaboró un flujo de caja:

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Estados de Resultados Integrales						
Ingresos Consolidados	31.200.000	276.000.000	344.602.008	410.240.420	509.518.602	635.629.551
Costos	43.680.000	106.320.000	125.530.491	149.441.037	185.605.768	231.545.051
Resultado Neto en Ventas	(12.480.000)	169.680.000	219.071.517	260.799.383	323.912.834	404.084.500
Gastos	8.848.320	11.424.022	13.488.178	16.057.352	19.943.231	24.879.380
Depreciaciones	-	2.500.000	2.951.714	3.513.945	4.364.319	5.444.532
Resultado Operacional	(21.328.320)	155.755.978	202.631.625	241.228.087	299.605.284	373.760.588
Impuesto de Renta	-	54.514.592	70.921.069	84.429.830	104.861.849	130.816.206
Utilidad despues de impuestos	(21.328.320)	101.241.386	131.710.557	156.798.257	194.743.435	242.944.382
EBITDA	(21.328.320)	158.255.978	205.583.339	244.742.032	303.969.603	379.205.120
Capex	3.000.000	-	50.000.000	84.257.950	145.597.738	-
Flujo de Caja Mensual	(24.328.320)	158.255.978	155.583.339	160.484.082	158.371.866	379.205.120
Flujo de Caja Acumulado	(24.328.320)	182.584.298	338.167.638	498.651.719	657.023.585	1.036.228.705

Gráfico 7. Modelo Financiero. Creación propia de Liberatta.

Es muy importante resaltar la evolución que tiene el EBITDA a lo largo de los siguientes años e incrementando a 5 años en un 41,03%.

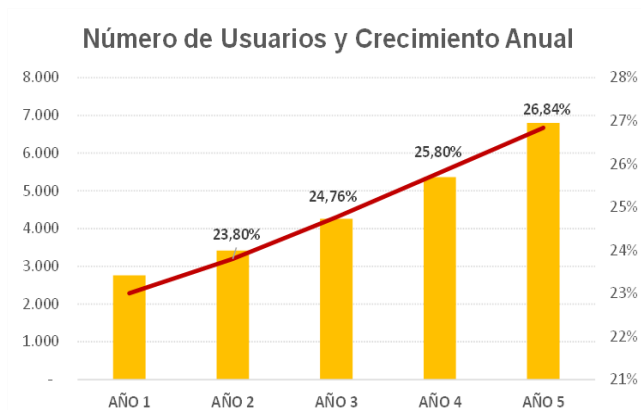


Gráfico 8. Modelo de Ventas. Creación propia de Liberatta.

Dentro de la proyección que se realiza el objetivo es que como empresa durante el primer año se genere un posicionamiento relevante que permita crecer en un 17% el número de usuarios atraídos y retenidos del año 1 al año 2. Así mismo, que para los 5 años proyectados el crecimiento sea orgánico y sostenible.

Basándonos en los escenarios planteados al principio, Liberatta aparte de ser un proyecto pensado para impactar socialmente en términos de cifras es bastante rentable, el retorno de la inversión es del 16%, un costo de capital de 8,94% y con un valor neto actual realizado con un flujo de caja libre descontado que muestra que la recuperación frente a la inversión inicial es de \$351M que se recuperarían al cabo de un año.

TIR	16%
WACC	8,94%
PROYECTO	Viable
VNA PROYECTO	\$ 351.704.528
PAYBACK	1 AÑO

Gráfico 9. Modelo de Rentabilidad de Negocio. Creación propia de Liberatta.

Finalmente, la tasa de crecimiento fijada es del 20% lo cual haciendo un estudio de mercado según la coyuntura local de Colombia, los posibles escenarios de recesión y un análisis de comparables, da una tasa atractiva como proyecto donde los activos promedios libres de riesgo están generando rentabilidades del 12%.

11. Referencias Bibliográficas

Payoneer. (2019) The Global Gix Economy Index, Metadataetc.org:

https://metadataetc.org/gigontology/pdf/q2_global_freelancing_index.pdf

Upwork (2022) Freelance Forward 2022,Upwork:

<https://www.upwork.com/research/freelance-forward>

Fiverr Help (2020). Supera las probabilidades con el Freelancing, FiverrHelp:

<https://es.fiverr.com/support/articles/4409155110289-Supera-las-probabilidades-con-freelancing?segment=business>

Asobancaria (2023). Banca Y Economía 2023.Programa de educación financiera Saber más: balance de la última década , logros recientes y retos 2030, Asobancaria:

<https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/2023/02/1366-BE.pdf>

CAF.(2013). La educación financiera en América Latina y el Caribe, Scioteca:

https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/379/caf_12_educaci_n_financiera5.pdf?sequence=1&isAllowed=y

BBVA (17 de Septiembre 20221) .Neobancos que son y como operan, BBVA:

<https://www.bbva.com/es/neobancos-que-son-y-como-operan/>

Colombia Fintech(Mayo 2022). Colombia Fintech Informe, Colombia Fintech:

<https://colombiafintech.co/static/uploads/Informe%20Economico%20Colombia%20Fintech.pdf>

URF(Junio del 2017).Comisión Intersectorial para la educación Económica y Financiera (CIEEF), URF:

https://www.urf.gov.co/webcenter/ShowProperty?nodeId=/ConexionContent/WCC_CLUSTER-141922

Franco Mora. P (2020) Análisis General sobre las medidas tomadas en Colombia para impulsar la Educación Financiera .Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria.:

<https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tdea/672/Impulso%20educacion%20financiera.pdf?sequence=1>

Banco de la República .(2020). Reportes del Emisor. Mapeo Nacional de programas e iniciativas de educación Económica y Financiera:

<https://publicaciones.banrepcultural.org/index.php/emisor/article/view/21617/21751>

Davivienda Vision (2023). Perspectivas de Inflación:

<https://vision.davivienda.com/macroeconomia/perspectivas-inflacion>