



EXTENSIÓN INSTITUCIONAL
F – EX - 30
FORMATO DE TRABAJO
PLAN DE NEGOCIO LEAN CANVAS
cafeuts versión 1.0

Nombre(s) y apellidos del (os) emprendedor(es)	Luis Alejandro Becerra Avila	
Cedula de ciudadanía:	1098794243	
Programa académico al que pertenece	Oficina de Extensión	
Correo Electrónico	alejandro.becerra970208@gmail.com	
Teléfonos celulares	3168295510	
Tipo de vínculo con las UTS		
Estudiante	Graduado	Sector Externo, ¿cuál?

Nombre de su empresa	Nombre de su proyecto de emprendimiento
OX Investment Group	Agencia (Broker) de intermediación para la captación de recursos de inversión para emprendedores en fase de aceleración (PYMES)

El Lean Canvas es una herramienta de visualización de modelos de negocio pensada para empresas en fase de arranque o emprendimientos empresariales que están iniciando. Se enfoca en la metodología lean startup, centrada en generar nuevas ideas y llevarlas a prototipado para verificar si el mercado objetivo puede aprobar estas soluciones que usted está proponiendo.

El propósito principal de este formato estándar de plan de negocio Lean Canvas, es ofrecer una metodología de ayuda al emprendedor en su propósito de estructurar su plan de negocio, iniciando con la recopilación de la mayor cantidad de información de cada negocio o proyecto de emprendimiento y que puedan impactar para la construcción de contenido de cada uno de los 9 cajoncitos que componen el Lean Canvas de su empresa.



**FORMATO DE TRABAJO
PLAN DE NEGOCIO LEAN CANVAS**

cafeuts versión 1.0

<p>PROBLEMA</p> <ol style="list-style-type: none"> Lista de 3 dolores del cliente Como estos problemas son solucionados hoy 	<p>ACTIVIDADES CLAVE</p> <ol style="list-style-type: none"> Que actividades requiere nuestra propuesta de valor? Mercadeo/cliente 	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <ol style="list-style-type: none"> Por que es necesario el producto Que necesidad satisface mi producto Cuales son mis valores diferenciales 	<p>VENTAJA COMPETITIVA</p> <ol style="list-style-type: none"> Que es lo que te hace difícil de copiar 	<p>SEGMENTO DE MERCADO</p> <ol style="list-style-type: none"> Lista de consumidores Características de consumidor ideal
	<p>METRICAS</p> <ol style="list-style-type: none"> Recursos que garantizan las actividades clave Perfiles necesarios Patentes licencias, instalaciones, dominios? 		<p>CANALES</p> <ol style="list-style-type: none"> Cual es la ruta hacia tu consumidor 	
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <ol style="list-style-type: none"> Costeo (fijo, variable, directo, indirecto) Principales partidas de costos Recursos clave mas caros Actividades clave mas caras 			<p>FLUJO DE INGRESOS</p> <ol style="list-style-type: none"> Lista de fuentes de ingreso Precios fijos o variables, puntuales o recurrentes Estacionalidad? 	

A continuación, encontrara el detalle de los 9 elementos que componen el Lean Canvas, para iniciar la construcción de cada uno de los 9 cajones del plan de negocio, con base en la información recibida en los 16 módulos del Diplomado y que pueda impactar la naturaleza y objetivo de cada cajoncito. El detallado y estudioso diligenciamiento de este formato, va a permitir la construcción de un plan de negocio equilibrado y sostenible que garantice éxito en su futura gestión comercial.

1. Segmento de mercado	<p>OX Investment Group está orientado a individuos u organizaciones de carácter privado o supranacionales con necesidades de financiamiento o en busca de oportunidades de inversión.</p> <ol style="list-style-type: none"> Empresarios PYME. Emprendedores vinculados a incubadoras de negocios. Inversionistas en búsqueda de proyectos (Ángeles Inversores) Fondos de inversión de capital de riesgo (Venture Capital)
2. Problema	<p>OX Investment Group nace de la necesidad de muchos emprendedores y PYMES de capital de inversión y capital de trabajo para poder sostener sus proyectos en el tiempo</p> <p>Problemas de las PYMES y Emprendedores</p> <ol style="list-style-type: none"> Poco financiamiento efectivo. Escaso capital de trabajo. Alto porcentaje de Empresas en bancarota antes de 5 años. (35%) Poco acceso a información sobre oportunidades de financiamiento.

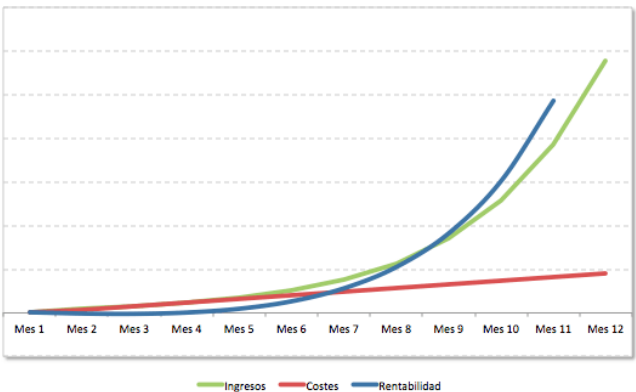


FORMATO DE TRABAJO

PLAN DE NEGOCIO LEAN CANVAS

cafeuts versión 1.0

	<p>5. En Latinoamérica la mayoría de las empresas usan el Endeudamiento para financiamiento, lo cual pone en mayor riesgo la integridad del negocio.</p> <p>OX Investment Group pretender buscar inversionistas y fondos de inversión que quieran diversificar</p> <p>Problemas de los inversionistas y fondos de inversión</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Desconocimiento de oportunidades de inversión en el mercado. 2. Limitada diversificación de activos e inversiones. <p>Basado en lo anterior; OX Investment Group pretende ser un agente de intermediación por medio del cual PYMES Rentables e innovadoras con productos comercializables y escalables; así como Emprendedores en fase de aceleración e inversionistas y fondos de inversión puedan encontrar soluciones a problemas de financiamiento, diversificación de activos y apoyar la generación de empleo.</p>
<p>3. Propuesta de valor</p>	<p>“Ofrecer al mercado un Modelo de intermediación para conseguir capital de inversión orientado apoyar a emprendimientos y PYMES que sean Innovadores, Sostenibles, Escalables, Rentables, Comercializables y con alto potencial de crecimiento”.</p>
<p>4. Actividades clave</p>	<p>OX Investment Group se caracterizará por la prestar atención personalizada tanto a potenciales emprendedores como a inversionistas.</p> <p>De acuerdo a investigaciones realizadas, actualmente no existen empresas formales dedicadas a la intermediación de recursos de inversión para emprendimientos en fase de aceleración.</p>
<p>5. Canales</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Convenios y propuestas de agenciamiento a Incubadoras de negocios y entidades para el fomento del emprendimiento. 2. Redes profesionales y de Inversionistas 3. Participación en congresos de innovación e inversión. 4. Conversaciones Voz a Voz 5. Convenios o vinculación con fondos de inversión, organizaciones de ángeles inversores y entidades supranacionales.
<p>6. Flujo de ingresos</p>	<p>Los flujos de ingresos de OX Investment Group se darán a partir de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comisiones por representación. • Acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto obtenidas en negociaciones como pago de representación. • Comisión de Éxito • Posible Financiamiento recibido de sociedades de Venture Capital, Ángeles inversores y entidades supranacionales obtenido a partir de convenios.

	<ul style="list-style-type: none"> • Cobros por servicio de representación y estudios de viabilidad.
<p>7. Estructura de costos</p>	<p>La estructura de costos estará enfocada en 5 aspectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Equipos de cómputo. • Energía eléctrica. • Transporte – Pasajes aéreos. • Costos de Alojamiento y sostenimiento • Educación.
<p>8. Métricas</p>	<p>Métricas de medición:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cantidad de inversionista Nacionales e Internacionales - % de participación accionaria en los distintos proyectos apoyados. - Cantidad de proyectos representados y financiados. - Avance de los procesos de representación. <p>Métricas para rentabilidad</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se representan emprendimientos y empresas con el potencial de generar (%) rentabilidades netas superiores a la inflación del momento <ol style="list-style-type: none"> 1. Valor Actual Neto (VAN) 2. Tasa Interna de Retorno (TIR) 3. Retorno sobre Inversión (ROI) 4. Tasa de Inflación 5. Índice de Precios al Consumidor (IPC) - El producto o servicio del emprendimiento o empresa deberá ser escalable y comercializable. <ol style="list-style-type: none"> 1. Relación costos / ingresos / rentabilidad <div data-bbox="706 1375 1339 1764" data-label="Figure">  <p>The graph plots three metrics over a 12-month period. The x-axis is labeled 'Mes 1' through 'Mes 12'. The y-axis has horizontal grid lines. The 'Ingresos' (green) line starts near zero and rises exponentially to the highest point. The 'Rentabilidad' (blue) line also starts near zero and rises exponentially, staying below the 'Ingresos' line. The 'Costes' (red) line starts near zero and rises linearly, remaining the lowest of the three lines throughout the period.</p> </div> - Tamaño del mercado <ol style="list-style-type: none"> 1. Total Addressable Market (TAM): Mercado total posible; se trata de estimar el volumen de ingresos anual que representa la oportunidad de negocios.



	<p>2. Served Available Market (SAM): representa el mercado disponible o el volumen de mercado que tu empresa es capaz de servir con el modelo de negocio actualmente definido y los recursos de la empresa a medio plazo.</p> <p>3. Serviceable Obtainable Market (SOM): Representa el mercado objetivo. Es la estimación de quiénes serán los compradores del producto/servicio.</p>
9. Ventaja Competitiva	<p>Actualmente</p> <ul style="list-style-type: none">- Poca o ninguna competencia <p>A futuro:</p> <ul style="list-style-type: none">- Alianzas establecidas con Fondos de Inversión e incubadoras de negocios.- Comunicación directa con sociedades Venture Capital y de Ángeles Inversionistas.; así como con inversionistas individuales- Experiencia en representación.