

ASEGURATE

Autor: Ingrith Jullie Gamez Florez, Karen Alexandra Martinez¹

Resumen

En Colombia gran parte de las inversiones que se realizan en finca raíz se hacen con el fin de tener una renta fija por medio del arrendamiento de inmuebles para vivienda. En los estratos 2, 3 y 4 considerados como estratos medios - bajos este tipo de transacciones se hace de forma directa y sin ningún respaldo para los propietarios.

ASEGURATE es una plataforma que conecta de forma ágil, eficiente y segura los datos de arrendadores, arrendatarios y aseguradoras en un solo sitio. Esta plataforma busca reducir el tiempo y la tramitología al momento de solicitar una póliza que respalde los contratos de arrendamiento, prescindiendo de intermediarios como las inmobiliarias que durante los últimos años han perdido credibilidad, se busca además dar a conocer al público en general que hay productos hechos para proteger sus inversiones y que su adquisición se puede realizar en un solo click.

Palabras clave

- Arrendador: Que da o cede un inmueble en arrendamiento por un monto mensual o anual.
- Arrendatario: Persona que tiene derecho al goce y disfrute de un inmueble con previa autorización del arrendador.
- Contrato de arrendamiento: Convenio verbal o escrito donde dos partes se ponen de acuerdo con un valor por el goce mensual de un inmueble bajo ciertas condiciones².
- Inmobiliaria: Sociedad o empresa que se dedica a construir, vender, alquilar, y administrar bienes inmuebles.
- Póliza: Documento que valida y respalda un contrato firmado por un asegurado y un asegurador, en este se dictan las normas, los derechos y obligaciones de las partes.

Abstract

In Colombia, a large part of the investments that are made in real estate are made in order to have a fixed economic income through the rental of real estate for housing. In strata 2, 3 and 4, considered as the medium-low stratum, this type of transaction is carried out directly and without any type of support to the owners.

ASEGURATE is a platform that connects in an agile, efficient and secure way the data of landlords, tenants and insurers in a

single site or a single point of contact. With this platform it is intended to reduce the time and all the necessary procedures to request a policy that supports the lease contracts, dispensing with intermediaries such as real estate agencies that have lost credibility in recent years, also showing the general public that there are products and services made with the main objective of protecting your investments and that can be acquired with a single click.

Key Words

- Estate agencies
- Landlords
- Lease contracts
- Policy
- Tenants

1. INTRODUCCIÓN

En Bogotá para el año 2018 habían 1'139.788 familias que vivían en arrendamiento según la caracterización del Sisben realizada por la Alcaldía, esto demuestra la creciente demanda de inmuebles en arriendo que se presenta en la ciudad. Bogotá, se caracteriza por ser habitada por oriundos y por personas pertenecientes a varias regiones del país y extranjeros.

Los arrendamientos se hacen en su mayoría de forma directa, es decir el arrendatario busca el inmueble que desea ocupar de acuerdo a sus necesidades financieras, del mismo modo, el arrendador solicita ciertos documentos para avalar a su futuro arrendatario. Esta forma directa de arrendar representa un riesgo tanto para los arrendadores como para los arrendatarios, en el caso de los arrendadores se pueden presentar mora en los pagos del canon, la administración y los servicios públicos, poniendo así en riesgo su renta mensual o su inversión en caso de que se presente un embargo por falta de pago en servicios públicos. En el caso de los arrendatarios se pueden presentar abusos de cobros por parte del propietario del inmueble.

Por estas razones las personas naturales han decidido buscar ayuda con estos trámites, dejando en mano de inmobiliarias la tarea de arrendar su inmueble, cobrar el canon, realizar los contratos y contratar la póliza que respaldará el canon en caso de incumplimiento.

En Colombia el mercado inmobiliario se caracteriza por ser un mercado tradicional, de difícil acceso en tema de datos, y se encuentra rezagado en temas tecnológicos. El sector inmobiliario no cuenta con datos estadísticos de los servicios

¹ Estudiantes de Especialización en Gerencia Administrativa y Financiera de la Universidad Piloto de Colombia

² <https://www.fincaraiz.com.co/que-es-un-contrato-de-arrendamiento-noticia-347.aspx>

que presta ni tampoco con encuestas que midan la satisfacción de sus clientes, debido a la falta de control por parte de una entidad regulatoria y por parte del mismo gremio se han visto incrementadas las compañías de garaje y agentes que no cumplen con la regulación estipulada por el gobierno, lo que ha aumentado en gran medida las arbitrariedades y un sentimiento de desconfianza generalizado.

La pandemia por COVID- 19 presentada este año agudizó los problemas financieros de los hogares colombianos, a pesar de que el Gobierno Nacional decretó medidas para los cuatro meses de cuarenta estricta, el sector inmobiliario se vio fuertemente afectado por la falta de pago. Según FASECOLDA³ la principal pregunta era si las aseguradoras responderían por los cánones no pagados.

Esto evidenció una problemática en el sector de arrendamientos y es que el 98% de los arrendamientos en Bogotá están de forma directa y sin ningún tipo de respaldo económico, esto debido a la aversión de contratar un servicio con una inmobiliaria y la falta de información para tomar estos productos financieros.

Es por esto que se presenta la creación de la plataforma ASEGURATE, que busca vincular arrendadores, arrendatarios y aseguradoras en un solo sitio, sin necesidad de acudir a intermediarios como las inmobiliarias.

ASEGURATE será el medio electrónico por el cual con unos simples datos los arrendadores podrán determinar si sus futuros arrendatarios están en la capacidad financiera para cumplir con un contrato de arrendamiento, podrán solicitar a sus inquilinos de forma sencilla un respaldo financiero para proteger la inversión de su inmueble.

2. MARCOS TEÓRICO Y CONCEPTUAL.

A lo largo de los años el aumento en la demanda de arrendamientos en Colombia es más visible, por ello la creciente compra de inmuebles para este tipo de inversión.

El Congreso de la República expidió la Ley 820 de 2003, donde incorpora diversas modificaciones a las normas que regulan el contrato de arrendamiento de vivienda dentro de las zonas urbanas del país; sustituyendo la Ley 56 de 1985, el artículo 2035 del Código Civil, el artículo 3° del Decreto 2923 de 1977, el artículo 4° del Decreto 2813 de 1978, el artículo 23 del Decreto 1919 de 1986, y los artículos 2°, 5° y 8° a 12 del Decreto 1816 de 1990⁴. De igual forma reguló el proceso de restitución del inmueble arrendado.

La Ley 242 de 1995 en su artículo 7 modifica el reajuste del incremento del canon de arrendamiento y estipula que este no puede ser mayor a la inflación decretada por el Gobierno Nacional cada 2 meses.

El Decreto 2223 de 1996 establece nuevas normas para el arrendamiento de inmuebles para vivienda y queda la consigna que el valor del canon no puede superar el 1% al valor del inmueble.

Los contratos de arrendamiento en Colombia están regulados por la ley 820 del año 2003, define los conceptos generales y los parámetros utilizados para suscribir el acuerdo de arrendamiento respetando los derechos de los colombianos a una vivienda digna y sus residentes y fijando los deberes que se adquieren por el goce del inmueble.

El Decreto 3130 de 2003 establece nuevas regulaciones sobre el pago de los servicios públicos y la solidaridad que puede haber si el arrendador así lo decide, además de que el inmueble no será afectado por la falta de pago de los mismos.

El artículo 3 habla de las garantías que pueden ser presentadas para el pago de los cánones por la duración que tenga el contrato, entre estas se encuentra principalmente las pólizas de seguro, garantías brindadas por entidades financieras y fiduciarias o cualquiera que la ley considerara para dicha finalidad.

Con el Decreto 3130 de 2003 el Gobierno Nacional estipuló las garantías que pueden ser presentadas para respaldar un contrato de arrendamiento y proteger los bienes materiales de los propietarios. Se evidencia que los inmuebles ubicados en sectores de estrato 3 y 4 son los más solicitados en el mercado para el alquiler de vivienda, estos procesos de arrendamiento generalmente se hacen por medio de una inmobiliaria que sirve como puente entre los dos entes y ayuda con el proceso de expedición de póliza por una comisión determinada.

El contrato se puede suscribir de forma verbal o escrita y debe acordar por lo menos: nombre e identificación de los contratantes, identificación del inmueble, linderos y zonas generales y los servicios públicos de los cuales está dotado.

El contrato debe especificar el precio, la forma y el lugar del pago, y el término del mismo. Se entenderá como prorrogado cuando ninguna de las partes de aviso de terminación de forma anticipada en el tiempo en el cual se estipule en el documento.

Cada año de ejecución del contrato bajo un mismo precio, el arrendador podrá incrementar el canon hasta en una proporción que no sea superior al 100 por ciento del incremento que haya tenido el índice de precios al consumidor del año anterior. El precio mensual no podrá exceder el uno por ciento del valor comercial del inmueble o de la parte que se esté dando en arriendo.

Las partes, en cualquier tiempo y de común acuerdo, podrán dar por terminado el contrato, y unilateralmente, cuando el arrendatario no pague las rentas dentro del término estipulado, no cancele los servicios y cause desconexión, cuando

³ <https://www.portafolio.co/economia/no-pago-de-arriendos-pone-en-aprietos-al-sector-inmobiliario-540458>

⁴ http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-05792004000200014

subarriende, realice mejoras, cambios, ampliaciones sin autorización o destine el inmueble para actos delictivos.

La terminación del contrato por parte del arrendatario se puede hacer cuando se suspendan los servicios públicos por acción premeditada del arrendador o que incurra en mora de pagos que estuvieren a su cargo.

De no mediar constancia por escrito del preaviso, el contrato de arrendamiento se entenderá renovado automáticamente por un término igual al inicialmente pactado⁵.

Por último presenta obligaciones tanto del arrendador como del arrendatario

Dicha ley entra a dar mayor cumplimiento a los lineamientos mencionados pero también a resalta dos premisas principales consignadas en Constitución Política 1991:

Artículo 51 El Artículo 51 de la Constitución de Colombia dicta que todos los colombianos tienen derecho a una vivienda digna, además fija las condiciones para que se cumpla. Cualquier cambio legal que pueda darse dentro del marco de arrendamiento de vivienda buscará proteger y blindar el derecho mencionado anteriormente, en ningún caso desmejorará las condiciones que ya se encuentran pactadas.

Artículo 58. "La constitución de Colombia en el artículo 58 de 1991, "garantiza la propiedad privada y los demás derechos adquiridos con arreglo a las leyes civiles, los cuales no pueden ser desconocidos ni vulnerados por leyes posteriores". Esta ley blindo los inmuebles de los clientes que soliciten respaldo de una póliza de arrendamiento."

Históricamente la producción formal de vivienda en Colombia ha presentado limitaciones en su dimensión y composición por la localización, el precio, el tipo de vivienda, etc. Esta oferta ha atendido las demandas de servicios habitacionales de los grupos de ingresos medios altos y altos. Los hogares de ingresos bajos y medios bajos han compensado esta condición del mercado principalmente mediante la producción informal y el arrendamiento. Sin embargo, la producción informal de vivienda acoge, por una parte, hogares pobres, marginados tanto del mercado de vivienda nueva como del mercado de arrendamientos, y hogares que, sin ser pobres, asumen el mantenimiento de su vivienda por su condición socioeconómica. En este contexto, el arrendamiento constituye una forma de tenencia de la vivienda aceptada por los hogares que, estando marginados del mercado de vivienda nueva, tampoco considera la producción informal como una alternativa viable.

Dicha forma de vivienda ha aportado a la reducción progresiva de la figura de propietarios superando así esta última modalidad. En consecuencia, han ascendido dos tipos de tenencias: el arrendamiento, y otra forma asociada a este, que

es la de los hogares que ocupan la vivienda en calidad de usufructo. Este último grupo presenta las condiciones de precariedad habitacional y pobreza más críticas.

En cuanto a la modalidad residencial de arrendamientos encontramos diversos factores predominantemente informal de la oferta residencial de arrendamientos están asociados con la baja producción de vivienda de interés social (VIS) la cual permite que las poblaciones bajas, medias bajas y medias accedan al mejoramiento de su calidad en cuanto a vivienda, las limitaciones en la capacidad económica de la demanda debido al costo de las oferta en proyectos de vivienda nueva.

Como consecuencia de estos factores y a la falta del acceso a estímulos para el desarrollo que entregan los gobiernos y la consolidación de una producción formal de viviendas para alquilar.

A raíz de estas modalidades los oferentes comenzaron a negociar los conceptos sin mayor garantía tanto por parte del arrendatario como del propietario o arrendador, como resultado

3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

En Colombia para el año 2019, 34 de cada 100 viviendas estaba tomada en arriendo destacando ciudades como Bogotá, Medellín, Risaralda, Quindío y Meta, la mayoría concentrada en zonas urbanas.

En Bogotá el 44% de sus habitantes vive en arriendo y los estratos 2 y 3 son predominantes en la oferta de inmuebles.⁶

Durante los últimos años se ha visto un incremento en los inversionistas que compran inmuebles para arrendar y tener ingresos de una renta fija mensual, el crecimiento en el número de arrendatarios se debe principalmente a su falta de poder adquisitivo para comprar vivienda propia, pagar la cuota inicial o sacar un crédito de vivienda; existe además una tendencia de las nuevas generaciones en establecerse cerca a sus lugares de trabajo y estudio y así reducir los tiempos de movilización.

Los procesos para arrendar un inmueble varían dependiendo de la participación que desee tener el propietario en el proceso, muchos propietarios optan por contratar a una inmobiliaria para que ofrezca el inmueble, encuentre el arrendatario ideal, realice el contrato y haga la solicitud de las pólizas de arrendamiento. Las ventajas que se pueden encontrar al realizar el corretaje con una inmobiliaria por un porcentaje del 10% mensual del canon son: el asesoramiento general que se brinda a los propietarios, la selección de clientes con previa aprobación de una aseguradora, inventario de inicio y finalización, pago mensual asegurado a pesar de que el arrendatario pague o no puntualmente el canon.⁷

⁵ <https://www.dinero.com/economia/articulo/cual-es-el-porcentaje-de-viviendas-arrendadas-en-colombia/277145>

⁶ <https://www.dinero.com/economia/articulo/cual-es-el-porcentaje-de-viviendas-arrendadas-en-colombia/277145>

⁷ <https://www.metrocuadrado.com/noticias/guia-de-arriendo/arrendar-directo-o-con-una-inmobiliaria-estas-son-las-diferencias-2433>

Por otro lado, está la forma de arrendamiento directo que es la más común en los estratos 2 y 3 donde el propietario realiza la gestión de encontrar a su arrendatario y solicita una serie de documentos que certifiquen que sus nuevos inquilinos están en la capacidad económica para cumplir con las obligaciones de pago.

A pesar de que el sector inmobiliario lleva más de 100 años incursionando en el mercado habitacional y de tener una participación del 8,5% en el PIB nacional para el año 2018⁸, los cambios del sector y su incursión tecnológica no han sido notorios, su arraigo al trabajo tradicional ha retrasado de manera significativa la incursión de servicios tecnológicos especializados, bloqueando información de datos estadísticos y de satisfacción de sus clientes, además no se han estandarizado e integrado los procesos adecuados para la vigilancia y el control de las compañías y sus agentes; esta falta de información y regularización por parte del gremio y de una entidad que lo controle permitió el crecimiento de organizaciones que no cumplen la normatividad establecida en la ley 820 de 2003, generando una enorme desconfianza entre propietarios por contratar servicios inmobiliarios y conllevando a una preferencia de arrendar sus bienes de forma directa sin contar con las garantías necesarias para protegerlos.

El objetivo del proyecto es crear una plataforma digital donde los arrendatarios puedan enviar de manera ágil y eficaz la documentación necesaria para ser respaldados por una aseguradora mediante una póliza de arrendamiento, así mismo el arrendador pueda ingresar la información de su predio y verificar si las personas interesadas en ocupar su inmueble tienen la capacidad económica para ser respaldados por una entidad financiera.

Desde la plataforma además se puede escoger la aseguradora de su preferencia, sin necesidad de contratar a una inmobiliaria o un intermediario, reduciendo tiempo y disminución de costos para el arrendador por la eliminación de corretaje.

3.1 Descripción de la información

El año 2020 con la llegada del Covid -19 se vieron afectados diferentes sectores económicos del país, uno de ellos es el sector vivienda, y aún más específico las viviendas en calidad de arrendamiento.

Las dificultades económicas por las que atraviesa el país han obligado a que muchos ciudadanos incurran en el incumplimiento de sus obligaciones financieras al ver afectado su flujo de ingresos. Los arrendatarios no son ajenos a ello, pues han caído en morosidad, convirtiéndose el pago de los cánones de arrendamiento en un vivo dolor de cabeza, teniendo que recurrir a negociaciones con su arrendador.

El aumento por morosidad se da principalmente por falta de garantías financieras de fácil acceso por parte de los

propietarios, como lo es la póliza de arrendamiento a la que generalmente acceden con intermediación de las inmobiliarias, los estratos considerados como medio - bajos culturalmente no acceden a estos respaldos debido a los costos que implican, la tramitología y la falta de conocimiento en estos servicios financieros con aseguradoras. En estos casos el propietario no tiene garantía de que su patrimonio está protegido y va a recibir el pago correspondiente al arriendo.

En este apartado se describen las variables, las fuentes, la periodicidad y la ventana de tiempo de estudio. Igualmente, se especifican los criterios de selección de las mismas y se relacionan con los antecedentes, previamente citados en el marco teórico (cuando aplique).

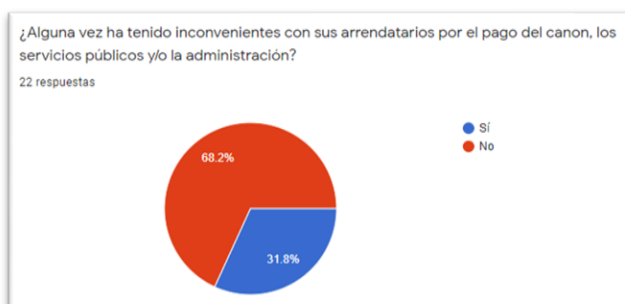
3.2 Análisis descriptivo

Se realizó una encuesta a propietarios de inmuebles de estratos 2 y 3 para conocer su percepción acerca de la morosidad y los conocimientos que tienen de las pólizas de arrendamiento.

Los encuestados son personas pertenecientes a el barrio Villa Cristina en la localidad de Engativa, y al barrio Tibabuyes en la localidad de Suba (Estratos 2y3).



Entre los encuestados vemos un alto porcentaje en arrendadores de inmuebles para vivienda.

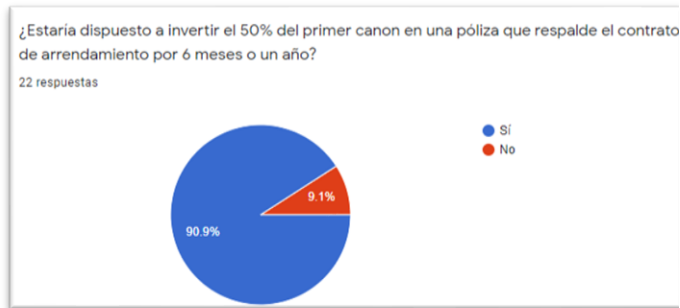


Podemos observar que, a pesar de no ser el porcentaje predominante, el 31,8% de los arrendadores ha tenido problemas con el pago en su inmueble

⁸ <https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/que-es-propotech-y-por-que-transformara-al-sector-inmobiliario/301790>



Se evidencia que un alto porcentaje de la población no tiene conocimiento de los respaldos financieros con los que cuenta al arrendar su inmueble.



En su mayoría los arrendadores estarían dispuestos a invertir en una póliza de arrendamiento que respalde sus contratos de arrendamiento.

De estos datos podemos analizar que se ve una tendencia de arrendadores que no tienen conocimiento de soluciones financieras que respalden el ingreso por concepto de canon como lo es la póliza de arrendamiento, sin embargo, estarían dispuestos a invertir parte de su primer pago para buscar ese respaldo financiero.

3.3 SOLUCIONES EXISTENTES

En Colombia y especialmente en la ciudad de Bogotá encontramos que las inmobiliarias son los principales intermediarios cuando de comprar pólizas de arrendamiento se trata.

En Bogotá hay más de 189 inmobiliarias.

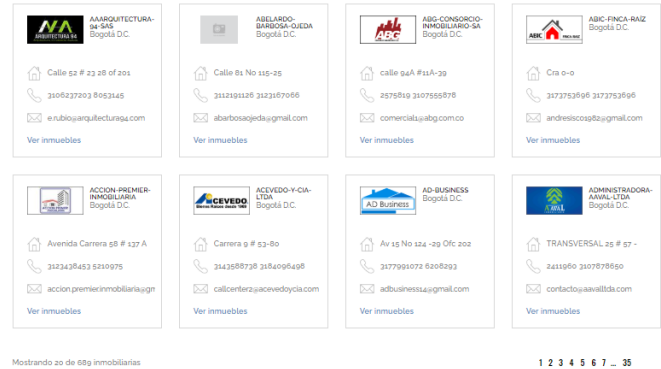


Imagen tomada de: <https://www.metrocuadrado.com/directorio-inmobiliarias/>

La mayor compra de seguros de arrendamiento con inmobiliarias como intermediario se concentra en estratos 4, 5 y 6, esto nos permite visualizar que estas adquisiciones son realizadas por personas de estratos altos y generalmente cuentan con un corredor de seguros o una inmobiliaria que les preste el servicio.

Si utiliza intermediario	Venta		Arriendo		Total	
	No	Si	No	Si	No	Si
Estratos						
E 4	78%	22%	56%	44%	66%	34%
E 5	77%	23%	53%	47%	64%	36%
E 6	67%	33%	53%	47%	59%	41%
Total	75%	25%	54%	46%	63%	37%

Imagen tomada de: Inmobiliarias Colombia – Informalidad –
Página 20

Nuestro objetivo es ser un puente de comunicación en los estratos donde se encuentra la mayoría de la población en Bogotá, es decir estratos 2 y 3.

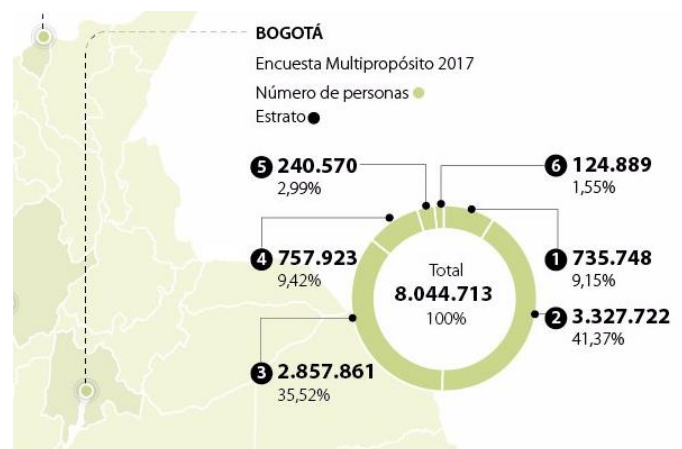


Imagen tomada de: [https://www.larepublica.co/economia/este-es-el-mapa-de-los-estratos-en-las-grandes-ciudades-del-pais-2866032#:~:text=Esa%20din%C3%A1mica%20se%20puede%20comprobar,365.459%20\(4%2C54%25\)](https://www.larepublica.co/economia/este-es-el-mapa-de-los-estratos-en-las-grandes-ciudades-del-pais-2866032#:~:text=Esa%20din%C3%A1mica%20se%20puede%20comprobar,365.459%20(4%2C54%25))



4 FORMULACIÓN MODELO DE NEGOCIO

4.1 MODELO CANVAS

SOCIOS CLAVE *Aseguradoras *Desarrollador de software *Redes sociales	ACTIVIDADES CLAVE *Alianza con aseguradoras para ser impulsados a través de la plataforma *Alianza para disminuir la solicitud de documentación para ciertos rangos de precios en el arrendamiento de inmuebles *Diseño de plataforma y/o aplicación	PROPUESTA DE VALOR *El proyecto busca que propietarios de inmuebles en la ciudad de Bogotá, ubicados en estratos 2 y 3 puedan solicitar a sus arrendatarios el respaldo de una póliza de arrendamiento evitando el proceso con las aseguradoras de manera personal y presentar gran cantidad de documentación y codeudores por respaldos que a veces son menores a un salario mínimo. Nuestra intención es crear una plataforma que realice la recepción de documentación y se aplicen los trámites con ayuda de un estudio en DATACRÉDITO. Esto permitirá que los arrendadores cuenten con un respaldo financiero y haya contratos de arrendamiento acordes a la ley para ambas partes, además de lograr vincular al sistema financiero a todos los participantes del proceso.	RELACIONES CON CLIENTES MAPA DE EMPATÍA *Que piensa: Brindar garantías y seguridad en caso de un incumplimiento en el pago del canon, brindar la experiencia que tienen las aseguradoras para tratar con arrendatarios morosos. *Que ve: Seguridad y confianza en las entidades aseguradoras. Optimización del tiempo con el recibo de documentación, verificación de datos. *Que dice y que hace: Digitalización de documentación, optimización de tiempos para arrendadores, arrendatarios y aseguradoras. *Que escuchar: Voz a voz, personas de la comunidad, familiares. Unir la plataforma que ya permite vincular.	SEGMENTO *Propietarios de vivienda de estratos 2 y 3 que buscan para proteger sus inmuebles de arrendatarios morosos con trámites ágiles y sin salir de casa.
RECURSOS CLAVE *Desarrollador de software *Instalación para monitoreo y control de la plataforma *Empleados de alianzas y mercadeo	ESTRUCTURA DE COSTOS *Empleados, desarrollador de software, servicios, arrendamiento de oficina, impuestos.	FAUENTES DE INGRESO *Porcentaje que se solicita a las aseguradoras para incluirlas dentro de la aplicación donde el arrendador decidirá con qué compañía quiere adquirir su póliza de arrendamiento. - Cobro por publicidad dentro de la aplicación - Membresía anual por cantidad de inmuebles que busquen póliza de arrendamiento - Asesorías para arrendamiento de inmuebles - Cobro por información acerca de cantidad de personas que buscan una póliza, cantidad de personas que buscan respaldo financiero, porcentaje de arrendatarios de estratos 2 y 3 por localidades, porcentaje de datos analizables dentro de la plataforma.	CANALES *Redes sociales. *Voz a voz. *Aseguradoras. *Plataforma web.	ASEGURATE

4.2 MATRIZ PESTEL

VARIABLES	SITUACIÓN	OPORT. AMENAZAS
POLITICO	SUBSIDIO FRENCH 2020-2021 1. Subsidios para compra de vivienda VIS y no VIS. Estos beneficios buscan que más personas accedan a la compra de vivienda nueva lo que podría disminuir el arrendamiento de inmuebles.	x
	CAMBIO DE POLÍTICAS POR CRISIS SANITARIA 2. La rama de pólizas de arrendamiento está regulada y controlada por el Gobierno Nacional, que puede replantear la política vigente y cambiar el porcentaje de cobertura que se maneja en caso de incumplimiento que por el momento es del 100%.	x
ECONOMICO	REPORTES NEGATIVOS EN CENTRALES DE RIESGO 1. El reporte negativo en centrales de riesgo por parte del arrendatario causa una negociación casi inmediata de ser respaldado por una póliza de arrendamiento, en este caso se haría una verificación específica de los reportes que presenta cada persona y los respaldos adicionales con codeudores que debe presentar.	x
	AUMENTO DE INCUMPLIMIENTOS EN PAGOS DE CANON 2. Debido a la situación económica que atraviesa el país por la emergencia sanitaria de COVID-19, se ha visto afectado el tema laboral y los ingresos que reciben las familias, esto ha desencadenado en una situación de incumplimientos con el pago de las obligaciones adquiridas, una de estas ha sido el pago del arriendo. Esto podría aumentar la documentación que solicitan las aseguradoras, convirtiendo estos respaldos en inasequibles para parte de la población a la que el proyecto pretende llegar debido a que no tienen suficiente respaldo financiero.	x
SOCIO-CULTURAL	CRECIMIENTO DE LA POBREZA EN COLOMBIA 1. La clase media que se encuentra en estratos 2 y 3 está más expuesta a los choques económicos que se presentan en el país debido a que sus ingresos dependen mayormente de trabajos informales o por cuenta propia, esto podría afectar su nivel económico y social llevándolos hacia una situación de pobreza y afectando su capacidad de acceder a una vivienda digna.	x
	CONFINAMIENTO 2. Los confinamientos que sean decretados por el Gobierno Nacional para evitar la propagación del virus de COVID-19, podría llevar a una problemática social dentro de los hogares al integrar las obligaciones laborales, educativas, familiares y personales. La inestabilidad familiar puede ser un factor de riesgo para mantener el contrato de arrendamiento vigente.	x

FINANZAS PERSONALES	3. La falta de conocimiento en el funcionamiento de las pólizas de arrendamiento en los estratos 2 y 3 donde se presenta el mayor nicho de mercado, puede llevar a que los propietarios o arrendatarios no se encuentren interesados en adquirir estos productos financieros que ayudan a proteger su patrimonio y a contar con contratos justos para las partes involucradas.	x	
TECNOLOGICO	1. El avance de la tecnología permite integrar sistemas que agilicen la solicitud de las pólizas de arrendamiento, convirtiéndolo en una herramienta clave para el desarrollo del proyecto.	x	
ECOLOGICO	1.El uso de tecnologías de la información permite que toda la documentación solicitada sea guardada en la nube o en plataformas de datos, esto permite hacer un ahorro significativo en los gastos papel físico, disminuyendo así la huella de carbono del proyecto.	x	
LEGAL	1. La ley 820 de 2003 dicta el régimen de arrendamiento de vivienda urbana y las disposiciones para los contratos de arrendamiento, un cambio por parte del gobierno cambiaría la dinámica frente a las aseguradoras. 2. La constitución de Colombia en el artículo 58 de 1991, "garantiza la propiedad privada y los demás derechos adquiridos con arreglo a las leyes civiles, los cuales no pueden ser desconocidos ni vulnerados por leyes posteriores". Esta ley blindó los inmuebles de los clientes que soliciten respaldo de una póliza de arrendamiento. El Artículo 51 de la Constitución de Colombia dicta que todos los colombianos tienen derecho a una vivienda digna, además fija las condiciones para que se cumpla. Cualquier cambio legal que pueda darse dentro del marco de arrendamiento de vivienda buscará proteger y blindar el derecho mencionado anteriormente, en ningún caso desmejorará las condiciones que ya se encuentran pactadas.	x	x

5 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

Para cumplir con el desarrollo del proyecto se necesitan los siguientes recursos económicos y de financiación:

INVERSIONES			
MUEBLES Y ENSERES			
VALOR TOTAL MUEBLES Y ENSERES			\$ 9.190.000
SOFTWARE			
	CANTIDAD	VALOR ANUAL	VALOR TOTAL
HOSTING	5	\$ 12.000.000	\$ 60.000.000
EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
VALOR TOTAL EQUIPOS DE COMPUTO			\$ 15.700.000
TOTAL DEUDA PARA INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS		\$	84.890.000
TOTAL DEUDA PARA DIFERIDOS		\$	-
TOTAL DEUDA		\$	84.890.000

Los principales activos son aquellos que componen los equipos de computo para los colaboradores, el hosting que usará la plataforma y los muebles y enseres que quedarán en la oficina principal, estos recursos tienen un valor de \$84.890.00

ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS					
	2021	2022	2023	2024	2025
COSTOS FIJOS					
ARRENDAMIENTOS	18.000.000	18.590.400	19.222.474	19.914.483	20.631.404
SEGUROS	750.000	774.600	800.936	829.770	859.642
SERVICIOS	6.000.000	6.196.800	6.407.491	6.638.161	6.877.135
HOSTING - ALQUILER ANUAL IP PÚBLICA	10.000.000	10.328.000	10.679.152	11.063.601	11.461.891
BASE DE DATOS DATA CRÉDITO	3.500.000	3.614.800	3.737.703	3.872.261	4.011.662
BASE DE DATOS EN LA NUBE (100 GB)	1.000.000	1.032.800	1.067.915	1.106.360	1.146.189
MANTENIMIENTO ANUAL PLATAFORMA	2.000.000	2.065.600	2.135.830	2.212.720	2.292.378
ADECUACIÓN E INSTALACIÓN	5.000.000	5.164.000	5.339.576	5.531.801	5.730.946
TOTAL COSTOS FIJOS	46.250.000	47.767.000	49.391.078	51.169.157	53.011.246
GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN					
SUELDOS	189.318.423	198.784.345	208.723.562	219.159.740	232.309.324
HONORARIOS	4.000.000	4.131.200	4.271.661	4.425.441	4.584.756
ASESORIA CONTABLE	10.944.000	11.302.963	11.687.264	12.108.005	12.549.094
ASESORIA JURIDICA	2.500.000	2.582.000	2.669.798	2.765.900	2.865.473
MANTENIMIENTOS Y REPARACIONES	300.000	309.840	320.375	331.908	343.857
GASTOS LEGALES	2.200.000	2.272.160	2.349.413	2.433.992	2.521.616
DIVERSOS	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000
TOTAL GASTOS OPERACIONALES ADM.	214.062.423	224.182.508	234.822.063	246.024.987	259.968.920
GASTOS OPERACIONALES DE VENTA					
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	10.000.000	10.328.000	10.679.152	11.063.601	11.461.891
TOTAL COSTOS Y GASTOS	270.312.423	282.277.508	294.892.293	308.257.745	324.442.057

Para nuestros costos anuales se tienen en cuenta los servicios tecnológicos que usa la plataforma, las bases de datos en la nube

necesarias para realizar el estudio crediticio y guardar la información de forma confiable, el capital humano y las asesorías necesarias para llevar a cabo la operación.

FLUJO DE INVERSIÓN PREOPERATIVA

2021	\$ 400.000.000
------	----------------

INVERSIÓN INICIAL

TIO EA	10%
TIO EM	0,797%
VALOR FUTURO DE LA INVERSION	
\$480.171.048,76	

La inversión inicial que necesita el proyecto ASEGURATE es de \$400'000.000 que va a ser financiado por medio de un préstamo con una tasa de oportunidad del 10%.

VENTA INICIAL PROYECTADA	
TOTAL FAMILIAS ARRENDATARIAS EN BOGOTÁ	1.139.788
PORCENTAJE DE COMPRA DE PÓLIZAS	1,5%
TOTAL PÓLIZAS VENDIDAS POR ASEGURADORAS	17.097
PROMEDIO VALOR DE PÓLIZAS	525.846
VALOR PÓLIZAS DE ARRENDAMIENTO	\$ 4.495.148.420
COMISIÓN DE INGRESO POR VENTA VIRTUAL	13,00%
TOTAL VENTAS	584.369.295
CANTIDAD DE SEGUROS CON PROMEDIO (600.000 - 1500.000)	556

El cálculo inicial del proyecto se basa en lograr que el 1,5% de las familias que viven en arriendo en la ciudad de Bogotá realice un proceso para la expedición de la póliza por medio de la plataforma, como intermediarios se cobra una comisión del 13% sobre el valor final, valor que se encuentra en el rango que cobran las inmobiliarias tradicionales.

Con la compra aproximada de 556 pólizas a un valor promediado de 525.846 pesos se lograría una venta inicial de \$584.369.295.

La venta inicial proyectada en el escenario optimista de ASEGURATE es lograr vender como mínimo 500

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	500	850	1.050	1.250	1.450
Precio de venta	525.846	548.525	572.846	599.403	627.192

ESTADO DE RESULTADOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 262.923.000	\$ 466.245.983	\$ 601.488.584	\$ 749.254.280	\$ 909.428.062
COSTO TOTAL	\$ 270.312.423	\$ 282.277.508	\$ 294.892.293	\$ 308.257.745	\$ 324.442.057
DEPRECIACIÓN	\$ 15.967.100	\$ 15.967.100	\$ 15.967.100	\$ 15.967.100	\$ 15.967.100
GASTO FINANCIERO	\$ 40.000.000	\$ 33.448.101	\$ 26.241.012	\$ 18.313.214	\$ 9.592.636
UTILIDAD ANTES DE TX	\$ 63.356.523	\$ 134.553.275	\$ 264.388.180	\$ 406.716.222	\$ 559.426.269
PROVISIÓN DE TX	\$ -	\$ 44.402.581	\$ 87.248.100	\$ 134.216.353	\$ 184.610.669
UTILIDAD NETA	\$ 63.356.523	\$ 90.150.694	\$ 177.140.081	\$ 272.499.868	\$ 374.815.600

Utilidades acumuladas	-\$	63.356.523	\$	134.553.275	\$	264.388.180	\$	406.716.222	\$	559.426.269
Inversión recuperada	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si

Según las utilidades acumuladas la recuperación de la inversión sería efectiva en el año 2.

El valor del proyecto es de \$134'470.007 millones de pesos con una tasa de retorno del 18,04%.

COSTO DEL APORTE	10,00%
VNP	\$ 138.470.918
CAUE (VPN * TIO)	\$ 13.847.092
B/C	1,29
TIR	18,04%
TIRM	15,72%

5. CONCLUSIONES

- ASEGURATE facilitará la centralización de beneficios de las pólizas de arrendamiento para que el arrendador tenga la oportunidad de escoger el asegurador que más se acerca a sus necesidades
- Los arrendadores están dispuestos a invertir en un producto que les garantice los ingresos que producen sus inmuebles, sin embargo, no tienen conocimiento de las soluciones que ofrece el mercado.
- La industria inmobiliaria aún se encuentra regazada en temas tecnológicos, no hay leyes claras ni entidades que ejerzan control sobre estas compañías, lo que permite que compañías inescrupulosas se aprovechen de los usuarios creando una mala percepción del sector.
- Los estratos 2 y 3 predominan la población de la ciudad de Bogotá, por lo tanto, son el mejor nicho de mercado para empezar con el proyecto ASEGURATE.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a las personas base de este estudio por el tiempo que se tomaron brindándonos sus datos y que ayudaron a determinar las variables de este proyecto. A los profesionales y aliados de la universidad Piloto, que fueron un pilar fundamental de conocimiento, colaboración, y soporte para lograr el desarrollo de esta investigación.

A todos aquellos que durante la carrera nos brindaron su apoyo y nos dieron ánimo para continuar a pesar de las dificultades.

REFERENCIAS

(2003). *Función Pública*. Obtenido de: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=10482>

(2003). *Secretaría Senado*. Obtenido de: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0820_2003.html

(2016). *Prensa Real State*. Obtenido de

<http://prensarealestate.com/historia-fondos-inmobiliarios-colombia/>

(2017). Alcaldía de Bogotá. Obtenido de:
<https://bogota.gov.co/mi-ciudad/habitat/5-razones-por-las-que-usted-puede-reportar-al-arrendador-de-su-casa>

(2018). Diseño de un modelo de negocio inmobiliario. Obtenido de:
<https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/15083/1/EI%20seguro%20de%20arrendamiento%20en%20%20%20Colombia%2C%20definicion%20alcance%20y%20expectativas.pdf>

(2018). Seguros y Finca Raíz. Obtenido de:
<http://segurosyfincaraiz.com/se-puede-arrendar-un-inmueble-tomado-con-leasing?scroll=1&p=30>

(2018). Fasecolda. Obtenido de:
https://vivasegurofasecolda.com/cms/wp-content/uploads/2018/12/seguro_hogar.pdf

(2019). Fasecolda. Obtenido de:
<file:///C:/Users/Ingrith/Downloads/552-Texto%20del%20art%C3%ADculo-993-1-10-20190926.pdf>

(2019). Central de Arrendamientos. Obtenido de:
<https://centraldearrendamientos.com/las-polizas-de-arrendamiento-dinamizan-el-sector-inmobiliario/>

(2019). RCN. Obtenido de:
<https://www.rcnradio.com/economia/eliminar-polizas-de-arrendamiento-y-fianzas-frenarian-inversion-en-vivienda-fedelonjas>

(2019). Dinero. Obtenido de:
<https://www.dinero.com/economia/articulo/cual-es-el-porcentaje-de-viviendas-arrendadas-en-colombia/277145>

(2019). Fonnegragerlein. Obtenido de
<https://www.fonnegragerlein.com/glosario-inmobiliario/>

(2020). La República. Obtenido de:
<https://www.larepublica.co/finanzas/conozca-las-aseguradoras-que-le-ofrecen-polizas-de-arrendamiento-2986697>

(2020). El Tiempo. Obtenido de:
<https://www.eltiempo.com/economia/sectores/habitantes-en-colombia-en-2020-segun-el-dane-lanzan-proyeccion-a-partir-del-censo-455212>

(2020). Metro Cuadrado. Obtenido de:
<https://www.metrocuadrado.com/metrocuadrado-home/directorio-inmobiliarias/bogota/>

(2020). Fasecolda. Obtenido de:
<https://fasecolda.com/cms/wp-content/uploads/2020/09/Cifras-agosto-2020.pdf>

(2020). Fasecolda. Obtenido de:
<https://fasecolda.com/fasecolda/estadisticas-del-sector/ciudades-y-ramos/>

(2020). Espectador. Obtenido de:
<https://www.elspectador.com/noticias/economia/durante-la-pandemia-se-han-pagado-183000-millones-por-seguros-de-arrendamiento/>

(2020). Portafolio. Obtenido de:
<https://www.portafolio.co/economia/mayor-incumplimiento-amenaza-a-los-seguros-de-arrendamiento-540553>