

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE OCCIDENTE
Departamento de Economía, Administración y Mercadología

Economía solidaria y trabajo digno

PROYECTO DE APLICACIÓN PROFESIONAL (PAP)
PROGRAMA DE RECONOCIMIENTO DE LAS FUNCIONES SUSTANTIVAS DE
LAS EMPRESAS II



ITESO, Universidad
Jesuita de Guadalajara

PAP 3G02
INTEGRACIÓN PROFESIONAL EN INSTITUCIONES FINANCIERAS:
MULTIBURÓ

PRESENTAN

Programas educativos y Estudiantes
Ingeniería financiera: Emilio de la Torre Jiménez O' farri

Profesor PAP: Luis Guillermo Peña Lamas
Tlaquepaque, Jalisco, noviembre de 2022

ÍNDICE

Contenido

REPORTE PAP	2
Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional	2
Resumen	0
1. Ciclo participativo del Proyecto de Aplicación Profesional.....	1
1.1 Entendimiento del ámbito y del contexto	2
1.2 Caracterización de la organización.....	3
1.3 Identificación de la(s) problemática(s)	4
1.4. Planeación de alternativa(s).....	5
1.5. Desarrollo de la propuesta de mejora	7
1.6. Valoración de productos, resultados e impactos	34
1.7. Bibliografía y otros recursos	35
1.8. Anexos generales	¡Error! Marcador no definido.
2. Productos	38
3. Reflexión crítica y ética de la experiencia.....	40
3.1 Sensibilización ante las realidades	41
3.2 Aprendizajes logrados	42

REPORTE PAP

Presentación Institucional de los Proyectos de Aplicación Profesional

[Este texto deberá aparecer en todos los RPAP]

Los Proyectos de Aplicación Profesional (PAP) son experiencias socio-profesionales de los alumnos que desde el currículo de su formación universitaria- enfrentan retos, resuelven problemas o innovan una necesidad sociotécnica del entorno, en vinculación (colaboración) (co-participación) con grupos, instituciones, organizaciones o comunidades, en escenarios reales donde comparten saberes.

El PAP, como espacio curricular de formación vinculada, ha logrado integrar el Servicio Social (acorde con las Orientaciones Fundamentales del ITESO), los requisitos de dar cuenta de los saberes y del saber aplicar los mismos al culminar la formación profesional (Opción Terminal), mediante la realización de proyectos profesionales de cara a las necesidades y retos del entorno (Aplicación Profesional).

El PAP es un proceso acotado en el tiempo en que los estudiantes, los beneficiarios externos y los profesores se asocian colaborativamente y en red, en un proyecto, e incursionan en un mundo social, como actores que enfrentan verdaderos problemas y desafíos traducibles en demandas pertinentes y socialmente relevantes. Frente a éstas transfieren experiencia de sus saberes profesionales y demuestran que saben hacer, innovar, co-crear o transformar en distintos campos sociales.

El PAP trata de sembrar en los estudiantes una disposición permanente de encargarse de la realidad con una actitud comprometida y ética frente a las disimetrías sociales. En otras palabras, se trata del reto de “saber y aprender a transformar”.

El Reporte PAP consta de tres componentes:

El primer componente refiere al ciclo participativo del PAP, en donde se documentan las diferentes fases del proyecto y las actividades que tuvieron lugar durante el desarrollo de este y la valoración de las incidencias en el entorno.

El segundo componente presenta los productos elaborados de acuerdo con su tipología.

El tercer componente es la reflexión crítica y ética de la experiencia, el reconocimiento de las competencias y los aprendizajes profesionales que el estudiante desarrolló en el transcurso de su labor.

PROGRAMA DE RECONOCIMIENTO DE LAS FUNCIONES SUSTANTIVAS DE LAS EMPRESAS II

INTEGRACIÓN PROFESIONAL EN INSTITUCIONES FINANCIERAS: MULTIBURÓ

El objetivo principal de este Proyecto de Aplicación Profesional es colaborar de manera directa en el departamento financiero de alguna Pyme o Startup dentro del área metropolitana de Guadalajara para desarrollar herramientas y metodologías que ayuden en su funcionamiento operativo y puedan impactar en sus resultados de manera positiva.

En este caso, la Startup en la que me tocó trabajar se llama Multiburó, esta es una Startup en Guadalajara que se dedica principalmente a dos cosas, generar reportes de inquilino y generar reportes de crédito, es decir, ofrece el servicio de investigar a personas tanto físicas como morales realizando diferentes procesos para saber si es viable rentarle un inmueble a una persona u otorgarle un crédito y que probabilidad hay de que realice sus pagos puntualmente y en forma.

Mi objetivo es ayudar a que sus procesos se vuelvan más fáciles y de alguna forma facilitarles el trabajo que a veces por falta de tiempo o de recursos humanos se va dejando atrás a pesar de ser de mucha utilidad.

Principalmente lo que se hizo para ayudar a la Startup fue crear contenido para subirlo a su pagina web en la cual, si le das clic al enlace, se descarga un manual informativo, y con eso la empresa inmediatamente le manda un mail a su nuevo posible cliente, es una forma de captar clientes nuevos y que funciona muy bien para ir haciendo contacto con diferentes personas que en un futuro pueden usar los servicios que otorga Multiburó.

Por otra parte, también colabore en la clasificación de una base de datos en la cual se muestran una gran variedad de Venture Capitals, para que Multiburó pueda conseguir 750 mil dólares y seguir creciendo y abarcando mas mercado. Y se creó una base de datos de todos los asociados del AMSOFAC, AMFE y AMPI con el fin de vender los servicios a todas estas inmobiliarias que pudieran requerirlo.

1. Ciclo participativo del Proyecto de Aplicación Profesional

El PAP es una experiencia de aprendizaje y de contribución social integrada por estudiantes, profesores, actores sociales y responsables de las organizaciones, que de manera colaborativa construir sus conocimientos para dar respuestas a problemáticas de un contexto específico y en un tiempo delimitado. Por tanto, la experiencia PAP supone un proceso en lógica de proyecto, así como de un estilo de trabajo participativo y recíproco entre los involucrados.

Este proyecto se divide principalmente en tres partes, en las cuales, estuve trabajando con mi compañera Alejandra la mayoría del tiempo salvo algunas actividades que me toco realizar individualmente.

La primera parte en la que nos concentramos fue en generar diferentes manuales informativos con el fin de subirlos a la pagina web de Multiburó y con esto conseguir nuevos prospectos a través de descargas de dicho documento.

La segunda parte fue crear contenido para redes sociales, esto es, redactar ideas y diversas opciones con información valiosa que tiene que ver con el mundo de la inmobiliaria y de todo este mundo tan extenso, así como los productos que se ofrecen en Multiburó.

Y por último, la tercera parte fue crear y clasificar dos bases de datos, una de empresas Venture Capital, con el fin de conseguir una inversión para seguir creciendo y mejorando procesos dentro de Multiburó y otra en donde se expone el contacto de todos los socios de AMSOFAC, AMFE y AMPI para conseguir posibles clientes y contactos valiosos.

En todas las actividades antes mencionadas, el equipo de Multiburó, en especial Manuel Mier y Paulina Milenka, nos estuvieron brindando información de buenas fuentes que ellos ya previamente trabajaron en ella, y además se indagó mas sobre los diferentes temas para así complementar los archivos que se estuvieron editando, así como la base de datos gigante sobre diferentes Venture Capital, que también ya la tenían a la mano, pero nosotros la clasificamos como lo necesitan Manuel y su equipo.

1.1 Entendimiento del ámbito y del contexto

En México existen dos instituciones financieras de informes crediticios, una es Buró de Crédito y la otra es Circulo de Crédito, ambas otorgan información de todas las personas que tienen o han tenido algún crédito y registran esa información.

Aquí el principal problema que se detecta es la falta de implementación de tecnología para acelerar los lentos procesos por los que tienes que pasar para que tu como propietario de un bien inmueble o como prestador de algún servicio o cualquier actividad en la que tengas que otorgar créditos a tus clientes, puedas investigar a tu posible inquilino antes de firmar el contrato o a tu posible cliente al que le vas a otorgar algún crédito y de esta forma tomar una mejor decisión y no arriesgar tu patrimonio.

Otro gran problema al que se enfrentan muchos propietarios de bienes inmuebles es la falta de pagos puntuales del inquilino, es por esto que, con el Multireporte de Inquilino que genera Multiburó, te quitas el pendiente de no saber si te van a estar pagando a tiempo, si la persona tiene antecedentes legales, si aparece en alguna lista negra, entre otras cosas que te dan mucha más seguridad para rentar tu inmueble a la persona.

Analizando estas problemáticas, Multiburó se da cuenta de que puede acelerar estos procesos y facilitarle la vida a todas estas personas que están cansadas de ir con papeles para todos lados a firmar para autorizar que buró de crédito va a checar el historial de la persona, luego esperar a que te den la información, analizarla e interpretarla, el desplazamiento que se tiene

que hacer para ir con las diferentes partes, entre muchas otras cosas que implican este tipo de procesos.

Multiburó recolecta los datos en buró de crédito y círculo de crédito para después generar un Multireporte de Crédito Express o Multireporte de Inquilino en los cuales se incluye mucha más información que la que te brindan estas dos instituciones financieras y te la exponen de una manera más didáctica y fácil de entender, además genera un score con una grafica muy sencilla que te básicamente te dice si prestarle/rentarle a cierta persona o no hacerlo. Y todo esto a través de su página web, 100% en línea y con resultados inmediatos, sin la necesidad de salir de tu casa.

1.2 Caracterización de la organización

Multiburó es una empresa emergente o startup nacida en Guadalajara hace casi 5 años que se dedica exclusivamente a tres cosas, analizar a prospectos de crédito, calificar inquilinos para rentar inmuebles y hacer convenios de justicia alternativa, para esto tiene un equipo que se divide en 3 áreas, un despacho de abogados, un área de desarrollo de software y otra de administración y ventas.

Estas tres áreas trabajando en conjunto funcionan muy bien para la empresa porque para generar estos contratos y toda la parte legal que hay detrás de diferentes procesos que ejecuta la empresa para la generación de estos dos Multireportes que ofrecen, están los abogados, luego toda el área de desarrollo es la que se dedica a hacer todo el coding para generar el score que da la empresa a sus clientes, y no solo eso, la recolección de datos automática que se realiza es gracias a estos códigos que ellos hacen, además de explorar otras cosas que pudieran implementar para mejorar algún proceso, y la parte de administración y ventas son las personas que tienen contacto con los clientes, les dan seguimiento, organizan la información y van a ferias inmobiliarias para hacer presencia, dar a conocer a Multiburó y captar nuevos clientes.

El principal propósito de esta empresa es facilitarles a las personas información valiosa para tomar una mejor decisión a la hora de rentar un inmueble u otorgar un crédito.

Este proceso se puede hacer de la forma tradicional, pero toma varios días o puede tardar hasta meses y esto lo hace muy tedioso para algunas personas que buscan algo más rápido y eficaz.

Con Multiburó te despreocupas y ellos hacen todo por ti, desde pedirle autorización a la persona que va a ser investigada, hasta la generación de un score que te califica dependiendo de muchos factores como tu historial crediticio, tu capacidad de pago, antecedentes legales, identidad biométrica, alteración de documentos y detección de VPN por si la persona dice estar en un lugar y esta en otro, o si dice ser tal persona y en realidad es otra.

1.3 Identificación de la(s) problemática(s)

Los problemas que yo y el equipo PAP identificamos junto con la empresa son los siguientes:

- Falta de contenido para página web y redes sociales.
- Trabajos de clasificación de bases de datos inconclusos y falta de creación de otras bases de datos con información valiosa para la empresa.
- Falta de capital humano para la organización de eventos sociales en los que Multiburó se da a conocer.
- Falta de capital humano en la parte administrativa de la empresa para generar pagos que se requieran hacer y hacer uso de la plataforma Hubspot en conjunto con Ali y Juanita.
- Los tecnicismos que se utilizan en el resultado que avienta buro de crédito resultan difíciles de comprender para muchas personas.

1.4. Planeación de alternativa(s)

Numero de actividad	Descripción	Fecha de entrega
1	Leer la Ley para Regular las Sociedades de Información Crediticia y las Reglas Banxico	20 de agosto
2	- Extraer lo más relevante de cada artículo de la Ley Antilavado y también de los transitorios (Síntesis para los clientes de cada art.) - Listado de las actividades vulnerables de la ley antilavado y las multas por el incumplimiento.	27 de agosto
3	Artículos resumidos más importantes para los clientes de cada ley que ayuden a entender connotación legal de los productos que consumen en Multiburó.	3 de septiembre
4	Manual de perfilamiento de clientes crediticios	6 de septiembre
5	Resumen de la Ley de Firma Electrónica Avanzada	8 de septiembre
6	Listado de puntos clave del marco legal para crear contenido de valor para los	13 de septiembre

	clientes en redes sociales y blog Multiburó (videos, infográficos, tiktoks, cápsulas de información, etc)	
7	Manual informativo Proptech	14 de septiembre
8	Agregar contenido a la presentación de Credifintech.	21 de septiembre
9	Generar 10 ideas concretas de publicación en redes	24 de septiembre
10	Manual de optimización de cobranza	28 de septiembre
11	Especificaciones de formato para archivo de prueba	4 de octubre
12	Ebook NFTs inmobiliarios	14 de octubre
13	Información de artículos para posts en redes sociales	17 de octubre
14	Investigación sobre población y créditos de América Latina	19 de octubre
15	Bases de datos sobre fondos de capital (VC) internacionales y nacionales	31 de octubre

16	Manual de herramientas tecnológicas para el sector inmobiliario	8 de noviembre
17	Bases de datos de miembros de AMSOFAC, AMFE y todas las regiones y secciones AMPI	28 de noviembre

1.5. Desarrollo de la propuesta de mejora

Al inicio del semestre, cuando apenas llegue a Multiburó me dieron la tarea de leer la Ley para Regular las Sociedades de Información Crediticia y las Reglas Banxico al igual que la Ley Antilavado y la Ley de Firma Electrónica Avanzada para darme una buena empapada del tema legal que tiene que ver con los procesos que se ejecutan en esta empresa, para ir entendiendo que es lo que hacen, como lo hacen y cuales han sido algunas trabas para la empresa en este ámbito legal.

Después de leer y resumir estas leyes para entender mejor cada artículo, me enfoqué en hacer un **manual de perfilamiento de clientes crediticios (imagen 1.1 y 1.2)**, este lo suben a su página web, en la pestaña de Recursos, así como ya esta el manual de la renta segura, para darles documentos con información valiosa a las personas que se meten a la página web y con esto, cuando alguien le da clic para descargarlo, la empresa recibe información de contacto y con esto generan un posible cliente, al que inmediatamente se le manda un correo ofreciendo los servicios de Multiburó.

MANUAL DE PERFILAMIENTO DE CLIENTES CREDITICIOS

Introducción

Hoy en día, no solo las entidades financieras tienen que enfrentarse a la posibilidad de otorgar crédito, sino que lo hacen también todas las empresas que venden productos o servicios y deben otorgar plazos a sus clientes para el pago de los mismos, con el fin de poder competir en el mercado.

El riesgo comienza en el momento mismo de aprobar el crédito y desembolsar el dinero o entregar los productos y son múltiples las circunstancias que pueden afectar el pago oportuno.

Por lo tanto, es muy importante que dentro del proceso del ciclo del crédito, se utilicen las herramientas y mecanismos necesarios para poder perfilar y conocer ciertos aspectos de tus clientes y minimices los riesgos existentes.

PROCESO DEL CICLO DEL CRÉDITO



Imagen 1.1

Pero si el proceso de validación es online, ¿cómo se garantiza la seguridad?

Gracias a sistemas de inteligencia artificial y algoritmos que permiten llevar a cabo el proceso de forma rápida y segura. Normalmente un flujo de validación de identidad lo puedes realizar desde cualquier dispositivo electrónico y el sistema te va a pedir subir distintos documentos como:

INE, pasaporte, licencia de conducir, comprobantes de domicilio, entre otros.

Además, en algunos casos se pide grabar videos donde hagas movimientos con tu cabeza o donde digas ciertas frases, esto con el objetivo de demostrar que haya una prueba de vida. Los procesos de validación suelen ser muy amigables pues te van guiando paso a paso y una vez completado el trámite se generan reportes en distintos formatos que suelen incluir apartados como:

** Datos generales*

** Identidad : validación biométrica y Geolocalización IP*

** Documentos: verificación de validez y caducidad de los documentos adjuntados*

ELEMENTOS COMUNES DEL PROCESO DE VALIDACIÓN DE IDENTIDAD

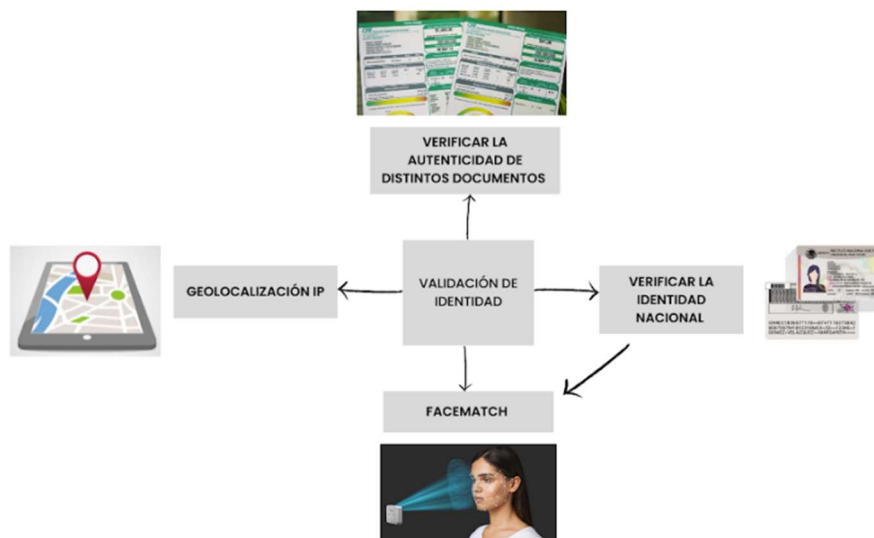


Imagen 1.2

Después de esto, realicé también un **Manual informativo sobre la Proptech (imagen 1.3, 1.4 y 1.5)** en el que básicamente explico lo que son estas empresas, su origen, los diferentes tipos de proptech que existen y sus ventajas así como la relación de este

término con la empresa de Multiburó. También con el fin de subirlo a su pagina web y generar descargas.

Todo sobre las Proptech

¿Alguna vez has escuchado la palabra proptech?

Con los rápidos avances de la tecnología que hemos estado viviendo estos últimos años, el sector inmobiliario no se quedó atrás y revolucionó su manera de operar en distintos ámbitos que se describirán más adelante.

El proptech o el uso de la tecnología en bienes raíces, ha traído una nueva ola de cambio para la industria. Según Forbes, este término se empezó a utilizar en la década de 1980, cuando las instituciones inmobiliarias comenzaron a buscar formas más eficientes de manejar las inversiones y la gestión de carteras. Si bien durante mucho tiempo se había confiado en el programa Microsoft Excel en toda la industria de bienes raíces, las compañías comenzaron a buscar nuevas formas de abordar diferentes tareas, abriendo brecha a la innovación en el mercado de la vivienda.

Los primeros años de la década del 2000 fueron un momento crucial para el desarrollo de las proptech, ya que el uso de internet se disparó y las empresas tecnológicas comenzaron a remodelar el futuro de las ventas en línea.

Existen diferentes tipos de empresas proptech y ofrecen distintas soluciones a compradores, vendedores, inversionistas, agencias de bienes raíces, constructoras y propietarios que hacen negocios inmobiliarios. Su tecnología permite cambiar desde la manera de administrar, comercializar, financiar y rentar las propiedades, hasta la forma de construir y diseñar inmuebles.

La creciente competitividad entre empresas y el aumento de la inversión en tecnología explica el origen del término proptech, creado a partir de la unión de dos palabras en inglés: property + technology (propiedad + tecnología).

Imagen 1.3

Tipos de proptech y ejemplos

- **Plataformas de mercado o marketplaces:** son todas las plataformas que permiten realizar de manera online búsquedas de propiedades ya sea para comprar, vender o alquilar.



- **Peer to Peer (P2P):** proveedores de servicios de alquiler y venta entre particulares.



- **Big Data o análisis de datos:** es en la que se reúnen herramientas de tasación y valoración, geolocalización y análisis de activos, entre otros proveedores de software dedicados a la gestión de datos masivos en el sector inmobiliario.



Imagen 1.4

Ventajas del proptech

La aparición de las proptech ha generado un gran cambio en el sector inmobiliario en poco tiempo, ahora se ha simplificado el realizar diferentes procesos que hace unos años eran mucho más tediosos y tardados.

Entre las diferentes ventajas podemos destacar las siguientes:

- **Existencia de un mercado inmobiliario online:** la aparición de sitios especializados permite centralizar la oferta de un sector en el que como consumidores podemos realizar búsquedas sencillas, establecer comparativas de servicios sin salir de casa y hablar directamente con los intermediarios o vendedores.
- **Democratización del turismo:** gracias al uso de plataformas como Airbnb, se ha multiplicado el turismo y han aumentado las posibilidades de ingresos de miles de personas en todo el mundo, volviendo más accesible el placer de viajar y las posibilidades de hacer dinero con nuestras propias viviendas sin necesidad de excesivos trámites.
- **Minimizar los desplazamientos:** la implementación de la realidad virtual nos permite visitar inmuebles sin tener que complicar la agenda de consumidores ni agentes inmobiliarios intermediarios.
- **Aparición de plataformas de crowdfunding inmobiliario:** en las que podemos realizar pequeñas inversiones en el sector de forma fácil, rápida y segura y también recibir opciones de financiamiento.
- **Monitorización de proyectos inmobiliarios:** gracias al uso de softwares específicos mediante los que podremos anticiparnos a posibles imprevistos, como retrasos o sobrecostos que pudieran cambiar nuestros planes.

El uso de la tecnología se ha vuelto indispensable para las personas ya que los procesos tradicionales generalmente quitan mucho tiempo y dinero, por ejemplo, con la existencia de mercados inmobiliarios online, ya no hay necesidad de siquiera utilizar una agencia inmobiliaria para rentar o vender una propiedad, ni generar tanto

Imagen 1.5

Luego me pidió Manuel de urgencia agregar contenido a la presentación de CrediFinTech porque iban a tener una presentación del tema en las instalaciones de la empresa. En este

PowerPoint agregué temas como el **KYC o Know Your Customer (imagen 1.6)**, **Inclusion Financiera (imagen 1.7)**, **Personalización de Modelos de Riesgo (imagen 1.8)**, entre otros temas para complementar la presentación que ellos ya tenían.



Imagen 1.6

INCLUSIÓN FINANCIERA

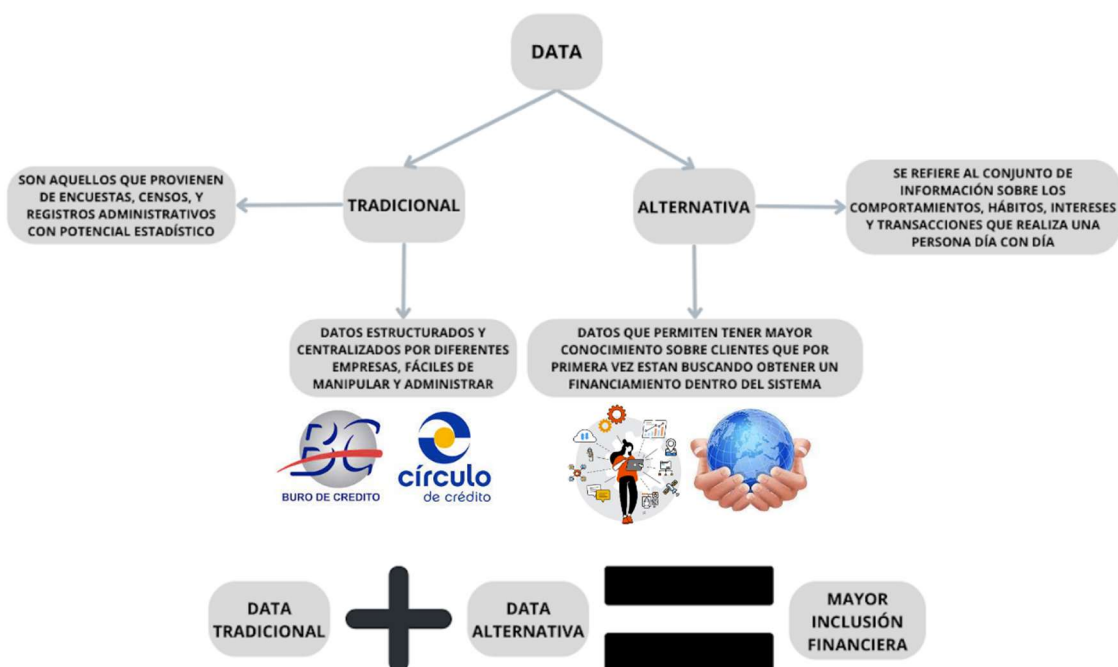


Imagen 1.7

PERSONALIZACIÓN DE MODELO DE RIESGO

Cada industria y empresa tiene sus propias necesidades dependiendo la naturaleza de sus actividades, y lo mismo aplica para cada otorgante de crédito, pues tienen distintos parámetros para medir el nivel y riesgo crediticio de sus clientes.

Multiburó desarrolló un algoritmo que ayuda a generar Multireportes de crédito que son personalizables dependiendo las necesidades de tu empresa. En este reporte puedes revisar varios aspectos como antecedentes legales, listas negras, historial crediticio, etc.. Además de un Score (calificación crediticia) de la persona física o moral investigada, el cual sirve de guía para saber si ésta podrá cumplir o no con sus obligaciones de pago futuras.



Imagen 1.8

Después de esto, realicé otro **Manual de Optimización en Cobranza (imagen 1.9, 1.10 y 1.11)** en el cual incluyo muy buenos tips o estrategias útiles para todas aquellas personas que se ven en la necesidad de otorgar créditos ya sea porque venden algún producto u ofrecen algún servicio y los clientes requieren de esa facilidad de pago. De igual manera se me pidió mencionar sobre el servicio que ofrece Multiburó a sus clientes.

Optimización en cobranza

Los problemas económicos actuales han conducido a un aumento de las carteras vencidas y de la tasa de morosidad. Esta situación ha llevado a las instituciones a la necesidad de diseñar una gestión de cobranza que pueda dar solución a dicha problemática.

Hoy en día, las micro, pequeñas y medianas empresas son el pilar financiero de México, pues constituyen el 95% del total de empresas y generan ingresos equivalentes al 52% del Producto Interno Bruto, además, emplean a cerca del 70 % de las fuerzas trabajadoras y productivas en el país. Esto se traduce a que, sin pymes, los niveles de desempleo serían aún más elevados en México y, por tanto, también los índices de pobreza.

A pesar de ser una fuente muy importante en la economía nacional, las Pymes no siempre cuentan con los recursos necesarios para impulsar su desarrollo, enfrentándose con esto a múltiples conflictos que las afectan en gran medida. Por ello, hablar de estrategias de cobranza es tan relevante para cuidar su liquidez.

Uno de los problemas más comunes dentro de las empresas es el control del flujo de efectivo, específicamente lo relacionado con el proceso de cobranza; vender pero no cobrar a tiempo pone en peligro el equilibrio financiero de la empresa. Con el tiempo, tener recursos limitados como resultado de un flujo de efectivo deficiente afecta mucho más que el desempeño financiero de una empresa. También puede afectar las relaciones con los proveedores, aumentar el estrés y afectar la moral de los empleados, y hacer que las empresas pierdan oportunidades.

Por esta razón, es importante que las empresas reconozcan la importancia de optimizar sus estrategias de cobranza y así lograr mejorar su salud financiera en general.

Imagen 1.9

En este documento se explicarán algunas recomendaciones, consejos o estrategias para mejorar o agilizar el proceso de cuentas por cobrar de cualquier empresa que se vea en esta necesidad.

Definir política de crédito y cobranza:

Esto implica establecer las condiciones de pago, los períodos de crédito, los incentivos, las consecuencias en caso de que el cliente se demore con el pago, entre otros factores durante las primeras etapas del proceso de venta.

Las empresas determinan sus términos de diferentes maneras. Las empresas más pequeñas pueden preferir calendarios de pago más cortos, ya que requieren más flujo de efectivo, mientras que las empresas más grandes tienen el dinero para esperar más. Los términos también pueden diferir según el historial crediticio y de pago del cliente por eso la importancia del MultiReporte de Crédito Express que ofrece Multiburo a sus clientes, en el cual, además de revisar el historial crediticio de la persona, se checan listas negras internacionales, antecedentes legales y se hace una verificación biométrica para asegurarse de que la persona es quien dice ser, después de esto se genera un score y todo esto será de gran ayuda para tomar la mejor decisión y tener mayor certeza de que las personas a las que les otorgues crédito serán fiables y comprometidas con sus obligaciones de pago.

Mantener actualizado el registro de los clientes:

Centralizar el proceso de datos para verificar el estado de las cuentas y la información de los clientes es un paso esencial para desarrollar y mantener un proceso eficiente de cuentas por cobrar. Las direcciones incorrectas, por ejemplo, pueden hacer que las facturas se envíen a la dirección incorrecta, lo que resulta en pagos atrasados.

Cualquier cambio en los datos de los clientes debe actualizarse minuciosamente y deben implementarse controles para evitar que personal no autorizado acceda a los datos o los edite.

Imagen 1.10

Automatizar el proceso de facturación:

Las empresas sufren con frecuencia en esta área. Algunos cometen constantemente errores en las facturas, incluidas las unidades de medida, los precios, las cuentas de los clientes u otros datos importantes representados incorrectamente. El objetivo aquí es desarrollar un procedimiento de facturación que garantice que las facturas precisas se reciban a tiempo. Para ello, las organizaciones deben adaptar la automatización en el proceso de facturación.

La facturación electrónica elimina los retrasos y costos en general. Estas funciones de automatización reducen drásticamente la cantidad de tiempo que se dedica a contactar cuentas sospechosas. La automatización del proceso de facturación también facilita el envío de recordatorios de pagos programados a los clientes por correo electrónico, llamadas telefónicas, mensajes de texto y otras formas de contacto.

Otorgar descuentos o beneficios

Una de las estrategias de cobranza más efectiva es implementar ventajas asociadas al buen comportamiento del cliente en sus compromisos de pago ya sea otorgando beneficios al cliente por conservar un buen historial de pago o brindar descuentos por pagar antes de la fecha.

Proporcionar múltiples opciones de pago

Algunas empresas eligen limitar sus opciones de pago, sin embargo, tener un solo método de pago puede ser inconveniente para algunos clientes. Cuando obliga a los clientes a utilizar métodos de pago estrictos, el proceso de cobro de cuentas por cobrar se verá significativamente obstaculizado. Ahora con ayuda de la tecnología podemos recurrir a diferentes formas de pago, por ejemplo:

Imagen 1.11

Luego de terminar con esta sección de manuales informativos, Paulina Milenka me pidió de favor que la ayudara con unas **Especificaciones de formato para archivo de prueba (imagen 1.12 y 1.13)** con el fin de facilitar la lectura y el llenado de datos en uno de los procesos internos de la empresa.

Identificador	Institucion	Inst. Ant	Tipo Institucion	Formato	Fecha	Periodo	Usuario		
HD	00	01	02	03	04	05	07		
Debe contener las letras BNCPM	Contiene la clave única del usuario para reportar el producto, consta de 10 caracteres: UUCCCCNNNN. Se colocan los datos correspondientes a las letras CCCC. CAMPO LLAVE.	Contiene la clave única del usuario que era responsable de las cuentas antes que el usuario actual. Actualmente está deshabilitada esta parte, se debe reportar 0000.	Incluye el tipo de institución de acuerdo al ANEXO 1 del manual.	Hay dos opciones: 1 = Para formato financiero (FF) 2 = Para formato Comercial (FC)	El formato es: DDMMAAAA	El formato es: MMAAAA	Nombre de la institución otorgante que reporta la información.		
FF: R	FF: R	FF: O	FF: R	FF: R	FF: R	FF: R	FF: R		
FC: R	FC: R	FC: N/A	FC: R	FC: R	FC: R	FC: R	FC: R		
TIPO: T	TIPO: N	TIPO: N	TIPO: N	TIPO: N	TIPO: F	TIPO: N	TIPO: T		
LONGITUD: 5	LONGITUD: 4	LONGITUD: 4	LONGITUD: 3	LONGITUD: 1	LONGITUD: 8	LONGITUD: 6	LONGITUD: 75		
BNCPM 9999		5			1	31012021	012021 PRUEBA		
Identificador	RFC	Codigo Ciudadano	Numero Dun	Compañía	Nombre 1	Nombre 2	Paterno	Materno	Nacionalidad
EM	00	01	02	03	04	05	06	07	08
Siempre se colocan las letras EM.	Formato: *PM: AAANNNNNNZZZ (Hasta 12 posiciones). *PFAE: AAANNNNNNZZZ (Hasta 13 posiciones) A: Texto, N: Número, Z: Alfanumérico *En el caso de un FONDO o FIDEICOMISO lleva un formato específico. CAMPO LLAVE.	Es el número de identificación única dependiendo la nacionalidad, en el caso de México se reporta la CURP.	Es un espacio para uso futuro, se reporta con 10 ceros.	*Se usa para reportar el nombre de la PM titular del crédito tal como aparece en el Acta Constitutiva. * Si es PFAE se llena con espacios en blanco. CAMPO LLAVE.	*Se usa para poner el primer nombre de una PFAE (sin abreviaturas). *Si es PM se llena con espacios en blanco. CAMPO LLAVE.	*Se usa para poner el segundo nombre de una PFAE (sin abreviaturas). *Si es PM se llena con espacios en blanco.	*Se usa para poner el apellido paterno de una PFAE idéntico a como esté en sus doc. oficiales de identificación. *Si es PM se llena con espacios en blanco. CAMPO LLAVE.	*Se usa para poner el apellido materno de una PFAE, (en caso de que no exista alguno de los dos apellidos se debe colocar el único que haya en el campo de "Paterno") y en este campo se pone la leyenda "NO PROPORCIONADO". * Si es PM se llena con espacios en blanco. CAMPO LLAVE.	Se pone la nacionalidad del acreditado de acuerdo al ANEXO 6 del manual. Si no se pone ningún dato automáticamente el valor es "MX".
FF: R	FF: R	FF: O	FF: N/A	FF: C	FF: C	FF: O	FF: C	FF: C	FF: R
FC: R	FC: R	FC: O	FC: N/A	FC: C	FC: C	FC: O	FC: C	FC: C	FC: O
TIPO: T	TIPO: T	TIPO: T	TIPO: N	TIPO: T	TIPO: T	TIPO: T	TIPO: T	TIPO: T	TIPO: T
LONGITUD: 2	LONGITUD: 13	LONGITUD: 18	LONGITUD: 10	LONGITUD: 150	LONGITUD: 30	LONGITUD: 30	LONGITUD: 25	LONGITUD: 25	LONGITUD: 2
EM	CSU9807244A8			COMERCIAL DE SUELOS DE CAMPECHE SA DE CV					
EM	CSU9807244A8			COMERCIAL DE SUELOS DE CAMPECHE SA DE CV					
EM	CSU9807244A8			COMERCIAL DE SUELOS DE CAMPECHE SA DE CV					
EM	ISM071128FQ6			INTELGENT SERVICIOS MEXICO SA DE CV					
EM	ISM071128FQ6			INTELGENT SERVICIOS MEXICO SA DE CV					
EM	TOS8112161Q7				SALVADOR		TORRES	SALAZAR	MX
EM	TOS8112161Q7				SALVADOR		TORRES	SALAZAR	MX
FM	MIRG72090RN39				GUILLERMO	AARON SANTIAGO	MIRILLO	RAMIREZ	MX

Imagen 1.12

Nacionalidad	Calificacion Banco de Mex.	Banxico 1	Banxico 2	Banxico 3	Direccion 1	Direccion 2	Colonia/Poblacion	Delegacion/Municipio
08	09	10	11	12	13	14	15	16
Se pone la nacionalidad del acreditado de acuerdo al ANEXO 6 del manual. Si no se pone ningún dato automáticamente el valor es "MX".	*Valores para Entidades Financieras: A1, A2, B1, B2, B3, C1, C2, D, E, EX, NC. *Para Empresas Comerciales: Llenar con espacios en blanco.	Se pone el código del catálogo Banxico-SCIAN (7 dígitos) con 4 ceros a la izquierda. Si no se tiene el dato: *Entidades financieras: poner 7 veces el número 9. *Empresas comerciales: poner 7 veces el número 8.	*Aplica lo mismo del campo 10	*Aplica lo mismo del campo 10	Incluye el nombre de la calle, número exterior e interior (si es que hay), si el domicilio no tiene número se pone SN. Si es un domicilio "conocido" que no tenga una calle específica se pone "DOMICILIO CONOCIDO SN".	Este campo complementa al anterior (13) cuando la dirección supere las 40 posiciones.	Se pone la Colonia o Población.	Se pone la Delegación o Municipio, en caso de no poner ningún dato aquí el campo 17 (Ciudad) es obligatorio.
FF: R	FF: C	FF: R	FF: O	FF: O	FF: R	FF: O	FF: R	FF: C
FC: O	FC: C	FC: R	FC: N/A	FC: N/A	FC: R	FC: O	FC: R	FC: C
TIPO: T	TIPO: T	TIPO: N	TIPO: N	TIPO: N	TIPO: T	TIPO: T	TIPO: T	TIPO: T
LONGITUD: 2	LONGITUD: 2	LONGITUD: 11	LONGITUD: 11	LONGITUD: 11	LONGITUD: 40	LONGITUD: 40	LONGITUD: 60	LONGITUD: 40

Imagen 1.13

Después de esto, realicé un **Ebook de Nfts Inmobiliarios (imagen 1.14, 1.15, 1.6)** en el cual hablo inicialmente sobre los NFT y como surgen, su evolución en el mercado y como es que hoy en día abren brecha en el mundo inmobiliario, en donde ahora se pueden comprar y vender propiedades en el metaverso.

Qué son los NFT inmobiliarios y como revolucionan el sector

Introducción

Para entender lo que son los NFT inmobiliarios hay que primero entender qué son los NFT en general, es por eso que este documento empieza explicando lo que es el metaverso, después se explica lo que es blockchain, al igual que los tokens no fungibles, todo esto para dar más cuerpo al tema y poder adentrarnos de lleno en el mundo de los NFT inmobiliarios y su impacto en el sector.

Aunque existen desde 2014, han ganado bastante popularidad durante los últimos años, llegando a impactar a miles de personas.

Por ejemplo, en 2020, el volumen total generado por las colecciones NFT alcanzó los 94,862,807 dólares, según cifras de DappRadar.

Por otra parte, la industria de bienes raíces es notoriamente conocida por sus procesos lentos, tarifas de cierre costosas y falta de innovación, es por esto que la tecnología se ha abierto camino a través de muchas herramientas, cambiando lo viejo por lo nuevo, revolucionando cada día, dejando un nuevo reto a la industria,

Durante los últimos meses, la locura por las criptomonedas en la industria del real estate ha llegado a una fase inevitable: la lucha por descubrir cómo comprar y vender casas a través de los tokens no fungibles.

Este texto permitirá al lector tener un panorama más amplio de lo que es el metaverso y como es que se pueden comprar y vender propiedades digitales de manera fácil, rápida y segura.

Imagen 1.14

¿Qué es el metaverso?

El término metaverso fue acuñado por el autor Neal Stephenson en su novela de ciencia ficción Snow Crash de 1992 y se describió como un paralelo digital del mundo real. El metaverso que conocemos hoy es un concepto que involucra un mundo virtual 3D que combina múltiples aspectos de nuestra vida en línea y real. En el metaverso, los usuarios pueden asistir a eventos, interactuar entre ellos, trabajar y jugar. Puede pensar en ello como la próxima iteración de Internet. Además, dado que las economías digitales, la identidad y la propiedad son elementos centrales en el metaverso, la tecnología blockchain es una gran parte del espacio.

¿Qué significa blockchain?

Blockchain, a veces denominada tecnología de contabilidad distribuida (DLT), hace que el historial de cualquier activo digital sea inalterable y transparente mediante el uso de una red descentralizada.

Una analogía simple de cómo funciona la tecnología blockchain se puede comparar con cómo funciona un documento de Google Docs. Cuando crea un Documento de Google y lo comparte con un grupo de personas, el documento simplemente se distribuye en lugar de copiarse o transferirse. Esto crea una cadena de distribución descentralizada que brinda a todos acceso al documento base al mismo tiempo. Nadie está bloqueado esperando cambios de otra parte, mientras que todas las modificaciones al documento se registran en tiempo real, lo que hace que los cambios sean completamente transparentes. Sin embargo, una brecha importante a tener en cuenta es que, a diferencia de Google Docs, el contenido original y los datos en la cadena de bloques no se pueden modificar una vez escritos, lo que aumenta su nivel de seguridad.

Imagen 1.15

¿Qué tipos de NFT inmobiliarios existen?

Hay dos tipos de tokenización involucrados en bienes raíces: activo completo (EA, Entire Asset) y propiedad fraccionada (FO, Fractional Ownership). La tokenización de FO es bastante simple. Es similar a una plataforma de financiación colectiva u otra estructura similar que permite a los inversores comprar acciones. Cada propietario fraccional posee una cantidad de tokens que representan acciones en el proyecto, según cómo se estructura la inversión. La tokenización de FO ya se está utilizando en casos limitados en la industria de bienes raíces.

La tokenización de EA, por otro lado, no puede funcionar a menos que la escritura de propiedad real se convierta en una NFT. Esto sigue siendo increíblemente difícil de lograr debido al entorno regulatorio que rodea las inversiones inmobiliarias, aunque se siguen tomando medidas para avanzar en el campo. En última instancia, tiene que haber una nueva clase de activo creada para que exista un token de EA para una escritura de bienes raíces.

La tokenización de FO es mucho más fácil ya que las corporaciones que poseen activos inmobiliarios se tokenizan y distribuyen fácilmente mediante tokens NFT, que es un tipo de seguridad como una acción.

¿Para qué quiero una propiedad en el metaverso?

Todo depende del proyecto del que compre su propiedad NFT, esto determinará lo que puede hacer con su propiedad. A continuación, destacamos cuatro cosas que puede hacer con los bienes inmuebles de NFT en el metaverso.

Publicidad

Los creadores pueden monetizar su propiedad de metaverso cobrando por el

Imagen 1.16

Después les ayude a generar aproximadamente 60 **ideas para post en diferentes redes sociales (imagen 1.17, 1.18 y 1.19)**, ya sea Instagram o Facebook, para hacer promoción a Multiburó, dar a conocer sus servicios y hablar de diferentes temas relacionados a esta de una forma muy resumida y sencilla.

Mitos del Buró de Crédito

- 1) ¿Qué se te viene a la mente cuando piensas en Buró de crédito? (texto en una imagen)

Cuando escuchamos el término "buró de crédito" normalmente lo primero que se nos viene a la mente es la mala fama que ha adquirido a lo largo de los años, pero la verdad es que no solo los deudores se encuentran en esta lista del buró de crédito, sino también cada persona que ha pedido préstamos o hipotecas regulados por la CNBV. (texto para la descripción del post)

- 2) Este puede ser un post de varias imágenes y cada mito que vaya en una imagen diferente

Sabes cuáles son algunos de los mitos respecto al buró de crédito... (texto para la descripción del post)

- Es una empresa del gobierno
- El buró de crédito es una lista negra
- Te boletina
- El buró de crédito rechaza créditos
- Cualquier persona puede consultar tu historial crediticio

- 3) ¡¡No hay que tenerle miedo al buró de crédito!! (texto en una imagen)

La única solución para tener un buen historial crediticio es pagar a tiempo, pero en caso de alguna complicación, lo mejor es acercarte con tu otorgante de crédito para negociar los pagos de acuerdo a tus posibilidades. (texto para la descripción del post)

Imagen 1.17

PropTech: ¿qué es y cómo beneficia al sector inmobiliario?

1) ¿Sabes que es la palabra PropTech? (texto en una imagen)

Viene de dos términos en inglés; Property y Technology haciendo referencia a la tecnología digital para hacer más eficiente el sector inmobiliario. (texto para la descripción del post)

2) ¿Qué ventajas incluyen las PropTech? (texto en una imagen)

Portales inmobiliarios, la incorporación de la realidad virtual, el crowdfunding inmobiliario, el software para proyectos inmobiliarios y la domótica. (texto para la descripción del post)

3) ¿Qué me conviene hacer si tengo una propiedad sin utilizar? (texto en una imagen)

Hoy en día, una de las maneras más efectivas para vender o rentar inmuebles de manera fácil, rápida y segura es promocionandolos a través de portales inmobiliarios. (texto para la descripción del post)

4) ¿Qué usos tiene la realidad virtual en el real estate? (texto en una imagen)

Sabías que gracias a la incorporación de la realidad virtual en el mundo inmobiliario puedes visitar las propiedades que se encuentren en venta-renta de manera virtual y desde el sillón de tu casa. (texto para la descripción del post)

Imagen 1.18

¿Qué son los scores alternativos y cómo funcionan?

- 1) Sabías que los scores alternativos hacen posible que millones de personas sin historial crediticio tradicional tengan la posibilidad de obtener un crédito. (texto en una imagen)

- 2) ¿Qué son los scores alternativos? (texto en una imagen)

Son un grupo de información sobre hábitos, intereses y transacciones que hace una persona y que se consigue de fuentes no tradicionales. (texto para la descripción del post)

- 3) ¿Qué diferencia hay entre score tradicional y score alternativo? (texto en una imagen)

Los scores de crédito tradicionales toman como fuentes de datos el historial de pagos de una persona, la tasa de utilización de crédito, el tamaño del historial de crédito, tipos y cantidad de cuentas de crédito abiertas recientemente, en cambio los scores alternativos son un grupo de información sobre hábitos, intereses y transacciones que hace una persona y que se consigue de fuentes no tradicionales. (texto para la descripción del post).

- 4) ¿Cuáles son las ventajas de los scores de crédito alternativos? (texto en una imagen)

Entre las principales ventajas está la captación de clientes valiosos, la obtención de un perfil

Imagen 1.19

Luego me dieron la tarea de hacer una investigación sobre la **población y créditos en America Latina (imagen 1.20 y 1.21)** para que Multiburó pueda tener datos que respondan estas interrogantes que los ayudarán a medir el impacto que buscan tener mediante el desarrollo de nuestros modelos de SCORING que permitan ampliar el universo de personas scoreables.

- ¿Cuántos millones de Latinos hay en el continente Americano? (Desde Canadá hasta la patagonia)

Según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la población total de América Latina y El Caribe considerando ambos sexos para el 2022 es de 660,269 millones de personas, sumado a esto tenemos que en Estados Unidos hay alrededor de 62.1 millones de latinos, mientras que en Canadá hay 1 millón de latinos, lo que da un total aproximado de 660,332 millones de latinos en el continente americano.

Indicador ▲	Sexo	País	Años	Valor	Notas	Fuentes
Población total, según sexo	Ambos sexos	América Latina y el Caribe	2021	656098	b, c, a	A
Población total, según sexo	Ambos sexos	América Latina y el Caribe	2022	660269	b, c, a	A
Población total, según sexo	Hombres	América Latina y el Caribe	2021	323224	c, a	A
Población total, según sexo	Hombres	América Latina y el Caribe	2022	325128	c, a	A
Población total, según sexo	Mujeres	América Latina y el Caribe	2021	332875	c, a	A
Población total, según sexo	Mujeres	América Latina y el Caribe	2022	335142	c, a	A

- ¿Cuántos de estos tienen historial crediticio?

De acuerdo a datos de "lupana", la cual es una página que ofrece servicios de información para líderes de banca, fintech y pagos en América Latina y el Caribe, en América Latina un alto porcentaje de la población se desenvuelve en la economía informal y no está bancarizada, lo que les impide crear historial crediticio. Según Gabriela Herrera, ejecutiva de ventas senior de "Provenir" (un proveedor de software basado en nube para productos de crédito), aproximadamente solo el 30% de esta población tiene historial crediticio lo que equivale a 198,099 millones de personas.

Imagen 1.20

- Del 100% de Latinos en USA, ¿Cuántos ingresan como legales y cuántos como ilegales?

Para el año 2021, en Estados Unidos había alrededor de 62,1 millones de hispanos en el país, los cuales representaban un 18,7% de la población, provenientes principalmente de México, Puerto Rico, Cuba y El Salvador. Las estimaciones indican que en Estados Unidos viven entre 10.5 y 12 millones de personas indocumentadas, lo que representa aprox. 19.32%, por lo que el resto (80% aprox.) representa a la población latina que entra a EUA de forma legal.

Tabla comparativa que muestre las tasas de interés en los siguientes países:

	México	USA	Brasil	Perú	Colombia	Argentina	Chile
Tasa de referencia	8.50%	3%	13.75%	7%	10%	69.50%	11.25%
T. Crédito	34.00%	22.21%	346%	41%	27.90%	48.23%	15%
Hipotecario	11.30%	7.04%	9.41%	6.65%	9.65%	32.10%	4.32%
Personal	25.75%	10%	53.93%	18%	17.90%	36%	8.15%

*Buscar referencias de tasas de interés de negocios que prestan a personas que no cuentan con historial crediticio tradicional.

Hay instituciones como las cooperativas de ahorro y crédito también conocidas como SOCAP, que brindan un espacio seguro para ahorrar y pedir prestado a tasas razonables y con opciones para personas que no cuentan con un historial crediticio tradicional. De acuerdo a la National Credit Union Administration, encontramos un comparativo de tasas entre uniones de crédito y los bancos tradicionales:

Imagen 1.21

Después a Manuel le surgió un problema que había que resolver para poder contactar a los diferentes VC o Venture Capital porque Multiburó esta buscando una inversión de 750 mil dólares en la ronda de inversión Pre-seed y para esto el tiene ya armado un muy buen pitch para exponerlo a diferentes inversores, mi trabajo aquí fue clasificar **una base de datos VC (imagen 1.22 y 1.23)** que ellos me dieron, en la cual viene una cantidad enorme

de empresas Venture Capital que se dedican a fondear proyectos como este y muchos más. Fue un trabajo bastante largo, pero empezamos por poner todas aquellas VC que tengan presencia en México ya que para Manuel es prioridad las que están incluso en la ciudad de Guadalajara, además muchas de estas ofrecen tickets mas grandes de lo que se necesita y otras que no invierten en ciertos sectores económicos.

VC Fund (Invests in Mexico)	Type	Website	Country HQ (Must be Mexico)	Stage (Fund Invests)	Stage (Fund Invests)	Stage (Fund Invests)	Ticket
OBS	VC	https://obs.mx/	México	Pre - Seed	Seed		\$50K to \$150K
99 StartUps	Syndicate	https://www.99startups.mx/	México	Pre - Seed	Seed		
500 LATAM	VC, Accelerator	https://latam.500.co/	Latin America	Pre - Seed	Seed		\$60,000 USD
AC Ventures	CVC	https://startupslinks.world/instituciones-de-inversion/ac-ventures https://www.linkedin.com/company/acv-vc/about/	México	Seed	Serie A	Serie B	\$250,000 - \$3,000
ALLVP	VC	https://www.allvp.com/	México	Seed	Serie A		
Alpha Impact 8	VC	https://www.alphaimpact8.com/join-our-portfolio	México	Seed	Serie A	Serie B	
AMG Block	VC	https://www.amgblock.com/	Mexico and Latin America	Seed			
Amplifica Capital	VC	https://www.amplifica.capital/	Mexico and Latam	Seed			
Angel Ventures	VC	https://www.angelventures.vc/	CDMX, Colombia, GDL	Pre - Seed	Seed		
AngelHub	Inversionistas Ángeles	https://www.angelhub.mx/	México	Seed			\$25,000 a \$250,00
Arkangeles	Inversionistas Ángeles, VC	https://www.arkangeles.com/	México	Pre - Seed	Seed		El monto no puede exceder equivalente a \$10, 800,000, equivale a aprox. \$54
ArkFund	VC	https://www.arkfund.co/	México, Colombia, Argentina, EUA	Pre - Seed	Seed		\$50 K USD
Avalancha Ventures	VC	https://avalancha.ventures/		Seed			\$50,000 to \$300,00
Bridge	VC	https://bridgeai.com/	México	Pre - Seed	Seed		\$50 K - \$500 K U
Capital Invent	VC	https://capitalinvent.com/	México	Seed			
Carabela VC	VC	https://www.carabela.vc/	México	Pre - Seed	Seed	Post seed / Pre - Serie A	\$50k a \$150K U
COLABORATIVO	Accelerator, Inversionistas Ángeles	https://www.colaborativo.com.mx/	CDMX, Bogotá, California	Seed	Post seed / Pre - Serie A		\$30K - \$120K U
Colectivo Jaguará	Syndicate	https://www.colectivojaguara.com/	México	Pre - Seed	Seed		US\$10-50K
Cometa	VC	https://cometa.vc/	México	Seed	Serie A		\$300 k - \$3M U
CompuSoluciones Ventures	CVC	https://www.compusoluciones.com/ventures/	LATAM (GDL, CDMX, Monterrey)	Pre - Seed	Seed	Serie A	\$100K - \$200 K
Cracks Fund	Syndicate	https://signalrx.com/firms/cracks-fund	México	Pre - Seed	Seed		(\$10K - \$150K
Cube Ventures	Accelerator	https://www.cube.ventures/	México	Pre - Seed			Hasta \$200K U
Dalus Capital	VC	https://daluscapital.com/	Latin America	Seed	Serie A	Serie B	\$500K - \$6 M U
DILA	VC	https://www.dilacapital.com/	México	Pre - Seed	Seed	Serie A	
Dux Capital	VC	https://www.duxcapital.vc/	México	Seed			
FEWSA Ventures	CVC	https://www.fewsaventures.com/	México, Chile, Colombia, Brazil	Seed	Serie A		\$500K- \$5M US
G2 Momentum	VC	https://g2momentum.capital/	México	Pre - Seed			
GBM Ventures	CVC	https://gbm.com/quienes-somos/	México	Seed	Serie A	Serie B	

Imagen 1.22

Ticket	Sector	Lead investor	Contact email	Contact phone
\$50K to \$150K	Agnostic	No		
	Fintech and Logistics startups	Yes	Alex Galvéz	
\$60,000 USD	Agnostic	Yes	Santiago Zavala	
\$250,000 - \$3,000,000	Retail-tech, Industry 4.0 and Fintech verticals mostly	No	gonzalo.soriano@ext.arcacontal.com	
	Fintech, The Future of Commerce, Smart Cities, Foodtech, and Human Capital	Yes	Antonia Rojas	
	Fintech, Web 3, Insurtech,	Yes	Carlos Ochoa	hola@alphaimpact8.com
	Fintech	Yes	Carlos Torres	
	Agtech, Fintech, Edtech, Cleantech, Women's health	Yes	Patricia Meza	info@amplifica.capital
	Agnostic	Yes	Javier Sanchez Aldana	guadalajara@angelventures.vc
\$25,000 a \$250,000 USD	Agnostic	No		(33)36714121
El monto no puede exceder 1,670,000.00 UDIS equivalente a \$10, 800,000.00 MXN, lo que equivale a aprox. \$540,000 USD	Agnostic	No	mailto:atencion@arkangeles.com	15544778251
\$50 K USD	Fintech, Consumer, Health, Education, Enterprise Software	Yes	Luis X Barrios y Maria Rivera Borrell	
\$50,000 to \$300,000 USD	Agnostic	Yes	Lorenzo Garza, Rodrigo Ochoa	info@avalancha.ventures
\$50 K - \$500 K USD	Agnostic	Yes	Patricia Aznar	hola@bridgeai.com
	Fintech, Marketplace, E-commerce, Edtech, Healthtech, SaaS	Yes	Heberto Taracena	contacto@invent.mx, jana@invent.mx
\$50K a \$150K USD	TIC's, E-commerce, Fintech, Edtech, Foodtech	Yes	Javier Sánchez Aldana	
\$30K - \$120K USD	AI, Big Data & Analytics, IoT, Robotics or Blockchain	No		hola@colaborativo.com.mx
			alfredo.montoya@colaborativo.com.mx	
US\$10-50K	Tech-enabled but sector-agnostic	No	contacto@colectivojaguara.com	
\$300 k - \$3M USD	TECHNOLOGY COMPANIES	Yes	RAFA DE HARO	info@cometa.vc
\$100K - \$200 K	Blockchain, Ciberseguridad, Inteligencia Artificial, IoT, Machine Learning, Nube, Plataformas Digitales, Market Place, e-Commerce y RPA	No		queremosescuchar@compusoluciones.com
(\$10K - \$150K)	Agnostic	Yes	Oso Trava	
Hasta \$200K USD	Agnostic	Yes	Gonzalo Ucar	hola@cube.ventures
\$500K - \$6 M USD	Inclusion, Climate innovation, business productivity & Digital consumer	Yes	Diego Seretisky	info@daluscapital.com
		No		info@dilacapital.com
	Agnostic	Yes	Daniel Santamarina	hola@duxcapital.vc
\$500K- \$5M USD	Fintech, Logistics, Food-tech, Health-tech, Retail	Yes	Ian Medford Gonzalez	
	Agro-tech, Fintech, Healthtech, Insurtech, Proptech, Fashion, etc.	Yes	Jorge González Gásque	
	Fintech, E-commerce & Marketplaces, Health & Wellness, Foodtech & Food Service	No	opportunities@abm.com	554805846

Imagen 1.23

Con esto le facilitamos mucho el trabajo al equipo de Multiburó porque ese Excel lo pasan a una plataforma en la que hacen correos masivos y los contactan a cada uno de ellos presentándoles el pitch de Manuel e intentar conseguir esos fondos que necesita la empresa, descartando muchos que no aplican por x o y razón.

Luego de esto, me tocó hacer un **Manual de Herramientas Tecnológicas para el Sector Inmobiliario (imagen 1.24, 1.25 y 1.26)** en el cual se hace un listado de herramientas que ayudan a asesores inmobiliarios a eficientar sus procesos, softwares que te permiten organizarte de mejor manera, así como plataformas inmobiliarias de las cuales se puede sacar gran provecho si las sabes utilizar.

Manual sobre herramientas tecnológicas para eficientar a las inmobiliarias y asesores

Conforme han pasado los años hemos visto cómo la tecnología ha avanzado de manera exponencial y cada vez es más importante el uso de herramientas tecnológicas y digitales en las empresas y negocios para eficientar sus procesos y poder llevar a cabo sus actividades del día a día de una forma más ágil.

Hoy en día existen muchas opciones de plataformas y herramientas tecnológicas que pueden usarse en infinidad de industrias y sectores económicos, entre los cuales se encuentra el sector inmobiliario.

Sector inmobiliario

El sector inmobiliario está cambiando y las PROTECH's han mostrado un crecimiento importante, además, conforme la tecnología ha avanzado han surgido los recorridos virtuales para promover una propiedad, las campañas de publicidad perfiladas en redes sociales, los sistemas de gestión para clientes (CRMs), los portales especializados en bienes raíces, entre otras cosas, lo que se traduce en muchas ventajas y beneficios para los asesores inmobiliarios.

A continuación vamos a mencionar algunas herramientas tecnológicas que pueden ser muy útiles dentro de la industria inmobiliaria:

Imagen 1.24

- Trello

	Descripción: Trello es una aplicación basada en el método Kanban y sirve para gestionar tareas permitiendo organizar el trabajo en grupo de forma colaborativa mediante tableros virtuales compuestos de listas de tareas en forma de columnas. Es perfecta para la gestión de proyectos ya que se pueden representar distintos estados y compartirlas con diferentes personas que formen el proyecto. Con ella se intenta mejorar las rutinas de trabajo de un equipo generando prioridades, tiempos, avisos y otras opciones perfectas para organizar un proyecto en el que colaboran varias personas. Sitio web: https://www.trello.com/
---	--

Imagen 1.25

- Magicplan

	Descripción: La app magicplan es una estupenda plataforma para crear y compartir planos de edificios. Puedes esbozar planos a mano con las diferentes utilidades de la aplicación, pero también tienes la posibilidad de escanear las habitaciones donde te encuentras para crear un plano de planta automático. Y todo esto se puede visualizar tanto en 2D como en 3D. Además, puedes elaborar informes completos con fotos en 360°, notas y diseñar bocetos con dimensiones detalladas. De hecho, esta app es compatible con varios medidores láser de distancia y dispositivos AR. Sitio web: https://www.magicplan.app/
---	--

Imagen 1.26

Y por último, la ultima actividad fue realizar una **base de datos de todos los miembros del AMSOFAC, AMFE y AMPI (imagen 1.27, 1.28 y 1.29)**. Esta tarea también estuvo larga, pero es de gran provecho para la empresa porque de igual forma los van a contactar de manera masiva para ofrecer sus servicios a todas estas empresas inmobiliarias o sociedades financieras.

Miembros AMSOFAC		
SOFOM Reguladas (E.R.)		
Empresa	Numero	Correo
ARRENDADORA AFIRME, S.A. DE C.V. SOFOM, E.R. AFIRME GRUPO FINANCIERO	01 800 2 AFIRME, 8318-3990	afirmeresponde@afirme.com
ARRENDADORA BASE, S.A DE C.V. SOFOME E.R., GRUPO FINANCIERO BASE	0181 8151-2200	arrendadorabase@bancobase.com
ARRENDADORA VE POR MÁS, S.A., SOFOM, E.R. GRUPO FINANCIERO VE POR MAS	01 (55) 9200-0172, (55) 9200-0063	cmejia@vepormas.com.mx
ARRENDADORA Y FACTOR BANORTE, S.A. DE C.V., SOFOM, E.R. GRUPO FINANCIERO BANORTE	01 (33) 3615-6737	
CATERPILLAR CRÉDITO, S.A. DE C.V., SOFOM, E.R	01 (81) 8040-5454	
FINACTIV, S.A. DE C.V., SOFOM, E.R	722 211 5086 Ext. 212	ltrujillo@finactiv.com.mx
FINANCIERA BAJÍO, S.A. DE C.V., SOFOM, E.R	01(55) 3067-9400 / 3067-9542	scamacho@bb.com.mx
MERCADER FINANCIAL, S.A. SOFOM, E.R	01(55) 5279-2870	benita.pichon@mercader.mx
MIFEL, S.A. DE C.V. SOFOM E.R	01 (55)-5282-7800 / 7850	
NAVISTAR FINANCIAL, S.A. DE C.V. SOFOM, E.R	01 (33) 3110-0373	
OPERADORA DE SERVICIOS MEGA, S.A. DE C.V. SOFOM E.R	01 (33) 3777-1640	contacto@gfmega.com
SOFOM INBURSA S.A. DE C.V., SOFOM, E.R., GRUPO FINANCIERO INBURSA	5625-4900 ext. 2604	lvillarreal@inbursa.com
START BANREGIO, S.A. DE C.V., SOFOM, E.R., BANREGIO GRUPO FINANCIERO	(81) 8399-5000	cns.ventas@banregio.com
VALÚE ARRENDADORA, S.A DE C.V., SOFOM, E.R. VALÚE GRUPO FINANCIERO	01 (81) 8356-7623 Ext. 4025	
SOFOM No Reguladas (E.N.R.):		
Empresa	Numero	Correo
Arrendadora y Soluciones de Negocios, S.A.P.I. de C.V. SOFOM ENR	01 (33) 3641-4063 01 (33) 3641-4556.	amartinez@arrendamas.com
ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS IMPULSA, S.A. DE C.V., SOFOM, E.N.R	01(33) 3647-1237.	aimpulsa@megared.net.mx
COMPROMISO QUE SUMA VALOR, S.A.P.I de C.V., SOFOM, E.N.R	55 4170 0400	atencion@compromisoquesumavalor.com
CORPORACIÓN FINANCIERA ATLAS, S.A. DE C.V. SOFOM, E.N.R	(55) 91 77 53 00.	financiera@finatlas.com.mx
CREDICAM, S.A. DE C.V., SOFOM, E.N.R	01 (55) 1102-2620	credicam@credicam.com
DE LAGE LANDEN S.A. DE C.V. SOFOM, E.N.R	01(55) 5245-9840	
FINÁGIL, S.A. DE C.V., SOFOM, E.N.R.	01 (72) 2214-5533	sofom@finagil.com.mx
GESTIONA CAPITAL SOLUCIONES S.A.P.I de C.V., SOFOM, E.N.R	55 5245 1358	jfvillarreal@gestionacapital.com.mx
GRUPO PIDECO S.A. DE C.V. SOFOM E.N.R	55 8880 5710	malvarez@inventafinancial.mx
JOHN DEERE FINANCIAL MEXICO, S.A. DE C.V	01(81) 8288-7272	Johndeerecreditmexico@johndeere.com
KOMATSU FINANCE MÉXICO S.A. de C.V. SOFOM, E.N.R	(55) 91783940	ventas@komatsu.mx
Pacada S.A. de C.V. SOFOM ENR	(55) 55 31 89 41 ext.2805/2809	luciamq@pacada.com.mx
VOLVO FINANCIAL SERVICES MEXICO, S. A. DE C.V. SOFOM E.N.R	(0155)5081 1700	luz.jurado@vfsc.com
Arrendadoras Puras:		
Empresa	Numero	Correo
AB&C LEASING DE MÉXICO, S.A.P.I. DE C.V.	(33) 3563-8383 / 800-263-1414	solicitud@abcleasing.com.mx
ALD AUTOMOTIVE, S.A. DE C.V.	(55) 2589 3270	servicioclientes.mexico@aldautomotive.com
AMERICA LEASE, S.A DE C.V.	477 718 6110	szamora@americalease.mx
ARFINSA, S.A. DE C.V.	(81) 8004-8500	contacto@arfinsa.com
ARRENDADORA ACTINVER, S.A. DE C.V	+(55) 36-11-51-51	
ARRENDADORA COMERCIAL DE CELAYA. S.A. C.V	01 (461) 1159-8505	

Imagen 1.27

AMFE (Asociación Mexicana de Entidades Financieras Especializadas A.C.)

Agroindustrial		
Empresa	Numero	Correo
FINOX	Tel: 333-642-0147	contacto@finox.com.mx
AGROPECUARIA FINANCIERA	(55) 5207 2577	mflores@agrofinanciera.com.mx
CNH CAPITAL		
SOFIAL	800 002 5787	rseleccion@alpura.com
Automotriz		
NR FINANCE MEXICO	(449) 994 4847	Info.gestion@nrfm.com.mx
BMW FINANCIAR SERVICES	800.00.269.00	
STM FINANCIAR		
GM FINANCIAR	(81) 8399 6364	servicioalcliente@gmfinanciar.com
GRUPO SICREA	55 5340 1500, 55 8872 4500	contacto@sicrea.com.mx
FORD CREDIT	55-1103-3000	atentofc@ford.com
CETELM	(55) 1100 0310	atencion.clientes@cetelem.com.mx
TOYOTA FINANCIAR SERVICES	800 00 86 96 82	servicioalcliente@toyota.com
Créditos personales		
Financiera Independencia S.A.B de C.V.	8000 034721, 55 52 29 0200	fisamexicocontacto@findep.com.mx
ConCrédito	667 846 4370,552 498 5745	
PROVIDENT	800 633 1111	
Empresas PyMe		
COFIDAN	(656) 688-4600	inquiries@nadp.org
Don Apoyo SAPI de C.V	(55) 9131 6155, 800 52 33 090	info@donapoyo.com
UNIFIN	800 211 9000	
Inclusión Financiera		
Wenance S.A.		
4finance	371 6605 5099	info@4finance.com
Unifin Credit S.A. de C.V.	800 629 1212	atencionclientes@uniclick.mx
Moneyman	55 5005 9720, 800 422 1022	clientes@moneyman.com.mx
ClickAuto	5589571916	
Creditea	(55) 7099-1111	hola@creditea.mx
Kueski, S.A.P.I. de C.V		soporte@kueski.com
Inmobiliario		
Crédito Para Ti, S.A. de C.V.	(55) 5201-0770, 800-2011-400	contacto@creditoparati.com.mx
TenMAS, S.A. DE C.V.	55-5593-0032	contacto@tenmas.com.mx
Adamantine	(55) 5447 8300	contacto@adamantine.com.mx
SUMAEXPRESS S.A. DE C.V.	55 1703 9488	contacto@sumaexpress.com.mx

Imagen 1.28



Imagen 1.29

Para este último, se hizo una base de datos con todas y cada una de las secciones del AMPI por región, bien organizado, salvo unas que no pude conseguir porque por cuestiones de privacidad no me las quisieron pasar. Pero aquí un ejemplo de la del Estado de México. (imagen 1.30).

AMPI Estado de México

Empresa	Numero	Correo
HABITAX BIENES RAICES	5547472337	ventas@habitaxbienesraices.com
ASOCIADOS GÁMEZ BIENES RAICES S.C	5553674005	samuel@gamezbienesraices.mx
X9 Inmobiliaria	5554338410	x9inmobiliaria@gmail.com
OSEGUERA BIENES RAICES	5523001340	oseguerabr@hotmail.com
RE/MAX INMOBICA	5514514514	asolis@remaxinmobica.com.mx
INMOENLASSE (SI SUBASTAS INMOBILIARIAS)	5552906072	gsandoval@inmoenlasse.com
Grupo AZTLAN	5511931451	msaucedo@gpoaztlan.com
BOGYO INVERSIONES INMOBILIARIAS	5537123755	p.granados@alcalarealestateservices.com
NOVA ESPACIOS INMOBILIARIA	5532518606	monicaravina1@hotmail.com
Living Bienes Raíces	5510618082	doloresredsatlite@att.net.mx
AYM Inmobiliaria Group	5552522863	marymartinez@ayminmobiliariagroup.com.mx
IML INMOBILIARIA MORALES LIRA	5523005057	carolina@inmomi.mx
BVA BIENES RAICES	5524986841 - 5569921071	bvabienesraices@gmail.com
INMOBILIARIA CASTILLO	5561977073	castilloinm@gmail.com
MORAL POLIZAS	5534882594	alejandromoralpolizas.mx
GRUPO INMOBILIARIO VINCENT SA DE CV	5511136525	adalbertojuarez@hotmail.com
Alcalá Real Estate Services	5545245477	bivaza@hotmail.com
Prettiest Home Despacho Jurídico Inmobiliario	5560305092	pmartinez@prettiesthome.com
LEGAL GLOBAL CONSULTING S.C.	5536195303	direccion@gc.com.mx
GOMAR INMOBILIARIA	5555607651	gomar.inm@gmail.com
AP Inmobiliaria	5540849059	apurcallas1919@gmail.com
Bvi bienes raíces	5583137336	vivianlopez73.vi@gmail.com
AMPSA Bienes Raíces	5553082502	leticia@ampsabienesraices.com
K&D Inmobiliaria	5630436484	selene.kdinmobiliaria@gmail.co...
PERFIL INMOBILIARIO	5524644596	perfilinmo@gmail.com
Lynder Constructora e Inmobiliaria	4423258942	Anacaro.lynder@gmail.com
Alcalá Real Estate Services	2291616707	direccion@alcalarealestateserv...
LEGAL GLOBAL CONSULTING S.C.	5553936269	linfi@hotmail.com
ABBA MONTRAES BIENES RAICES	5553980447	montraesbr@yahoo.com.mx
LPI Ruvalcaba Bienes Raíces	5622098418	marcyy10@hotmail.com
KENKEL BIENES RAICES	5530373547	alberto.vega@kenkel.com.mx
PROTECTO RENT	5555202677	juanolivares@sunbelt.com.mx
HOMELIFE REMAX	5553938427	omar@remax-homelife.com
CENTURY 21 BÁTIZ Y CIA	5553431555	obatz@c21batiz.com
Previsión Legal	5543565089	moises.campos@previsionlegal.com
SOLI SOLUCIONES LEGALES E INMOBILIARIAS	5537103712	lcervantes.soli@gmail.com
CONSTRUCTORA INNOVA REAL S.A. DE C.V	5585808999	reyes.silvia@me.com
RADEA BIENES RAICES	5553737159	radeabienesraices12@gmail.com
INVERPRO INMOBILIARIA	5538683875	direccion@invepro.com.mx
GRUPO HOLVER	5619323595	grupoholver@gmail.com
NOVA ESPACIOS INMOBILIARIA	5532518606	monicaravina1@hotmail.com
ASESORIA PATRIMONIAL BR	5553438485	slq@prodigy.net.mx
VABEL, BIENES RAICES	5548336228	alevianney02@hotmail.com

Imagen 1.30

1.6. Valoración de productos, resultados e impactos

Primeramente, con el tema de generar manuales informativos, creo que es de bastante ayuda crear contenido de calidad para que las personas interesadas en el tema pueda leer sobre eso y aportar algo nuevo a su conocimiento, además del bonus que obtiene Multiburó cuando se descargan estos manuales por medio de su página web, ya que al tu darle clic al enlace que descarga el manual, debes de poner tu Email y con esto te contactan de manera automática de la parte de ventas en la empresa y te comienza a dar seguimiento para obtener posibles nuevos clientes.

Por otro lado, la creación de contenido para redes sociales funciona muy bien, exponer información en aplicaciones como Instagram o Facebook es muy importante hoy en día para darte a conocer con los millones de personas que circulan por la web todos los días, para esto es necesario crear información muy clara y concisa, que cualquier persona pueda leer y entenderle, de otra forma se vuelve muy confuso para las personas y hasta les da flojera seguir leyendo.

Luego en la parte de las bases de datos, creo que fue de mucha utilidad para Manuel y su equipo esta clasificación que hicimos mi compañera Alejandra y yo porque es un trabajo que alguien tenia que hacer para poder seguir con su búsqueda de capital, el limpiar estos datos, completarlos y organizarlos conforme rango de ticket, país de incidencia, sector de inversión, es muy importante para facilitar al equipo que seguirá haciendo este trabajo. Ahora van a mandar correos masivos a todos estos contactos con el fin de conseguir la inversión requerida previamente por Manuel y poder seguir creciendo como empresa.

Y, por último, generar la base de datos de todos los asociados al AMSOFAC, AMFE y AMPI también será de mucha ayuda porque ahora tienen cientos de contactos a los cuales de igual manera les enviaran correos masivos y buscaran abrir nuevas puertas para seguir creciendo, y para vender sus servicios a todas estas inmobiliarias e instituciones financieras de arrendamiento, crédito y factoraje.

1.7. Bibliografía y otros recursos

Consulta de antecedentes legales. (2018). Obtenido de Informes México: <https://www.informesmexico.mx/services/consulta-de-antecedentes-legales/>

Anaya, H. O. (2018). *7 pasos ineludibles para el otorgamiento de crédito.* Obtenido de CESA: <https://www.cesa.edu.co/news/7-pasos-ineludibles-para-el-otorgamiento-de-credito/>

BBVA. (2022). *¿Qué es el historial crediticio?* Obtenido de <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/creditos/que-es-el-historial-crediticio.html>

GOBIERNO DE MÉXICO. (2022). *Mantente alerta ante el robo de identidad*. Obtenido de <https://www.gob.mx/condusef/prensa/mantente-alerta-ante-el-robo-de-identidad-274562?idiom=es>

KYC (*Know Your Customer*): *qué es y su actualidad 2022.* (28 de Junio de 2022). Obtenido de Electronic Identification : <https://www.electronicid.eu/es/blog/post/que-es-kyc-know-customer/es>

Roose, K. (2022, March 29). *Introducción a la economía cripto: ¿Qué son los nft?* The New York Times. Retrieved October 21, 2022, from <https://www.nytimes.com/es/interactive/2022/03/29/espanol/nft-tokens-que-son.html>

Leeds, S. (2021, September 13). *How nfts could change real estate.* Entrepreneur. Retrieved October 21, 2022, from <https://www.entrepreneur.com/science-technology/how-nfts-could-change-real-estate/382816>

BBC. (n.d.). *Qué son los nft y por qué están valorados en millones de dólares.* BBC News Mundo. Retrieved October 21, 2022, from <https://www.bbc.com/mundo/noticias-56502251>

Hajji, J. (2022, October 12). *Council post: Guide to using nfts in real estate*. Forbes. Retrieved October 21, 2022, from <https://www.forbes.com/sites/forbesbusinesscouncil/2022/08/04/guide-to-using-nfts-in-real-estate/?sh=73f385ef5e8a>

Arturi, G. (2021, June 22). *Venden la Primera Propiedad del Mundo a través de nft: ¿Revolución en el Mercado de bienes raíces?* Forbes México. Retrieved October 21, 2022, from <https://www.forbes.com.mx/venden-la-primer-propiedad-del-mundo-a-traves-de-nft-revolucion-en-el-mercado-de-bienes-raices/>

NFT Bienes Raices " MIT Software. MiT Software. (2022, July 18). Retrieved October 21, 2022, from <https://mitsoftware.com/nft-bienes-raices/>

ERP, B. (n.d.). *5 estrategias efectivas para agilizar tu proceso de cobranza*. Blog de Bind ERP - Sistema de administración en la nube. Retrieved September 23, 2022, from <https://blog.bind.com.mx/5-estrategias-efectivas-para-agilizar-tu-proceso-de-cobranza>

CERTUS, E. por. (2021, March 1). *Conoce Las Principales estrategias de cobranza que puedes utilizar : Cursos: Certus*. Certus Blog | Carreras Técnicas Profesionales. Retrieved September 28, 2022, from <https://www.certus.edu.pe/blog/principales-estrategias-cobranza/>

5 estrategias Para Optimizar tu Gestión de Cobranza. AULICUM. (2022, June 28). Retrieved September 26, 2022, from <https://aulicum.com/blog/gestion-de-cobranza-2/>

Knapsack. (2019, September 18). *8 strategies for Optimizing Your Internal Collection Process*. Waterfall Revenue Group. Retrieved September 26, 2022, from <https://waterfallrevenuegroup.com/articles/2015/4/21/optimizing-collection-processes>

¿Cómo diferenciarse en el mercado del marketing inmobiliario? - baboonlab. PropTech. (2018, May 17). Retrieved September 12, 2022, from <https://proptech.es/diferenciarse-mercado-del-marketing-inmobiliario-baboonlab/>

Cristobal.baeza. (2022, April 29). *'proptech': La Tecnología Innovadora Que Revoluciona el sector inmobiliario.* BBVA NOTICIAS. Retrieved September 12, 2022, from <https://www.bbva.com/es/big-data-apps-o-blockchain-la-tecnologia-innovadora-que-revoluciona-el-sector-inmobiliario/>

¿Tienes Claro qué es el proptech y qué beneficios trae? PropTech. (2019, September 9). Retrieved September 12, 2022, from <https://proptech.es/que-es-proptech-que-beneficios-trae/>

Molina, D. (2022, June 28). *Qué Es el proptech y cómo ha Cambiado el sector inmobiliario.* Thinking for Innovation. Retrieved September 12, 2022, from <https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-proptech-y-como-ha-cambiado-el-sector-inmobiliario-innovacion/>

¿Qué es el internet de las cosas (IOT)? ¿Qué es el Internet de las cosas (IoT)? | Oracle México. (n.d.). Retrieved September 12, 2022, from <https://www.oracle.com/mx/internet-of-things/what-is-iot/>

Proptech: Everything you need to know (with 25 examples). Built In. (n.d.). Retrieved September 12, 2022, from <https://builtin.com/consumer-tech/proptech>

2. Productos

Producto	Descripción	Tipología
Manual de perfilamiento de clientes crediticios	Manual para explicar como es que se hace el perfil de tu cliente crediticio, como saber si va a pagar, esto incluye el KYC y la validación de identidad, el historial crediticio, entre otras cosas.	Manual
Manual informativo PropTech	Este es un manual que se creo con la finalidad de dar a entender lo que es PropTech y como es que impacta en el sector inmobiliario.	Manual
Presentacion de Credifintech	En esta presentación se expone información valiosa como que es un crédito, para que sirve, tipos de credito, data tradicional + data alternativa.	presentación ppt
Manual de optimización de cobranza	Aquí se dan a conocer algunos tips para que uno como otorgador de crédito no sufra a la hora de estar cobrando lo que se prestó.	Manual

Especificaciones de formato para archivo de prueba	Se hizo una descripción muy breve de como hacer el llenado de cada una de las celdas que se necesitan llenar, con varias especificaciones diferentes.	Herramienta
Ebook NFTs inmobiliarios	En este Ebook se muestra lo que es el NFT y como fue escalando hasta llegar a los NFT inmobiliarios que hoy en día son una realidad que se comercia en el metaverso.	Ebook
Ideas para posts en redes	Diferentes ideas y formatos para hacer publicaciones en redes sociales.	Reporte
Investigación sobre LATAM	Responde a varias preguntas sobre créditos y población en Latino America.	Reporte
Base de datos Venture Capital	Esta base de datos contiene información sobre todos los Venture Capital a los que puede aplicar Multiburó, ya sean mexicanos o internacionales, pero todos aplican para la ronda de inversión en la que se	Base de datos

	encuentra Manuel y su equipo.	
Manual de herramientas tecnológicas para el sector inmobiliario	En este manual vienen plasmadas varias herramientas tecnológicas que le pueden ser de bastante utilidad a todas las personas que se dedican a la venta y renta de bienes inmuebles.	Manual
Base de datos de miembros de AMSOFAC, AMFE y AMPI.	En esta base de datos viene información de contacto de todos los asociados o miembros de estas tres diferentes asociaciones, con el fin de contactarlos y ver que negocio se puede generar a partir de esto.	Base de datos

3. Reflexión crítica y ética de la experiencia

El RPAP tiene también como propósito documentar la reflexión sobre los aprendizajes en sus múltiples dimensiones, las implicaciones éticas y los aportes sociales del proyecto para compartir una comprensión crítica y amplia de las problemáticas en las que se intervino.

Como reflexión me llevo muchas cosas, empezando por la gran experiencia laboral que tuve, ya que es la primera vez que trabajo en una oficina, la verdad me esperaba otra cosa totalmente diferente, pero puedo decir que las personas que trabajan en Multiburó son muy amables y siempre intentan ayudar en lo que se pueda.

Creo que fue muy enriquecedor para ambas partes, tanto para la empresa como para mí y eso es lo mas importante porque hay que dar para recibir. Me voy con un muy buen sabor de boca al saber que los ayude en algo que ahora lo van a utilizar para generar nuevos prospectos y al final generar utilidades para la empresa.

Por otra parte, aprendí muchas cosas nuevas al estar investigando sobre diferentes temas que se me pedía investigar y pues siempre es bueno aprender algo nuevo. Los tiempos de todas las actividades estuvieron perfectos y en ningún momento se dejó de trabajar o aportar algo nuevo para la empresa.

Me gusta mucho la finalidad de Multiburó y se me hace una idea genial lo que están haciendo, porque es como una bola de nieve que una vez que agarra fuerza no para y puede generar muchos trabajos y cosas positivas para la gente.

3.1 Sensibilización ante las realidades

Al principio cuando llegue a Multiburó estaba un poco nervioso porque era la primera vez que me encontraba en una oficina para trabajar, si he trabajado, pero siempre en el campo o al aire libre, por lo tanto, es algo muy nuevo para mí, llegar y sentarme en la computadora a realizar diferentes actividades.

Desde el primer día supe que todo iba a salir bien porque las personas a las que conocí son muy amables y buena onda, además, Manuel Mier, el CEO de la empresa también muy buena onda y resultó ser el hermano de un amigo mío de la preparatoria. Después nos dividieron en áreas dependiendo para lo que fuéramos buenos, con la capacidad de rotar de posición si no nos gustaba.

Yo me fui al área de administración y ventas en donde Paulina se encarga de darme las tareas a realizar, trabajamos varias actividades simultáneamente y me siento muy cómodo porque cualquier duda que me surja me la aclara Pau sin problema alguno.

A un lado mío se sienta Omar, una persona muy alegre y que todo el día pone música y canta, además de que comparte su comida con todos. Y del otro lado están Ali, una chava muy buena onda también y también esta Juanita que de igual manera siempre alegre y trabajando.

Me sentí muy bien y así se fueron los días pasando muy rápido. Algo que jamás me hubiera yo imaginado, que los días pasen rápido mientras estas en una oficina.

Ahora después de esta experiencia me siento mas listo para salir al mundo real y conseguir un trabajo para poder generar ingresos y empezar a ver por mi futuro.

En realidad, yo pensé que iba a hacer muchas mas cosas, pero con las tareas que me dejaron ya no tuve tiempo para probar otras áreas dentro de la empresa y conocer algo más, pero estuvo muy bien porque aprendí muchas cosas que por mas que estudié 4 años la carrera, nunca mencionaron ciertos términos que creo yo solo te familiarizas con ellos cuando trabajas en un startup como esta.

3.2 Aprendizajes logrados

Mi mayor aprendizaje en el proyecto que realicé fue darme cuenta de que si puedo trabajar en una oficina, se que suena algo raro e ilógico, pero de forma muy personal yo creía que me iba a dar mucho pánico social o algo así indescriptible a la hora de recibir ordenes y tener que ejecutarlas sin ningún pero ni excusa. El quitarme ese miedo es mi mayor aprendizaje porque ahora se que si puedo con eso y más.

También el desarrollar mi redacción y mi velocidad al escribir en la computadora es una habilidad que me gusta mejorar para mi futuro porque es algo que siempre me va a servir.

Hubo veces que, si me sentí presionado por la cantidad de actividades que estaba realizando simultáneamente, pero creo que siempre trabajar bajo presión hace que tu capacidad de hacer mejor las cosas sea mayor, te exiges tu mismo para tener la disciplina de hacer las cosas y al final se le saca muy buen provecho a los productos realizados que eso es lo que mas me gusta a mí, que al final si estoy ayudando en algo y sacando provecho del proyecto.

Algo que me cuesta mucho trabajo a mi es trabajar en equipo y aquí casi la mayoría del tiempo estuve trabajando en equipo entonces es una buena habilidad que desarrolle un poco y que creo me será de mucha utilidad en mi futuro.

Espero que Manuel y su equipo hayan quedado satisfechos con mis trabajos elaborados dentro de la empresa y de igual manera les agradezco la oportunidad que me dieron y todo el tiempo que invirtieron en darme indicaciones y asesorías.

Y de igual forma agradezco mucho al profesor Luis Peña por darme también la oportunidad de colaborar con este startup y por siempre estar presente durante todo el proceso del proyecto,

Gracias por su atención.

Emilio de la torre Jiménez O.