URBANITIA – INTELIGENCIA Y TECNOLOGÍA CALI

Prefactibilidad empresarial y plan de inversión a tres etapas

«Transformamos ciudades con inteligencia urbana»

1. Presentación y visión empresarial. URBANITIA es un emprendimiento tecnológico existente que proyecta su expansión desde Cali, integrando ingeniería multimedia, inteligencia artificial (IA), Big Data, analítica de datos, desarrollo de software y comunicación digital.

Su propósito es construir una empresa propietaria de tecnología, información y conocimiento, capaz de desarrollar soluciones para empresas, instituciones, ciudadanos y gobiernos.

Su principal activo será una plataforma propia de inteligencia urbana y empresarial, que conectará información, tecnología, comunicación y mercados, comercializable mediante proyectos, licencias y suscripciones.

Su visión es contribuir a que Cali sea una ciudad más inteligente, conectada, competitiva y fundamentada en información confiable.

2. Líneas de negocio: URBANITIA integrará siete actividades:

1. Producción multimedia: videos corporativos inteligentes, publicidad audiovisual y contenidos digitales.
2. Comunicación con IA: presentaciones interactivas, avatares y asistentes virtuales.
3. Marketing inteligente: campañas automatizadas, posicionamiento y generación de oportunidades comerciales.
4. Desarrollo tecnológico: software, aplicaciones y plataformas digitales.
5. Big Data: inteligencia de mercados, analítica empresarial y visualización de información.
6. Inteligencia urbana: mapas inteligentes, indicadores territoriales y sistemas de información para ciudades.
7. Experiencias inmersivas: realidad aumentada, modelos tridimensionales y experiencias virtuales para educación, empresas e inmobiliarias.

3. Plan de inversión a tres etapas

La expansión será progresiva, condicionando cada inversión a los resultados comerciales, financieros y tecnológicos de la anterior.

Etapa	Inversión	Periodo
Primera	$100 millones	Año 1
Segunda	$100 millones	Año 2
Tercera	$200 millones	Año 3
Total	$400 millones	36 meses

La primera etapa fortalecerá la operación y desarrollará la plataforma inicial. La segunda ampliará sus módulos y capacidad comercial. La tercera consolidará el ecosistema y su expansión nacional e internacional.

4. Primera etapa: factibilidad de la inversión de $100 millones. La primera inversión busca fortalecer el emprendimiento existente, aumentar su capacidad tecnológica y comercial, desarrollar tecnología propia y generar ingresos recurrentes. Se propone una estructura operativa liviana, con talento especializado e infraestructura tecnológica.

Presupuesto de inversión inicial

Concepto	Inversión
Equipos de computación y producción multimedia	$15 millones
Desarrollo de plataforma tecnológica propia	$15 millones
IA, software y servicios de nube	$8 millones
Equipamiento audiovisual	$10 millones
Comercialización y posicionamiento	$10 millones
Talento especializado	$10 millones
Capital de trabajo (incluye sede mensual)	$ 32 millones
Total	$100 millones

La prioridad será desarrollar una primera versión funcional de la plataforma, fortalecer la producción multimedia y consolidar una oferta comercial competitiva.

5. Presupuesto de ingresos y operación: primer año. Los ingresos provendrán de contratos audiovisuales, marketing digital, desarrollo de software, IA y soluciones empresariales.

Proyección de facturación

Periodo	Ingresos
Primer trimestre	$40 millones
Segundo trimestre	$55 millones
Tercer trimestre	$65 millones
Cuarto trimestre	$80 millones
Total anual	$240 millones

Resultado operativo estimado

Concepto	Valor
Facturación anual	$240 millones
Costos directos de producción	-$48 millones
Gastos administrativos y operativos	-$168 millones
Resultado operativo	$24 millones

El resultado es anterior a impuestos, depreciaciones y gastos financieros. Es una meta de planeación, sujeta a validación de contratos y costos reales.

El punto de equilibrio se estima en $17,5 millones mensuales (2 empleados) . La meta será alcanzar una facturación de $25 a $30 millones mensuales al finalizar el primer año.

6. Segunda etapa: inversión de $100 millones. Durante el segundo año se ampliará la capacidad tecnológica y comercial.

Los recursos permitirán desarrollar módulos de IA, Big Data, inteligencia empresarial, mapas inteligentes, información georreferenciada y herramientas de inteligencia urbana.

Se fortalecerá el equipo de ingeniería, la cartera de clientes y la comercialización de licencias y suscripciones.

La meta será construir una base de 30 a 50 clientes recurrentes, condicionada a los resultados de la primera etapa.

7. Tercera etapa: inversión de $200 millones. Consolidará URBANITIA como una compañía tecnológica con proyección nacional e internacional. Se fortalecerán:

- La plataforma propia de inteligencia urbana y empresarial.
- La infraestructura de datos y procesamiento.
- Los sistemas avanzados de inteligencia artificial.
- Los mapas, indicadores y modelos digitales de ciudades.
- Las experiencias multimedia e inmersivas.
- El licenciamiento y comercialización tecnológica.

El objetivo será convertir la plataforma en un activo escalable, generador de ingresos por suscripciones, licencias y contratos especializados.

8. Mercado y estrategia comercial: ¿cómo conquistar el mercado?

Cali será el centro de operaciones, lanzamiento y expansión comercial de URBANITIA. Su mercado comprende empresas industriales, comerciales y de servicios, constructoras, inmobiliarias, universidades, gremios, cámaras de comercio, alcaldías, gobernaciones y empresas de servicios públicos. También atenderá emprendedores, microempresas y organizaciones sociales.

¿Cómo se desarrollará el mercado? Mediante la integración del ecosistema empresarial y social de Caliescribe, aprovechando sus 15 años de conocimiento empresarial y conexión con sectores económicos, institucionales y ciudadanos.

Esta capacidad permitirá identificar y clasificar clientes potenciales, segmentar mercados, conocer necesidades empresariales, detectar oportunidades de negocio y diseñar campañas de marketing digital dirigidas. Se desarrollarán directorios inteligentes, perfiles empresariales, contenidos audiovisuales, presentaciones comerciales, asistentes virtuales y estrategias automatizadas para conectar oferta y demanda.

La captación de clientes combinará contacto empresarial directo, demostraciones tecnológicas, campañas digitales, alianzas gremiales, convenios institucionales y proyectos piloto. La plataforma ofrecerá servicios por contrato, licencias y suscripciones, creando ingresos recurrentes.

La estrategia combinará ventas directas, alianzas empresariales, convenios tecnológicos y proyectos institucionales. La expansión hacia otras ciudades permitirá comercializar módulos de inteligencia urbana adaptados a cada territorio.

9. Riesgos y condiciones de inversión. Los principales riesgos son la competencia tecnológica, la evolución de la IA, los costos del talento especializado y la captación de clientes institucionales.Para reducirlos se recomienda desarrollar la plataforma por módulos, proteger la propiedad intelectual, cumplir las normas de protección de datos y diversificar los clientes.

10. Una empresa con visión de ciudad. URBANITIA representa una oportunidad para consolidar desde Cali una empresa de alta tecnología, capaz de desarrollar soluciones propias y comercializarlas en Colombia y Latinoamérica. La primera inversión de $100 millones permitirá fortalecer el emprendimiento, generar ingresos y construir la plataforma inicial. Las siguientes inversiones, de $200 y $400 millones, ampliarán su capacidad tecnológica y empresarial. La apuesta estratégica es que URBANITIA es una compañía de software, empresa propietaria de un ecosistema de información, inteligencia artificial y tecnología urbana; mas agencia de publicidad

Busca contribuir a transformar Cali y otras ciudades en territorios inteligentes, conectados y competitivos, con mejores herramientas para tomar decisiones.

URBANITIA - INTELIGENCIA Y TECNOLOGÍA CALI

Transformamos ciudades con inteligencia urbana.