

---

## EL ESFUERZO



# Esfuerzo

Cliente: Desarrollo Propio.

Autor: Efraín Luciano Fernández V.

25 Julio 2024

Propuesta numero: 1909-007.2

---

## **ESFUERZO**

Esfuerzo, es mi proyecto para crear una FinTech enfocada en brindar servicios a la diáspora Venezolana.

Considerando las limitadas o inexistentes opciones para acceder a un crédito que tiene la comunidad Venezolana tanto en el país como en el exilio, he decidido crear una plataforma de servicios contables.

La finalidad de esta plataforma es generar una cartera de clientes, conocer sus necesidades y disponibilidad de pago basándonos en la información de su actividad comercial; y gestionar créditos con capitales aportados por un segundo tipo de clientes interesados en invertir, bien sea en préstamos gestionados por nosotros o acciones emitidas por las empresas que asesoramos.

Como Vzos, estamos vagando por el mundo, y esta asociación puede ayudarnos a conseguir capitales para sustentar el desarrollo y fortalecimiento de nuestra diáspora.

## **OBJETIVO GENERAL**

Creación de una red de usuarios de nuestros servicios contables para generar una base de datos de individuos y negocios en actividad, que nos permita tener un portafolio de productos financieros para ofrecer a clientes interesados en invertir. Promover la diferencia entre hacer negocio y tener empresa. Nosotros queremos empresa.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Promover la creación de empresas, utilizando la contabilidad como pilar fundacional.
2. Asesorar a nuestros clientes con parámetros contables estandarizados, con modificaciones particulares para cada actividad económica. control de costos, relación con proveedores y clientes, y estructura web.
3. Calificación de los clientes en base a su actividad en el sistema para acceder a créditos, y cooperar en el desarrollo de proyectos.

---

### **Niveles de servicio para clientes:**

---

## ESFUERZO

### 1. Primer nivel (Visitante):

- Cotizar tasa de cambio para remesa entre diferentes destinos.
- Previo registro de datos, puede realizar remesas y pagar servicios a vendedores de la plataforma.

### 2. Segundo nivel (Agente):

- Seguimiento de gastos e ingresos basado en su facturación.
- Análisis mensuales del estado del negocio y propuestas para maximizar rendimientos.
- Elaboración de cronogramas de pago estimados.
- Reuniones periódicas para actualizar tareas y dar seguimiento al proyecto (integrar “canal”).
- Gestión de créditos.

### 3. Tercer Nivel (Tercerizado) costos dependen de los prestadores de servicio.

- Creación y mantenimiento de paginas web.
- Marketing y RRSS.

*\*(hora adicional 5\$)*

## Productos para Inversionistas:

### 1. Primer nivel.

- Acceso a información publica de nuestros usuarios.
- Posibilidad de invertir en proyectos de nuestros clientes (compra de acciones)
- Comprar moneda (Version Beta)

### 2. Segundo nivel.

- Consultoría de inversión con el encargado de la cuenta del cliente.
- Posibilidad de invertir en préstamos para nuestros clientes.
- Seguimiento de gastos e ingresos.

---

## Tareas:

1. Buscar personas dispuestas y comprometidas a compartir la información contable de sus negocios; en principio en una hoja de calculo ajustada a sus actividades (clientes).
2. Reemplazar la hoja de calculo con un sistema desarrollado por nosotros, para integrar un plan de cuentas en los negocios que van a ser nuestro primer grupo de clientes y diferentes tipos de usuario.
3. Crear una plataforma con distintos tipos de usuarios. 1. Clientes de los servicios contables, 2. Agentes promotores de los productos que ofrecemos (prestamos, acciones y futuros, inversiones a corto plazo, fondos de retiro, inversión en moneda digital), 3. Inversionista, 4. Contadores y encargados de cuenta. Dentro del sistema, los usuarios que comparten su información pueden ver también la información de otros usuarios (red social).
4. Una vez que tengamos los datos de su operación, conoceremos las estadísticas particulares de cada cliente, por ejemplo:
  - cuáles son sus egresos
  - cuáles son sus ingresos
  - quienes son sus clientes
  - quienes son sus proveedores
  - cuanto pagan en impuestos
  - y muy importante cuál es su capacidad de pago.

## Consideraciones

Con estos datos, podemos estimar en que momento pueden tomar una deuda y también cuáles son los más seguros para pagar, es decir, a quién conviene prestarle más que a otros. Esos préstamos pueden también ser organizados como una venta de acciones.

Teniendo un portafolio de clientes podemos conocer sus necesidades y la proyección de pago para ubicar un segundo tipo de clientes, accionistas que inviertan su capital a largo plazo o mediano plazo para ser utilizado en la satisfacción de esas demanda de nuestro primer grupo de clientes.

Tenemos que promover la idea de que para tener una empresa propia necesitas tener organización contable, de lo contrario sencillamente eres una persona que trabaja por su cuenta pero no tienes una empresa, no eres un empresario por qué no tienes una estructura empresarial ni visión a futuro.

---

---

Hablando del primer grupo de clientes, en principio creo que debemos captar la mayor cantidad de compañías que estén en disposición de darnos sus datos. Queremos que nos paguen mensual o anualmente por el uso del sistema y consultas y asesorías aparte. Pero tenemos que ofrecerle el incentivo de que vamos a poder tramitar créditos para sus operaciones y expansión de sus negocios a través de nuestra firma, si ellos siguen los pasos de organización que nosotros les exigimos.

Hablando del segundo grupo de clientes, los inversores, Pueden ser ahorristas pueden ser inversores, pueden ser personas que quieren guardar ese dinero para su jubilación (AFP Chilenas), pueden ser el BID, FMI, también donantes que se identifiquen con la idea de la **fundación (FReiVZ)**; No es algo 100% financiero, sino apoyándonos en la idea de la fundación.

Hablando del sistema, debemos tener la capacidad de llevar un libro diario, una conexión con su banco, una conexión con los impuestos y los proveedores y hacer una proyección de gastos. Ver cuánto cuánto es el resultado de la operación y generar estadísticas a futuro.

Además tener diferentes tipo de usuario empezando con el administrador y luego un grupo de usuarios que serían los inversores, que tendrían acceso a ver información de groso modo de todas las compañías que también tenemos que portafolio (Clientes) y más detallada de los clientes que ellos deciden patrocinar. Deben hacerse socios bien sea comprando acciones o prestando dinero a nuestro cliente.

El siguiente paso para hacer realidad este plan sería crear el sistema pienso en un sistema como el de Paul (programador de confianza) es decir PHP con CSS e introducir un plan de cuentas donde tengamos la información básica del negocio.

---

**Beta > En base a los datos generados por las operaciones reales registradas en nuestro sistema, podemos emitir un documento encriptado, y darle valor -tokenizarlo- para dar valor a una criptomoneda, y luego colaterizar parte de las actividades del esfuerzo (pagos, prestamos, ahorro, transferencias) usando nuestra moneda. Se valoriza con nuestro propio uso.**

---

---

17.01.24 - Conversación con Oladys.

Pensar el desarrollo del proyecto en etapas.

1. Activar remesas:

1.1 - Reparar errores del software (deadline 11.02.25)

1.2 - Definir protocolos legales: como facturar, termos and cond

2. Intercambios comerciales:

2.1 - Buscar proveedores para que usuarios paguen dentro de esfuerzo

2.2 - Establecer descuentos en sus productos y servicios para generar ganancias dentro de esfuerzo.

3. Incluir clientes tipo comercial:

3.1 - Instalar módulo Store para esfuerzo y facturarme una pieza de ajedrez

3.2 - Crear un web con módulo Street para manicure.

3.3 - Incluir Manicure como cliente para invertir en sus costos.

4. Organización de conceptos y presentación de ideas:

4.1 - Responder preguntas sobre que somos y que hacemos

4.2 - Integrar respuestas en secciones informativas dentro del website.

5. Solicitud de financiamiento:

5.1 - Usando manicure como caso modelo, crear cronograma de ingresos y costos.

5.2 - Solicitar crédito de trabajo para incrementar la cantidad de usuarios, robustecer la estructura de sistemas y establecer protocolos legales.

---

---

As user i can:

- - Add 3rd users as customers
  - Create and send payment links to services and products from store
  - Create appointments for services from store
  - Calculate commissions on inventory articles that belong to other users (manicure)
  - Modify store to include cost, using ajedrez as example
    - material, labor, hours
  - Modify customUser()
    - Registered
      - customUser
    - Client
      - Registered + payments and transactions activity
      - Access to store, or fetching their current bussinessDB
    - Admin
    - Super
  - Once i create store and chess articles, i must request a meeting with Hr.Eckel to bring them an exhibition set to display and use in the kaffehause, explain my project and request his accounting information to segment their costs and calculate correspondence with their profit calculated monthly, therefore having the cost and revenue for investing in one segment of his business, packaging for instance or beans. Then, offer to pay to print some tags for the chess pieces and create QR link to esfuerzo.

---

¿Que estas haciendo, como sociedad?

Trabajar, es la primera palabra que cruza mi mente cuando pienso en la sociedad.

Sin embargo, la primera palabra que relaciono con trabajar es ingresos, que no tengo. No suficientes.

El comercio es una fuerza que genera grandes cambios,

Lo que alguien produce satisface la necesidad de otro, a cambio de un ingreso.

Cuando hay creación, el ingreso es transferible a través del comercio.

¿Que estas haciendo, como individuo?

Trabajo y aporto lo que determina mi salario a la seguridad social.

Sin embargo, quiero aportar mucho mas, tanto a donde vivo, incrementando mis ingresos, como donde soy, creando este proyecto

Compártelo, difunde, contribuye con otros.

Juntos, podemos elevar a la sociedad Venezolana.

---

---

## Cuestionario Fundación Faro

Nombre y Apellido  
**Efraín Luciano Fernández Valverde**

Cargo  
**Desarrollador**

Nombre de tu startup  
**Esfuerzo Vz**

Dirección de email  
**Creame un @esfuerzovz.info**

Teléfono  
\*

Breve descripción de tu compañía  
\*

Página Web de tu compañía  
\*

Dirección de la compañía  
\*

Actividad, rubro o industria  
\*

Fecha de inicio de actividades

\*

MM

/

DD

/

---

---

YYYY

Facturación anual 2024 (U\$D)

\*

Facturación anual estimada 2025 (U\$D)

\*

Tamaño del equipo

\*

Líneas de producto o servicio

\*

¿Tu compañía recibió financiamiento? ¿De qué tipo?

\*

¿Ha participado tu compañía de otros concursos o programas? Si es así, ¿cuál/es?

---