
Poniéndole turbo a los sueños: caso Home Capital, Outlet de vivienda

Los sueños son definidos como aquellos pensamientos que despiertan alegría y encienden la imaginación, eso que refleja los deseos más íntimos y por lo tanto nuestras identidades. “La sabiduría suprema es tener sueños lo bastante grandes para no perderlos de vista mientras se persiguen”, esta, es una de las frases más significativas del escritor norteamericano William Faulkner y además se ajusta a la perfección con la historia de Alejandro Franco, presidente de Home Capital y uno de los fundadores de la misma organización. Este emprendedor es la clara muestra de que en la vida hay que trabajar, caer y levantarse para lograr posible lo que parece imposible.

Desde muy temprana edad Alejandro Franco buscó la manera de materializar sus sueños. A los 14 años comenzó a trabajar y lo hizo en El Cafetero, retail (sector de la venta al detalle) que hacía parte de la Cooperativa Cafetera Central. Esta contaba con servicios de supermercado para el gremio caficultor en varios pueblos de Antioquia y una de las sedes más conocidas se encontraba ubicada en la Avenida 33 de la ciudad de Medellín.

Mientras trabajaba en El Cafetero uno de sus compañeros le dio un consejo de vida que sigue aplicando en la actualidad: “Alejandro, el trabajo dignifica”. Desde ese momento este emprendedor tomó esas palabras como fuente de inspiración y su reflejo se evidenció en haber logrado importantes reconocimientos, tales como ser representante estudiantil en su colegio y además ocupar el primer lugar en el Juego Interuniversitario de Bolsa (un concurso auspiciado por la Bolsa de Valores de Colombia y cuyo objetivo era la sensibilización de los jóvenes universitarios con la inversión en bolsa de valores) en el ámbito nacional. Este concurso se llevaba a cabo con estudiantes de segundo, tercero y cuarto año en la Escuela de Ingeniería de Antioquia-EIA-, donde él estudió. De la misma manera se debe resaltar que Franco fue editor del periódico Tangente EIA.

La historia de este emprendedor ha estado marcada por la perseverancia y muestra clara de ello se dio al momento de realizar su tesis de grado. Él y su compañero Camilo Montes, tenían pensado exportar panela pulverizada, pero, aquí tuvieron un primer inconveniente. Al momento de realizar el primer trabajo de campo, en el municipio El Bagre, Antioquia, ubicado a seis horas de Medellín, Alejandro Franco no tuvo el aval de su padre para ir a este lugar. ¿La razón? la violencia que sufría Colombia en la década de los años 90's. Pese a este suceso, tanto Franco, como su compañero, encontraron formas para vincular oferta y demanda de una empresa. De hecho, descubrieron una oportunidad de negocio, que trasladaron a su tesis y cuyo título fue *¿Cómo montar una empresa en internet?* Esto detonó en la creación de AfueraLink, una organización que además de vincular la oferta y demanda por internet en el negocio B2B, le apuntaba a ayudar a emprendimientos con potencial exportador, entre ellos los productores de panela.

AfueraLink nació en el año 1999 de la mano de Alejandro Franco y dos emprendedores más, Alejandro Macías y Camilo Montes, su compañero de tesis. De hecho, esta organización fue reconocida por parte del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo como el mejor servicio innovador y exportador en el 2001, y en el año 2002 fue exaltada, por el mismo ente, como la segunda empresa con mejor gestión exportadora en el ámbito nacional. Para el 2005 terminó la historia de esta organización debido a problemas al momento de planificar y organizar actividades, se contaba con un grupo muy joven, ilíquido, con muchas ideas, pero, poca capacidad de ejecución y también con un mercado que no estaba preparado. De hecho, apenas estaba comenzando el comercio y correo electrónico, lo cual hizo que el proceso en aquel momento resultara más complejo.



Imagen 1: Con AfueraLink el emprendedor Alejandro Franco logró importantes reconocimientos..Tomado de la conferencia Poniéndole turbo a los sueños: caso Home Capital Outlet de vivienda.

Posterior a lo sucedido en AfueraLink, Franco ganó una beca con Colfuturo (entidad que tiene como objetivo contribuir al desarrollo del país al generar oportunidades para la formación de posgrado de profesionales colombianos de excelencia académica en los mejores programas del mundo) en Manchester, Reino Unido. Él, junto a su esposa hicieron la Maestría en Gestión de la Innovación y Emprendimiento, en la Universidad de Manchester. Ambos, además de aprender el nuevo idioma, afrontaron retos como el cambiar pesos colombianos por libras esterlinas y es que el dinero que parecía ser una importante cantidad en Colombia, resultaba limitado para cubrir los costos en Inglaterra. Sin lugar a duda fue un momento de contrastes para este emprendedor, pues pasó de su primera quiebra a estar en un nuevo país, donde reforzó la formación académica, visión internacional y ampliación del relacionamiento. Estas fueron bases importantes para lo que fue su desarrollo profesional. Aquí vale la pena enfatizar que además de las experiencias adquiridas, la estadía en este país le trajo más buenas noticias y es que él, en compañía de su esposa fueron portada de revistas estudiantiles para promocionar el estudio de extranjeros en dicho país.



Imagen 2: Portada de Alejandro Franco y su esposa. Tomado de la conferencia Poniéndole turbo a los sueños: caso Home Capital Outlet de vivienda.

Al terminar la maestría, Colfuturo ayudó al emprendedor Franco en la empleabilidad y gracias a ello fue seleccionado para trabajar en la Corporación Tecnova como Gestor de Innovación Abierta inicialmente, y luego como su Director Ejecutivo (2011-2015). Tecnova es una iniciativa promovida por el Comité Universidad Empresa de la ciudad de Medellín. Esta Organización tiene un protagonismo importante en el Sistema Regional de Ciencia, Tecnología e Innovación de Antioquia, ya que a partir de encuentros Universidad - Empresa - Estado, tanto en las Ruedas de Negocio y distintos escenarios, se propiciaba la transferencia de conocimiento y tecnología, conectando las necesidades de las empresas, con las capacidades de los grupos de investigación y en particular cómo se generaba un marco de confianza en este tipo de relaciones. Se trabajaba además desde la vigilancia tecnológica, la propiedad intelectual y la comercialización de tecnología para juntar y balancear la relación entre la universidad, la empresa y el estado.

Con Tecnova no solo se lograron hacer ruedas de negocio en las que se gestara la confianza, sino que además se le apuntó a una ruta en la que el sector público - académico entendiera cómo trascender en sus resultados de investigación y de esta manera poderlos apropiar. Todo este trabajo fue clave para que se diera el nacimiento de la Ley Spin-Off, la cual permite la comercialización de los nuevos conocimientos generados en los grupos de investigación, especialmente de las universidades públicas, donde hay comprometidos recursos del Estado. Esta ley ha sido bandera en Latinoamérica para que otros países la implementen en la medida en que las creaciones del sector público permitan ser monetizadas. Anteriormente las invenciones en los mercados carecían de cualquier tipo de

incentivos. Sin embargo, gracias a esta norma se evidencian más las dinámicas de las universidades tanto públicas, como privadas, de llevar sus creaciones a los mercados.

Ruta N: Un gran reto profesional

En Tecnova el emprendedor Franco permaneció durante cuatro años. En ese tiempo tuvo importantes aprendizajes que posteriormente le permitieron llegar a Ruta N, el centro de innovación y negocios de Medellín, que nació en el año 2009 y cuyo propósito ha sido contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de la ciudad a través de la ciencia, la tecnología y la innovación. Asimismo, se le apuntó a una economía que migrara, de lo tradicional a una del conocimiento.

En el 2016, año en el que comenzó el mandato de Federico Gutiérrez, como alcalde de Medellín, se dio la llegada de Alejandro Franco a Ruta N. En aquel momento la economía de dicha ciudad se soportaba en negocios tradicionales, de industria, textilera, servicios de manufacturas, etc, pero, de la mano de este emprendedor, esta institución le apuntó a analizar cómo desde la infraestructura digital, talento y capital inteligente se migraba a la economía del conocimiento.

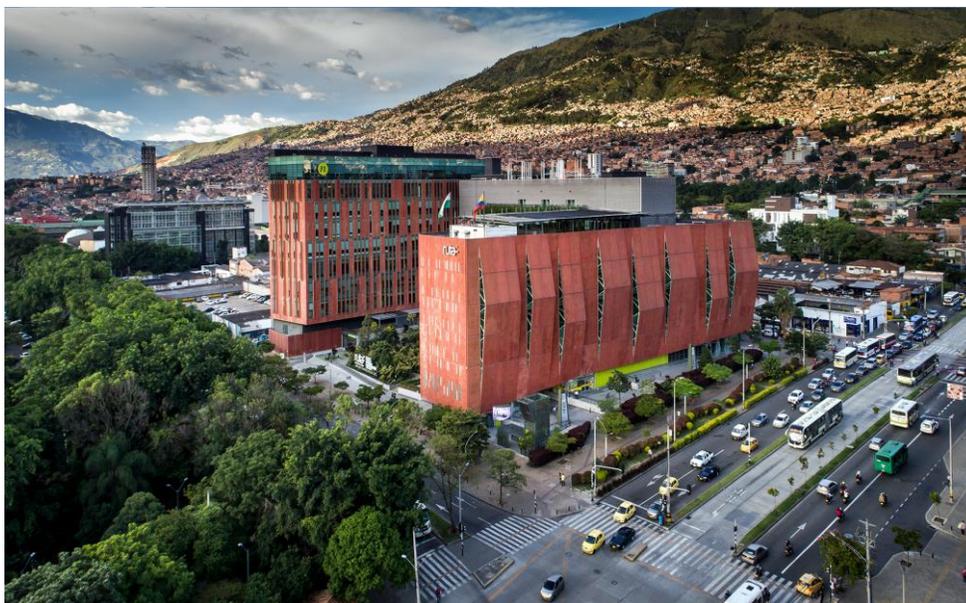


Imagen 3: Tras su paso por Tecnova, Alejandro Franco tuvo la oportunidad de estar al frente de Ruta N. Tomado de la conferencia Poniéndole turbo a los sueños: caso Home Capital Outlet de vivienda.

De hecho, se trabajaron tres pilares, para que durante la gestión de Alejandro Franco se tuvieran resultados positivos: Atraer talento, capital y empresas. Prueba de ello fue que de más de 32 países se trajeron aproximadamente 350 empresas que en la actualidad generan más de 8.800 empleos. El primer pilar tuvo que ver en el incremento del PIB, en este caso 400 millones de dólares al año con todas las personas empleadas. Aquí es importante precisar que este actor del ecosistema de innovación en Medellín ha brindado confianza para trabajar sobre emprendimientos de alto impacto, que sean atractivos para los fondos

de capital de riesgo. También se ha enfocado en generar un talento, que bajo esquemas de Cuarta Revolución Industrial, ayuden a integrar a los jóvenes a las nuevas dinámicas de crecimiento.

El segundo pilar tiene que ver con el desarrollo del tejido empresarial y académico. Especialmente, con elevar su competitividad y propiciar algo importante, que en este caso es la generación de más inversión en las actividades de ciencia, tecnología e innovación respecto al PIB, ya que en Colombia esta era muy baja. Medellín, gracias al Pacto de Innovación (consiste en que empresas e instituciones públicas y privadas apuesten a la innovación con recursos y acciones concretas) pasó a invertir del 0.7 en 2014 al 2.23% en 2020 de su PIB en actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación.

El tercer pilar se enfocó en la resolución de problemas de ciudad con Ciencia, Tecnología e Innovación. Esto llevó a concebir laboratorios de innovación, que con temas sencillos ayudaron a que las personas rápidamente pudieran prototipar, validar y propiciar que llegaran con productos o servicios al mercado. Además, fue clave para que Ruta N fuera reconocida como una de las empresas más innovadoras de Latinoamérica y la única desde el sector público, según la Revista The Fast Company.

En todo este proceso, el liderazgo de Ruta N sirvió para que Medellín se convirtiera en la sede para Latinoamérica, del Centro para la Cuarta Revolución Industrial, iniciativa liderada en el mundo por el Foro Económico Mundial. El Centro permitió que en la región se empezaran a prototipar políticas públicas que generaran confianza para que la empresa, universidades y sector público apropiaran las tecnologías de la Cuarta Revolución Industrial, como Blockchain, inteligencia artificial, comercio electrónico, entre otros. Esto llevó a dos grandes conclusiones.

La primera, aceleró la formación del talento humano en equipos de la Cuarta Revolución Industrial. Allí surgieron iniciativas importantes como **Dapi**, empresa líder en inteligencia artificial y cuya llegada se dio a Colombia gracias a una alianza con Ruta N, de Medellín, para la creación de un centro de Inteligencia Artificial y RPA. La otra iniciativa fue **Accenture**, con el primer NanoLab que tuvo Colombia y que a finales del 2022 inauguró en Medellín el Centro de Tecnología Avanzada, un espacio para la formación de profesionales, que también se utilizará para trabajar temas de Inteligencia artificial, Robótica de procesos, Machine Learning y Analítica.

La segunda conclusión tuvo que ver con seducir a los jóvenes con lógicas de la Cuarta Revolución Industrial. En este caso además de Ruta N, la filial SURA Asset Management, Protección y Comfama presentaron el Fondo Educativo SumanTI, el cual le apuntó a que los jóvenes de la ciudad de Medellín cursaran programas educativos relacionados con las tecnologías de la Cuarta Revolución Industrial. Estas organizaciones actuando como agentes articuladores y dinamizadores del desarrollo integral, crearon este fondo de financiación con el fin de ofrecer créditos no condonables para aquellas personas interesadas en recibir

una formación dirigida y especializada, y así contribuir a la transformación del modelo económico de Medellín, en el que se pasara de una economía tradicional a una economía del conocimiento.

Nacimiento de Home Capital, Outlet de vivienda, y su modelo de negocio con un propósito social

Tras lo hecho en Ruta N, Alejandro Franco finalizó su etapa en esta institución pública. Posteriormente se reencontró con Andrés Londoño, el fundador inicial de Home Capital, quien es socio actual y quien le propuso potenciar el negocio que se tenía a partir de la tecnología y el fondeo, tanto por deuda, como por equity. De esta manera se dio la transición de un modelo de negocios inmobiliario tradicional, a uno movido por la tecnología y los datos, dando nacimiento a Home Capital, Outlet de vivienda, una empresa alineada en el sector de las *Property Technology* (PropTech), es decir, que se valen de la tecnología para optimizar la compra y venta de viviendas. Esta compañía, la cual fue creada en febrero del 2021, comenzó con la venta de tres casas al mes. No obstante, hasta mediados del 2022 superan más de 55 propiedades en el mismo lapso.

Aquí es importante precisar que la creación de esta empresa se dio justo en el año en el que el mundo se vio afectado por la crisis sanitaria del Covid-19 y la pospandemia llevó a entender un contexto importante, pero, doloroso: Colombia tiene un déficit habitacional de más de 18 millones de hogares y si se extrapola a Latinoamérica queda demostrado que existe un déficit habitacional de más de 200 millones de hogares sin vivienda. Sumado a esto, la pandemia hizo que las personas vieran en las viviendas un multisistema, porque también comenzaron a ser utilizadas como gimnasio, oficina, guardería, colegio, entre otros, lo cual hizo que fuera más necesario el hecho de tener una vivienda propia y con mayor metraje.

Sin embargo, este flagelo global trajo consigo adversidades y es que en la medida que suben los precios de las viviendas, no se evidencian más ingresos en la economía de las personas. De hecho, en la actualidad se tienen grandes incertidumbres atadas a lo que tiene que ver con las tasas de interés, que cada vez se incrementan más, con un sistema inmobiliario financiero un poco desconectado con las nuevas realidades y con diversas asimetrías de información. Esto ha tenido como consecuencia que las personas tengan que vivir en viviendas más pequeñas o arriendos. Sumado a la desconfianza que existe en las familias al momento de comprar o vender viviendas, ya que es un camino que en la mayoría de los casos resulta tortuoso. Es por esto que en esta empresa se han venido dando soluciones desde la inteligencia artificial con la que se ha permitido dar fijaciones de precios.

Aquí es importante precisar que en los sistemas inmobiliarios no había sincronización entre comprador, vendedor y sistema financiero, lo cual detonó en que fuera un proceso lento y desgastante, con diversos intermediarios. A raíz de esto, el Outlet de vivienda, pensó en soluciones que permitieran devolver la confianza y generar ahorros en dinero, tiempo y

problemas, integrando tres actores principales de la transacción inmobiliaria: comprador, vendedor y el sistema financiero; sumado a lo anterior, se ha venido dando trazabilidad en los precios y en los procesos que esto toma. Esto fue clave para entender un negocio desde la generación de la demanda, y convertirse en un Outlet digital de vivienda. De la misma manera es importante resaltar que, desde la tecnología esta organización además de contar con una plataforma propia, que permite entender toda una lógica y trazabilidad de la relación con el cliente, también ha llevado a cabo escogencias para trabajar por territorios dinámicos inmobiliarios tanto en Medellín como en Bogotá, para de esta manera entender qué es lo que está pidiendo el mercado, unirlo con la demanda y así tener rotaciones más bajas.

Home Capital prospecta la necesidad de vivienda, capacidad de pago, disposición y a través de unos algoritmos que ellos mismos construyeron, analizan qué se puede o no comprar, califican al cliente y entienden sus situaciones futuras de pago y cómo comenzarlas a conectar con el sistema financiero según esa perfilación. También cuentan con mapas de calor por zonas para entender por dónde se está moviendo más la demanda. Este Outlet de vivienda se viene afianzando en hacer valoraciones automáticas basados en análisis comparativos de mercado y sobre todo, le han venido trabajando a la analítica de datos para la toma de decisiones y manejo de inventarios. Lo anteriormente mencionado es uno de los aspectos más importantes de esta organización, ya que las personas compran para vender y Home Capital vende para comprar. Lo hacen en propiedad raíz y apartamentos con reglamento en propiedad horizontal, con promedios de transacción entre los 60 mil y los 150 mil dólares.



Imagen 4: Uno de los datos más destacados de Home Capital son los mapas de calor donde se evidencia mayor cantidad de demanda. Tomado de la conferencia Poniéndole turbo a los sueños: caso Home Capital Outlet de vivienda.

Actualmente esta empresa cuenta con más de 400 mil datos propios que permiten hacer la Inteligencia Artificial y Matching Learning, que detonen en trazabilidad de precios, dinámicas y mapeamiento de ciudades para entender dónde hacer las compras. En

Colombia se han podido impactar más de 1000 familias, particularmente en Medellín y Bogotá. Se han comprado casi 19 millones de dólares y se está con niveles de venta de alrededor de 14 millones de dólares, lo cual demuestra el impacto positivo que se ha logrado en menos de año y medio, donde se ha transformado un negocio tradicional a uno 100% movido por tecnología

Rondas de inversionistas

Uno de los factores que ha detonado en el éxito de Home Capital han sido sus rondas de inversión. En la primera se le apuntaba a 600 mil dólares. Sin embargo, se superaron las expectativas, ya que se logró reunir un millón de dólares. Hay que precisar que esta empresa logró que le entraran aproximadamente 32 inversionistas de alto nivel, algunos de ellos fueron el ex presidente de Bancolombia, una ex vicepresidenta del Grupo Nutresa, el presidente para Colombia de BTG Pactual, un ex presidente de Sura, dueños de Urbaser, Estudio de Moda, Agua Bendita, entre otros.

Aquí es clave resaltar que la confianza en el equipo de trabajo fue fundamental para cerrar esta ronda y ello sirvió para apalancar fondeo por deuda. En el primer semestre del 2022, Home Capital logró una segunda ronda semilla, donde se buscaron cinco millones de dólares y en menos de tres meses se había logrado el objetivo.

Equipo de trabajo



Imagen 5: Socios de Home Capital. De izquierda a derecha Andrés Londoño, Steffano Puccini, Alejandro Franco, Tomás Gómez, Juan David Orozco y Felipe Echavarría. Tomado de la conferencia Poniéndole turbo a los sueños: caso Home Capital Outlet de vivienda.

Son alrededor de 130 empleados los que hacen parte de esta organización. Estas son personas con las que se ha construido relaciones de valor, también se han fijado propósitos como mejorar el acceso a la vivienda y generar inclusión financiera. Este equipo de líderes que se encuentra entre las ciudades de Medellín y Bogotá, sumado a la tecnología y analítica

de datos, han hecho que esta empresa logre conectar la oferta y la demanda para integrarlos de una vez con el sistema financiero.

Además de Alejandro Franco, quien se desempeña como presidente y es uno de los fundadores de esta organización, el equipo directivo está conformado por Andrés Londoño, co-fundador y quien es el CEO de la compañía; Juan David Orozco, que también figura como uno de los fundadores y cuyo rol es el de director de Tecnología (CTO); Felipe Echavarría es otro de los co-fundadores y se encarga de la parte comercial; Diana Restrepo, que se desempeña como directora de productos financieros; Fabio Duque, que cuenta con una amplia experiencia en el sector financiero de hace varios años; Stefano Puccini, que lidera la estrategia de crecimiento y compra, Catalina Sánchez Tobón, directora de Comunicaciones, Sara Restrepo directora de Mercadeo y Tomás Gómez, co-fundador encargado de la parte de producto y experiencia de usuario.

De la misma manera esta organización cuenta con una junta directiva de alto nivel, conformada por Santiago Botero CEO de Fin Social, Juan Lucas Vega, vicepresidente inmobiliario de Grupo Éxito, Felipe Racines, quien fue uno de los gerentes de crecimiento en Rappi y Verónica Navas, Consultora Senior del Banco Mundial.



Imagen 6: Uno de los aspectos más complejos en el momento de hacer negocios de propiedad raíz era la cantidad de papeles, certificados, recibos y demás. Sin embargo, con Home Capital, a través de la Inteligencia Artificial le ha apuntado a llevar esto al mundo digital. Tomado de la conferencia Poniéndole turbo a los sueños: caso Home Capital Outlet de vivienda.

La de Home Capital es una historia movida por los sueños, aprendizaje y resultados. Aquí se debe entender el salto de lo imposible a lo posible, aunque esto pueda tomar más tiempo. Desde esta organización han sido muy enfáticos en cambiar el EGO por el CO, el CO de COcreación, COlegaje, COLaboración, COMpañía y aprender a ser parte del éxito del otro para crear más felicidad. Finalmente, el trabajo hecho por el emprendedor Franco ha sido de largo aliento y en su caso hace alusión a cinco puntos claves en el proceso de emprender:

- **ADN Emprendedor:** Consta de tres componentes, que son pasión, capacidad de ejecución y enfoque del crecimiento en equipo. Este es un proceso con muchas subidas y bajadas, en el que se debe saber manejar los tiempos.
- **Cultura empresarial:** Es fundamental pensar en la cultura empresarial que se quiere inculcar en el equipo, especialmente en las bases en las que se busca crecer. En este caso valores y complementariedad.
- **Valor para usuarios (producto):** Es clave entender a los usuarios y la ecuación en la que se plantea que el producto es igual a conocimiento, entendimiento y generación de valor.
- **Relaciones:** El entorno y el ecosistema en el que se mueve la compañía son fundamentales para analizar la manera en la que una empresa pasa de un punto a otro.
- **Inteligencia empresarial:** En este punto se hace alusión a cómo se define, interactúa y de qué manera es posible monetizar para que los emprendimientos puedan seguir creciendo.



Imagen 7: Gracias a Home Capital varias familias han cumplido el sueño de tener su vivienda. Tomado de la conferencia Poniéndole turbo a los sueños: caso Home Capital Outlet de vivienda.

Conclusiones

- El perfil emprendedor tiene que estar muy lleno desde la pasión
- Es fundamental saber tener conversaciones francas con los socios

- Es pertinente entender la importancia de los inversionistas y las rondas. Más que dinero y capital, se requiere del aporte con capital inteligente en el crecimiento de la compañía. Aquí es importante tener en cuenta los conceptos de unicornio y camello. El primero consiste en crecimiento a todo costo, mientras que el segundo hace alusión a las empresas de largo aliento, con crecimiento sostenible desde la eficiencia.
- No se es ni el mejor, ni el peor. Se trabaja por materializar sueños.

Conferencista

Alejandro Franco es ingeniero administrador de la Escuela de Ingeniería de Antioquia. Con especialización en Sistemas de Información de la Universidad EAFIT de Medellín. Realizó una maestría en Innovación y Emprendimiento de la Universidad de Manchester en Reino Unido.

Ha sido docente en temas de innovación en la Escuela de Ingeniería de Antioquia, EAFIT, la Universidad Pontificia Bolivariana y la Universidad de Antioquia, en Medellín, Colombia. Como emprendedor, creó AfueraLink, una empresa vanguardista para la época (1999-2005), la cual conectaba oferta y demanda de empresas por Internet en el negocio B2B. Trabajó en Tecnova, Ruta N y actualmente se desempeña como presidente de Home Capital Outlet de vivienda.