

Estudio de prefactibilidad para Intermediary una plataforma de bróker comercial en el Oriente Antioqueño

Camilo Arias Castañeda

Maria Camila Jiménez Gutierrez

Santiago Ocampo Jiménez

Trabajo de grado para optar por el título de:

Comercio Exterior

Ingeniería de sistemas

Asesor:

Richar Alexander Gómez Garcia

Luisa Fernanda Montoya

Jaime Guzman

Universidad Católica de Oriente

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Comercio Exterior

Rionegro

2022

Página de aceptación

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Rionegro, 30 de junio de 2022

Tabla de contenido

Índice de tablas.....	26
Índice de figuras	27
Resumen Ejecutivo.....	28
Antecedentes.....	28
Planteamiento del Problema.....	31
Justificación	32
Objetivos.....	32
Objetivo General.....	32
Objetivos Específicos.....	32
Marco Teórico	33
Definición del producto.....	37
Metodología de la investigación	38
Estudio de Mercado	38
Caracterización del Mercado	39
<i>PESTEL (Análisis del entorno externo)</i>	39
<i>Análisis del entorno (externo, interno, DOFA)</i>	44
Caracterización del Sector.....	48
Segmentación (mercado disponible, mercado potencial, mercado meta).....	48
Análisis del Mercado.....	49
<i>Posicionamiento.</i>	49
<i>Marketing MIX</i>	50
<i>Análisis de la oferta</i>	54
Conclusiones del Estudio de Mercado	58
<i>Información de las encuestas o entrevista.</i>	58
<i>Ingresos operacionales.</i>	11
Estudio técnico.....	13
Descripción del servicio.....	13
Selección de la tecnología.....	13
Inversión inicial – Estudio Técnico	14
Ingeniería del proyecto	16
<i>Proceso productivo</i>	16

<i>Costo de Ventas</i>	17
Análisis del Estudio Técnico	18
<i>Inversión del Estudio Técnico</i>	18
<i>Costos de los Servicios Prestados.</i>	19
<i>Utilidad Bruta</i>	19
Estudio organizacional, legal y ambiental	20
Estudio organizacional	20
<i>Modelo estratégico</i>	20
<i>Estructura Organizacional</i>	20
<i>Equipo de Trabajo</i>	21
<i>Necesidades organizacionales</i>	22
<i>Inversiones del Estudio Organizacional</i>	23
<i>Gastos organizacionales</i>	24
Estudio legal	26
<i>Registro de la sociedad</i>	26
<i>Licencias y/o Permisos de Funcionamiento.</i>	27
<i>Obligaciones Tributarias y legales.</i>	27
Análisis del estudio organizacional y legal	28
<i>Inversiones del estudio organizacional y legal.</i>	28
Utilidad Operacional	28
Estudio Financiero	29
Inversiones del proyecto	29
Financiación del proyecto	30
Flujo de Caja, TIR y VPN del proyecto	30
Flujo de caja de financiación	31
Punto de equilibrio	33
Conclusiones	33
Referencias Bibliográficas	34

Índice de tablas

Tabla 1.....	53
Tabla 2.....	56
Tabla 3.....	12
Tabla 4.....	18
Tabla 7.....	19
Tabla 8.....	20
Tabla 9.....	21
Tabla 10.....	26
Tabla 11.....	28
Tabla 12.....	28
Tabla 13.....	29
Tabla 14.....	30
Tabla 15.....	30
Tabla 16.....	31
Tabla 17.....	32

Índice de figuras

Figura 1.....	39
Figura 2.....	44
Figura 3.....	3
Figura 4.....	3
Figura 5.....	4
Figura 6.....	5
Figura 7.....	6
Figura 8.....	6
Figura 9.....	7
Figura 10.....	8
Figura 11.....	8
Figura 12.....	9
Figura 13.....	9
Figura 14.....	10
Figura 15.....	11
Figura 16.....	14
Figura 17.....	15
Figura 18.....	15

Resumen Ejecutivo

Intermediary es un proyecto que surgió por la necesidad que tienen las pequeñas y medianas empresas del Oriente Antioqueño de crecer y ampliar sus mercados tal como respondieron en las entrevistas y encuestas, adicionalmente lo afirman Calderón Quijije y Abad Alvarado, (2017) pero a estas empresas se les dificulta expandirse porque no conocen la manera de conseguir nuevos clientes o proveedores, por lo tanto, Intermediary es la solución, porque es un broker comercial que les permite ampliar su portafolio de productos y aumentar sus ventas a través de una plataforma web que puede ser utilizada desde cualquier lugar, en donde pueden publicar sus productos y buscar materias primas o insumos que necesiten, todo esto desde un dispositivo móvil o computador, adicionalmente, Intermediary brinda el servicio de broker desde el inicio de la negociación hasta su culminación, dando asesoría y acompañamiento en todo este proceso.

Antecedentes

En los últimos años las ideas de negocio han cambiado considerablemente porque ya no es necesario el estar de manera física en un establecimiento para adquirir cualquier producto; hoy en día gracias a la tecnología, específicamente hablando del internet se pueden comprar un sin fin de artículos desde cualquier lugar del mundo, lo cual se maneja en gran medida en el comercio al detal, pero poco en el comercio al por mayor, es ahí cuando surge “ la plataforma de bróker comercial” en función de los beneficios que conlleva el trabajar con el concepto de negocio, ya que esta se encarga de poner a disposición de las empresas los productos o servicios de nuevos proveedores a través de la plataforma para facilitar el proceso de compra y venta generando mayor posibilidad de crecimiento para las empresas. A encontrarse el comercio electrónico en auge se pudieron encontrar diversas investigaciones

y redacciones que tienen una pequeña relación con el tema a tratar y que se muestran en los siguientes párrafos.

El proyecto “sistematización del proceso de gestión de seguros mediante una aplicación web para el broker terrena agencia asesora productora de seguros ubicado en la ciudad de Quito” en el cual se refiere Jitala Loachamin, (2018) se realizó con la finalidad de utilizar las herramientas tecnológicas que se tienen en la actualidad, para beneficio del broker “Terrena Seguros Cía. Ltda.”; este proyecto tiene cierto nivel de relación con la plataforma Intermediary porque también realizaron en un inicio una investigación apoyada en entrevistas y encuestas con el objetivo de determinar el alcance del proyecto y las necesidades del broker, para después desarrollar un aplicativo web que aparte de facilitar una gran cantidad de procesos, permite el uso y acceso a este desde cualquier lugar del mundo, lo cual también se hizo con Intermediary para el mercado mayorista en general, pero Jitala lo hizo únicamente para una productora de seguros.

El Broker MKV para la exportación de Camote y otros productos agrícolas no tradicionales a España, se dio a conocer como una compañía que se encarga de gestionar la venta y exportación de camote y otros productos agrícolas. El proceso del que se encargaría era realizar seguimiento del producto hasta el mercado de negocio, además de ello se encargaban de trámites necesarios como: aduanas, trámites de transporte y logística necesaria para la exportación. Comparado con Intermediary, MKV solo se enfoca en los mercados agrícolas e Intermediary abarca todas las necesidades del comercio al por mayor, una gran ventaja que tiene MKV es que se encarga tanto del proceso de marketing como el proceso logístico internacional, haciendo un acompañamiento constante, lo que en Intermediary se maneja como el servicio postventa que se trata de un seguimiento hasta que el proceso de entrega finalice con éxito (Alvarado Flores, Atencia Criollo y López Chumaña, 2009).

Según Alvarado Flores, Atiencia Criollo, & López Chumaña, (2009) La estrategia para disminuir capital de trabajo, bajo el modelo de un Bróker, es un caso de estudio en una compañía manufacturera de composites. En donde se tiene la necesidad de implementar un bróker comercial en una zona franca colombiana para el sector químico-manufacturero (composites), debido a que la materia prima de este producto es principalmente importada de china, lo que genera largos tiempos de lead time, y no permite reaccionar a altos picos de demanda, generando que la fibra de vidrio deba importarse en grandes cantidades para garantizar un nivel de servicio adecuado. En este caso Intermediary como broker comercial a través de una plataforma sería de gran ayuda para controlar el lead time a través de planificación y reconocimiento de nuevos proveedores, ya que se pueden observar los tiempos de entrega en la plataforma y así proyectar los pedidos a realizar basados en los tiempos del proveedor.

Ovalo Consultores son una compañía con sede principal en México y un amplio portafolio de servicios empresariales, entre los cuales se destaca una metodología de acompañamiento que se basa en capacitar a las empresas de la estrategia que deben utilizar para conseguir nuevos clientes empezando por el trabajo previo y la prospección, por otra parte Intermediary realiza un acompañamiento en todos los procesos de negociación mediante los medios digitales y en tiempo real (Consultores, 2018).

En estos cuatro casos de investigación se lleva a cabo el rol de intermediario entre cliente y vendedor, acompañando en el proceso de compraventa, o simplemente realizando la conexión entre estos según corresponda. Dos de las mencionadas anteriormente se realizan o actúan de forma virtual, utilizando los medios tecnológicos con los que se cuenta en la actualidad, los demás realizan la gestión a través de los medios tradicionales (email, llamadas telefónicas, presencialmente). Los cuatro casos se relacionan con la idea del proyecto

Intermediary, debido a que, prestan el servicio de intermediación a las empresas vendedoras y compradoras, con la finalidad de facilitar el crecimiento de sus mercados y por ende el de su empresa, siendo este objetivo el enfoque principal de la plataforma

Planteamiento del Problema

Después de conversaciones con diferentes empresarios del Oriente Antioqueños es posible confirmar que en la actualidad, estos quieren ampliar su mercado o portafolio y expandirse ya sea a nivel local o nacional, pero como lo confirman muchos de ellos, se les dificulta debido a que no tienen conocimiento de posibles compradores mayoristas o proveedores.

El problema radica en que, para los productores que buscan expandir su empresa, marca o productos se les dificulta lograrlo, porque no conocen los posibles clientes ya sea a nivel local o nacional, ni la forma de llegar a ellos; sumado a esto hay empresas locales que necesitan ampliar su portafolio, ofreciendo productos que para su realización necesitan de materias primas que no se encuentran en el Oriente, pero presentan un problema similar, ya que, no tienen conocimiento de nuevos proveedores.

De lo anterior se puede deducir, que para solucionar dicho problema se necesita una plataforma que facilite la conexión de las empresas con posibles consumidores o proveedores a nivel local y/o nacional según sea el caso, en la cual se puedan encontrar diferentes productos y gestionar la compra desde cualquier lugar del país.

Justificación

Intermediary es un proyecto bastante necesario para las compañías actualmente porque como lo mencionan Calderón Quijije & Abad Alvarado, (2017) estamos en una época donde el comercio electrónico es sumamente importante para las empresas, porque permite las uniones económicas regionales mediante el gran alcance tienen las plataformas web, donde la conexión o el campo de acción puede ser global, es decir, el contenido de estas se puede ver desde cualquier lugar del mundo, lo que permite que las empresas se den a conocer de una forma rápida y eficiente; logrando así el aumento de clientes, proveedores y por ende el crecimiento de la empresa siendo este el objetivo principal de la plataforma Intermediary, actuando como broker comercial y permitiendo a las organizaciones del oriente antioqueño incursionar en el mundo del comercio electrónico con total facilidad.

Objetivos

Objetivo General

Desarrollar una plataforma web que actúe como broker comercial para las empresas del Oriente Antioqueño.

Objetivos Específicos

1. Planificar los procesos de la ingeniería de requisitos partiendo de la investigación acerca del comercio desde el Oriente Antioqueño, para dar solución a los problemas que se presentan respecto a la conexión entre compradores y vendedores a través de la plataforma.
2. Diseñar las estructuras lógicas, comerciales y del modelo de negocio adecuadas para el eficiente desarrollo de la plataforma.

3. Implementar la plataforma web junto con el plan de negocio realizando el código, documentación necesaria, pruebas y capacitación de usuario final.

Marco Teórico

Para comprender el proyecto Intermediary es necesario tener muy clara la definición y orígenes de palabras como Comercio que según dice Pérez, (2021) el comercio comenzó con el trueque en donde las personas intercambiaban bienes que les sobraban o que producían de más, pero se presentó un problema ya que había bienes que se podrían dañar o que no eran de interés para todas las partes, por lo cual, se empezaron a hacer intercambios por objetos de valor como el oro, plata, piedras preciosas, entre otros; Después de esto se creó el dinero y se empezó el comercio que conocemos hoy en día que es el intercambio de bienes o servicios por dinero, lo que permite que sea más justo. Lo anterior permite definir el comercio como todo intercambio de bienes o servicios que se realiza denominado compra o venta e involucra el dinero, siendo el comercio un motor económico y financiero de la nación y del mundo.

Otro factor clave en el proyecto es la ventaja comparativa que tienen las empresas en el proceso de producción de un bien o servicio usando menos capital, personal y recursos que otro, lo cual es muy importante en el comercio porque permite que entre regiones aprovechen que unos pueden producir a costos más bajos que otros y de esta forma se beneficien a través del intercambio de bienes y servicios (Sanchez Galán, 2015).

El mercadeo tal como lo plantea Vergara, (2015) es analizar las necesidades que se encuentran en el mercado para crear estrategias y tener ventajas competitivas al momento de satisfacer dichas necesidades y que mejor que hacerlo a través del comercio electrónico pues permite llegar masivamente a muchos más clientes.

Los Broker como lo dice Negotiator, (2020) son aquellos que actúa tanto en compras como en ventas, con la finalidad de ingresar a mercados de difícil acceso, este realiza operaciones de intermediación entre compradores y vendedores, pero en ningún momento compra la mercancía. Al igual que el Bróker comercial (Consultores, 2018) que es el encargado de unir compradores y vendedores con el fin de realizar negocios, siendo este el intermediario entre las partes, acción por la cual cobra una comisión después de realizada la transacción.

La estrategias de mercadeo se hacen con el fin de penetrar mercados (Pulido, 2018) lo cual se define como todas aquellas estrategias que se adoptan en una empresa con la finalidad de ingresar a un nuevo mercado, que permiten analizar el movimiento y alcance que tiene un servicio o producto en un mercado específico, lo que implica la aplicación de tácticas correctas que componen la estrategia de penetración de mercado y que son las que hacen que estrategia utilizada sea favorable para la compañía.

Se tienen diferentes tipos de matrices para construir un plan de mercadeo exitoso, entre las cuales están la Matriz DOFA contiene el análisis de cuatro factores que son: fortalezas y debilidades siendo estos factores internos de una empresa, proyecto, compañía, persona o país; oportunidades y amenazas que son factores externos y la empresa, proyecto, compañía, persona o país no puede controlar. Esta matriz se utiliza con la finalidad de descubrir la situación o posición en la cual se encuentra la empresa, proyecto o aquello que se esté analizando para después determinar estrategias a seguir basándose en los resultados del DOFA. (deGerencia.com, 2018); La matriz PESTEL que analiza 6 aspectos que corresponden a sus siglas y son: Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico, Legal; siempre basándose en el macroambiente o el ambiente externo, se enfoca en aquellos

aspectos que afectan positiva o negativamente a la empresa o proyecto, pero no pueden ser controlados por estos.

Para el plan de marketing se tienen también las Cuatro P del marketing las cuales son: Producto, Precio, Plaza y Promoción; estas son variables controladas por la empresa y analizadas con el objetivo de llegar adecuadamente a su mercado objetivo y obtener respuestas positivas de dicho mercado (Baby M. & Londoño J., 2008).

Es sumamente importante tener claridad en lo que es realmente una plataforma web (Roc, 2019) ya que mucho más que una página web, porque la plataforma tiene componentes adicionales como aplicaciones, compras, formularios, entre otros. Lo cual significa que una plataforma web es mucho más completa y permite hacer una gran cantidad de cosas que una página web no y necesita de desarrollo web (OpenClassrooms, 2017) siendo aquello que se realiza a través de diversos lenguajes de programación con el fin de mantener sitios web que tengan una funcionalidad dinámica e impecable para los usuarios.

El desarrollo web es un proceso de programación que está compuesto por diferentes factores como las metodologías ágiles puesto que para asegurar el éxito durante el desarrollo de software no es suficiente contar con notaciones de modelado y herramientas, sino que hace falta un elemento importante: la metodología de desarrollo, la cual nos provee de una dirección a seguir para la correcta aplicación de los demás elementos. En estas se observan: prácticas de producción de código, entregas constantes de funcionalidades, cliente involucrado en todo momento y sobre todo énfasis en un despliegue continuo del desarrollo (Amaro Calderón & Valverde Rebaza, 2007). El desarrollo se compone por lenguajes de programación que son el conjunto de instrucciones a través del cual los humanos interactúan con las computadoras. Un lenguaje de programación permite al hombre comunicarse con las computadoras a través de algoritmos e instrucciones escritas en una sintaxis que la

computadora entiende e interpreta en lenguaje de máquina (Mendoza, 2020). El BackEnd (Haro, Guarda, Peña Herrera, & Quiña, 2019) compone el desarrollo web y se encarga de los procesos que se ejecutan internamente en las aplicaciones web, estos procesos también se le denomina la lógica de negocio de la aplicación, ya que es donde se ejecutan las acciones para guardar la información en las bases de datos y también se hacen los resultados u operaciones con los datos que la aplicación provee. Son todos los desarrollos que el usuario no ve en el sistema. Por el contrario, el FrontEnd: Vázquez del Cerro, (2020) hace uso de las tecnologías del lado del cliente, trabaja como su propio nombre indica, sobre la “fachada” o la “interfaz”, es decir se enfoca en todo lo que el usuario puede ver o con lo que puede interactuar durante la navegación por internet.

Otro factor del desarrollo web es la Arquitectura de software que habla de una estructuración correcta de los sistemas de software para tener un desarrollo más eficiente y mantenible a lo largo del ciclo de vida del software (Fernandez, 2006), además el SQL: (Pérez Porto & Gardey, 2012) es un lenguaje de consulta estructurado que identifica que identifica el tipo de lenguaje que se vincula a una base de datos relacional que permite las distintas clases de operaciones entre éstas. Y el NoSQL: (TechTarget, 2015) Son bases de datos conocidas también como No solo SQL, enfocado a la gestión y diseño de información o datos, y el diseño de bases de datos que es utilizado para masivos conjuntos de datos distribuidos.

Antes de cualquier desarrollo es necesario saber que la Web: es también conocida como la World wide web, es una parte de la red de Internet a la que el usuario puede acceder y usar por medio de una interfaz gráfica y que contiene documentos generalmente conectados por hipervínculos (Merriam-Webster, 2020).

Las TIC: (Hernandez, 2018) son según sus siglas las tecnologías de la información y la comunicación, que hacen referencia a las herramientas, tecnologías y teorías utilizadas para el procesamiento y uso de la información, en la informática, el internet y las telecomunicaciones. Siendo el Internet: (Significados, 2020) una red informática que es descentralizada con un alcance global; en su pureza es un sistema de redes interconectadas por diferentes protocolos o procedimientos, en los que se puede encontrar una gran variedad de servicios y productos.

En términos generales es interesante conocer que el Componente intangible de un dispositivo, ya sea computador, teléfono o tableta se conoce como Software y es el encargado de dar instrucciones a un sistema que en general tiene interacción con componentes físicas (Raffino, 2021), y para esto se tiene la ingeniería de software: que es una disciplina de la ingeniería que comprende todos los aspectos de la producción de software desde las etapas iniciales de la creación de un sistema, hasta el mantenimiento de éste después de que se utiliza (Sommerville, 2006).

Algo que es muy valioso para cualquier compañía son las Bases de datos (Date, 2001) que actúan como sistemas donde se aloja la información de las tablas o registros de un sistema empresarial o personal, existen varias formas para guardar la información en un gestor de archivos (bases de datos), los cuales pueden ser relacionales o no relacionales, dependiendo su utilidad se elige el tipo de fichero o base de datos a utilizar.

Definición del producto

Intermediary es una plataforma que actúa como broker comercial, es decir, intermediario comercial entre empresas. Su metodología es Business to Business, con el objetivo de generar relaciones perdurables en el tiempo entre los negocios vinculados,

aumentando las ventas de las empresas, permitiéndoles atraer nuevos clientes y encontrar nuevos proveedores, ayudando así al crecimiento de pequeñas y medianas empresas. Todo a través de un dispositivo móvil o computador, siendo éste un valor diferenciador con respecto a otras empresas o personas que se dedican a la intermediación comercial de forma tradicional (llamadas o correos).

Metodología de la investigación

Primero se diseñó una entrevista base para ser aplicada a varias empresas del Oriente Antioqueño, con el fin de encontrar factores claves para definir el mínimo producto viable de la plataforma y complementar la encuesta que se envió de forma masiva a empresas constituidas como persona natural o persona jurídica, ubicadas en Abejorral, El Carmen de Viboral, Guarne, La Ceja, Marinilla, El Retiro, Rionegro, El Santuario o Sonsón. Esta encuesta buscaba encontrar qué métodos de promoción utilizan las empresas en su mayoría y qué tan efectivos han sido, también observar qué tan familiarizadas se encuentran las empresas con la tecnología para definir la factibilidad de implementar la plataforma en el Oriente Antioqueño según este indicador; además se hizo un estudio de los porcentajes de comisión por venta exitosa que estarían dispuestas a pagar las compañías junto con la posibilidad de que éstas alojen o no su empresa en una plataforma web. Finalmente, la encuesta permitió definir el enfoque principal del plan de marketing según las necesidades de uso de los clientes (aumento de ventas, encontrar nuevos proveedores o las dos), además de conocer factores claves para las personas y empresas al momento de utilizar este tipo de plataformas.

Estudio de Mercado

Caracterización del Mercado

PESTEL (Análisis del entorno externo)

Para desarrollar el apartado correspondiente a este elemento será de gran utilidad apoyarse en el análisis PESTEL como una forma de analizar el entorno externo.

Figura 1.

Cuadro PESTEL para el análisis del entorno externo.



Nota: Elaboración Propia en la Plataforma Canva

Factor político. Colombia tiene una democracia presidencialista, en donde el jefe de estado y el presidente son la misma persona, que ocupa el cargo durante 4 años evidenciando una estabilidad política, lo cual es bueno para la plataforma porque no hay cambios constantes de normatividad que afecten el sector de las Tics. “Según el Índice de Percepción

de la Corrupción 2020 de Transparencia Internacional, el país obtuvo una calificación de 39 puntos sobre 100, y ocupa la posición 92 entre 180 países evaluados.” (Rincón & Ortiz , 2021) Según lo anterior, Colombia es considerado un país bastante corrupto razón por la cual las empresas y las personas buscan la manera de evadir impuestos porque probablemente ese pago no lo vean evidenciado en inversiones en el país, al evadir impuestos las empresas pueden incurrir en problemas legales graves y además se afecta la economía del país, por esto es necesario trabajar con las empresas y buscar métodos alternativos de impuestos como inversiones en proyectos nuevos y más para ayudar al crecimiento de éstas y que se vean motivadas y no cohibidas a pagarlos.

El Decreto Único Reglamentario del Sector de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones es el 1078 de 2015 que tuvo algunas actualizaciones con el decreto 620 de 2020, regula todo lo relacionado con plataformas web, aplicaciones móviles, tratamiento de datos, privacidad del usuario y otros temas que determinan bajo que normatividad debe actuar y se debe regir la plataforma por hacer parte de las TICS.

Según el ministerio de comercio exterior, Colombia tiene Tratados de Libre Comercio (TLC) con 16 países, Tratados suscritos con 2 países y negociaciones en curso con 4 países, representando un gran beneficio para las empresas que quieren ampliar su mercado ya sea de proveedores o de compradores, puesto que el país cuenta con diferentes beneficios por hacer parte de los tratados generando que las empresas puedan tener precios más competitivos, calidad de la mercancía y mayor agilidad en el proceso de envío y recibo.

Factor Económico. “Por poder adquisitivo, el salario mínimo de Colombia se encuentra en el puesto 7 de Latinoamérica. En 2021 aumentó aproximadamente 1,2%” (Sectorial, 2021) Al tener en Colombia un bajo poder adquisitivo se pueden ver afectadas las empresas porque las personas comprarían menos de lo que querrían, pero en el país las

personas se endeudan para comprar cosas sin importar que tan necesarias son, por lo tanto, es responsabilidad de las empresas crear buenas estrategias de marketing con el fin de generar un impacto positivo en el mercado ofreciendo beneficios de compra en los consumidores.

Según el Banco mundial, Colombia tuvo en el 2020 una Inflación de 2,5%; un PIB de 271.347 mil millones y presentó desempleo de 15,4%, La inflación indica que los precios de los productos subieron aproximadamente un 2,5% siendo mayor a lo que regularmente aumenta el poder adquisitivo, lo cual puede generar disminución en la compra de los consumidores finales, pero como se decía anteriormente, Las empresas son las encargadas de motivar a sus clientes a comprar. El porcentaje de personas desempleadas es alto, pero si las empresas aumentan sus ventas a través de la plataforma o de otra forma, tendrán que aumentar su producción y personal de trabajo generando empleos y aportando al país su granito de arena.

Portafolio informa que la deuda externa total de Colombia llegó a 157.523 millones de dólares y creció en el último año 8,31%, esto es algo que afecta fuertemente tanto a las personas como a las empresas porque al tener una deuda externa tan alta, el país debe recaudar más dinero que se obtiene aumentando impuestos, gravámenes y entre otras formas que son pagadas por los ciudadanos y las empresas.

Factor social. Con base en datos otorgados por la Gobernación de Antioquia se tiene que en el departamento hay un total de 6.782.584 personas, de las cuales 706.477 se encuentran en el Oriente Antioqueño, donde hay un total de 18.874 (RUES) empresas entre personas naturales y jurídicas.

Las empresas del Oriente Antioqueño se han ido acogiendo a proyectos de la cámara de comercio para vender de forma virtual sus productos creando vitrinas comerciales online, este proyecto llamado vitrina empresarial ha sido acogido de manera positiva por las

diferentes compañías de la región, por ello, la plataforma es una gran alternativa para aquellas empresas que buscan expandirse mediante nuevas formas de reconocimiento, además, iniciativas como la de la cámara de comercio demuestran con sus resultados que existe una tendencia por parte de las empresas a incursionar con sus productos en el mundo digital. (Antioqueño, 2021).

Comfenalco Antioquia indica que E-commerce tiene una gran tendencia de crecimiento principalmente por la pandemia, ya que, muchas personas continúan prefiriendo realizar compras y transferencias virtuales. Comfenalco menciona también que el dinero en efectivo pierde fuerza y los pagos en línea como transferencias y tarjetas se están fortaleciendo cada vez más. Todo esto beneficia bastante la plataforma, porque demuestra que es una excelente alternativa para el aumento de ventas de las empresas, porque tanto personas como empresas prefieren en la actualidad comprar y vender por medios digitales, facilitando y agilizando procesos. (Comfenalco, 2020)

Los pagos en línea son los que más han crecido con respecto a temas de economía digital en Colombia, creciendo para 2021 un 7% aproximadamente acá se incluyen pagos por transferencia como es conocida con números y también a través de código qr generando mayor facilidad para las personas. (Semana, 2021)

Factor Tecnológico. Juan Guillermo Sanmartín de Caracol radio informa que aproximadamente el 35% de las empresas de las subregiones de Antioquia no tienen internet, lo cual es un riesgo para ellas porque el mundo digital y las ventas en línea se encuentran en tendencia y al no contar con internet se están quedando en desventaja con respecto a otras. (Romero, 2021)

Colombia cuenta con diferentes planes para incentivar la tecnología en el país, tales como, el Plan Vive Digital que tiene como objetivo “impulsar la masificación del uso de

Internet con el fin de reducir la pobreza y generar empleo”, Apps.co creada para apoyar los emprendimientos tecnológicos, Colombia Digital que busca promover el uso y la apropiación de las Tics, la Federación Colombiana de la Industria del Software que se encarga de ayudar a las empresas a ser más competitivas en los mercados generando posicionamiento global y también se enfocan en el talento humano.

Medellín es considerada una de las ciudades con más desarrollo, emprendimiento e innovaciones tecnológicas a nivel mundial, el municipio cuenta con ruta N y Medellín emprendedora para impulsar los emprendimientos e innovaciones buscando la evolución económica de la ciudad. (Jimenez, 2020)

Los tres lenguajes de programación más utilizados son JavaScript, Java, Python. (Platzi, 2016). Actualmente en Colombia se están haciendo muchos arreglos y modificaciones en vías que conectan municipios y departamentos, con el fin de que en un futuro cercano la movilidad y transporte de mercancías sea más fácil que en la actualidad. Pero en este momento el transporte de mercancías se puede tardar un poco más de lo normal por tanto tráfico que se encuentra en las vías debido a los arreglos y construcciones que se están realizando.

Factor Ecológico. La economía circular es una de las tendencias del cuidado del medio ambiente que más ha cogido fuerza y es la más importante porque sus principales actores son las organizaciones y las empresas, Colombia ha sido el primer país de Latinoamérica en adoptar esta economía, otras tendencias son las inversiones verdes, el cuidado del clima, cuidado de recursos naturales y nuevas tecnologías que al ser aplicadas adecuadamente permiten agilizar procesos, reducir tiempos, dinero y diversos recursos. (Martínez, 2021)

“El constante cambio de clima generado por la contaminación y la falta de cuidado del medio ambiente, impacta las zonas costeras colombianas, el sector agrícola y los suelos, genera inundaciones y vulnerabilidad en los recursos hídricos” (Sostenible, Minambiente, 2021). Por razones como las mencionadas anteriormente, el Ministerio de Ambiente otorga sellos ambientales o Ecoetiquetas a las empresas que siguen diferentes procesos y demuestran el cuidado de los recursos a través de procesos productivos sostenibles. Tener este sello favorece mucho a las compañías por la gran tendencia que se evidencia en los consumidores de comprar productos o servicios que cuiden el medio ambiente y no que lo destruyan. (Sostenible, Minambiente, 2019).

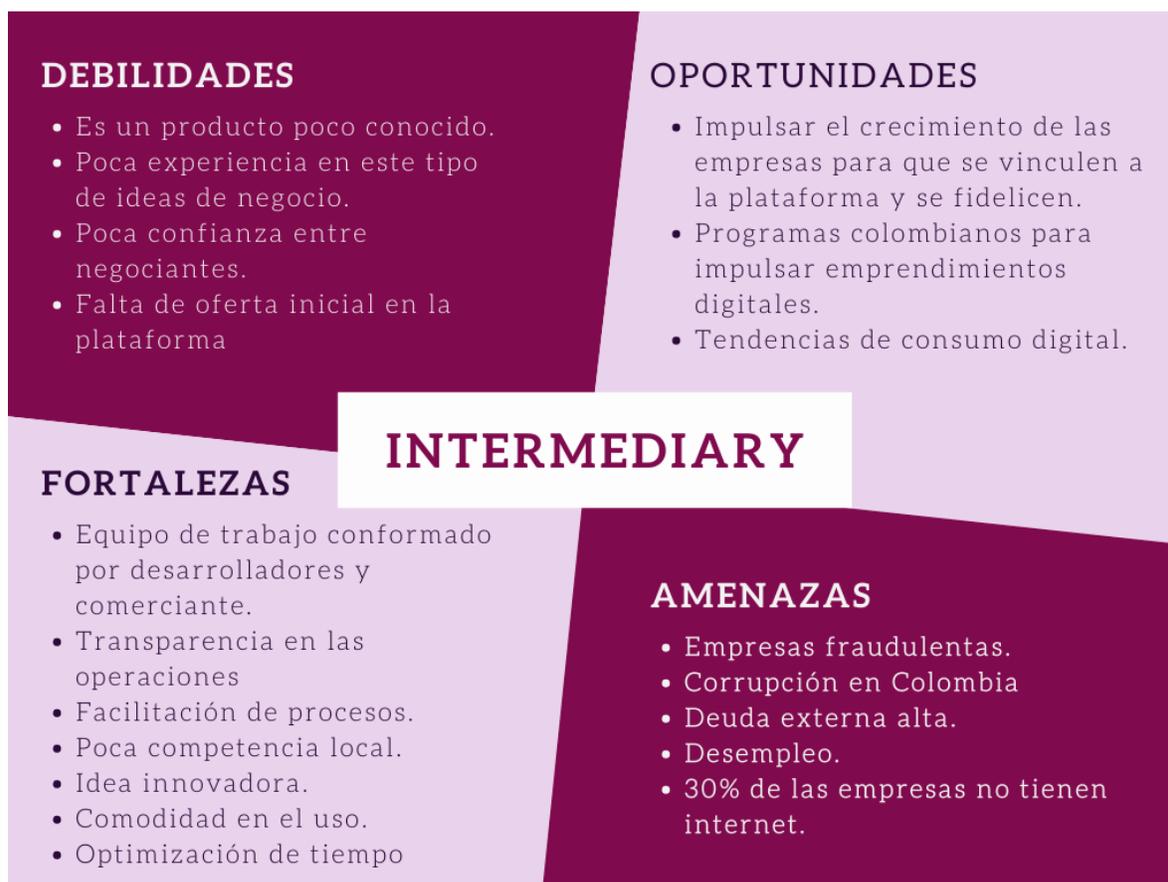
Factor Legal. La ley 527 de 1999 “define y reglamenta el acceso y uso de los mensajes de datos, del comercio electrónico y de las firmas digitales, y se establecen las entidades de certificación y se dictan otras disposiciones.” (Colombia C. d., 1999). La plataforma está regulada por esta ley y debe cumplir los parámetros que allí se estipulan para su buen funcionamiento y evitar problemas legales.

Para crear una empresa en Colombia es necesario registrarla ante la DIAN y cámara de comercio, registrarse ante el sistema de seguridad social y solicitar facturación electrónica a la DIAN. (Tolosa, 2021) El registro de marca se debe realizar ante la superintendencia de Industria y Comercio, pero se debe verificar con anterioridad que el nombre de la marca esté libre, es decir, no sea utilizado por otra empresa. La Red Nacional de Protección al consumidor es la encargada de defender los derechos de los consumidores colombianos.

Análisis del entorno (externo, interno, DOFA)

Figura 2.

Cuadro DOFA para el análisis del entorno externo e interno.



Nota: Elaboración propia en la Plataforma Canva

Debilidades. Intermediary es una plataforma que ingresará a un mercado existente que es la intermediación entre empresas, pero es un producto nuevo porque este servicio normalmente se prestaba a través de correo electrónico o llamadas telefónicas, por lo tanto, su crecimiento puede ser más lento y su lanzamiento debe ser planeado estratégicamente para disminuir un poco los riesgos.

Al ser un producto nuevo el equipo tiene poca experiencia en su correcta implementación, por lo cual ha realizado una exhaustiva investigación con el fin de definir

el modelo de negocio más benéfico tanto para la plataforma como para las empresas que se vinculen a ella.

Puede existir poca confianza entre las partes negociadoras porque no se conocen entre sí, y nunca han hecho negocios a través de la plataforma. Esto es algo que se presentara más que todo en un principio cuando las empresas utilicen la plataforma por primera vez.

Cuando se empiecen a ingresar empresas estas pueden darse de baja en la plataforma porque al existir pocas empresas en un principio pueden no tener ventas o no encontrar los productos que necesitan.

Oportunidades. La plataforma va a influir en el crecimiento de las empresas del Oriente Antioqueño ya que las empresas van a ver crecimiento en sus ventas y facilidad de adquisición de productos gracias a la plataforma, lo que va a generar que se fidelicen porque están obteniendo resultados exitosos.

Colombia tiene diferentes programas para apoyar los emprendimientos tecnológicos, esto puede ser muy útil para el crecimiento y reconocimiento de la plataforma.

Desde que se dio la pandemia han aumentado en gran medida las tendencias de consumo digital, pagos en línea y ha crecido también la confianza en las compras por internet. Esto favorece mucho la plataforma porque al existir confianza en el uso de la tecnología para compras y pagos es más simple y menos riesgoso la implementación de Intermediary en la sociedad.

Fortalezas. El equipo de trabajo de la plataforma está conformado por dos desarrolladores y una profesional en comercio exterior, siendo esto una gran ventaja porque el soporte será dado por el equipo y las formas de trabajo también, teniendo así cubiertas las bases fundamentales para el correcto funcionamiento de Intermediary.

La plataforma ofrece a los clientes una total transparencia en los procesos de negociación, mostrando siempre información verídica y brindada por las partes involucradas, junto con esto, se busca facilitar procesos a las empresas vinculadas porque ya no tendrán que estar enviando correos para negociar, o realizando llamadas, sino que todo lo encuentran en la plataforma y pueden negociar por allí.

Una gran fortaleza es que no existe una plataforma igual o parecida que preste el servicio de intermediación B2B en la región. Lo anterior podría ser visto como una desventaja porque como se decía en párrafos anteriores es un producto nuevo, pero realmente tiene muchas oportunidades en el mercado por ser una idea innovadora que va a impactar positivamente las empresas del Oriente Antioqueño, que es de fácil manejo y optimiza procesos para éstas.

Amenazas. Existe la posibilidad de que se vinculen a la plataforma empresas fraudulentas o mentirosas con intenciones negativas de estafa, robo o productos de mala calidad. Sumado a esto, se tiene un alto nivel de corrupción en Colombia que no permite visualizar el progreso esperado por la sociedad y así como se presenta en Colombia también hay corrupción en la región del Oriente antioqueño, esto afecta a la plataforma porque las vías no se encuentran en el mejor estado y se van a generar retrasos en entregas, también la afecta porque como no se invierten correctamente los recursos sino que son robados o utilizados equivocadamente debido a la corrupción, se generan aumentos en la deuda externa que será pagada por los ciudadanos y empresarios a través de los impuestos, y el aumento de impuestos provoca una cadena que consta de una disminución en el poder adquisitivo de las personas por lo cual compran menos a las empresas y estas compran menos productos por la plataforma.

El desempleo es también una problemática que afecta a Intermediary porque las personas no tienen el dinero suficiente para comprar muchas de las cosas que necesitan y se genera la misma cadena mencionada en el párrafo anterior.

Se tiene que un 30% de las empresas en las subregiones de Antioquia no cuentan con internet, siendo este fundamental para el uso de Intermediary, por lo tanto, ese porcentaje de empresas no podrá hacer parte de la plataforma.

Caracterización del Sector

Los productos en los que se enfoca principalmente la plataforma son los del sector económico secundario ya que este es denominado también como el sector industrial porque es el que produce en su gran mayoría en masa, convirtiendo materias primas en productos terminados para la venta al por mayor, algunos de estos productos son, textiles, plásticos, envases, alimentos procesados, bebidas, construcción o productos para la construcción.

Segmentación (mercado disponible, mercado potencial, mercado meta)

Mercado potencial. Según bases de datos del RUES en el Oriente Antioqueño hay 15394 empresas constituidas como persona natural o jurídica, de las cuales aproximadamente el 24,4% son mayoristas, lo que equivale a 3753 compañías que son el mercado potencial de la plataforma porque del total son las que compran y venden productos al por mayor cumpliendo así con el requisito principal para el adecuado funcionamiento de la plataforma.

Mercado disponible. De las 3753 empresas del Oriente Antioqueño que compran y venden productos al por mayor, se seleccionan las compañías que se desarrollan en el sector productivo secundario (Artesanías, industrias, construcción, energético)

Mercado efectivo. después de tener el mercado disponible se disminuye a las empresas del Oriente Antioqueño que necesitan aumentar sus ventas y conseguir nuevos proveedores, siendo este el mercado efectivo.

Mercado meta. En un principio el propósito es tener en la plataforma el 10% de las empresas descritas en el mercado efectivo.

Análisis del Mercado.

Posicionamiento.

La estrategia de posicionamiento será basada en los beneficios y el uso o aplicación de la plataforma. En un principio se visitará a las empresas de forma presencial para enseñarles su funcionamiento, continuando con la explicación de los beneficios de aumentos de ventas que pueden tener y además la posibilidad de conseguir nuevos proveedores, pagando una mensualidad muy asequible y la comisión que será cobrada únicamente cuando las ventas sean exitosas. Se hará mediante visitas presenciales con el propósito de empezar a crear historial, generar confianza e ingresar empresas a la plataforma ofreciéndoles un tiempo gratuito de prueba (3 meses) en el cual, solo deberán pagar la comisión en caso tal de que realicen ventas. Lo anterior será aplicado antes de realizar un lanzamiento oficial de la plataforma ya que sin empresas asociadas ésta no cumple su propósito de actuar como broker comercial, por lo tanto, al tener compañías dentro de la plataforma cuando sea lanzada masivamente en el Oriente Antioqueño se va a generar mayor credibilidad y confianza, logrando así que cada vez más empresas se vayan enterando de los beneficios que se les brindan en dicha plataforma y empiecen a ingresar sin la necesidad de visitas presenciales. Todo esto con el objetivo de que las empresas vean a Intermediary como la plataforma que les da la posibilidad de ampliar su mercado, aumentar sus ventas y crecer como empresa.

Marketing MIX

Producto. La plataforma tiene como propósito fundamental actuar como broker comercial, siendo esta la intermediaria entre empresas que compran y venden productos al por mayor, facilitando el acceso desde cualquier dispositivo electrónico, aumentando el flujo de usuarios debido a su simplicidad de uso ya que puede ser utilizada desde cualquier lugar porque solo se necesita un computador o un dispositivo inteligente con internet. Se diferencia de los Broker comerciales comunes porque estos realizan la intermediación a través de llamadas telefónicas o correo electrónico siendo un proceso más largo y tedioso. Los productos que se van a ofertar en la plataforma son los que hacen parte del sector productivo secundario ya que son los que se venden al por mayor, entre estos se encuentran los textiles, artesanías, industria, construcción, entre otros. Las empresas que se vinculen a la plataforma tienen la posibilidad de darse a conocer a nuevos clientes potenciales y por ende aumentar sus ventas, la plataforma les brinda el servicio de asesoría y acompañamiento en el proceso de negociación para que de esta forma se cierren exitosamente las ventas favoreciendo tanto al comprador como al vendedor. Las empresas también pueden conocer nuevos proveedores tanto a nivel local como regional, lo cual les permitirá tener varias opciones y tomar la mejor decisión al momento de realizar sus compras ya sea de materia prima, insumos u otros bienes y servicios necesarios para el desarrollo de su actividad económica, y favorecer financieramente el proceso productivo de la empresa mejorando precios, utilidad y calidad.

A continuación, se encuentran 3 imágenes que muestran la interfaz de la plataforma.



Iniciar sesión

Usuario

Contraseña

Ingresar

[¿OLVIDÓ SU CONTRASEÑA?](#)

[CREAR CUENTA](#)



[Acerca de nosotros](#)
[Contáctanos](#)



[¿Quiénes somos?](#) [Productos](#) [Login](#) [Sign up](#)

**Oferta lo que vendes y compra
lo que necesitas para tu
empresa**

Comenzar



[Acerca de nosotros](#)
[Contáctanos](#)

Buscar

Principal
Explorar
CATEGORIAS



Mani Partido sin piel
Mani de excelente calidad
Disponible: 20 toneladas
Ubicación: Rionegro, Antioquia
Precio por Kg: COP \$5.600

Negociar

Publicaciones relacionadas



Mani con piel
Mani crudo con piel
Ubicación: Marinilla, Antioquia
Precio por kg: COP\$5.400



Mani con piel
Mani crudo con piel
Ubicación: Marinilla, Antioquia
Precio por kg: COP\$5.500



Mani confitado
Mani confitado con apijil
Ubicación: Rionegro, Antioquia
Precio por kg: COP\$6.100

Nota: Imágenes obtenidas de la plataforma Intermediary

Precio. según las encuestas, la mayoría de empresas están dispuestas a hacer parte de la plataforma y pagar por los servicios prestados, por lo cual se decide ingresar al mercado con dos estrategias de precio, una psicológica y la otra de penetración, éstas dos trabajan de la mano ya que la membresía tiene costo bajo que es accesible para cualquier tipo de empresa lo que permite que las empresas ingresen a la plataforma con mayor facilidad y se manejan en valores que no son redondos creando en las empresas la idea de costo aún más bajo, teniendo posibilidades mayores de que decidan ingresar a la plataforma. Sumado a esto, se tiene el porcentaje de comisión que se estipuló con base en el tamaño de las transacciones o ventas para que de esta forma no se afecte negativamente el margen de utilidad de las empresas, y adicional a esto se tuvieron en cuenta los resultados obtenidos de las empresas en la cuesta, donde seleccionaban el porcentaje de comisión que estarían dispuestos a pagar por venta exitosa.

Los precios definidos serían los siguientes, se cobrará una membresía por suscripción a la plataforma generando diferentes opciones de pago mensual por \$19.900, trimestral por \$49.900 y anual por \$159.900; esto implicaría un precio promedio anual según los diferentes ingresos anuales de \$199.443. Por otro lado, para las operaciones desarrolladas por las empresas suscritas, se cobrará un porcentaje de comisión por venta realizada según los diferentes montos, entre \$1 a \$15 millones un 5%, entre \$15 a \$50 millones un 4% y por ventas superiores a \$50 millones un 3%; esto implicaría un porcentaje promedio anual según los diferentes porcentajes anuales de 4%.

Plaza. La plataforma permite comprar y vender de forma fácil, rápida y desde cualquier lugar, facilita a las empresas el aumento de sus ventas porque tienen mayor visibilidad de clientes objetivos, y sumado esto cuentan con un proceso totalmente seguro hasta el final ya que se brinda el servicio de seguimiento postventa. Para hacer uso de la

plataforma solo se necesita de un computador o dispositivo inteligente, conexión a internet y conocimientos básicos en uso de tecnología. Las encuestas permitieron evidenciar que la gran mayoría de las empresas tienen acceso a internet, tecnologías y cuentan con el entendimiento necesario para implementar la plataforma en la estructura de compras y ventas de las compañías.

Promoción. se tienen dos métodos de promoción: uno es la visita presencial a las empresas potenciales para empezar a ingresar empresas a la plataforma generando confianza y credibilidad. El otro método es a través de redes sociales tanto con publicaciones pagas como publicaciones orgánicas, logrando reconocimiento masivo de la plataforma y siendo esta la mejor forma de “atacar” la competencia porque sus redes sociales tienen muy poco alcance.

Tabla 1.

Demanda estimada del Proyecto entre el año 1 al año 5.

NA es No Aplica

ESTUDIO DE MERCADO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Demanda potencial	3.753	NA	NA	NA	NA
% crecimiento según Propuesta de Valor	5.4%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%
DEMANDA EFECTIVA	203	207	211	215	219

Nota: Elaboración propia

En la tabla el % de crecimiento hace referencia al porcentaje de crecimiento esperado para cada año, y la cantidad total del mercado hace referencia al mercado total disponible. Para el año 1 se espera tener 5% del total de empresas que conforman el mercado disponible, lo que equivale a 203 compañías. A partir del año 2 se busca crecer un 2.0% para tener en el año 5 un total de 219 empresas vinculadas a la plataforma Intermediary.

Análisis de la oferta

En cuanto a competencia hay 3 empresas similares pero que realizan el proceso de forma diferente.

Dynamics 365: Esta plataforma es creada por Microsoft con el objetivo de agrupar todos los sistemas de gestión de las empresas en un solo lugar, sistemas tales como: Ventas, talento humano, finanzas, operaciones, comercio, servicio y marketing. Dynamics desarrolla la optimización de procesos en las empresas a través de ERP (sistemas de planificación de recursos empresariales), CRM (Gestión o administración de relaciones con el cliente), BI (Inteligencia empresarial), cubre desde inventarios hasta procesos de entrega. En cuanto a la parte de marketing, esta plataforma permite conseguir nuevos clientes potenciales a través de redes sociales, es decir, mediante sus aplicaciones de marketing se montan anuncios en redes sociales como Instagram y Facebook para conseguir clientes potenciales y así darles seguimiento. Tienen diferentes aplicaciones que están diseñadas para trabajar juntas y según las aplicaciones que se escojan es el cobro que puede ser anual o mensual.

Marketing y ventas inteligentes: Dynamics 365 Sales, Dynamics 365 Marketing, Dynamics 365 Customer Insights.

Servicio al cliente proactivo: Dynamics 365 Customer Service, Dynamics 365 Field Service, Dynamics 365 Customer Service Insights.

Servicio de campo conectado: Dynamics 365 Field Service, Dynamics 365 Customer Insights, Dynamics 365 Remote Assist.

Finanzas y operaciones modernas: Dynamics 365 Finance, Dynamics 365 Supply Chain Management, Dynamics 365 Human Resources

Comercio conectado: Dynamics 365 Commerce, Dynamics 365 Fraud Protection, Dynamics 365 Customer Insights.

(Microsoft, Microsoft Dynamics 365, 2021) (Arribas, 2020) (Microsoft, Microsoft Dynamics 365, 2021)

Suplos: Es una Plataforma que ofrece un sistema integrado E2E (END TO END) con el fin de que las empresas automaticen los procesos de la cadena de suministro. Su objetivo es que las empresas puedan comprar cada vez más fácil y rápido con los mejores proveedores y permitiendo mantener las ventajas competitivas de cada una. Suplos maneja dos tipos de validación, estas validaciones dependen de las necesidades de los clientes, hay empresas que requieren la validación completa de sus proveedores en donde verifican experiencia, calidad, tiempo en el mercado, hay otras empresas que solo requieren la validación simple para realizar compras a esos proveedores. Suplos no se encarga de métodos de entrega ni tiempos de entrega, eso se habla directamente entre comprador y vendedor después de haber pasado el proceso de licitación. Lo que si hace Suplos es que si el proveedor requiere pago anticipado debe enviar una solicitud a Suplos bien argumentado y documentado para que la plataforma lo gestione. Suplos no cobra comisiones por venta realizada. Las validaciones son:

Validación simple: no tiene costo, permite solo visualizar ofertas de empresas como metro Medellín, OL bicentenario, y las ofertas que se pongan públicas y de empresas que no requieran validación completa. Esta validación no tiene ningún costo para realizar ventas.

Validación completa: hay que realizar un pago de \$790.000 + IVA, esta permite ver las ofertas abiertas que están disponibles para las dos validaciones, pero también las ofertas cerradas que son únicamente visibles y aplicables para las empresas que se encuentren en validación completa. Hay empresas que requieren parámetros específicos en la validación completa, pero, aunque una empresa proveedora requiera realizar diferentes complementos en cuanto a las validaciones paga el mismo valor no debe pagar más. (Suplos, 2021)

360 Negocios: es una red social creada por el Grupo Bancolombia con el fin de hacer networking empresarial con negocios de todos los tamaños y sectores de Colombia, dar visibilidad y relacionarse con otras empresas que se ayuden a crecer y evolucionar entre sí, crear conexiones de confianza, interactuar, ampliar la red de contactos y desarrollar oportunidades de negocios. Esta red social no tiene ningún costo. (Bancolombia, 2021).

Tabla 2.

Resumen comparativo de 3 empresas oferentes.

FACTORES / EMPRESA	DYNAMICS 365	SUPLOS	360 NEGOCIOS
Tiempo en el mercado	5 año	5 años	En lanzamiento
Red social – Instagram	289 seguidores	119 seguidores	No tiene
Red social – Facebook	530 seguidores	48 seguidores	No tiene
Cobro por membresía	Si	Si	No
Valor de la membresía	Desde \$74.500 hasta \$5.544.000 por mes	\$790.000 anual	Sin información
Cobro por comisión	No	No	No
Breve descripción	Optimización de procesos empresariales	Ventas a través de licitaciones	Compartir información y necesidades entre empresas

Nota: Elaboración propia

Estas 3 plataformas son consideradas competencia de Intermediary, pero tienen muchas cosas diferentes. Dynamics no impulsa la realización de negociaciones a través de su plataforma, sino que crea publicidad y anuncios pagos en redes sociales como Instagram y Facebook desde su aplicación de marketing esperando que les aparezca el anuncio a posibles empresas potenciales y hacerles después un seguimiento, Intermediary por el

contrario permite que las empresas encuentren directamente en la plataforma los productos que necesitan y oferten los propios sin necesidad de tener que pagar anuncios.

En Suplos los productos o servicios que se van a vender se suben a la plataforma como ofertas para entrar a licitaciones ya que son contratos bastante grandes y las empresas en su mayoría para poder vender deben tener una gran cantidad de validaciones de experiencia, y tiempo en el mercado, sumado a esto, las empresas deben pagar una anualidad de \$790.000 + IVA para poder hacer parte de las licitaciones cerradas y vender a empresas que requieren validación completa. Las empresas que tienen validación simple tienen desventaja con respecto a las otras porque son muy pocas las empresas que abren licitaciones de compra para este tipo de validaciones. Suplos no cobra comisiones con ventas, permite que las empresas compradoras y vendedoras se conozcan y no se involucra en temas de pago. Intermediary requiere las mismas validaciones para todas las empresas sin distinción, permite acceso a todos los bienes y/o servicios sin importar quien pague más o quien pague. La anualidad de Suplos es muy costosa comparada con la de Intermediary, pero no cobran comisiones, Intermediary cobra una membresía más económica y una comisión únicamente por ventas exitosas ya que se busca es impulsar las ventas de las pequeñas y medianas empresas, logrando así que no tengan que pagar costos exagerados sin ver resultados positivos de crecimiento.

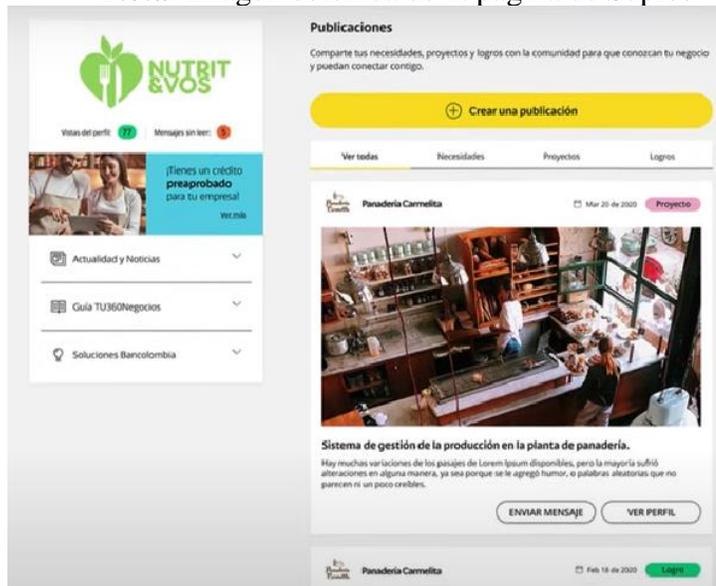
360 Negocios es más que todo una red social para compartir información y necesidades de las empresas con el fin de ayudarse entre sí, pero no realizan negociaciones como tal.

A continuación las imágenes de la interfaz de la competencia.



Hacemos que tus procesos sean más
ÁGILES Y CONECTADOS

Nota: Imagen obtenida de la página de Suplos



Nota: Imagen obtenida de la página de Dynamics 365



Nota: Imagen obtenida de la página de 360 Negocios Bancolombia

Conclusiones del Estudio de Mercado

Información de las encuestas o entrevista.

Entrevista. A continuación, se presentan las preguntas relacionadas con esta forma de recolección de información.

1. ¿A qué se dedica su empresa?
2. ¿Cómo se muestra su empresa frente al mercado?
3. ¿Alojaría usted su empresa en una plataforma web para conseguir clientes y proveedores, visualizar productos y aumentar sus ventas?
4. ¿Estaría dispuesto a pagar una comisión por venta exitosa por medio de la plataforma?
5. ¿Qué le gustaría encontrar en la plataforma? (valor agregado considera que debería tener la plataforma para que usted prefiera vender por ésta)

Respuestas:

Entrevista 1. Alex Mora propietario de Servicios tecnológicos de El Carmen de Viboral fue el primer entrevistado, él informó que su empresa se dedica a la venta de dispositivos móviles al por mayor y al detal, esta se muestra al mercado como una empresa básicamente sencilla, exitosa y confiable. Alex sí alojaría su compañía en una plataforma web y además de esto también estaría dispuesto a pagar comisión por venta exitosa. A él le gustaría que la plataforma sea amigable gráficamente, con contenido sencillo y procesos fáciles

Entrevista 2. El gerente comercial de Griffith Food fue quien respondió la entrevista, esta empresa es una multinacional de salsas y condimentos que se muestra al mercado a partir de unos lineamientos internacionales mediante los cuales sirven para la producción adecuada de los insumos y brindando de manera satisfactoria un producto con

Las mejores especificaciones para el uso del consumidor final. Al gerente se le hizo muy interesante la plataforma y afirmó que ingresaría la empresa a esta y pagaría comisión por ventas

realizadas. Sumado a esto, el señala que le gustaría encontrar una interfaz amigable la cual facilite a los compradores una atención especial que ayude a tener una mejora constante en sus servicios.

Entrevista 3. La tercera entrevista se realizó a uno de los socios de la empresa Ferre Oriente, dedicada a la distribución de material eléctrico al por mayor y al detal, que se da a conocer principalmente por el voz a voz. El entrevistado respondió que sí alojaría su empresa en una plataforma web y también pagaría comisión por venta pero esto debe hablarse primero con su socio para analizar el porcentaje y tomar la decisión, pero según indicó, en todos los casos se obtendría una respuesta positiva ya que esto aumentaría sus ingresos. A esta empresa le gustaría que la plataforma le diera más clientes con el fin de aumentar sus ventas y darse a conocer.

Entrevista 4. Distribuidos la Katich los pepes fue una empresa en la cual se entrevistó a una de sus asesoras comerciales, esta empresa se dedica al comercio de diferentes productos al por mayor y al detal, se dan a conocer a través de un voz a voz y por su ubicación ya que es una locación muy transitada y tiene una clientela de hace varios años. La compañía si se alojaría en una plataforma web, pero no estaría dispuesta a pagar comisión por venta debido a que han sufrido pérdidas en las ventas lo cual genero recorte de personal entonces no están dispuestos a pagar extra por un servicio que ellos mismos a través de sus vendedores pueden usar.

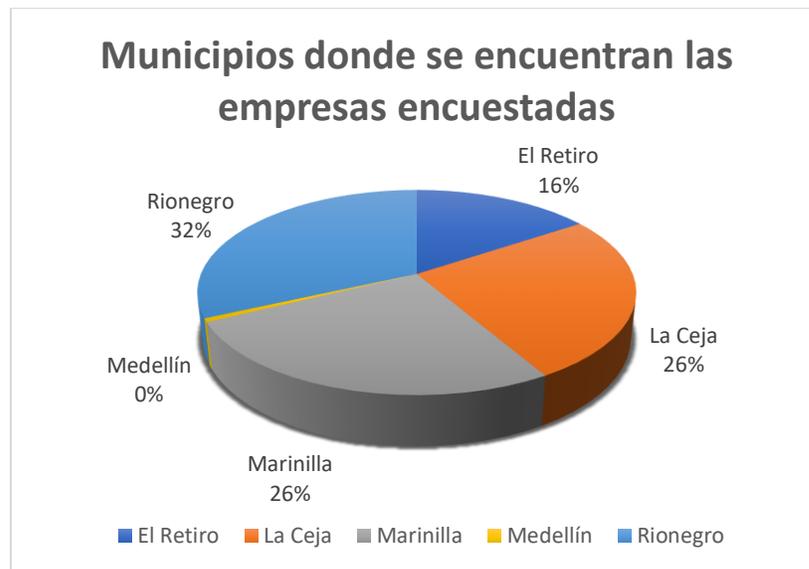
Entrevista 5. Se entrevistó a la propietaria de la empresa Pidyon S.A.S. que es una empresa importadora y exportadora de granos, se da a conocer por voz a voz ya que tienen una bodega y los mismos clientes son quienes han dado a conocer la empresa. Esta compañía sí estaría dispuesta a tener su empresa en una plataforma web que genere mayor intercambio de productos, proveedores y clientes, también pagarían comisión por ventas y les gustaría que la plataforma les permita optimizar procesos.

Entrevista 6. Por último, se entrevistó a la dueña de violeta una empresa dedicada a la venta al por mayor y al detal de vestidos de baño fabricados por ellos mismos, que se da a conocer por medio de redes sociales y visitas en punto de venta. Esta empresa sí estaría dispuesta a hacer parte de la plataforma y pagar una comisión por venta exitosa. Le gustaría que la plataforma sea fácil de usar.

Encuesta. La encuesta constaba de 13 preguntas donde se tuvo respuesta por parte de 173 empresas del Oriente Antioqueño, los resultados obtenidos fueron:

Figura 2.

Resultados encuesta Intermediary ubicación empresas por municipios.



Nota: Elaboración propia con la ayuda de Microsoft Excel.

Figura 3.

Resultados encuesta Intermediary sector productivo empresas.



Nota: Elaboración propia con la ayuda de Microsoft Excel.

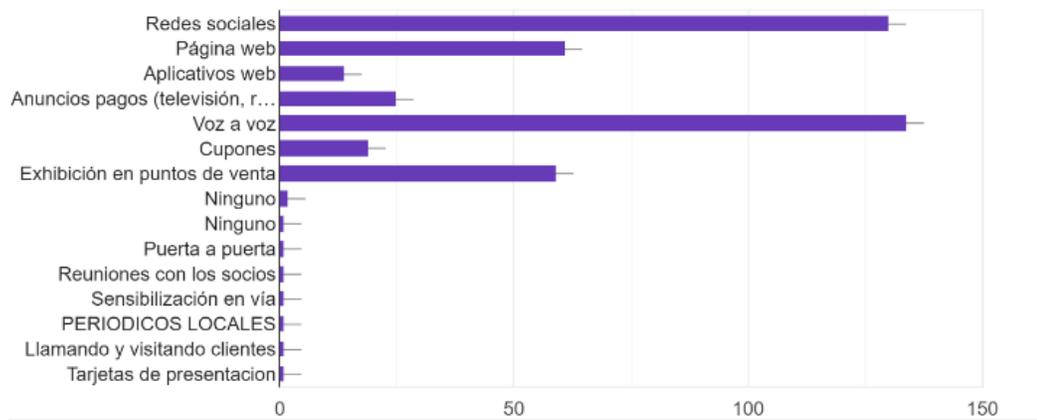
La gran mayoría de empresas encuestadas se encuentran en Rionegro, lo que indica que este municipio es el más apropiado para empezar a aplicar el proyecto ya que al tener tantas compañías hay más posibilidades de aceptación. Según la actividad económica principal de las empresas encuestadas, se tiene que el sector terciario y el secundario ocupan porcentajes similares siendo mayor el terciario, pero el nicho principal de la plataforma son las empresas que se desarrollan en el sector productivo secundario porque se caracterizan por comprar y vender al por mayor, siendo este el enfoque de mercado, sumado a esto también se puede llegar a algunas empresas que se encuentran en el sector productivo terciario pero compran al por mayor, tales como constructoras, hoteles y entre otros, la diferencia es que estos negocios no son el nicho principal pero pueden hacer parte de la plataforma.

Figura 4.

Resultados encuesta Intermediary métodos de promoción empresas.

2. ¿Qué métodos de promoción utiliza para el reconocimiento de su empresa por parte de los clientes? (seleccione todas las que utilice)

173 respuestas



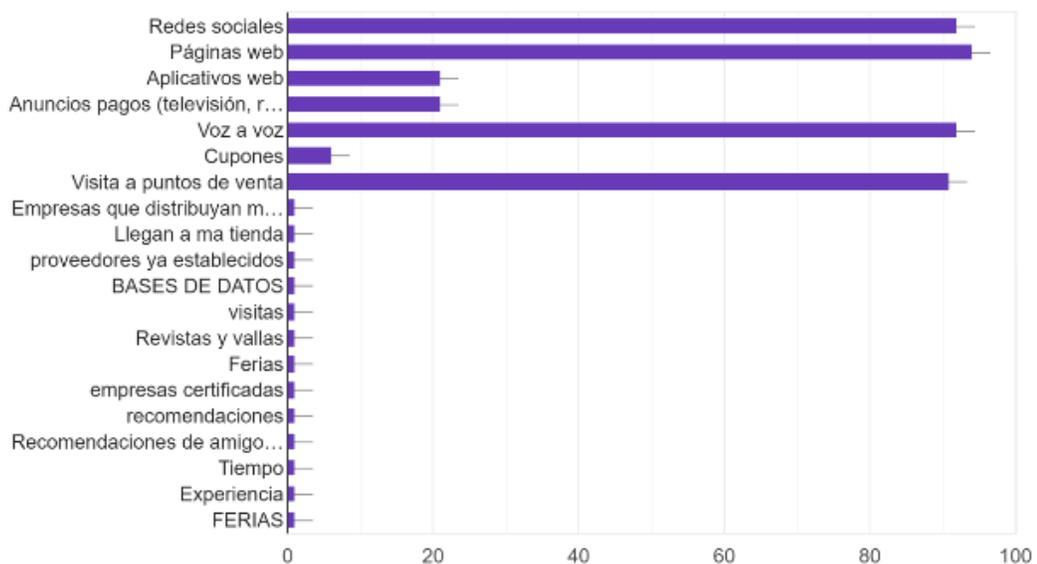
Nota: Elaboración propia con la ayuda de Google Forms.

Figura 5.

Resultados encuesta Intermediary búsqueda de proveedores empresas.

3. ¿Qué métodos de búsqueda de proveedores utiliza? (seleccione todas las que utilice)

173 respuestas

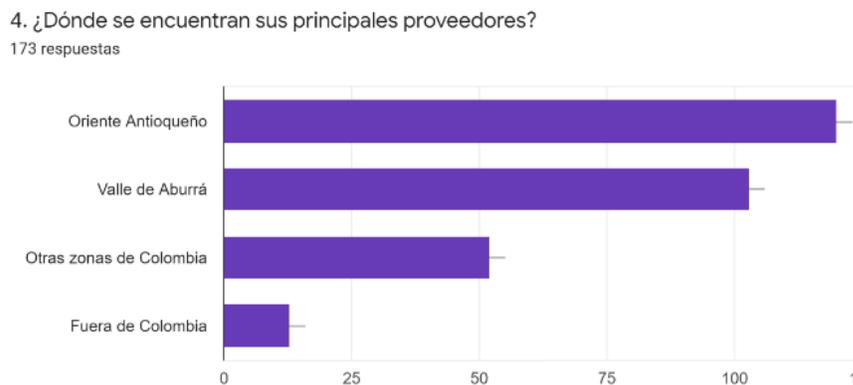


Nota: Elaboración propia con la ayuda de Google Forms.

Las redes sociales y el Voz a Voz son los métodos de promoción más utilizados por las empresas de Oriente Antioqueño, y las formas más comunes de conseguir proveedores son las redes sociales páginas web, voz a voz y visitas en punto de venta. Lo resultados de estas dos preguntas son muy positivos para el proyecto porque evidencian que la mayoría de las empresas usan redes sociales tanto para darse a conocer como para conseguir proveedores, siendo una gran ventaja puesto que el proceso de familiarización de las compañías con la plataforma no será complicado ya que en su mayoría hacen uso de herramientas tecnológicas similares en funcionamiento básico.

Figura 6.

Resultados encuesta Intermediary ubicación proveedores empresas.



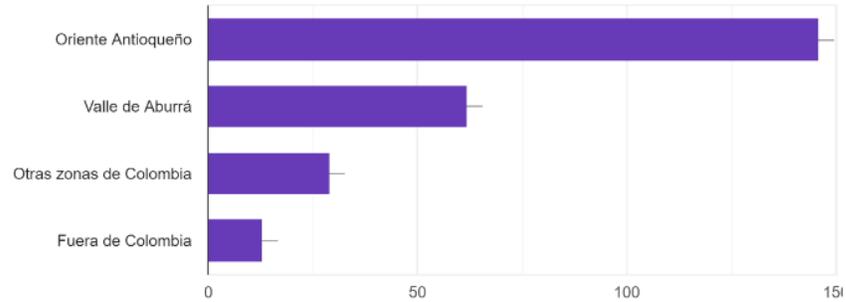
Nota: Elaboración propia con la ayuda de Google Forms.

Figura 7.

Resultados encuesta Intermediary ubicación clientes empresas.

8. ¿Dónde se encuentran sus principales clientes?

173 respuestas



Nota: Elaboración propia con la ayuda de Google Forms.

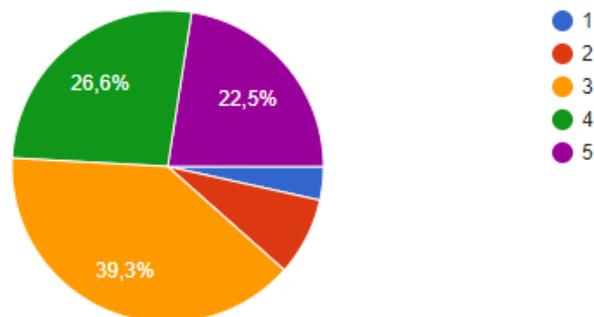
Los principales proveedores de las empresas encuestadas están ubicados en su mayoría en el Oriente Antioqueño y en el Valle de Aburrá al igual que sus clientes, siendo esto un indicador que permite determinar la ruta de aplicación del plan de marketing, empezando en Rionegro, continuando en el resto del Oriente para después expandirse al Valle de Aburrá.

Figura 8.

Resultados encuesta Intermediary uso de tecnología empresas.

7. De 1 a 5, siendo 1 nada familiarizada y 5 muy familiarizada, ¿Qué tan familiarizada se encuentra su empresa con respecto al uso de la tecnología?

173 respuestas



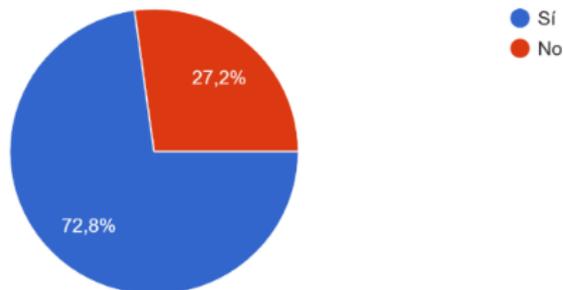
Nota: Elaboración propia con la ayuda de Google Forms.

La mayoría de las empresas encuestadas se encuentran entre medianamente familiarizadas y muy familiarizadas con la tecnología, lo cuál permite que la implementación de la plataforma sea más factible porque un gran número de negocios ya hacen uso de la tecnología y adoptar una nueva herramienta para su mejoría no será un problema sino una gran oportunidad.

Figura 9.

Resultados encuesta Intermediary uso de plataforma web para proveedores empresas.

5. ¿Utilizaría usted una plataforma web para encontrar nuevos proveedores?
173 respuestas

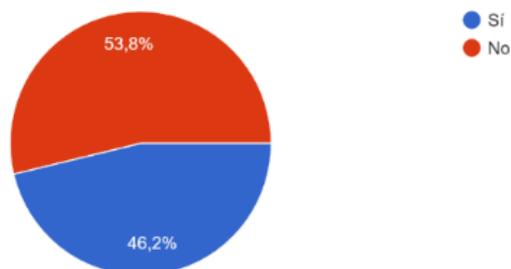


Nota: Elaboración propia con la ayuda de Google Forms.

Figura 10.

Resultados encuesta Intermediary pago por uso de plataforma web para proveedores.

6. ¿Estaría dispuesto a pagar por una plataforma que le permita ampliar su portafolio de proveedores?
173 respuestas



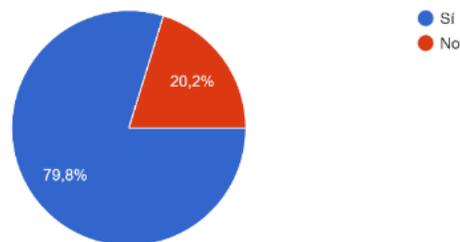
Nota: Elaboración propia con la ayuda de Google Forms.

El 72% de las empresas encuestadas que equivale a 126 de ellas respondió que sí utilizarían una plataforma web para encontrar proveedores, pero únicamente el 46,2% (80) estaría dispuesto a pagar por dicha plataforma, lo que significa que las empresas que buscan proveedores no son el mercado más fuerte, por lo tanto, la mejor manera de ofrecer la plataforma es brindando a las compañías que buscan aumentar sus ventas, la posibilidad de hacerlo a través de la plataforma y ofrecerles como un plus adicional la oportunidad de obtener nuevos proveedores en ésta.

Figura 11.

Resultados encuesta Intermediary uso de plataforma web posicionamiento empresas.

9. ¿Utilizaría usted una plataforma web para el posicionamiento de su empresa, aumento de clientes y fidelización de los mismos?
173 respuestas

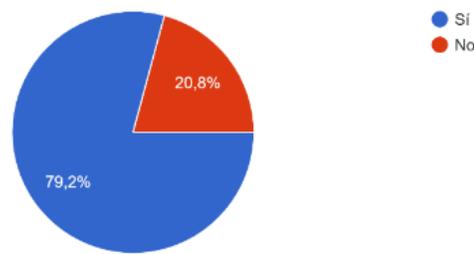


Nota: Elaboración propia con la ayuda de Google Forms.

Figura 12.

Resultados encuesta Intermediary pago por uso de plataforma web posicionamiento.

10. ¿Estaría dispuesto a pagar por una plataforma que le permita posicionar su empresa, aumentar sus clientes y fidelizar a los mismos?
173 respuestas



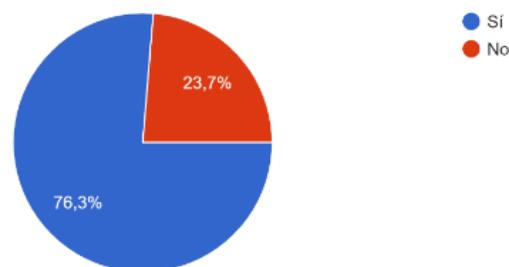
Nota: Elaboración propia con la ayuda de Google Forms.

138 empresas respondieron que sí utilizarían la plataforma para aumento de clientes y 137 pagarían por este servicio, lo que equivale al 79,8% y 79,2% respectivamente. Por lo anterior, cabe recalcar que las estrategias de marketing deben estar más enfocadas en el aumento de ventas de las empresas, ya que esto es lo que principalmente les llama la atención y los lleva a vincularse a una plataforma web para la venta de sus productos. Además, como se mencionó anteriormente, la posibilidad de conseguir proveedores se puede mostrar como un valor agregado adicional, teniendo siempre el foco principal en el aumento de clientes y por ende las ventas.

Figura 13.

Resultados encuesta Intermediary pago por comisión en plataforma web empresas.

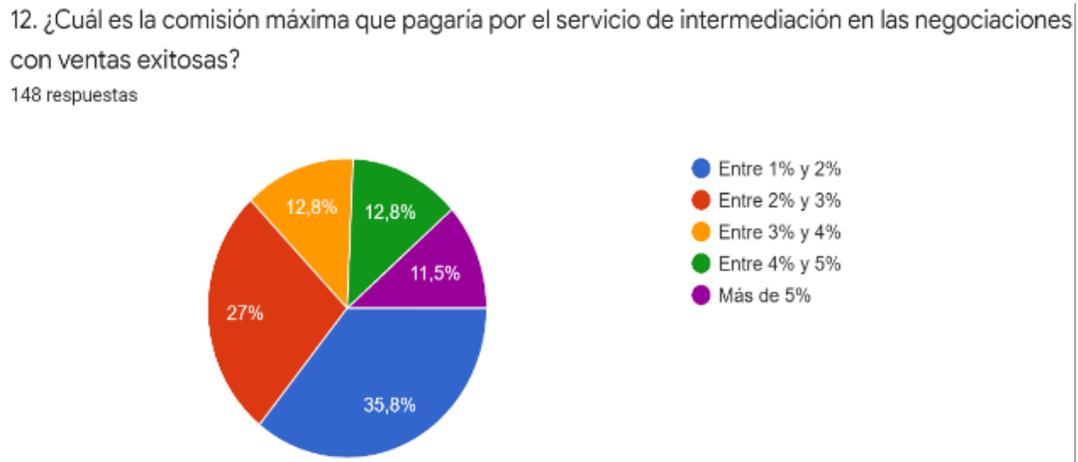
11. ¿Estaría dispuesto a pagar una comisión por el servicio de intermediación en las negociaciones con nuevos clientes siempre y cuando la venta se d...uesta es no, por favor continúe con la pregunta 9.
173 respuestas



Nota: Elaboración propia con la ayuda de Google Forms.

Figura 14.

Resultados encuesta Intermediary comisión máxima en plataforma web empresas.



Nota: Elaboración propia con la ayuda de Google Forms.

Del total de empresas encuestadas el 76.3%, es decir, 132 empresas están dispuestas a pagar una comisión por venta realizada a través de la plataforma, lo cual demuestra un excelente potencial de mercado, porque el objetivo principal de la plataforma es actuar como broker comercial en los mercados mayoristas, siendo estos resultados una muestra de que las compañías en su gran mayoría si están dispuestas a pagar una comisión por ventas realizadas, sumado a esto, los porcentajes que pagarían de comisión también son muy factibles ya que las decisiones de los encuestados son muy similares a las comisiones que se manejan en la plataforma.

Ingresos operacionales.

En siguiente cuadro se presenta un resumen de la información obtenida hasta el momento el cual permite identificar los ingresos operacionales del proyecto teniendo en cuenta los cobros fijos por la suscripción o membresía y los cobros variables por las comisiones de ventas.

Tabla 3

Ingresos operacionales del proyecto entre el año 1 al año 5.

ESTUDIO DE MERCADO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Demanda efectiva	203	207	211	215	219
Promedio ventas de empresas – Anual	\$25.000.000	\$25.000.000	\$25.000.000	\$25.000.000	\$25.000.000
Monto de transacción – Anual	\$5.075.000.000	\$5.175.000.000	\$5.275.000.000	\$5.375.000.000	\$5.475.000.000
Precio – Valor fijo – Membresía promedio	\$199.433	\$199.433	\$199.433	\$199.433	\$199.433
Precio – Valor variable – Porcentaje promedio	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%
Ingreso operacional – Fijo por pago	\$40.484.967	\$41.282.700	\$42.080.433	\$42.878.167	\$43.675.900
Ingreso operacional – Variable por pago	\$203.000.000	\$207.000.000	\$211.000.000	\$215.000.000	\$219.000.000
INGR. OPERACIONALES	\$243.484.967	\$248.282.700	\$253.080.433	\$257.878.167	\$262.675.900

Nota: Elaboración propia con base las fuentes de información presentadas.

En la plataforma Intermediary las empresas pueden vender lo que deseen sin un tope limite, por lo cual se promedia que cada empresa venda mínimo \$25.000.000 sobre los cuales se cobra un porcentaje de comisión del 4% por ser dicho valor de ventas. Adicionalmente cada compañía que se vincule a Intermediary debe pagar una membresía que puede ser mensual, trimestral o anual tal como se muestra en la tabla; de esta membresía se saca un promedio del total de las empresas y se suma al ingreso operacional. Teniendo un ingreso total estimado para el año 1 de COP \$233.889.500 y para el año 5 será de COP \$253.080.433.

Estudio técnico

Descripción del servicio.

Intermediary es una plataforma que actúa como broker comercial, es decir, intermediario comercial entre empresas. Su metodología es Business to Business, con el objetivo de generar relaciones perdurables en el tiempo entre los negocios vinculados, aumentando las ventas de las empresas, permitiéndoles atraer nuevos clientes y encontrar nuevos proveedores, ayudando así al crecimiento de pequeñas y medianas empresas. Todo esto a través de un dispositivo móvil o computador, siendo éste un valor diferenciador con respecto a otras empresas o personas que se dedican a la intermediación comercial de forma tradicional (llamadas o correos).

Selección de la tecnología

El proceso de compra y venta a través de la plataforma es automatizado, las empresas pueden ver los productos disponibles y seleccionar los de su interés para después enviar una propuesta de compra al vendedor con las especificaciones y requerimientos necesarios, luego el vendedor revisará la propuesta y tendrá la posibilidad de aprobar, negar o contraproponer hasta llegar a un acuerdo o cancelar la negociación. Cuando la negociación sea exitosa la plataforma hace seguimiento al proceso. La empresa compradora realiza el pago a Intermediary y esta le paga al negoció vendedor, valida que la entrega de la mercancía se haga adecuadamente en el tiempo estimado y el producto sea el que se negoció, después de terminado el proceso se arroja una encuesta a comprador y vendedor para que evalúen el proceso y tomar medidas en caso tal de que el proceso haya tenido inconvenientes. Lo anterior, se realiza a través de procesos automatizados en la plataforma, no es necesario de personal para que cada proceso se dé, lo que si se necesita es

desarrolladores que estén brindando constante soporte en caso tal de que se presenten fallos funcionales.

Inversión inicial – Estudio Técnico

La principal inversión inicial del estudio técnico de la plataforma Intermediary consta de dos ingenieros de sistemas encargados de realizar todo el desarrollo del software en 6 meses, con un salario de COP \$2´000.000 más el factor prestacional de 53%, basados en que según (Santaella, 2022) en Colombia un desarrollador de software promedio tiene un salario de \$ 3.061.492 por mes. Del mismo modo, para el inicio del proyecto es necesaria la inversión en 2 computadores con características específicas mínimas como Sistema operativo CORE I3 ó RYZEN 3, 8GB de RAM y 1 TB de almacenamiento. En este caso, fue posible encontrar un computador con estas características a un precio de \$2´499.900 (Falabella de Colombia S.A. , 2022), llevando a una inversión para este caso de \$4´999.800 por los 2 computadores.

Figura 15.

Computador inversión estudio técnico.



Nota: Facilitado por (Falabella de Colombia S.A. , 2022)

Por otro lado, será necesario adquirir 2 sillas y escritorios, las cuales fueron posibles reconocer que tienen un precio unitario de \$499.900 para las sillas (Sodimac Colombia S.A., 2022) y de \$529.900 por cada escritorio (Sodimac Colombia S.A., 2022), siendo necesaria una inversión de \$1'959.600 para las sillas ergonómicas y los escritorios.

Figura 16.

Computador inversión estudio técnico.



Nota: Facilitado por (Sodimac Colombia S.A., 2022)

Figura 17.

Computador inversión estudio técnico.



Nota: Facilitado por (Sodimac Colombia S.A., 2022)

Entre otros elementos de inversión se puede mencionar el hosting que tendrá un valor de \$182.000 (Anual) (variable) se compra en la página <https://www.colombiahosting.com.co/> puesto que maneja excelentes precios y distintas posibilidades de elección según las necesidades del desarrollo. Elegimos el COLHOST porque incluye todo lo que la plataforma necesita para

funcionar a la perfección. Además, se incluye la licencia de la plataforma de desarrollo tiene un precio de COP \$160.000 que se paga de forma anual al igual que el almacenamiento en base de datos que tiene un costo de COP \$500.000. Obteniendo así una inversión total en estudio técnico de COP \$44'561.800

Ingeniería del proyecto

Para el proyecto se requieren 3 computadores, 2 para el desarrollo de la plataforma y 1 para la profesional en comercio exterior que será encargada de hacer pruebas y organizar la parte comercial. Se necesitan 2 ingenieros de sistemas que son los encargados de desarrollar la plataforma y darle constante soporte cuando esta se encuentre en el mercado. Son necesarios conocimientos en derecho para elaborar el contrato de administración Jurídica que es por el cual se pacta con las empresas que ingresen en la plataforma la confidencialidad y exclusividad de las operaciones a través de la plataforma. También se deben tener conocimientos en contabilidad para constituir la empresa con la operación económica y productiva adecuada que permita realizar el proceso de intermediación sin costos e impuestos adicionales y sumado a esto se debe manejar toda la parte legal contable de forma adecuada para evitar problemas futuros o sanciones. Es vital para la plataforma que existan empresas vinculadas a ésta, por lo tanto, es necesaria la implementación de un plan de marketing bien estructurado que se puede realizar en compañía con una empresa especializada en el tema, logrando así una efectividad mayor al momento de aplicar las estrategias.

Proceso productivo

Las etapas del proceso para que la prestación del servicio de intermediación se dé adecuadamente son:

1. Ingresar empresas que cumplan con los requisitos estipulados
2. Dar soporte técnico constantemente para evitar fallas en funcionamiento de la plataforma
3. Productos ofertados en la plataforma por parte de las empresas, con características, precio, ubicación, cantidad disponible y métodos de entrega.
4. Propuestas de compra por parte de las empresas en la plataforma.
5. Respuestas a las propuestas de compra por parte de las empresas vendedoras
6. Negociaciones exitosas que llevan al cobro de comisión.
7. Seguimiento post venta hasta finalizar el proceso de compra-venta

Costo de Ventas

Costos de Mano de Obra Directa (MOD): Para el desarrollo adecuado de la plataforma, será necesario contratar a 2 desarrolladores con un salario base de \$2.050.000 y un factor prestacional del 53% equivalente a \$1.060.000, esta información se obtiene según (Santaella, 2022) quien indica que en Colombia un desarrollador de software promedio tiene un salario de \$ 3.061.492 por mes.

Costos Indirectos de los Servicios Prestados (CISP): En este caso se reconocen los cursos de capacitación y desarrollo web: que son realizados y pagados en (Udemy, Inc, 2022), tienen un valor mensual aproximado de COP \$80.000, lo que corresponde a un costo anual de COP \$960.000. Se tiene la renta de la oficina de 85 m² donde se pueden ubicar a la perfección 2 escritorios con sus respectivas sillas, ubicada en Rionegro, Antioquia por un valor de COP \$2.000.000 (Metrocuadrado, 2022), de los cuales el 70% que es COP \$1.400.000 mensual hace

parte de los CISP y el 30% es un gasto organizacional por el desarrollo de actividades administrativas en el mismo lugar, es por esto, que el costo por renta anual es de COP \$16.800.000. Los servicios públicos de la oficina se encuentran entre estos costos y se tiene un valor aproximado mensual de \$200.000 (Empresas Públicas de Medellín, 2022) que son aplicados también 70% al costo y 30% al gasto, teniendo así un CISP de \$140.000 mensual y \$1.680.000 por dicho concepto. El internet es distribuido de la misma forma y tiene un valor de \$102.700 con la empresa de telecomunicaciones Tigo (Colombia Móvil S.A. E.S.P. , 2022), lo que equivale a un costo mensual de \$71.890 correspondiente al 70%, equivalente a un valor anual de \$ 862.680. Además, la depreciación de los computadores, sillas y escritorios ser realizará por el método de línea recta, tomando un valor de salvamento del 10% de su valor de adquisición y depreciado durante 5 años, generado unos costos por depreciación de \$ 1.252.692.

Análisis del Estudio Técnico

Inversión del Estudio Técnico

Con base en la descripción presentada en la parte de Inversión Inicial, es posible presentar el siguiente cuadro para resumir las inversiones necesarias dentro del estudio técnico.

Tabla 4

Principales inversiones del Estudio técnico para el año 0.

Descripción	Valor
E. Técnico – Desarrollo del software (6 meses)	\$ 37.638.000
E. Técnico – Computadores (2 unidades)	\$ 4.999.800
E. Técnico – Sillas y escritorios (2 unidades)	\$ 1.959.600
E. Técnico – Hosting y licencias	\$ 699.000
Total inversión – Estudio técnico	\$ 45.296.400

Nota: Realización propia con base en las fuentes presentadas.

Costos de los Servicios Prestados.

Con base en las descripciones presentadas dentro de los Costos de Ventas, se presenta el siguiente cuadro para identificar los Costos de mano de Obra Directa Fijos, los Costos Indirectos de los Servicios Prestados Fijos y los Costos por depreciación de los activos correspondientes a los 5 años de identificación para el proyecto.

Tabla 5

Estado del costo de ventas del proyecto del año 1 al 5.

ESTUDIO TÉCNICO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CMD Variables Totales	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CMOD Variables Totales	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CISP Variables Totales	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CMD Fijos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
CMOD Fijos	\$75.276.000	\$75.276.000	\$75.276.000	\$75.276.000	\$75.276.000
CISP Fijos	\$20.280.000	\$20.280.000	\$20.280.000	\$20.280.000	\$20.280.000
Costo por depreciación	\$1.252.692	\$1.252.692	\$1.252.692	\$1.252.692	\$1.252.692
Costos de Servicios Prestados	\$96.808.692	\$96.808.692	\$96.808.692	\$96.808.692	\$96.808.692

Nota: Elaboración propia con base las fuentes de información presentadas.

Utilidad Bruta

Con la información obtenida dentro del estudio de mercado correspondiente a los ingresos operacionales y con los datos obtenidos dentro del estudio técnico para la identificación de los Costos de los Servicios Prestados, es posible identificar la utilidad bruta del proyecto e identificar según su resultado si es posible continuar al siguiente estudio; en este caso, teniendo en cuenta su resultado positivo, será posible continuar con el siguiente estudio.

Tabla 6

Utilidad Bruta del proyecto entre el año 1 al año 5

ESTUDIO TÉCNICO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos Operacionales	\$243.484.967	\$248.282.700	\$253.080.433	\$257.878.167	\$262.675.900
Costos de Ventas	\$ 96.808.692	\$ 96.808.692	\$ 96.808.692	\$ 96.808.692	\$ 96.808.692
Utilidad Bruta	\$146.676.275	\$151.474.008	\$156.271.741	\$161.069.475	\$165.867.208

Nota: Elaboración propia con base las fuentes de información presentadas.

Estudio organizacional, legal y ambiental

Estudio organizacional

Modelo estratégico

Misión: Intermediary es una plataforma web que actúa como broker comercial ayudando a las pequeñas y medianas empresas mayoristas del Oriente Antioqueño a aumentar sus ventas y conseguir nuevos proveedores mediante negociaciones a través de esta, utilizando simplemente un computador o dispositivo inteligente conectado a internet.

Visión: Para el año 2027 Intermediary será una plataforma web que actuará como broker comercial ayudando a pequeñas y medianas empresas mayoristas de todo Colombia, incorporando en los servicios prestados asesorías comerciales, cursos de negociación, pasarela de pago, y otros beneficios para las empresas que se encuentren asociadas a la plataforma.

Valores: Honestidad, transparencia, puntualidad, responsabilidad social, ética profesional

Estructura Organizacional

A continuación, se presentan los principales cargos requeridos para el proyecto, con la descripción de sus principales funciones, las herramientas que deberá utilizar y el perfil del profesional para un adecuado desarrollo de las actividades.

Tabla 7

Descripción de cargos para el proyecto.

CARGOS	DESCRIPCIÓN DE CARGOS	HERRAMIENTAS	REQUISITOS O PERFIL
Desarrollador 1	1. Desarrollar la plataforma 2. Diseñar la plataforma 3. Dar soporte técnico constante	1. Lenguajes de programación. 2. Desarrollo web 3. Plataformas de desarrollo 4. Almacenamiento en bases de datos	1. Analista de sistemas de información. 2. Generador de soluciones informáticas empresariales. 3. Investigador de sistemas en áreas de I+D.
Desarrollador 2	1. Desarrollar la plataforma 2. Diseñar la plataforma 3. Dar soporte técnico constante	1. Lenguajes de programación. 2. Desarrollo web 3. Plataformas de desarrollo 4. Almacenamiento en bases de datos	1. Analista de sistemas de información. 2. Generador de soluciones informáticas empresariales. 3. Investigador de sistemas en áreas de I+D.
Administrativo 1	1. Implementar plan de negocio. 2. Implementar plan de marketing. 3. Dar soporte a las empresas.	1. Logística 2. Tránsito 3. Compras y ventas 4. Investigación 5. Normatividad	1. Jefe del área de comercio exterior, compras internacionales, ventas internacionales y/o logística. 2. Investigador

Nota: Elaboración propia.

Equipo de Trabajo

Maria Camila Jimenez Gutierrez: Actualmente es estudiante de comercio exterior, trabaja en una empresa importadora y exportadora, la parte comercial y gráfica de una aplicación web y ha trabajado en negocios familiares como Hoteles y restaurantes. Es la encargada de: Realizar la investigación acerca del comercio en el Oriente Antioqueño para dar solución a los

problemas que se presentan respecto a la conexión entre compradores y vendedores a través de la plataforma; diseñar las estructuras comerciales y el modelo de negocio adecuadas para el eficiente funcionamiento de la plataforma en los mercados e implementar la plataforma web junto con el plan de negocio.

Santiago Ocampo Jimenez: Es técnico en sistemas, técnico en desarrollo de software y actualmente es estudiante de ingeniería de sistemas, trabaja como desarrollador en intelligent electronic solutions. Es el encargado de: Planificar los procesos de la ingeniería de requisitos; diseñar las estructuras lógicas adecuadas para el eficiente desarrollo de la plataforma; implementar la plataforma web realizando el código, documentación necesaria, pruebas y capacitación de usuario final.

Camilo Arias Castañeda: Es técnico en sistemas, realizó un diplomado en emprendimiento y jóvenes gestores de paz y un diplomado en matemáticas básicas, actualmente es estudiante de ingeniería de sistemas, tiene 7 meses de experiencia en gestión de errores y soporte funcional de aplicativos web en suramericana (seguros de vida). Es el encargado de: Planificar los procesos de la ingeniería de requisitos; diseñar las estructuras lógicas adecuadas para el eficiente desarrollo de la plataforma; implementar la plataforma web realizando el código, documentación necesaria, pruebas y capacitación de usuario final.

Necesidades organizacionales

Se necesita una profesional en comercio exterior que se encarga de toda la parte comercial y administrativa de la plataforma, debe estar en constante capacitación a cerca de los cambios en tecnología, normatividad y legalidad. Por otro lado, Se necesita un espacio cómodo para la encargada de la parte administrativa, que cuenta con un escritorio, silla ergonómica, buena

iluminación, conexión a internet y energía para un buen desarrollo de las actividades administrativas. Frente a la Tecnología administrativa, la profesional en comercio exterior necesita un computador para monitorear la plataforma, las redes sociales, los clientes y las negociaciones en proceso.

Inversiones del Estudio Organizacional

Como primer elemento de la inversión dentro del estudio organizacional, se tendrá en cuenta el salario de un profesional en comercio exterior, el cual es el encargado realizar la formulación y evaluación del proyecto del proyecto, considerando que deberá realizarse dentro de un periodo de 6 meses mientras la plataforma es desarrollada. El salario asignado para esta función es de \$2.036.800 con base en (Voccia, 2018) que da un valor promedio de lo que gana un profesional en la carrera tratada en Colombia; el factor prestacional estimado es de un 53% lo cual da como resultado \$1.079.123 adicional por mes. Por lo tanto, el total del profesional en comercio exterior por mes es de \$3.115.204; dando como resultado \$18. 691.224 para los primeros 6 meses que corresponden al desarrollo de la plataforma.

De igual forma será necesario adquirir 3 computadores, a un director administrativo, un auxiliar administrativo y un asesor comercial; para el director se asignará un computador por valor de \$2,449,900 (Falabella de Colombia S.A. , 2022), pero para el auxiliar y el asesor se van a adquirir 2 computadores cada un valor diferente pero que les permita desarrollar adecuadamente sus funciones, en este caso de \$1,469.900 (Falabella de Colombia S.A. , 2022). Del mismo modo, será necesario la compra de sillas y escritorios para que puedan desarrollar adecuadamente sus actividades laborales adquiriendo sillas por valor unitario de \$499.900 para las sillas (Sodimac

Colombia S.A., 2022) y escritorios por \$529.900 (Sodimac Colombia S.A., 2022) cada uno, dando como resultado una inversión por computadores, sillas y escritorios de \$8.379.100.

Contar con una buena estructura organizacional es necesario tener una excelente relación secuencial y lógica entre insumos, actividades y personal. A continuación, se explica el costeo previsto: Primeramente, se prevé el salario de un profesional en comercio exterior, el cual es el encargado de implementar todas las estrategias de marketing, procesos legales como creación y constitución de empresa, el salario que se consideró para este puesto fue de \$ 2,036,800 con base en (Voccia, 2018) que da un valor promedio de lo que gana un profesional en la carrera tratada en Colombia. El factor prestacional estimado es de un 53% lo cual da como resultado \$1, 079,123 adicional por mes. Por lo tanto, el total del profesional en comercio exterior por mes es de \$3,115,204. Dando como resultado \$18, 691,224 para los primeros 6 meses que corresponden al desarrollo de la plataforma.

El valor de salvamento considerado fue de 10% en consecuencia a ello se arroja el resultado de \$549,990 con una vida útil de 5 años. En efecto a esto, se estimó que la depreciación en computadores es de \$989,982 para los primeros 6 meses de desarrollo.

Gastos organizacionales

Para un buen desarrollo del proyecto y su avance hacía convertirse en empresa, será necesario contar con un director administrativo, dedicado a implementar todas la planeación y ejecución de las diferentes estrategias en este caso se tiene planeado contratar un profesional en Comercio Exterior asignando un salario base de \$2.036.800 (Voccia, 2018) más un factor prestacional del 53% correspondiente a todos los elementos legales de \$1.079.123; para un gasto

total por salario de \$3.115.204 y anual de \$37.382.447. También se deberá contratar un auxiliar administrativo que sirva de apoyo al director y a las otras áreas, su salario base será del 1 Salario Mínimo asignado el correspondiente auxilio de transporte correspondiente al 2022 de \$1.117.172 (Salazar Sierra, 2021) más un factor prestacional del 53% correspondiente de \$592.101 para un total mensual de \$ 1.709.273 y anual de \$ 20.511.278. Adicionalmente, se asignará un presupuesto de \$1.000.000 como parte de servicios tercerizados por actividades contables y tributarias.

Tal como fue mencionado dentro del estudio técnico, la oficina de 85 m² por \$2.000.000 mensual (Metrocuadrado, 2022) servirá de ubicación también para las actividades administrativas, asignando un de los cuales un 70% como costos y el 30% como gasto por arrendamiento correspondiente a \$600.000 por mes equivalente a \$7.200.000 por año. Los servicios públicos de \$200.000 por mes (Empresas Públicas de Medellín, 2022) serán asignados de la misma forma en este caso \$ 60.000 como gastos de servicios públicos mensual, equivalente a \$720.000 anual. El Internet \$102.700 mensual (Colombia Móvil S.A. E.S.P. , 2022) será de \$70.000 al mes y de \$840.000 anual. Adicionalmente, la depreciación de los computadores, sillas y escritorios se realizará por el método de línea recta, tomando un valor de salvamento del 10% de su valor de adquisición y depreciado durante 5 años, generando unos costos por depreciación de \$ 1.508.238.

Para los Gastos de Ventas se definió la contratación una persona como asesora comercial quien contribuya a la adquisición de nuevos clientes y sea su enlace para una buena relación con los clientes. Para esta persona se asignará un salario base de \$1.300.000, al cual se le asignará auxilio de transporte y factor prestacional del 53%, generando un gasto total de \$2.168.273 por mes equivalente a \$26.019.278. Adicionalmente, se asignará un gasto por una agencia de marketing para el manejo de redes y publicidad de \$500.000 por mes correspondiente a

\$6.000.000, en el año, Esto basados en el precio dado vía telefónica por la empresa de marketing digital llamada Trois que opera desde Panamá

Tabla 8.

Gastos de administración y ventas del proyecto entre el año 1 al año 5.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
G. de Administración					
G. Salario director	\$37.382.447	\$37.382.447	\$37.382.447	\$37.382.447	\$37.382.447
G. Salario auxiliar	\$20.511.278	\$20.511.278	\$20.511.278	\$20.511.278	\$20.511.278
Serv. contables y tribut.	\$12.000.000	\$12.000.000	\$12.000.000	\$12.000.000	\$12.000.000
G. Arriendo local	\$ 7.200.000	\$ 7.200.000	\$ 7.200.000	\$ 7.200.000	\$ 7.200.000
G. Servicios públicos	\$ 720.000	\$ 720.000	\$ 720.000	\$ 720.000	\$ 720.000
G. Internet y telefonía	\$ 840.000	\$ 840.000	\$ 840.000	\$ 840.000	\$ 840.000
G. por depreciación	\$ 1.508.238	\$ 1.508.238	\$ 1.508.238	\$ 1.508.238	\$ 1.508.238
Gastos de Ventas					
G. Salario asesor	\$26.019.278	\$26.019.278	\$26.019.278	\$26.019.278	\$26.019.278
Gastos por Publicidad	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000

Nota: elaboración propia con base en las fuentes de información presentadas.

Estudio legal

Registro de la sociedad

La plataforma se va a constituir como una S.A.S. (Sociedades por Acciones Simplificadas), porque no se necesita un capital mínimo para su constitución, no hay un mínimo de socios o accionistas, la responsabilidad se limita a la aportación de cada accionista, se puede crear a través de documento privado lo que permite ahorrar tiempo y dinero, no es obligatorio tener una junta directiva, no se requiere establecer una duración determinada, el objeto social puede ser

indeterminado, brinda mayor facilidad en la operación y administración (Colombia E. L., 2022). Por lo anterior mencionado, la mejor opción para crear legalmente la plataforma es a través de una S.A.S. porque facilita muchos procesos y evita costos innecesarios, permite facturar electrónicamente lo cual es de gran importancia para el proyecto, no necesita de un revisor fiscal, el manejo de los trámites legales es más sencillo que con otros tipo de sociedades, y se acopla perfecto a nuestro proyecto, ya que no tiene un tope máximo o mínimo de accionistas ni de capital. Para la creación de la empresa es necesario realizar el registro de la matrícula mercantil que según la circular 1461 que contiene las tarifas para el 2022 tiene un costo de \$38,000 adicionalmente se deben pagar \$6,500 para el formulario RUES. Es necesario también realizar el Registro Único Tributario de la empresa, este trámite no tiene costo.

Licencias y/o Permisos de Funcionamiento.

En este caso, se debe adquirir la licencia o registro de marca que según (S.A.S., 2022) que tiene un costo de: \$1.003.500. Se debe cumplir con lo que se encuentra escrito en el Decreto Único Reglamentario del Sector de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (decreto 1078 de 2015), el proyecto también debe cumplir con la ley 527 de 1999 que define y reglamenta el acceso y uso de los mensajes de datos, del comercio electrónico y de las firmas digitales.

Obligaciones Tributarias y legales.

Se debe constituir la empresa ante cámara de comercio, registrar la marca, facturar electrónicamente ante la DIAN, pagar IVA e ICA.

Gravamen a los movimientos financieros y 4 x 1000

Análisis del estudio organizacional y legal

Inversiones del estudio organizacional y legal.

De acuerdo con los diferentes aspectos analizados en los elementos anteriores presentar en el siguiente cuadro resumen las principales inversiones asociadas.

Tabla 9.

Principales inversiones del Estudio organizacional, legal y ambiental para el año 0

INVERSIONES E. ORGANIZACIONAL Y LEGAL	AÑO 0
E. organizacional – Inversión Form. y Eval. del Proyecto	\$ 18.691.224
E. organizacional – Computadores (3 unidades)	\$ 5.439.700
E. organizacional – Sillas y escritorios (3 unidades)	\$ 2.939.400
E. legal – Inversión cámara de comercio	\$ 44.500
E. legal – Inversión licencia marcas	\$ 1.003.500
Total inversiones – E. organizacional y legal	\$ 27.070.324

Nota: Elaboración propia con base en las fuentes de información presentadas.

Utilidad Operacional

Como se puede ver en la tabla, la utilidad bruta, los Gastos de Administración, de Ventas y Ambientales del proyecto permiten obtener una utilidad operacional para los 5 años siguientes al lanzamiento de la plataforma, teniendo para el año 1 una utilidad operacional de \$ 34.495.034 y para el año 5 de \$ 53.685.967.

Tabla 10.

Utilidad Operacional del proyecto entre el año 1 al año 5

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Bruta	\$146.676.275	\$151.474.008	\$156.271.741	\$161.069.475	\$165.867.208
Gastos de administración	\$ 80.161.963	\$ 80.161.963	\$ 80.161.963	\$ 80.161.963	\$ 80.161.963
Gastos de ventas	\$ 32.019.278	\$ 32.019.278	\$ 32.019.278	\$ 32.019.278	\$ 32.019.278

Gastos ambientales	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Utilidad Operacional	\$ 34.495.034	\$ 39.292.767	\$ 44.090.500	\$ 48.888.234	\$ 53.685.967

Nota: Elaboración propia con base en las fuentes de información presentadas.

Estudio Financiero

Inversiones del proyecto

Tabla 11.

Principales inversiones del proyecto para el año 0.

INVERSIONES DEL PROYECTO	AÑO 0
E. Técnico – Desarrollo del software (6 meses)	\$ 37.638.000
E. Técnico – Computadores (2 unidades)	\$ 4.999.800
E. Técnico – Sillas y escritorios (2 unidades)	\$ 1.959.600
E. Técnico – Hosting y licencias	\$ 699.000
E. organizacional – Inversión Form. y Eval. del Proyecto	\$ 18.691.224
E. organizacional – Computadores (3 unidades)	\$ 5.439.700
E. organizacional – Sillas y escritorios (3 unidades)	\$ 2.939.400
E. legal – Inversión cámara de comercio	\$ 44.500
E. legal – Inversión licencia marcas	\$ 1.003.500
Inversión en capital de trabajo	\$ 18.500.000
Inversión Inicial	\$ 91.914.724

Nota: Elaboración propia con en las fuentes de información presentadas.

La inversión inicial del proyecto tiene un valor total de \$91.914.724 que agrupa las inversiones en el pago de nómina correspondiente a los 6 primeros meses de desarrollo de software para crear el mínimo producto viable de la plataforma, los computadores que se necesitan para que los ingenieros puedan desarrollar, los muebles y enseres para poner a disposición de los ingenieros un espacio donde puedan trabajar sana y cómodamente, el hosting y las licencias que se tienen que pagar para poder hospedar la plataforma en la web, los computadores para el director en comercio

exterior, auxiliar y el asesor, las sillas y escritorios para el personal administrativo, en cuanto al estudio legal se tienen todos los gastos relacionados con la creación de la empresa y el registro de marca y por último el capital de trabajo que agrupa el dinero necesario para lanzamiento de la plataforma.

Financiación del proyecto

Se va a financiar el 40% de la inversión inicial que es igual a \$36.765.889 a un plazo de 4 años, con un crédito de libre inversión en Bancolombia, ya que el interés promedio aproximado para este crédito es de 16,49% EA como lo muestran en su página web <https://www.bancolombia.com/personas/creditos/consumo/credito-libre-inversion>, teniendo como gastos financieros del año 1 al año 5 un total de \$16,305.896 correspondientes a intereses desglosados como se ve en la tabla 14.

Tabla 12.

Gastos financieros del proyecto entre el año 1 y al año 4.

ESTUDIO FINANCIERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos Financieros	\$ 6.062.695	\$ 4.874.549	\$ 3.490.478	\$ 1.878.174	\$0

Nota: Elaboración propia con base en el simulador de una entidad financiera seleccionada.

Flujo de Caja, TIR y VPN del proyecto

La tasa mínima de descuento del proyecto conocida como TMAR (Tasa Mínima Atractiva de Retorno) es de 16.62% obtenida del costo promedio ponderado de capital que corresponde al costo del desarrollo y lanzamiento de la plataforma, se debe tener en cuenta que para la aceptación de un proyecto es necesario que el valor presente neto de la inversión que se obtenga sea superior a 0, y la TMAR sea igual o superior a la estipulada.

Tabla 13.*FC del Proyecto, TIR y VPN del proyecto.*

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FC DEL PROYECTO	-91.914.724	28.027.262	31.029.232	33.972.424	36.847.146	60.374.957
TIR PROYECTO	26.23%	EA				
TASA DE DESCUENTO	16.62%	EA				
VPN PROYECTO	\$24.271.688,16					

Nota: Elaboración propia con base en las fuentes de información presentadas.

A partir del resultado anterior, se puede confirmar que el proyecto si es viable, porque se tiene un valor presente neto superior a 0 obteniendo con esto un resultado positivo, proyectando una excelente generación de valor de la inversión; y la TIR (Tasa Interna de Retorno) o rentabilidad que ofrece el proyecto a través de los años es 26.23% mayor que la TMAR y un Valor Presente neto de \$24.271.688,16 confirmando así la factibilidad del proyecto

Flujo de caja de financiación

El flujo de caja de financiación le permite al inversionista saber la rentabilidad que va a obtener después de los gastos que se generan por financiación externa o bancaria, teniendo en cuenta que dicha financiación le va a generar mayor liquidez porque su inversión será menor y aún así tendrá un retorno por esta que debe ser igual o superior a la TIR especificada por el..

Tabla 14.*FC de financiación.*

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Valor deuda	\$36.765.889	\$36.765.889	\$29.560.638	\$21.167.241	\$11.389.773	\$0

Intereses	\$0	\$6.062.695	\$4.874.549	\$3.490.478	\$1.878.174	\$0
Abono a capital	\$0	\$7.205.251	\$8.393.397	\$9.777.468	\$11.389.773	\$0
FC DEL FINANCIACIÓN	\$36,765,889	-\$13,267,946	-\$13,267,946	-\$13,267,946	-\$13,267,946	\$0

Nota: Elaboración propia con base en las fuentes de información presentadas.

Se considera obtener un préstamo por el 40% de la inversión con Bancolombia en un crédito de libre inversión a 4 años, la tasa promedio que ofrece dicho banco para este tipo de créditos es de 16.69% EA (BANCOLOMBIA, 2022). En la tabla se observa el dinero que se necesitara en cada año para realizar el pago correspondiente a la financiación y así agregarlos a la proyección de gastos, par obtener el flujo de caja del inversionista y comprobar la viabilidad del proyecto y de inversión.

Flujo de Caja, TIR y VPN del Inversionista

El flujo de caja del inversionista tiene como propósito determinar cuánto dinero debe invertir en el año 0 y cuánto dinero obtendrá por dicha inversión en los años siguientes, teniendo en cuenta todos los gastos e ingresos del proyecto.

Tabla 15.

FC del Proyecto, TIR y VPN del inversionista.

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FC DEL INVERSIONISTA	-\$55.148.834	\$14.759.316	\$17.761.285	\$20.704.477	\$23.579.199	\$60.374.957
TIR INVERSIONISTA	30.49%	EA				
TASA DE DESCUENTO	20%	EA				
VPN INVERSIONISTA	\$17.101.061,96					

Nota: Elaboración propia con base en las fuentes de información presentadas.

En este caso la tasa mínima de descuento para el inversionista es del 20% EA, y se obtuvo una TIR del 39.08% siendo mucho mayor que la TMAR mínima exigida por el inversionista, lo que significa que sí, es un proyecto viable para el inversionista debido al buen flujo de caja que obtendrá año tras año, superando en un 10.49% su utilidad esperada

Punto de equilibrio

A partir del precio de venta y los egresos fijos y variables, para la plataforma alcanzar el punto de equilibrio necesita en el año uno tener ingresos operacionales por valor de \$ 215.052.628, en el año 2 debe tener ingresos de \$ 213.864.482,386,784, en el año 3 \$ 212.480.411 en el año 4 \$ 210.868.107 y en el año 5 \$ 208.989.933; con estos ingresos, Intermediary logrará cubrir todos los costos y gastos obteniendo una utilidad antes de impuestos de cero, pero como se puede observar en la tabla de utilidad operacional e ingresos operacionales la proyección de ventas permite que se obtenga una utilidad superior a cero para la compañía.

Conclusiones

Después de realizar un estudio de mercado para evaluar la viabilidad y necesidad del proyecto en el Oriente Antioqueño se obtuvo un resultado positivo, por lo cual se procedió a realizar el estudio financiero para confirmar que es un proyecto factible tanto para los inversionistas como para los clientes, con el propósito de apoyar todas las pequeñas y medianas empresas que se encargan de vender sus productos al por mayor y ahora lo pueden continuar haciendo a través de la plataforma para facilitar procesos, conseguir nuevos clientes y proveedores de forma sencilla y desde cualquier lugar

Referencias Bibliográficas

- Amaro Calderón, S. D., & Valverde Rebaza, J. C. (2007). *Metodologías Ágiles*. Universidad Nacional de Trujillo, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, Trujillo. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/53222887/Metodologias_Agiles.pdf?1495404344=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DUniversidad_Nacional_de_Trujillo.pdf&Expires=1614733436&Signature=QSehDzlCg7ldCOP1O2f4OhoQ4rflXyt1Hsc63cf3~CiLwBLeYx0FsvyW
- Antioqueño, C. d. (31 de Marzo de 2021). *Oriente Comercial*. Obtenido de Oriente comercial : <https://orientecomercial.ccoa.org.co/en-el-oriente-antioqueno-733-productos-y-o-servicios-ahora-hacen-parte-de-vitrina-empresarial/#respond>
- Arribas, I. (9 de Diciembre de 2020). *Algoritmia*. Obtenido de Algoritmia: <https://algoritmia8.com/2019/12/09/dynamics-365-el-dia-que-desaparecieron-las-fronteras-en-los-sistemas-de-gestion/>
- Baby M., J., & Londoño J., J. (2008). *Las P's de Mercadeo*. Universidad EAFIT, Antioquia, Medellín. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7024415>
- Bancolombia. (2021). *Bancolombia*. Obtenido de Bancolombia: <https://www.grupobancolombia.com/tu360/>
- BANCOLOMBIA. (2022). *BANCOLOMBIA*. Recuperado el 12 de Junio de 2022, de BANCOLOMBIA: <https://www.bancolombia.com/personas/creditos/consumo/credito-libre-inversion>
- Colombia Móvil S.A. E.S.P. . (22 de Marzo de 2022). *Pásate a internet de Tigo y recibe mayores beneficios*. Obtenido de tigo.com.co: <https://www.tigo.com.co/internet/planes>
- Colombia, C. d. (21 de Agosto de 1999). ley 527 de 1999. Bogotá, Colombia. Obtenido de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0527_1999.html
- Colombia, E. L. (2022). *LEGAL TEAM WORKERS*. Obtenido de LEGAL TEAM WORKERS: <https://abogadocolombia.wordpress.com/2016/08/03/ventajas-y-desventajas-de-una-s-a-s/>
- Comfenalco. (2020). *Comfenalco Antioquia*. Obtenido de Comfenalco Antioquia: <https://www.comfenalcoantioquia.com.co/empresas/acompanamiento/desarrollo-empresarial/siete-tendencias-de-consumo-2021>
- Consultores, O. (31 de Diciembre de 2018). *Ovalo*. Obtenido de Ovalo: <http://www.ovaloconsultores.com/broker-comercial.html>
- Date, C. (2001). *Introducción a los sistemas de bases de datos* (Séptima ed.). México: PEARSON EDUCACIÓN S.A. Obtenido de <https://unefazuliasistemas.files.wordpress.com/2011/04/introduccion-a-los-sistemas-de-bases-de-datos-cj-date.pdf>
- deGerencia.com, S. (28 de septiembre de 2018). *deGerencia.com*. Obtenido de deGerencia.com: <https://degerencia.com/articulo/que-es-la-matriz-dofa-foda-o-dafo/>

Empresas Públicas de Medellín. (22 de Marzo de 2022). *Conoce las tarifas de energía de EPM*. Obtenido de <https://cu.epm.com.co>: <https://cu.epm.com.co/clientesyusuarios/energia/tarifas-energia>

Falabella de Colombia S.A. . (22 de Marzo de 2022). *Portátil HP 14 Pulgadas Intel Core i3 4GB 512GB*. Obtenido de [falabella.com.co](https://www.falabella.com.co): https://www.falabella.com.co/falabella-co/product/27821405/Portatil-HP-14-Pulgadas-Intel-Core-i3-4GB-512GB/27821405?gclid=EAlaQobChMImZfuy7G_-AIVDP3jBx3migCoEAQYASABEgKuGfD_BwE&kid=shopp11fa&disp=1&s_kwid=AL!703!3!461418582428!!!u!!&ef_id=YrlqrAAAALWod0

Falabella de Colombia S.A. . (22 de Marzo de 2022). *Portátil lenovo c i3 8gb 1tb 256ssd w10p educ*. Obtenido de Falabella: https://www.falabella.com.co/falabella-co/product/16875706/Portatil-lenovo-c-i3-8gb-1tb-256ssd-w10p-educ./16875706?ef_id=Cj0KCQiAzMGNBhCyARIsANpUkzMO-Woa5tJ2NspO9o15n4gqw2exR0cRYicwxKDrm6BY6n6PkI6CWXQaAmjvEALw_wcB:G:s&s_kwid=AL!703!3!461174843036!!!u!943

Fernandez, L. F. (Mayo-junio de 2006). Metodologías Ágiles. 40. (C. M. Oca, Entrevistador) Obtenido de http://www.ozarate.net/articulos/arquitectura_sw_sg_2006.pdf

Haro, E., Guarda, T., Peña Herrera, A., & Quiña, G. (enero de 2019). Desarrollo backend para aplicaciones web, Servicios Web Restful: Node.js vs Spring Boot. *Revista Ibérica de Sistemas e Tecnologías de Informação*. Obtenido de <https://search.proquest.com/docview/2195127847?fromopenview=true&pq-origsite=gscholar>

Hernandez, A. (2018). *ECONOMÍA TIC*. Obtenido de *ECONOMÍA TIC*: <https://economiatic.com/concepto-de-tic/>

Jimenez, A. (2020). *SG*. Obtenido de *SG*: <https://sg.com.mx/revista/50/la-industria-software-colombia>

Martínez, D. (05 de Febrero de 2021). *Ecologismos* . Obtenido de *Ecologismos* : <https://ecologismos.com/tendencias-para-el-cuidado-del-medioambiente-en-2021/>

Mendoza, M. L. (16 de Julio de 2020). *OpenWebinars*. Obtenido de *OpenWebinars*: <https://openwebinars.net/blog/que-es-un-lenguaje-de-programacion/>

Merriam-Webster. (2020). *Diccionario Merriam-Webster.com*. Obtenido de *Diccionario Merriam-Webster.com*: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/World%20Wide%20Web>

Metrocuadrado. (22 de Marzo de 2022). *Oficina en Arriendo, Rionegro*. Obtenido de [metrocuadrado.com](https://www.metrocuadrado.com/inmueble/arriendo-oficina-rionegro-gualanday-2-banos/4673-M3263351): <https://www.metrocuadrado.com/inmueble/arriendo-oficina-rionegro-gualanday-2-banos/4673-M3263351>

Microsoft. (2021). *Microsoft Dynamics 365*. Obtenido de *Microsoft Dynamics 365*: <https://dynamics.microsoft.com/es-mx/>

Microsoft. (2021). *Microsoft Dynamics 365*. Obtenido de *Microsoft Dynamics 365*: <https://dynamics.microsoft.com/es-es/pricing/#CustomerDataPlatform>

MinComercio. (2021). *TLC*. Obtenido de *TLC*: <https://www.tlc.gov.co/>

- mundial, B. (2021). *BANCO MUNDIAL*. Obtenido de BANCO MUNDIAL :
<https://databank.bancomundial.org/home.aspx>
- OpenClassrooms, M. d. (11 de Septiembre de 2017). *OPENCLASSROOMS*. Obtenido de
OPENCLASSROOMS: <https://blog.openclassrooms.com/es/2017/09/11/que-es-el-desarrollo-web/>
- Pérez Porto, J., & Gardey, A. (2012). *Definición de*. Obtenido de Definición de: <https://definicion.de/sql/>
- Platzi. (2016). *Platzi*. Obtenido de Platzi: https://platzi.com/tutoriales/1050-programacion-basica/174-los-10-lenguajes-de-programacion-mas-usados-de-la-actualidad-2/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=12915366154&utm_adgroup=&utm_content=&gclid=Cj0KCQjwMCKBhDAARIsAG-2Eu-H
- Pulido, R. (7 de Agosto de 2018). *Geoblink*. Obtenido de Geoblink:
<https://www.geoblink.com/es/blog/ejemplos-penetracion-de-mercado/#:~:text=El%20t%C3%A9rmino%20penetraci%C3%B3n%20de%20mercado,de%20un%20servicio%20o%20producto.>
- Raffino, M. (21 de enero de 2021). *Concepto de*. Obtenido de Concepto de:
<https://concepto.de/software/>
- Rincón, M., & Ortiz, K. (2021). *TRANSPARENCIA POR COLOMBIA*. Obtenido de TRANSPARENCIA POR COLOMBIA: <https://transparenciacolombia.org.co/2021/01/28/colombia-no-logra-avances-significativos-en-percepcion-de-corrupcion/>
- Roc, L. (19 de Marzo de 2019). *Luis Roc*. Obtenido de Luis Roc: <https://luisroc.com/plataformas-web-soluciones-a-la-medida/>
- Romero, J. G. (05 de Septiembre de 2021). *CARACOL RADIO*. Obtenido de CARACOL RADIO:
https://caracol.com.co/emisora/2021/09/05/medellin/1630841539_252452.html
- S.A.S., C. V. (2022). *Cardenas Vega*. Obtenido de Cardenas Vega : [https://www.registro-marcas-colombia.com/cuanto-cuesta-registrar-marca-colombia/#:~:text=En%20la%20actualidad%20\(a%C3%B1o%202022,solicitud%20de%20registro%20en%20l%C3%ADnea\).](https://www.registro-marcas-colombia.com/cuanto-cuesta-registrar-marca-colombia/#:~:text=En%20la%20actualidad%20(a%C3%B1o%202022,solicitud%20de%20registro%20en%20l%C3%ADnea).)
- Salazar Sierra, C. (15 de Diciembre de 2021). *El presidente Duque ya firmó el decreto del aumento del salario mínimo a \$1 millón*. Obtenido de Editorial La República S.A.S.:
<https://www.larepublica.co/economia/el-presidente-duque-ya-firmo-el-decreto-del-aumento-del-salario-minimo-a-1-millon-3277423>
- Sampieri, R. (2014). Metodología de la investigación, sexta edición. En C. F. Roberto Hernandez Sampieri, *Metodología de la investigación* (pág. 194). Mexico D.F: Mc Graw Hill Education.
- Sanchez Galán, J. (30 de Julio de 2015). *Economipedia*. Recuperado el 02 de Marzo de 2021, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/ventaja-comparativa.html#:~:text=La%20ventaja%20comparativa%20es%20la,producci%C3%B3n%20y%20no%20los%20absolutos.>

Santaella, J. (22 de Febrero de 2022). *Talently*. Obtenido de Talently: <https://talently.tech/blog/cuanto-gana-un-ingeniero-en-software-en-colombia/#:~:text=Seg%C3%BAn%20el%20portal%20Indeed%2C%20quien,492%20por%20mes%2C%20en%20promedio.>

Sectorial. (13 de Enero de 2021). *Sectorial*. Obtenido de Sectorial: <https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/381486-por-poder-adquisitivo,-el-salario-m%C3%ADnimo-en-colombia-se-ubica-en-el-puesto-siete-de-latinoam%C3%A9rica-infograf%C3%ADa>

Semana. (19 de Agosto de 2021). *SEMANA*. Obtenido de SEMANA: <https://www.semana.com/economia/empresas/articulo/crece-la-confianza-en-la-economia-digital-colombiana/202152/>

Significados. (03 de Marzo de 2020). *Significados.com*. Obtenido de Significados.com: <https://www.significados.com/internet/>

Sodimac Colombia S.A. (22 de Marzo de 2022). *Centro de Trabajo Negro Vidrio 145x170.5x88cm*. Obtenido de homecenter.com.co: <https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/304386/centro-de-trabajo-negro-vidrio-145x1705x88cm/304386/?queryId=97e62034-487b-4f1e-8f81-aec7f75d1924>

Sodimac Colombia S.A. (22 de Marzo de 2022). *Silla de Escritorio Confort en Malla Ajustable con Brazos Negra*. Obtenido de homecenter.com.co: https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/302100/silla-de-escritorio-confort-en-malla-ajustable-con-brazos-negra/302100/?cid=ProductEventdy#Frecuent_High-Afinity

Sommerville, I. (2006). *Ingeniería del software* (Septima ed.). (M. Romo, Ed.) Madrid, España: PEARSON EDUCACIÓN S.A. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=gQWd49zSut4C&oi=fnd&pg=PA1&dq=ingenieria&ots=s806sqxzqg&sig=DckUD6cn_NpFUZL8EkBNhlaF6qA#v=onepage&q=ingenieria&f=false

Sostenible, M. d. (17 de Octubre de 2019). *Minambiente*. Obtenido de Minambiente: <https://www.minambiente.gov.co/index.php/noticias/4500-minambiente-invita-a-las-empresas-del-pais-a-certificarse-con-el-sello-ambiental-colombiano>

Sostenible, M. d. (2021). *Minambiente*. Obtenido de Minambiente: <https://www.minambiente.gov.co/index.php/cambio-climatico/que-es-cambio-climatico/impacto-del-cambio-climatico-en-colombia>

Suplos. (2021). *Suplos*. Obtenido de Suplos: <https://suplos.com/>

TechTarget, C. d. (enero de 2015). *TechTarget*. Obtenido de TechTarget: <https://searchdatacenter.techtarget.com/es/definicion/NoSQL-No-Solo-SQL>

Tolosa, A. G. (2021). *Alviar Gonzalez Tolosa Abogados*. Obtenido de Alviar Gonzalez Tolosa Abogados: https://www.agtabogados.com/ppclp/creacion-de-empresa-en-colombia/?wtid=EmplInternacional&gclid=Cj0KCQjwMCKBhDAARIsAG-2Eu-PnPO1oU0NAOXL-7zQilbAN1R5kSM3DYjvuglaxX0JLMOxohdZ0ekaAmrDEALw_wcB

Udemy, Inc. (20 de Mayo de 2022). *Una amplia selección de cursos*. Obtenido de <https://www.udemy.com/es/>: <https://www.udemy.com/es/>

Voccia, L. (26 de noviembre de 2018). *cursosycarreras.com*. Obtenido de [cursosycarreras.com](https://www.cursosycarreras.com): <https://www.cursosycarreras.co/orientacion/carrera-finanzas-negocios-internacionales/>