



INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
TECNOLOGÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL

PLAN DE NEGOCIOS EXPORTACION DE SOFTWARE
IMPOCOMEX

INFORME DE TRABAJO FINAL PARA OPTAR AL GRADO DE TECNÓLOGO
EN COMERCIO INTERNACIONAL

YHONNATAN ARBOLEDA CANO

JEFERSON ARLEY ZAPATA LOPEZ

PROFESORES GUÍAS: JUAN GUILLERMO ESTRADA VALLEJO

Año

2020

AGRADECIMIENTOS

Queremos expresar nuestros más sinceros agradecimientos a la empresa World Business Solutions SAS que dispuso de sus conocimientos e información real para poder lograr un plan de negocio con uno de sus productos estrella.

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| INTRODUCCION | 1 |
| CAPITULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA | .2 |
| Nombre de la empresa y marca | 2 |
| 1.1.1 Registro de marca en EE UU y Colombia..... | 4 |
| 1.2 Tipo de empresa..... | 6 |
| 1.3 Descripción de la empresa..... | 9 |
| 1.3.1 Actividades económicas de WBS (CIU)..... | 10 |
| 1.4 Visión y misión de la empresa..... | 13 |
| 1.5 Relación de productos y/o servicios | 13 |
| 1.5.1 Qué es Impocomex?..... | 13 |
| 1.5.2 Ficha técnica Impocomex..... | 14 |
| 1.6 Ventajas competitivas | 16 |
| 1.7 Trámites y costos | 17 |
| | |
| CAPITULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR | 23 |
| 2.1 Análisis de factores del entorno | 23 |
| 2.1.1 Análisis indicadores económicos | 23 |
| 2.1.2 Análisis del frente tecnológico | 25 |
| 2.1.3 Análisis del frente ambiental | 26 |
| 2.1.4 Factores de entorno social y legal..... | 26 |

| | |
|--|-----------|
| 2.2 Sector o industria | 33 |
| CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO | 36 |
| 3.1 Objetivos de mercadeo | 36 |
| 3.2 Perfil del mercado potencial de bienes y/o servicios | 36 |
| 3.3 Cuantificación de los clientes potenciales de bienes y/o servicios | 41 |
| 3.4 El mercado objetivo de los bienes y/o servicios | 43 |
| 3.5 Mercado competidor | 44 |
| 3.6 Mercado distribuidor | 47 |
| 3.7 Comunicación y actividades de promoción y divulgación | 50 |
| 3.7.1 Comunicación | 50 |
| 3.7.2 Actividades de promoción y divulgación | 52 |
| 3.7.3 Periodicidad y costos..... | 52 |
| 3.8 Plan de ventas | 55 |
| 3.8.1 Consumo aparente vs capacidad instalada | 55 |
| CAPITULO IV. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL | 57 |
| 4.1 Tratados comerciales | 57 |
| 4.2 Posiciones arancelarias y beneficios arancelarios | 58 |
| 4.3 Requisitos y vistos buenos | 58 |
| 4.4 Capacidad exportadora | 59 |
| 4.5 Participación en ferias especializadas | 60 |
| 4.6 Accesos para la instalación | 62 |
| 4.7 Liquidación de precios de exportación | 63 |

| | |
|--|-----------|
| CAPITULO V. ANÁLISIS TÉCNICO | 64 |
| 5.1 Descripción del proceso de servucción..... | 64 |
| 5.2 Capacidad de producción | 67 |
| 5.3 Plan de producción..... | 68 |
| 5.4 Recursos humanos y materiales para la producción | 69 |
| 5.4.1 Locaciones | 69 |
| 5.4.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres | 70 |
| 5.4.3 Requerimientos de materiales e insumos | 70 |
| 5.4.4 Requerimientos de servicios | 71 |
| 5.4.5 Requerimientos de personal..... | 72 |
| | |
| CAPITULO VI. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO | 74 |
| 6.1 Estructura del negocio..... | 74 |
| 6.1.1 Organigramas..... | 74 |
| 6.1.2 Organigramas estructura del personal..... | 76 |
| 6.1.3 Costos de personal y procesos administrativos tercerizados | 79 |
| 6.2 Costos estructura organizacional del negocio | 80 |
| | |
| CAPITULO VII. ANÁLISIS LEGAL | 84 |
| 7.1 Tipo de organización empresarial..... | 84 |
| 7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas | 84 |

| | |
|---|-----------|
| CAPITULO VIII. ANÁLISIS FINANCIERO..... | 87 |
| 8.1 tasas de interés, impuestos y tasas de rentabilidad | 88 |
| 8.2 Aportes de capital de socios | 88 |
| 8.3 Precios de los productos..... | 89 |
| 8.3.1 Factores que influyen en los precios de los productos..... | 90 |
| 8.4 Ingresos y egresos | 90 |
| 8.4.1 Ingresos | 90 |
| 8.4.1.1 Ingresos propios del negocio | 90 |
| 8.4.2 Egresos | 91 |
| 8.4.2.1 Inversiones | 92 |
| 8.4.2.2 Costos fijos y variables..... | 92 |
| 8.4.3 Estados financieros | 93 |
| 8.4.3.1 Estados de pérdidas y ganancias | 93 |
| 8.4.3.2 Flujo de caja y VPN | 95 |
| 8.4.4 Estados financieros proyectados y análisis de sensibilidad..... | 96 |
| 8.4.4.1 Análisis de sensibilidad | 96 |
| 8.4.4.2 Estados de pérdidas y ganancias proyectados..... | 97 |
| 8.4.4.3 Flujo de caja proyectado..... | 99 |
| 8.5 Evaluación financiera..... | 101 |
| 8.5.1 VPN, TIR y Payback descontado Evaluación financiera..... | 101 |

| | |
|---------------------------|------------|
| CONCLUSIONES | 103 |
| BIBLIOGRAFIA | 104 |
| ANEXOS | 110 |

LISTA DE FIGURAS

| | |
|--|----|
| <i>Figura: 1</i> Registro Único Empresarial y Social. | 3 |
| <i>Figura: 2</i> Consulta de la marca del Producto en Estados Unidos. | 4 |
| <i>Figura: 3</i> Resultado de la marca en Estados Unidos | 4 |
| <i>Figura: 4</i> Búsqueda del nombre de la marca en Colombia..... | 6 |
| <i>Figura: 5</i> Clientes IMPOCOMEX..... | 9 |
| <i>Figura: 6</i> Resultado huella de carbono por pesona /WBS. | 26 |
| <i>Figura: 7</i> Doing Bussines Estados Unidos. | 28 |
| <i>Figura: 8</i> Rentabilidad del sector | 34 |
| <i>Figura: 9</i> Tamaño por empleados de empresas con SAP | 38 |
| <i>Figura: 10</i> Distancia entre Colombia y Estados Unidos..... | 40 |
| <i>Figura: 11</i> Hispano hablantes en Miami..... | 42 |
| <i>Figura: 12</i> Logo World Bussines Solutions S.A.S..... | 50 |
| <i>Figura: 13</i> Logo IMPOCOMEX. | 50 |
| <i>Figura: 14</i> Capacidad exportadora. | 60 |
| <i>Figura: 15</i> Descripción del proceso de servucción | 64 |
| <i>Figura: 16</i> Plano de oficina WBS | 70 |
| <i>Figura: 17</i> N° de empleados necesarios por producción..... | 73 |
| <i>Figura: 18</i> Estructura organizacional | 74 |
| <i>Figura: 19</i> Estructura del personal..... | 76 |
| <i>Figura: 20</i> Costo del personal | 79 |
| <i>Figura: 21</i> Plano oficina WBS..... | 81 |
| <i>Figura: 22</i> Margen de rentabilidad de la industria..... | 88 |

LISTA DE TABLAS

| | |
|---|-----|
| Tabla 1 Cuadro comparativo tipos de sociedades..... | 8 |
| Tabla 2 Ficha tecnica del producto. | 14 |
| Tabla 3 Tramites y costos..... | 17 |
| Tabla 4 Tasa de devaluacion nominal Colombia..... | 25 |
| Tabla 5 Indicadores economicos Estados Unidos..... | 29 |
| Tabla 6 Empresas con SAP por Estado en Estados Unidos | 36 |
| Tabla 7 Ingresos empresas con SAP en EEUU | 39 |
| Tabla 8 Competidor 1..... | 44 |
| Tabla 9 Competidor 2..... | 44 |
| Tabla 10 Competidor 3..... | 45 |
| Tabla 11 Competidor 4..... | 46 |
| Tabla 12 Estimados de costos de viaje..... | 48 |
| Tabla 13 Actividades de promocion y divulgacion | 53 |
| Tabla 14 Proyeccion de ventas e instalaciones por año | 56 |
| Tabla 15 Tiempos, recursos materiales y humanos | 66 |
| Tabla 16 Capacidad de producción..... | 68 |
| Tabla 17 Plan de producción por trimestre/año..... | 68 |
| Tabla 18 Equipos, Muebles y encerres..... | 70 |
| Tabla 19 Materiales e insumos..... | 71 |
| Tabla 20 Servicios Requeridos..... | 72 |
| Tabla 21 Costos de proceso contable tercerizado..... | 80 |
| Tabla 22 Tabla de equipos, muebles y encerres..... | 81 |
| Tabla 23 Materiales e insumos..... | 82 |
| Tabla 24 Servicios requeridos..... | 83 |
| Tabla 25 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas..... | 84 |
| Tabla 26 Aportes capital socios..... | 90 |
| Tabla 27 Precio del producto..... | 90 |
| Tabla 28 Ingresos del negocio..... | 92 |
| Tabla 29 Egresos del negocio..... | 92 |
| Tabla 30 Inversiones..... | 93 |
| Tabla 31 Costos variables..... | 93 |
| Tabla 32 Costos fijos..... | 94 |
| Tabla 33 Estado de pérdidas y ganancias..... | 95 |
| Tabla 34 Flujo de caja..... | 96 |
| Tabla 35 Análisis de sencibilidad con precio..... | 97 |
| Tabla 36 Análisis de sencibilidad con unidades vendidas..... | 98 |
| Tabla 37 Estado de pérdidas y ganancias proyectado..... | 99 |
| Tabla 38 Flujo de caja proyectado a 5 años..... | 100 |

GLOSARIO

1. BASIS: Administrador de la plataforma operativa de SAP.
2. ERP: Enterprise Resource Planning – Planificación de Recursos Empresariales).

ABSTRACT

The purpose of any company, regardless of its size, is to expand and diversify its products locally or internationally. World business solutions is no stranger to the need to grow to other countries and publicize their most representative services after many years operating in the national market. To achieve this, this research was carried out based on the most representative indicators of the software industry by 2018, taking into account all the variables of the environment and the sector to which the marketing of the product could be faced, which means that this business plan It can be used as a reference for other expansion intentions in the topic of service exports.

In conclusion, the way this business plan was carried out is a step by step that has the purpose of showing the way and the reasons for bringing intangible products to other places in the world.

Resumen: El propósito de toda compañía, sin importar su tamaño, es expandirse y diversificar sus productos a nivel local o internacional. World business solutions no es ajena a esa necesidad de crecer hacia otros países y dar a conocer sus servicios más representativos después de tantos años operando en el mercado nacional. Para lograrlo se realizó esta investigación basándose en los indicadores más representativos de la industria del software a 2018, teniendo en cuenta todas las variables del entorno y del sector a los cuales la comercialización del producto se pudiera ver enfrentada lo cual significa que este plan de negocio puede ser utilizado como referencia para otras intenciones de expansión en el tema de exportación de servicios.

En conclusión, la manera como se realizó este plan de negocio es un paso a paso que tiene el propósito de mostrar el camino y las razones para lograr llevar productos intangibles a otros lugares del mundo.

INTRODUCCIÓN

El plan de negocio presentado a continuación obedece a la necesidad de plantear una nueva unidad de negocio a partir de la comercialización de software a nivel internacional. Todas las investigaciones contenidas corresponden a datos reales que ayudaran a dejar un antecedente para que la toma de decisiones en cuanto a este tema sea más clara ya que se basa en información centralizada y reunida en el presente documento.

La característica principal de este tipo de proyectos es el estudio constante de las fuerzas económicas que involucran a los países comerciantes y que rodean la industria del software dando alicientes positivos y algunos otros no tanto impactando directamente el esfuerzo que debe hacer el emprendedor en la tarea de exportar su producto.

Para analizar los indicadores presentados, es necesario conocer muy bien el contexto global de los países involucrados, que ayuden al lector a comprender los riesgos y ventajas al momento de querer implementar una idea de negocio similar a la que se muestra en el documento.

Para los que realizaron la investigación, el principal interés versó en conocer cómo se debería realizar la exportación de productos diferentes a mercancía o insumos, que diferencia, barreras, oportunidades y ventajas hay en el país de origen y en otros países, dar más luz a la incógnita muy poco enfrentada de cómo se exporta software desde Colombia.

CAPITULO I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

La empresa seleccionada para realizar el proyecto de exportación de software nació en Bogotá Colombia como una empresa de consultoría y desarrollo de software en plataforma de Oracle, JDEdwards hace 13 años y en 2011 llevó todos sus módulos de comercio exterior a plataforma SAP convirtiéndose en la única compañía que ofrece módulos de comercio exterior completamente desarrollados en el lenguaje ABAP de SAP.

Nació de la asociación de dos amigos ingenieros que vieron en el mercado de consultoría una oportunidad de suplir la necesidad de las empresas de tener software especializado en comercio exterior debido a la apertura económica global que estaba enfrentando el país.

En este primer capítulo se darán a conocer más datos de la empresa elegida.

1.1 Nombre De La Empresa Y Marca

El nombre de la empresa es World business solution SAS es el nombre real que actualmente tiene la compañía y que se eligió para el plan de negocio, la cual también tiene todos los derechos de autor y propiedad intelectual del software que se planea exportar. Su significado en español es Soluciones de negocios del mundo y fue elegido por la vocación y proyección internacional que desde sus inicios se le ha querido dar a la compañía que aspira llegar a ser la empresa de soluciones de software especializados en comercio exterior en el mundo. Usualmente se le llama por sus siglas en ingles WBS (World Business Solution). Este nombre está inscrito en el registro mercantil de la cámara de comercio de Bogotá.

Inicio Consultas Ventajas Servicios Virtuales

Realice aquí su consulta empresarial o social

Consulte si una empresa o persona natural está inscrita en el registro mercantil de las cámaras de comercio del país. Escoga el criterio que se ajuste a sus necesidades.

Digite el número sin puntos ni guiones, para el NIT el dígito de Verificación no es requerido.

Número de identificación: 830142365

| NIT | Número Identificación | Razón Social | Cámara de Comercio | Ciudad | RAE | RUP | ESL | NIT |
|-----|-----------------------|--------------------------------|--------------------|--------------------|-----|-----|-----|-----|
| NIT | 830142365 | WORLD BUSINESS SOLUTIONS S.A.S | BOGOTÁ | Península Jurídica | RM | | | |

Figura 1. Registro Único Empresarial y Social

Fuente. (Office, Consulta de la marca en EEUU, 2020)

El nombre del producto es: IMPOCOMEX- Módulo de importaciones. En Colombia el módulo de importaciones que es el producto ya desarrollado y que se comercializa por ahora a nivel interno se llama COMEX; sin embargo, este nombre en el exterior ya posee muchas coincidencias lo que obligó a buscar un nombre que no le hiciera perder la identidad al producto y que además incluyera su objetivo principal, en este caso las importaciones. Por esta razón se decidió llamarlo IMPOCOMEX que se puede interpretar como Importaciones comercio exterior.

El nombre no tiene coincidencias en Estados Unidos de América según la página oficial de Oficina de Patentes y Marcas Registradas:



Figura 2. Consulta de la marca en EEUU

Fuente. (Office, Consulta de la marca en EEUU, 2020)



Figura 3. Resultado de la marca en EEUU

Fuente. (Office, Consulta de la marca en EEUU, 2020)

Registro de marca en Estados Unidos

Actualmente en el país norteamericano se pueden registrar símbolos o marcas que ayuden a distinguir el producto o servicio de otros que existan en el mercado; a hoy se

pueden registrar palabras, nombres, colores, sonidos, gustos, eslóganes, dispositivos, apariencias de productos, aromas y formas tridimensionales.

El proceso para registrar el nombre del producto en Estados Unidos comienza con la contratación de un abogado especialista en marcas el cual procesara el debido registro en ese país siguiendo los siguientes pasos:

1. Estudio de Factibilidad y registro: El Estudio incluye una búsqueda de marcas similares, además del análisis y recomendación de un abogado sobre las posibilidades de registro.
2. Solicitud de Registro de Marca: Un abogado presentará y tramitará el registro de su marca ante la Oficina de Propiedad Intelectual de Estados Unidos.

Después de estos dos pasos el tiempo aproximado de aprobación del registro es de 10 meses si no surgen imprevistos tales como objeciones u oposiciones.

Es necesario además tener presente que al registrar una marca en Estados Unidos periódicamente se deben presentar declaraciones de uso, demostrando que la marca se utiliza de manera continua para el comercio. Esta declaración se presenta entre el quinto y sexto año después de la fecha de registro dando poder al Estado de la cancelación unilateral del registro en caso tal que no se declare.

La marca será válida durante los 10 años siguientes al registro. Marcaria (2020).

En Colombia, la marca del producto IMPOCOMEX también está disponible:

50 años 1962-2012 Industria y Comercio SUPERINTENDENCIA

INICIO > Buscar Signos Distintivos

Para realizar una búsqueda simple, introduzca la palabra clave o el número de solicitud.
Para una búsqueda más detallada, seleccione 'Búsqueda Avanzada' y estarán disponibles más criterios de búsqueda. Por favor, consulte cómo utilizar las herramientas de búsqueda aquí.

Criterio de búsqueda

Palabra clave / Número de solicitud: IMPOCOMEX

Buscar Limpiar Búsqueda Avanzada

Advertencia(s)

Su búsqueda no produjo resultados

OK

Figura 4. Búsqueda Del Nombre Del Producto En Colombia.

Fuente: extraído de (<http://www.sic.gov.co>, 2020)

1.2 Tipo de Empresa

World business solutions fue una sociedad anónima (S.A) hasta el año 2010 con 2 socios capitalistas, al diluirse esta sociedad, WBS decidió cambiar a ser una Sociedad por Acciones Simplificada (en sus siglas SAS), el tipo de asociación más usado en Colombia, que fue aprobada con La Ley 1258 de 2008, ya que es más flexible y menos costosa. Debido a sus bondades ha incentivado la creación y registro de más empresas en el país potencializando el desarrollo y la generación de empleo formal todo esto debido a un mayor número de ventajas que lo diferencian de los otros tipos de asociación.

Según el trabajo desarrollado por Betancourt, Gómez, López, Pamplona, & Beltrán (2013), las principales ventajas de una SAS son:

- Las ventajas comienzan desde el inicio del trámite para constituirse como SAS hasta en una futura disolución como sociedad. Entre algunas de esas ventajas se encontraron está el hecho que no es obligatorio tener más de una persona para poder crear una sociedad de este tipo. La SAS da la posibilidad a los empresarios de escoger las normas societarias que más convenga a sus intereses.

- Su naturaleza siempre será de carácter comercial no importando las actividades económicas que tengan como objeto social lo cual para WBS evita tramitología y solicitudes para generar cambios por este concepto.
- Bajo este tipo de sociedad se puede importar o exportar mercancías o servicios bajo cualquier tipo de régimen, la empresa tendrá que apegarse a las disposiciones aduaneras y fiscales como cualquier otra, es decir, no tiene ningún beneficio específico a nivel de comercio exterior hasta el momento.
- Con este tipo de sociedad no es obligatorio y en muchas ocasiones no es necesario un revisor fiscal lo cual ayuda a la disminución de costos por este concepto.
- Con este tipo de sociedad se limita la responsabilidad de los empresarios, en otras palabras, si a la empresa SAS le fuera mal, los acreedores no podrán afectar el patrimonio personal o familiar de su representante legal.
- Facilita el camino para recibir el apoyo de fondos de capital de riesgo y capital semilla.
- Los empresarios pueden escoger las normas societarias que más les convengan.
- Hasta un plazo de 2 años se pueden diferir el pago de los aportes sin necesidad de un porcentaje o cuota mínima inicial. Esta ventaja ayuda a poder constituir una sociedad de manera más fácil.

Tabla 1. Cuadro comparativo tipos de sociedades.

| TIPOS DE SOCIEDADES | Sociedad Limitada (LTDA) | Sociedades anónimas (SA) | Sociedad en comandita | Sociedad en comandita simple | Sociedad en comandita por acciones (SCA) | Sociedad por acciones simplificada (SAS) | Sociedad colectiva (SC) |
|------------------------------------|--|-----------------------------------|--|--|--|---|---|
| Socios | Mínimo 2 y máximo 25 | Mínimo 5 socios máximo sin límite | Uno o varios socios comanditarios con responsabilidad limitada y uno o varios socios comanditarios que responden ilimitadamente y solidariamente | Uno y máximo 25 socios capitalistas y uno o más socios gestores. | Mínimo 5 socios capitalistas o comanditarios y mínimo un socio gestor. | Mínimo una persona sin límite de accionistas | Mínimo 2 socios. |
| Capital | Cuotas o partes de igual valor | Acciones negociadas libremente | Partes sin monto máximo | Acciones por partes iguales | Acciones por partes iguales | En acciones libremente negociables | Partes sin monto máximo |
| Razón o denominación social | Nombre acompañado de 'Limitada' o 'LTDA' | Nombre acompañado de S.A | Deberá ser el nombre o apellido de uno o varios socios con la expresión 'Y compañía' o '& Cía.' | Nombre acompañado por S. En C. | Nombre acompañado por S.C.A | Nombre acompañado por S.A.S | Nombre de uno de los socios acompañado por 'y compañía' 'hermanos' y 'e hijos'. |
| Órganos de decisión | Junta general | Asamblea general | Junta general | Junta general | Asamblea general | Asamblea general | Junta general |

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de Escuela de emprendedores

1.3 Descripción de la Empresa

World Business Solutions SAS es una empresa especializada en el desarrollo de software. WBS es una compañía de asesores con experiencia en Productos especializados de comercio exterior y afines para SAP desde el 2004 con su base administrativa, de consultoría y ventas en la Ciudad de Medellín. Actualmente la empresa está ubicada en Medellín en el Edificio Centro de Negocios Alcalá Cra. 43b #14 51, Medellín, Antioquia oficina 612 / PBX (574) 4798757.

Según el decreto 957 de 2019 World Business Solutions SAS es una mediana empresa cuyos ingresos por sus actividades superan por año los 204.995 UVT y que no sobrepasa el 1.736.565 de UVT anual. WBS cuenta con 12 empleados directos y 2 empleados por prestación de servicios entre personal administrativo, contable y de consultoría desde la ciudad de Medellín que además pertenece al sector de servicios y al subsector del hardware y software. La experiencia de WBS en el mercado colombiano enmarca las principales compañías con el más alto volumen de operaciones de comercio exterior, lo cual ha sido base para que esta solución y experiencia sea competente tanto para Colombia como para América. IMPOCOMEX como solución de comercio exterior se ha comercializado en otros países diferentes a Colombia, pero a través de empresas (clientes) colombianas que tienen otras sociedades en el exterior, por ejemplo:



Figura 5. Clientes IMPOCOMEX en Colombia.

Fuente: Elaboración propia.

La empresa World business solutions SAS ya está constituida legalmente en Colombia. El siguiente plan de negocios se realiza con el fin de exportar uno de los productos estrella de esta compañía llamado IMPOCOMEX- Módulo de importaciones (COMEX en Colombia).

WBS tiene registrado en el RUT 3 códigos CIU como sus principales actividades económicas. A continuación, se enseñan cada una con sus exclusiones e inclusiones:

6202 - Actividades de consultoría informática y actividades de administración de instalaciones informáticas.

Incluye:

- La planificación y el diseño de los sistemas informáticos que integran el equipo (hardware), programas informáticos (software) y tecnologías de las comunicaciones (incluye redes de área local [LAN], red de área extensa [WAN], entre otras). Las unidades clasificadas en esta clase pueden proporcionar los componentes de soporte físico y lógico (como pueden ser el hardware y software) como parte de sus servicios integrados o estos componentes pueden ser proporcionados por terceras partes o vendedores.

En muchos casos las unidades clasificadas en esta clase suelen instalar el sistema, capacitar y apoyar a los usuarios del sistema.

- Los servicios de gerencia y operación en sitio, de sistemas informáticos y/o instalaciones informáticas de procesamiento de datos de los clientes, así como también servicios de soporte relacionados.
- Los servicios de consultoría en el diseño de sistemas de administración de información y en equipos de informática.
- Los servicios de consultoría para sistemas de ingeniería y fabricación asistida por computador. • El servicio de análisis de requerimientos para la instalación de equipos informáticos.

Excluye:

- La venta por separado de equipos o programas informáticos. Se incluye en la clase 4651, «Comercio al por mayor de computadores, equipo periférico y programas de

informática» y en la clase 4741, «Comercio al por menor de computadores, equipos periféricos, programas de informática y equipos de telecomunicaciones en establecimientos especializados», según corresponda.

- La instalación de computadores centrales y equipos similares. Se incluye en la clase 3320, «Instalación especializada de maquinaria y equipo industrial».
- La instalación por separado (configuración) de los computadores personales e instalación por separado de software. Se incluye en la clase 6209, «Otras actividades de tecnologías de información y actividades de servicios informáticos». (DANE, 2012)

7020 - Actividades de consultoría de gestión.

Incluye:

- La prestación de asesoría, orientación y asistencia operacional a empresas y otras organizaciones sobre cuestiones de gestión, como la planificación estratégica y organizacional; temas de decisión de carácter financiero; objetivos y políticas de comercialización; planificación de la producción; políticas, prácticas y planificación de derechos humanos.
- Los servicios que se prestan pueden abarcar asesoramiento, orientación y asistencia operativa a las empresas y a la administración pública en materia de:
 - Las relaciones públicas y comunicaciones.
 - Las actividades de lobby.
- El diseño de métodos o procedimientos contables, programas de contabilidad de costos, procedimientos de control presupuestario.
- La prestación de asesoramiento y ayuda a las empresas y las entidades públicas en materia de planificación, organización, dirección y control, información administrativa, etcétera.
- Las zonas francas, es decir, las unidades económicas que se dedican a la promoción, creación, desarrollo y administración del proceso de industrialización de bienes y la prestación de servicios destinados prioritariamente a los mercados externos.

Excluye:

- El diseño de software para contabilidad según las necesidades del cliente. Se incluye en la clase 6201, «Actividades de desarrollo de sistemas informáticos (planificación, análisis, diseño, programación y pruebas)».
 - El asesoramiento y la representación jurídicos. Se incluyen en la clase 6910, «Actividades jurídicas».
- Las actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría y consultoría fiscal. Se incluyen en la clase 6920, «Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria». (DANE, 2012)

6201 - Actividades de desarrollo de sistemas informáticos (planificación, análisis, diseño, programación, pruebas).

Incluye:

- El análisis, diseño de la estructura, el contenido y/o escritura del código informático necesario para crear y poner en práctica programas de sistemas operativos, aplicaciones de programas informáticos (incluyendo actualizaciones y parches de corrección), también bases de datos.
- El desarrollo de soluciones web (sitios y páginas web) y personalización de programas informáticos a clientes, es decir, modificar y configurar una aplicación existente a fin de que sea funcional con los sistemas de información de que dispone el cliente.

Excluye:

- La edición de paquetes de software o programas informáticos comerciales. Se incluye en la clase 5820, «Edición de programas de informática (software)».
- La planificación y diseño de sistemas que integren el equipo de hardware, software y tecnologías de la comunicación, aunque el suministro del software se constituya como una parte integral del servicio. Se incluye en la clase 6202, «Actividades de consultoría de informática y actividades de administración de instalaciones informáticas». (DANE, 2012).

1.4 Visión y Misión de la Empresa

1.4.1 Misión

Dotar a los clientes de WBS de herramientas y procesos que les permitan administrar sus empresas y desarrollar con éxito sus estrategias empresariales usando metodologías probadas y exitosas.

1.4.2 Visión

En el 2025 World business solutions se posicionará como la empresa líder a nivel nacional reconocida por brindar valor agregado a sus soluciones empresariales y de comercio exterior y será la primera compañía en la mente de sus clientes al mostrar todo un catálogo de experiencia, conocimiento y cumplimiento.

1.5 Relación de Productos y/o Servicios

Aunque WBS tiene alrededor de 7 tipos de servicios, en este plan de negocios solo se hará énfasis en el número 1 que se llama Impocomex como se explicó en el punto 1.1.

World business solutions tiene el siguiente portafolio de servicios.

- Módulo de importaciones (IMPOCOMEX producto elegido)
- Módulo de Régimen cambiario
- Módulo de exportaciones
- Módulo de Plan Vallejo
- Módulo PROFIA
- Medios magnéticos.
- Desarrollos puntuales en ABAP de acuerdo a la necesidad específica de los clientes.
- Consultoría.

1.5.1 ¿Qué es IMPOCOMEX?

Como producto objeto de este plan de negocios, Impocomex es sin lugar a dudas el producto estrella de WBS, el cual ha tenido más actualizaciones y complemento en el transcurso de los años que todos los demás módulos. Impocomex es la solución cuya función específica es suplir el vacío de SAP en el proceso de importación de cualquier tipo de producto.

1.5.2 Ficha técnica IMPOCOMEX:

Tabla 2

Ficha técnica del producto.

| IMPOCOMEX – Módulo de importaciones | |
|---|--|
| Nombre del producto: | - Impocomex |
| Versión: | - IM.6.0 |
| Idiomas: | - Español e inglés |
| Propiedad Intelectual: | World business solution SAS. |
| Breve descripción: | Impocomex es una solución tipo software desarrollada en el lenguaje de programación SAP (ABAP) que administra todo el proceso de importaciones de una compañía. |
| Requisitos técnicos de instalación y de uso: | Tener instalado o en proceso de implementación los módulos de MM, FI y CO de SAP en las versiones 5.0, 6.0 y/o HANA. No necesita ningún otro requisito especial de sistemas operativos. |
| Capacidad: | El módulo de Impocomex se adapta a la capacidad de SAP instalado. Su funcionamiento, fluidez y espacio dependen de cada servidor de cada empresa. |

| | |
|--------------------------|--|
| Áreas de impacto: | Contabilidad, área de compras e importaciones, área de costos, área de abastecimiento y área aduanera si aplicase. |
| Documentación: | Kick off. Actas de acuerdos y definiciones. Manual funcional de Usuario. Manual técnico. |
| Cualidades: | Completamente desarrollado en ABAP que es el lenguaje de SAP. Se adapta a las metodologías de implementación de SAP. Un Software amigable y de fácil aprendizaje. Es una solución que integra varias áreas de la compañía presentando toda la información en línea. Hace uso de las licencias de usuario de SAP sin necesidad de comprar licencias nuevas. Su configuración hace que el software sea flexible, fácil de complementar sin necesidad de nuevos desarrollos. |

| | |
|---|--|
| | <p>Su estética es exactamente la misma de las Pantallas SAP.</p> <p>Hace uso de las bondades de programación de SAP para informes.</p> |
| Nombre de creador ficha técnica: | Wilson Ávila Maldonado |
| Fecha: | 05.04.2019 |

Fuente: Elaboración propia.

1.6 Ventajas Competitivas

Las ventajas competitivas de IMPOCOMEX frente a otro software de comercio exterior en el mercado es el lenguaje en el que está desarrollado. Todos los demás Enterprise Resource Planning o bien, Planeamiento de Recursos Empresariales (sus siglas en inglés ERP) de comercio exterior actuales están desarrollados en otros lenguajes como WEB, Oracle, entre otros. Esto obliga a las empresas que tienen SAP instalado a que se tenga que utilizar una interfaz que conecte ambos sistemas lo cual genera más tiempos en el proceso de intercambio de información.

Con IMPOCOMEX, no hay necesidad de interfaces y mucho menos mantenimiento de dos plataformas ya que IMPOCOMEX es completamente en SAP y por consiguiente en línea.

Las distinciones competitivas de WBS son:

- El personal capacitado en desarrollo de software y especializado en comercio exterior para temas legales.
- La adaptación y crecimiento continuo a las necesidades particulares de cada cliente y del mercado.

- El sistema de acompañamiento constante desde el momento de la implementación hasta la finalización del contrato de mantenimiento.

Con IMPOCOMEX es posible aprovechar todas las herramientas de SAP que fueron adquiridas por el cliente y que este ERP ofrece optimizándolo al máximo. Impocomex hace uso de las maestras de SAP mientras que otro software en el mercado necesita duplicar estas maestras ya que no se encuentra dentro de la plataforma.

Además: disminuye el costo de mano de obra, disminuye la cantidad de tiempo dedicado a ciertas actividades y, por tanto, se tendrá más tiempo para dedicar a mejorar sus productos o servicios y hacer crecer a la empresa, el software es propiedad del cliente, se puede agrandar y actualizar fácilmente y aumenta la rentabilidad del negocio.

1.7 Trámites y costos

Tabla 3

Tramites y costos.

| Trámite | Descripción | Costo | Tiempo |
|----------------------------------|---|----------------|---------|
| Definición del tipo de matricula | <p>Se debe elegir una de las formas jurídicas para realizar las actividades comerciales, tienes dos opciones, persona natural o persona jurídica.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Persona natural: Es cuando la actividad comercial la ejerce una persona a nombre propio. • Persona jurídica: es una figura en la que el negocio es una sociedad que funciona con patrimonio independiente al de sus accionistas. Siempre necesita de | No tiene costo | Una Vez |

| | | | |
|--|---|----------------|---|
| | un representante legal quien actúa en nombre de la sociedad. | | |
| Consulta del nombre | Este trámite permite verificar que el nombre que se desea poner a la empresa esté disponible, es decir que no haya uno igual para poder ser registrado. | No tiene costo | Una vez |
| Consulta de clasificación por actividad económica | Este trámite permite que los empresarios puedan clasificar su empresa dentro de una actividad específica, eligiendo el código que más se ajuste a la actividad económica en la que se va a desempeñar. Por su parte, se puede verificar si la actividad económica está permitida en el municipio. | No tiene costo | Se realiza una vez siempre y cuando la actividad económica no cambie. |
| Verificación ante la secretaría de salud | Es necesario consultar con la secretaría de salud del municipio, si requieres que el establecimiento sea visitado por un funcionario, ellos determinan si inspeccionan el lugar según la actividad que se realice. | No tiene costo | Una vez |
| Verificación del código de la actividad mercantil | El Código CIU es la Clasificación Industrial Internacional Uniforme y tiene como propósito agrupar todas las actividades económicas similares por categorías lo cual facilita el análisis estadístico y económico empresarial. | No tiene costo | Una vez |
| Verificación si se es beneficiario de la Ley de emprendimiento juvenil | Esta ley tiene por objeto promover el empleo y el emprendimiento juvenil, a continuación, se nombran los requisitos para acceder a los beneficios: <ul style="list-style-type: none"> • Si es persona natural, el comerciante debe entre 18 y 35 años. | No tiene costo | Una vez |

| | | | |
|---|---|----------------|------------------------|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Si es persona jurídica, la empresa debe tener participación de uno o varios socios o accionistas que tengan entre 18 y 35 años, y representen como mínimo la mitad más una de las cuotas, acciones o participaciones en que se divide el capital. • La empresa debe tener hasta 50 trabajadores. • Los activos no pueden superar los 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes. | | |
| Diligenciar el formulario RUT | Este documento asigna el número que identifica, ubica y clasifica a las personas y entidades sujetas a obligaciones con la DIAN. Para solicitarlo, se debe seleccionar el código CIU de la actividad económica y los códigos de responsabilidad para determinar los pagos que debes hacer ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. | No tiene costo | Se actualiza anual |
| Formulario RUES para la matrícula de los comerciantes. Jurídica | Se adquiere y paga en la taquilla de la Cámara de Comercio | \$5.800 | |
| Derecho de Inscripción por constitución | Radicación de los documentos en la Cámara de Comercio | \$43.000 | Se genera una sola vez |
| Impuesto de matrícula | Es el 7,50 por cada mil sobre el capital social para sociedades de personas, y sobre el capital suscrito para las sociedades por acciones como las | \$37.500 | Anual |

| | | | |
|--|--|--|--|
| mercantil con cuantía | S.A.S. La fecha del documento debe ser igual o inferior a dos meses. | | |
| Impuesto de matrícula mercantil sin cuantía | Se genera por cada órgano de administración nombrado. Se cobra mínimo un impuesto de registro por representante legal y máximo tres, cuando la sociedad tiene junta directiva o revisor fiscal. La fecha del documento debe ser igual o inferior a dos meses. | \$331.200 | Anual |
| Matrícula Mercantil | Es el registro que deben hacer los comerciantes (personas naturales y jurídicas) y los establecimientos de comercio en la cámara de comercio con jurisdicción en el lugar donde van a desarrollar su actividad y donde va a funcionar el establecimiento de comercio para dar cumplimiento a una de las obligaciones mercantiles dispuestas en el código de comercio: | Si se acoge a la Ley 1780 de 2016 es costo es \$0 | Se renueva cada año ante la cámara de comercio |
| Elaborar el documento de constitución de la sociedad | <ul style="list-style-type: none"> • Si la sociedad que se constituye cualquiera sea su tipo y que tengan una planta de personal no superior a diez (10) trabajadores o activos totales por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes, podrá constituirse por documento privado. • Si no cumple con alguno de las condiciones anteriores, deberá constituirse por escritura pública. | Realizado por acuerdo de socios, por ende su costo es \$ 0 | Una vez |
| Presentar los anteriores documentos en cualquier | Con la presentación de los anteriores documentos en la cámara de comercio se obtiene: | No tiene costo | Una vez |

| | | | |
|---|---|----------------|---|
| sede de la Cámara de Comercio: | <ul style="list-style-type: none"> • Inscripción en el Registro Mercantil. • Asignación del NIT. • Matrícula de Industria y Comercio. • Pago del impuesto de Rentas Departamentales de Antioquia para el caso de sociedades (matrícula de persona natural no requiere el pago de este impuesto). • Registro mercantil y/o certificado de existencia y representación legal | | |
| Solicitud de autorización para numeración de facturación | La persona natural o jurídica debe solicitar autorización ante la DIAN la numeración de las facturas que debe imprimir, siempre y cuando sea responsable del impuesto sobre las ventas IVA. | No tiene costo | Cada dos años, se solicita a la DIAN |
| Diligenciamiento y presentación de declaraciones tributarias: | El pago de los tributos es una obligación para los ciudadanos que la ley ha determinado que deben pagarlos | | La presentación de las declaraciones debe realizarse dentro del plazo y lugar estipulado por el Estado, se solicita a la DIAN |
| Declaración de Industria y Comercio: | Se genera por la realización directa o indirecta de cualquier actividad industrial | No tiene costo | Deben presentar durante los cuatro (4) primeros meses de cada año |
| Libro de actas máximo órgano | Es exigido legalmente para llevar un orden y tener prueba de las actas donde constan las reuniones de los socios o accionistas. Se solicita cuando la sociedad ya está registrada. | \$14.400 | Se solicita cuando este se agota |
| Libro de registro de | Prueba legal de los socios o accionistas que tiene la sociedad. | \$14.400 | Se solicita cuando este se agota |

| | | | |
|--|---|-------------|--------------|
| socios o accionistas | | | |
| Matricula mercantil de establecimiento o de comercio | Se paga una sola vez, dependiendo del valor de los activos que hacen parte del negocio. | \$93.000 | Una vez |
| Certificado de registro mercantil | Se solicita cuando la empresa ya ésta registrada. | \$5.800 | Una vez |
| Impuesto de industria y comercio | En Medellín por ingresos del comerciante se paga \$350.000 mensual. | \$4.200.000 | Anual |
| Registro de marca | Se aplica descuento del 25% a empresas de hasta 200 empleados o 15.000 SMMLV. | \$666.000 | Cada 10 años |

Fuente. Cámara de Comercio de Medellín CCM (2019)

CAPITULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR

Debido a que tanto el entorno como el sector en el que se encuentra la empresa y el lugar al cual se desea llegar afectan directa e indirectamente, la construcción, el crecimiento y la sostenibilidad de la compañía, en este capítulo se analizarán las condiciones económicas del entorno y el sector al cual pertenece WBS tanto en el país exportador como en el país que importa.

2.1 Entorno

Con el objetivo de obtener una percepción de lo que se mueve alrededor del país de origen del software y el país al cual se desea exportar el producto y para determinar el impacto que tienen los datos encontrados en el cumplimiento de este plan de negocio, se tomó la decisión de realizar el análisis de entorno basándose en el entorno político, económico, social, tecnológico, ambiental y legal.

Entorno político de Colombia

Colombia tiene uno de los sistemas políticos más estables de la región, democráticamente hablando, con instituciones que han sido puestas a prueba a lo largo de los años con críticos hechos que las han fortalecido como columnas vertebrales del país. Entre esas instituciones se encuentra la Cancillería de Colombia quienes se han encargado que la política exterior sea respaldada por una consolidación de las instituciones que puedan responder ante las demandas y cambios en el ámbito internacional. Desde la presidencia de Cesar Gaviria Trujillo (1990-1994), Colombia comenzó a abrir al mundo sus puertas para el comercio multilateral y desde esa época se empezaron enfatizar en el crecimiento de la competitividad del país hacia el mundo.

De los propósitos más importantes que tiene la cancillería colombiana es “fomentar las relaciones bilaterales con los países en los que no se ha hecho suficiente énfasis hasta el momento, buscando mecanismos novedosos que permitan mejorar el acercamiento político y lograr más oportunidades de comercio, inversión e intercambio

tecnológico. Así mismo, se continuarán profundizando las relaciones con los socios tradicionales y estratégicos del país” (Cancillería, 2020).

En términos de negociaciones de WBS con clientes de otro país, especialmente con clientes de Estados Unidos, las relaciones políticas y económicas que ha logrado Colombia son de gran a la hora de una eventual exportación del software Impocomex ya que por tener un entorno político estable da a los clientes razones suficientes para confiar en una experiencia transaccional sencilla y rentable a largo plazo para ambos.

Entorno económico de Colombia

Según el Banco mundial, Colombia ha sido un país que ha podido mantener su calificación internacional de grado de inversión estable durante los últimos 7 años lo cual demuestra que ha sido prudente en el manejo fiscal y macroeconómico. Gracias al aumento de la inversión en el país y al alza del consumo del sector privado, Colombia registro en 2019 un crecimiento económico del 3,3% con tendencia al alza en 2020 de no ser por la pandemia de Covid-19. En el país se espera que con la baja de la tasa de intervención que realizo en marzo el Banco de la Republica y con el aumento del gasto público se pueda reducir el impacto económico negativo de esta calamidad pública (Bancomundial, 2020).

Teniendo en cuenta que Impocomex es un servicio que se quiere exportar, es necesario tener en cuenta los indicadores que ayuden a analizar lo estable o inestable de la moneda local contra la moneda de destino que en este caso es el dólar, esto con el fin de proyectar rentabilidades o posibles pérdidas futuras. En cuanto a la tasa de devaluación nominal en Colombia, en los últimos 5 años, se observa que ha tenido saltos importantes entre 2014 y 2016 lo cual se debe, según el análisis del boletín de economía de la universidad EAFIT, a la intensa caída que sufrió el precio del petróleo por esa época (EAFIT, 2018). Para Impocomex es incluso conveniente tener una devaluación superior ya que, a mayor devaluación, mayor son los ingresos para la compañía en términos de tasa de cambio.

Tabla 4

Tasa de devaluación nominal Colombia.

| Tasa de cambio y devaluación Colombia | | |
|--|------------|----------------------------|
| Año | TRM | Devaluación nominal |
| 2014 | 2.392,46 | 24,17 |
| 2015 | 3.149,47 | 31,64 |
| 2016 | 3.000,71 | 4,72- |
| 2017 | 2.984,00 | 0,56- |
| 2018 | 3.249,75 | 8,91 |
| 2019 | 3.277,14 | 0,84 |

Fuente. (Banco de la República, 2020)

Entorno tecnológico de Colombia

Con una cobertura de aproximadamente 1119 municipios del país y más de 1000 zonas de WIFI gratuito y público, despliegue de redes 4G y proyecto nacional de fibra óptica, según MINTIC (Ministerio de las tecnologías y las comunicaciones de Colombia), Colombia se perfila como uno de los países de la región con más cobertura de internet de alta velocidad. Esta ventaja competitiva presenta al país y específicamente a WBS ante el mundo como un lugar seguro y competitivo para el desarrollo de aplicativos que dependan de un buen sistema de conectividad. A lo anterior también se le puede sumar que Colombia y Estados Unidos son los únicos países de América con una estrategia integral para implementar la tecnología 5G, destaca Cullen International (icullen,2020). Esta estrategia dejaría a Colombia antes del año 2022 como país líder en conectividad en el continente y pondría al país ante el mundo como uno tecnológicamente destacado y atractivo para la búsqueda de empresas de tecnología y software como WBS (MINTIC.2020). Este plan se encuentra ya en una resolución oficial N° 003209 de diciembre de 2019 e incluye la ejecución de un plan piloto en bandas por encima de 3.3 GHz en 1Q 2020.

El plan también incluye la adjudicación de la banda 3.4–3.6 GHz en 3Q 2020.

Entorno ambiental de Colombia

La oficina principal de WBS ubicada en la ciudad de Medellín cuenta con 8 Desarrolladores y asesores funcionales que utilizan computadores portátiles de última generación. Si se tiene en cuenta la huella de carbono de cada uno realizando una proyección estimada asumiendo que todos tienen las siguientes características:

- Uso de carro particular para llegar a la oficina
- Uso de vestuario o dotación WBS
- Uso de computador portátil
- Alimentación no vegana.

A través de la aplicación de FENALCO (Fenalcosolidario. 2020) en donde se puede calcular la huella de carbono con los anteriores datos se estima que por la oficina en Medellín de WBS por persona es de 3.56 Toneladas por año aproximadamente.



Figura 6. Resultado Huella de carbono persona /año de WBS

Fuente. fenalcosolidario 2020

Si se multiplican los 3.56 Toneladas por 12 personas, WBS dejaría una huella de carbono anual de 42.72 Toneladas.

Entorno social y legal de Colombia

Como empresa colombiana WBS tiene unas responsabilidades tributarias con el Estado las cuales son: Impuesto de Renta, Impuesto al Valor Agregado (IVA) en caso tal que la venta fuera nacional, retención en la fuente, ICA entre otros: Según el régimen tributario al que pertenece WBS S.A.S. deben asumir las siguientes cargas fiscales:

- Impuesto de renta: Consiste en un impuesto por año vencido. La tarifa del impuesto es:
 - ❖ Año 2016: 34% Renta 25% + un 9% de CREE.
 - ❖ Año 2017: 34% Renta.
 - ❖ Año 2018: 34% Renta.
 - ❖ Año 2019 33% Renta.
 - ❖ Año 2020 32% Renta.

- Impuesto a las ventas o IVA: Grava la venta de bienes o la prestación de servicios. La tarifa general es el 19%.
- Retenciones en la fuente: Se trata de un mecanismo anticipado de recaudo de impuestos, no es impuesto propiamente.
- Impuesto de industria y comercio.

El impuesto de Industria y Comercio, es territorial, es decir se paga al municipio o distrito donde se ejerza la actividad comercial.

- ICA: Régimen Común: A este régimen pertenecen las personas jurídicas y aquellas naturales que realizan una actividad industrial, comercial, o de servicios, de forma permanente u ocasional y deben declarar y pagar el impuesto ICA, cada dos meses.

En cuanto a los incentivos o beneficios otorgados por la ley 633 de 2000 a aquellas empresas que inviertan en desarrollo tecnológico e innovación no aplica para WBS ya que la regla de estas inversiones según el artículo 158-1 dice: “Las personas que realicen inversiones directamente o a través de Centros de Investigación, Centros de Desarrollo Tecnológico, constituidos como entidades sin ánimo de lucro, o Centros y Grupos de Investigación de Instituciones de Educación Superior, reconocidos por Colciencias”(El Congreso de Colombia, 2000).

Entorno político de Estados Unidos

Estados Unidos es un país con un sistema político sólido, sin embargo, en los últimos 2 años las políticas proteccionistas impulsadas por el actual presidente Donald Trump ha provocado que a nivel mundial el país pierda posiciones en indicadores tan importantes como Doing business quedando en el sexto puesto dentro de un grupo de 190 países con una calificación de 84 sobre 100. Este indicador muestra al mundo que tan fácil es hacer negocios en el país de estudio. Este indicador se basa en ítems como que tan fácil es hacer trámites, transparencia de las entidades regulatorias y auditoras, las diferentes leyes y normas que rigen en la creación del negocio, durante el negocio y después de él.



Figura 7. Doing business

Fuente. Banco mundial. 2020

A pesar que EEUU bajo un poco, aun no sale dentro del selecto grupo del as 10 economías con mejor puntaje doing business según el Banco mundial.

De las principales características de un país con una buena calificación de este indicador, es que poseen plataformas electrónicas para facilitar los trámites de creación de empresas, diferentes procedimientos y declaraciones de impuestos.

Entorno económico de Estados Unidos

Actualmente Estados Unidos es la mayor economía del mundo, esto se ve reflejado en su constante crecimiento económico durante los últimos años, aunque en el 2019 creció un 2,3% a causa de la pandemia por el COVID-19 caerá a -5,9% en el año actual y luego de luego crecerá a 4,7% en el 2021 según estimaciones del Fondo monetario internacional (FMI). Su PIB creció un 2,5 % en 2019, sin embargo, se prevé una desaceleración para este año 2020 debido a la pandemia, el país tiene grandes desafíos como las crecientes desigualdades y la infraestructura desactualizada que afectan su crecimiento en el PIB.

Tabla 5

Indicadores económicos EEUU

| Indicadores de crecimiento | 2017 | 2018 | 2019 (e) | 2020 (e) | 2021 (e) |
|---|------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| PIB (miles de millones de USD) | 19.519,40e | 20.580,25e | 21.439,45 | 22.321,76 | 23.180,28 |
| PIB (crecimiento anual en %, precio constante) | 2,4 | 2,9 | 2,3 | -8,0 | 4,5 |
| PIB per cápita (USD) | 60.000e | 62.869e | 65.112 | 67.427 | 69.644 |
| Saldo de la hacienda pública (en % del PIB) | -4,8 | -6,0e | -6,3 | -6,3 | -6,2 |
| Endeudamiento del Estado (en % del PIB) | 106,0 | 104,3e | 106,2 | 108,0 | 110,0 |
| Tasa de inflación (%) | 2,1 | 2,4e | 1,8 | 2,3 | 2,4 |
| Tasa de paro (% de la población activa) | 4,4 | 3,9e | 3,7 | 3,5 | 3,5 |

Fuente: (www.imf.org, 2020)

| | | | | | |
|--|----------|----------|---------|---------|---------|
| Balanza de transacciones corrientes (<i>miles de millones de USD</i>) | -439,65e | -490,98e | -539,45 | -569,11 | -569,58 |
| Balanza de transacciones corrientes (<i>en % del PIB</i>) | -2,3e | -2,4e | -2,5 | -2,6 | -2,5 |

La tasa de inflación a pesar de que bajo a un 1,9% en el 2019, se prevé que deberá crecer en el año 2020 y 2021 por encima del 2%. Según el departamento de estadísticas Laborales de Estados Unidos, el índice del precio al consumidor subió 0,2% en diciembre de 2019, esto es algo positivo para WBS debido a que nuestro software Impocomex maneja un valor alto en el mercado.

La guerra comercial que tiene Estados Unidos con China es algo que para WBS se debe tener en la mira, debido a que el presidente Trump ha implementado unas medidas de proteccionismo comercial aumentando los aranceles y aplicados a las importaciones provenientes de China, según Coface prevé que estas tensiones entre ambos países se extiendan y que se mantengan estos altos aranceles que pasaron del 3% a principios del 2018 a un 19% en enero del 2020, sin duda esto ha disminuido las importaciones provenientes de China otra gran potencia comercial, esto repercutiría notablemente en WBS ya que nuestro producto a exportar es el módulo de importaciones.

Básicamente la economía de Estados Unidos se basa en el sector de servicios, este contribuye un 77% de PIB y genera un 79,40% de la fuerza laboral del país, sin duda es una gran oportunidad para WBS poder entrar en este mercado y aportar su gran portafolio de servicios de software.

Entorno social de Estados Unidos

Estados Unidos el tercer país más poblado del mundo con una población de 328.2 millones de habitantes, un 50,52 % de la población son mujeres ligeramente superando a los hombres. La tasa de natalidad en el 2018 fue de 11,6% en comparación con el año 2017 bajo, y ha mantenido esta misma dinámica lo que muestra una pirámide población inestable.

La educación en Estados Unidos es obligatoria, la educación preescolar es opcional. El periodo escolar dura doce años 5 años en primaria y 7 años más en secundaria, las escuelas inician el curso en setiembre después de las vacaciones de verano, la mayoría de escuelas son gratis desde primaria hasta secundaria.

Los estudiantes desarrollan grandes habilidades debido a la variedad de actividades extracurriculares que ofrecen las escuelas, como canto, baile, básquet, artes etc.

Esto ha permitido que este país sea una gran potencia en muchos aspectos, dándole al mundo grandes mentes con avances científicos y excelentes artistas y deportistas.

Los estadounidenses cuentan con una gran variedad de entretenimiento y recreación, la más usada es el deporte tales como básquet, béisbol y fútbol americano.

También es común el uso de la tecnología, siendo el tercer país con más usuarios de internet, esto influye directamente en el comportamiento de las personas y como socializan, ya que la

tecnología está presente en el trabajo, las compras, educación, relaciones personales y entretenimiento, siendo un excelente punto a favor para WBS por el conocimiento tecnológico que se debe tener para el manejo de nuestro software Impocomex, este gran uso de tecnología permite una mayor facilidad en la capacitación del personal que use nuestra plataforma.

Entorno ambiental de Estados Unidos

Desde el posicionamiento del presidente Donald Trump, se ha podido ver la posición frente al cambio climático y temas ambientales, lo cual generó gran polémica y división entre sus mismos colaboradores.

Estados Unidos logro desde la administración de Bush avances significativos en temas ambientales para reducir las emisiones de dióxido de carbono de las centrales eléctricas, este plan pretendía evitar muertes prematuras y ataques de asma en el país, sin embargo, la administración Trump dio un giro a estos avances inclinándolo a favor de la industria y así generar mucho más empleo según de declaraciones del presidente Trump.

WBS siendo una empresa dedicada a la tecnología y desarrollo de software no se ve afectada ahora por las políticas ambientales actuales.

Entorno legal de Estados Unidos

En Estados Unidos WBS no pagaría impuestos ya que no posee una oficina instalada en ese país ni extranjeros de parte de la empresa que sean residentes allí. En caso que WBS tuviera una sede allí, las tasas impositivas son iguales a los de los norteamericanos y están van actualmente desde el 10% al 39.6% dependiendo el monto ingresado más la tasa municipal si aplicara. (www.prochile.gob.cl, s.f.)

Actualmente en el país norteamericano se pueden registrar símbolos o marcas que ayuden a distinguir el producto o servicio de otros que existan en el mercado; a hoy se pueden registrar palabras, nombres, colores, sonidos, gustos, eslóganes, dispositivos, apariencias de productos, aromas y formas tridimensionales.

El proceso para registrar el nombre del producto en Estados Unidos comienza con la contratación de un abogado especialista en marcas el cual procesara el debido registro en ese país siguiendo los siguientes pasos:

3. Estudio de Factibilidad y registro: El Estudio incluye una búsqueda de marcas similares, además del análisis y recomendación de un abogado sobre las posibilidades de registro.
4. Solicitud de Registro de Marca: Un abogado presentará y tramitará el registro de su marca ante la Oficina de Propiedad Intelectual de Estados Unidos.

Después de estos dos pasos el tiempo aproximado de aprobación del registro es de 10 meses si no surgen imprevistos tales como objeciones u oposiciones.

Es necesario además tener presente que al registrar una marca en Estados Unidos periódicamente se deben presentar declaraciones de uso, demostrando que la marca se utiliza de manera continua para el comercio. Esta declaración se presenta entre el quinto y sexto año después de la fecha de registro dando poder al Estado de la cancelación unilateral del registro en caso tal que no se declare.

2.2 Sector o Industria

El sector al cual pertenece la compañía es el de servicios o terciario el cual está basado en el conocimiento, intercambio de información, tecnología, consultoría, entre otros. World business solutions pertenece a la industria del software.

La globalización por la que se atraviesa está llevando cada vez más al crecimiento de nuevos desarrollos y tecnologías, debido a esto cada vez más aparecen en el país empresas que poco a poco han ido adquiriendo reconocimientos por su excelente calidad de mano de obra y de propiedad intelectual a nivel internacional.

Se encontró que se puede ser parte de La Federación Colombiana de la Industria del Software y las Tecnologías Informáticas Relacionadas (FEDESOFIT), que es una organización gremial con más de 30 años que trabaja para el fortalecimiento de la industria del software nacional lo cual puede impulsar a WBS para obtener mejores prácticas y/o alianzas estratégicas para el desarrollo y fortalecimiento de los servicios que se ofrecen.

El sector de servicios es el que tiene más participación dentro del PIB y según el boletín de sociedad digital de MINTIC del segundo semestre de 2019, el sector de servicios y subsector TIC tuvo unos ingresos en el 2018 de 1.84 millones de dólares y en 2019 ingresos por 1.99 millones de dólares y las exportaciones totales del sector sumaron

14 millones de dólares de parte de las TIC y 3.329 millones de dólares NO TIC para un total de 3.343 millones de dólares.

Además, el valor de las exportaciones o volumen de ventas del sector TIC sumaron por departamentos colombianos: Bogotá 38.70, Valle del Cauca 25.52, Atlántico 10.20, Antioquia 6.99 y Cundinamarca 2.79 millones de dólares (colombiatic.2020).

WBS está dentro del sector terciario o de servicios, uno de los sectores más rentables del país incluso por encima del sector agro y de construcción (DANE, 2019).

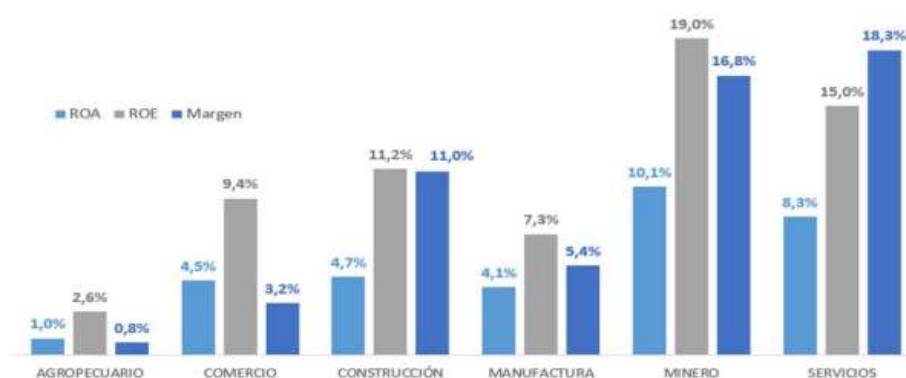


Figura 8: Rentabilidad sector Servicios

Fuente: (DANE, 2019)

La proyección de ventas del sector dadas en noviembre de 2019 para el año 2020 decían que el sector registraría un crecimiento entre el 3.1% al 5% sin embargo debido al comportamiento atípico del año 2020 por la pandemia, estas cifras pudieron haber cambiado considerablemente con tendencia a la baja (elnuevosiglo.2020). Por ahora no hay cifras oficiales de proyecciones de ventas para los siguientes años ya que aún no se tiene el estimado de las ventas actuales.

- Barreras de entrada: Al ser la primera vez que se exporta directamente el software, es posible que WBS se encuentre con obstáculos de idioma, obstáculos legales por temas de contrataciones y condiciones de desarrollo además de viajes y permisos de entradas y salidas permanentes a ese país destino.

- Rivalidad entre los competidores: Al ser un sector tan rentable, los competidores de desarrollo de software suelen ser agresivamente impetuosos a la hora de mostrar sus beneficios haciendo uso de las desventajas de los demás, esto en el gremio en Colombia es muy habitual encontrarlo. También algunas compañías han reducido considerablemente sus precios para poder adquirir contratos que les generen más experiencia y esto produce una pérdida de la percepción del valor del desarrollo software en el país.
- Poder de negociación de los proveedores: al ser una empresa de servicios, WBS no posee proveedores diferentes a los necesarios para la conectividad y equipos de oficina que no son compras habituales si no puntuales.
- Amenaza de los productos sustitutos: En el país existen empresas que tienen software de la misma naturaleza que IMPOCOMEX, pero sin las características que hacen de este aplicativo un programa único en el mercado; sin embargo, existe el riesgo de que una compañía cliente elija o reemplace IMPOCOMEX por otro ERP por el bajo precio al que los ofrecen.
- Poder de negociación de los clientes: Los clientes WBS son compañías por lo general grandes e importantes. Por esta razón se requiere de un equipo altamente calificado para poder ofrecer y negociar ya que el nivel profesional que se maneja en estas compañías es quizás el más alto. WBS en su experiencia ha reunido estrategias para suplir las necesidades de información que los prospectos requieren tanto de la compañía como del software. La negociación con estos clientes puede tardar semanas e incluso meses.

Algunos de los factores claves para el éxito de WBS es la recuperación a corto, mediano y largo plazo que ofrece a las empresas que adquieren IMPOCOMEX. Este retorno de la inversión atrae la atención de los gerentes principalmente ya que se optimizan todos los procesos de comercio exterior y se dejan de subutilizar las herramientas del Software principal (SAP) porque IMPOCOMEX hace uso de todas ellas. El plan de acompañamiento ASN que ofrece WBS proporciona un equipo de profesionales que atienden las necesidades en tiempos eficientes para los usuarios.

CAPITULO III. ANÁLISIS DEL MERCADO

3.1 Objetivos de Mercadeo

- Participar durante el primer año en eventos relacionados a SAP y soluciones alternativas en el mundo empresarial en EEUU con el fin de dar a conocer IMPOCOMEX y obtener conexiones importantes de la industria.
- Concretar la primera venta de IMPOCOMEX a mediano plazo y adquirir la experiencia necesaria en la instalación remota y en la venta del software en EEUU.
- Dar a conocer el portafolio completo de WBS en EEUU a largo plazo.

3.2 Perfil del Mercado Potencial de Bienes y/o Servicios

Datos demográficos enfocados en SAP en EEUU

SAP tiene un mercado bastante importante en el mundo, según Thomson data (Empresa especializada en la recolección y venta de data e información para propósitos de mercadeo) existen alrededor de 116.524 compañías con SAP instalado como su principal ERP, siendo EEUU el país con la mayor cantidad de ellas con aproximadamente 108.224 equivale a un 92% a nivel mundial (Thomsondata. 2020).

Tabla 6

Empresas con SAP por Estado en EEUU

| Estado | Cantidad Empresas con SAP | % Empresas Con SAP por Estado |
|---------------|----------------------------------|--------------------------------------|
| California | 19.621 | 18.13 |
| Texas | 16.542 | 15.28 |
| New York | 15.994 | 14.78 |
| Florida | 15.647 | 14.46 |
| New Jersey | 4.781 | 4.42 |
| Ohio | 2.375 | 2.19 |

| | | |
|----------------------|-------|------|
| Connecticut | 1.791 | 1.65 |
| Washington | 1.419 | 1.31 |
| Illinois | 1.195 | 1.10 |
| Mississippi | 1.027 | 0.95 |
| Kansas | 997 | 0.92 |
| Georgia | 985 | 0.91 |
| District of Columbia | 900 | 0.83 |
| Indiana | 878 | 0.81 |
| Idaho | 834 | 0.77 |
| Delaware | 821 | 0.76 |
| South Carolina | 799 | 0.74 |
| Iowa | 797 | 0.74 |
| Pennsylvania | 799 | 0.74 |
| West Virginia | 791 | 0.73 |
| Kentucky | 792 | 0.73 |
| North Dakota | 790 | 0.73 |
| Maryland | 787 | 0.73 |
| Hawaii | 761 | 0.70 |
| Massachusetts | 747 | 0.69 |
| Louisiana | 740 | 0.68 |
| Minnesota | 721 | 0.67 |
| Missouri | 718 | 0.66 |
| Michigan | 712 | 0.66 |
| Wyoming | 687 | 0.63 |
| Oklahoma | 684 | 0.63 |
| Montana | 678 | 0.63 |
| Maine | 679 | 0.63 |
| Wisconsin | 671 | 0.62 |
| Virginia | 660 | 0.61 |
| Oregon | 653 | 0.60 |
| Nebraska | 642 | 0.59 |
| North Carolina | 619 | 0.57 |
| Puerto Rico | 627 | 0.58 |
| Colorado | 572 | 0.53 |
| Rhode Island | 533 | 0.49 |
| Alabama | 522 | 0.48 |
| Alaska | 489 | 0.45 |
| South Dakota | 479 | 0.44 |

| | | |
|----------------|----------------|------------|
| Nevada | 432 | 0.40 |
| Virgin Islands | 432 | 0.40 |
| Vermont | 422 | 0.39 |
| Arkansas | 415 | 0.38 |
| Tennessee | 395 | 0.36 |
| New México | 318 | 0.29 |
| New Hampshire | 324 | 0.30 |
| Arizona | 267 | 0.25 |
| Utah | 263 | 0.24 |
| TOTAL | 108.224 | 100 |

Fuente. (Thomsondata, 2020)

Esta cantidad de compañías en el país destino elegido, permite a WBS tener un margen bastante amplio para proyectarse como un proveedor de software complementario de SAP a largo plazo.

Dentro de las características demográficas también se puede decir que las empresas que tienen SAP son pequeñas en un 21%, medianas en un 40% y grandes en un 39% lo cual sugiere también que en su mayoría son compañías con buen poder adquisitivo y experiencia en el mundo de los negocios.

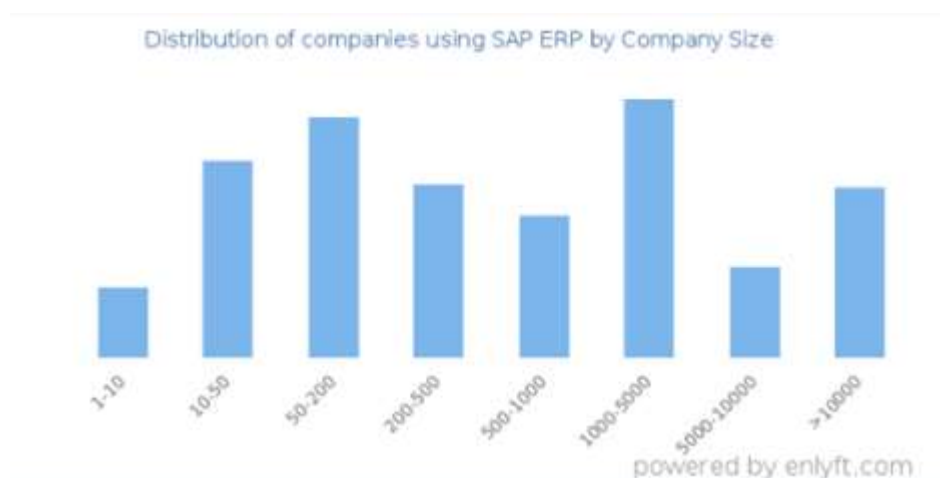


Figura 9: Tamaño por empleados de empresas con SAP

Fuente: (enlyft, 2020). Datos expresados en numero de empleados

Las empresas que tienen SAP en Estados Unidos por lo general son compañías solventes, que tienen un buen poder adquisitivo en su mayoría, siendo el 71% empresas cuyos ingresos superan 10 Millones de dólares según un estudio de Thomsondata:

Tabla 7

Ingresos empresas con SAP en EEUU

| % | Cantidad Empresas | Ingresos en Millones de USD |
|----------|--------------------------|------------------------------------|
| 6.0 | 6.500 | 0 M a 1 M |
| 22.2 | 24.000 | 1 M a 10 M |
| 18.4 | 19.911 | 10 M a 50 M |
| 8.9 | 9.600 | 50 M a 100M |
| 8.6 | 9.290 | 100 M a 200 M |
| 16.9 | 18.300 | 200 M a 1.000 M |
| 19.1 | 20.623 | Mayor a 1.000 M |

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de: (Thomsondata, 2020)

Esta información es determinante para estimar un precio de venta de Impocomex que sea acorde con su calidad y los múltiples beneficios que trae para la recuperación de la inversión a mediano plazo.

Datos psicoográficos

EEUU es un país cuyo ambiente de negocios es fluido y con condiciones óptimas para cerrar tratos según el indicador de doing business descrito en el capítulo anterior. Según la revista Inmarket en su edición 12 página 64, las compañías de EEUU poseen más flexibilidad en la toma de decisiones y cierre de tratos cuando de generar ganancias se trata si se compara con las compañías Europeas. Los estadounidenses además están acostumbrados a no dar largas a los procesos de negociación y les gusta dar celeridad al cierre de las dificultades que se puedan presentar. Estos rasgos psicograficos se deben a la cultura de emprendimiento que en ese país se fomenta desde temprana edad. Otra característica a tener en cuenta en las negociaciones en EEUU es el valor que en ese país se le da al tiempo y por ende a la puntualidad. Cabe resaltar además que en el mundo empresarial estadounidense la burocracia no es un rasgo a tener en cuenta ya que cuentan

con compañías descentralizadas sin necesidad de tramitar aprobaciones a los altos rangos para poder hacer una compra de un activo o en el caso conveniente para WBS, a compra del software. (Inmarket. 2015)

Datos geográficos

El país norteamericano es el cuarto país más grande del mundo y se encuentra en el norte del emisferio occidental a 2.678 Km de Colombia entrando por La Florida. Su gran extensión de territorio hace que posea multiples culturas, climas, y muchas ciudades capitales de gran importancia en el mundo.

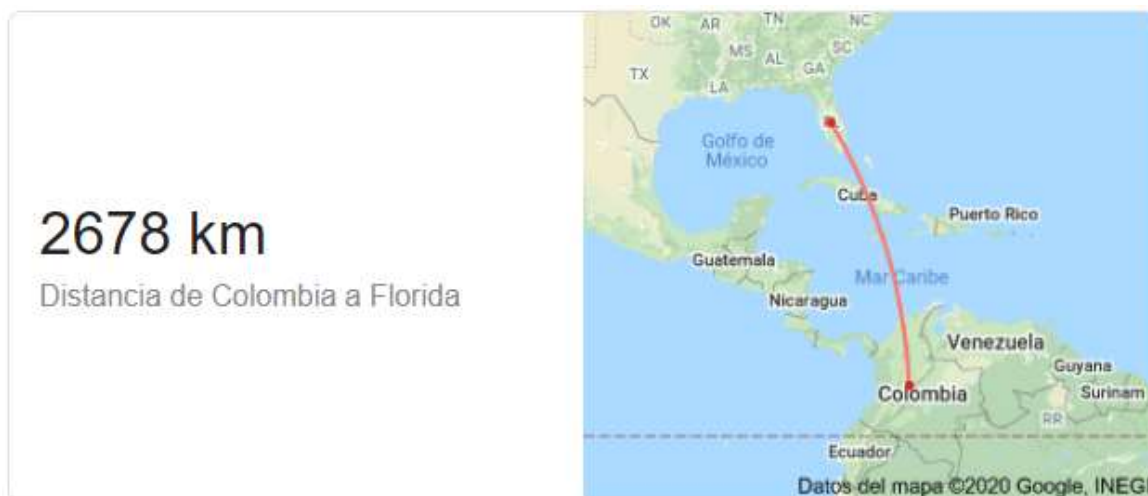


Figura 10: Distancia entre Colombia y EEUU.

Fuente: (Google, 2020)

El Estado de La Florida esta ubicado estrategicamente en el Golfo de Mexico y el mar Caribe lo cual lo convierte en uno de los mas importantes centros de puertos para exportar e importar. Para WBS, es conveniente llegar a un país con vocación importadora y EEUU y en especial el Estado de La Florida lo poseen.

3.3 Cuantificación de los Clientes Potencial de Bienes y/o Servicios

Tal como se muestra en el punto anterior, el país objeto del estudio de mercado es Estados Unidos y La Florida el Estado donde se hará el enfoque para encontrar los clientes potenciales, además la segmentación del mercado se limita solo a compañías que tengan SAP instalado sin importar a qué tipo de industria pertenezcan.

Los datos cuantitativos para elegir a EEUU y a La Florida para la primera exportación del software son:

- En Miami Florida en la dirección 5301 Blue Lagoon Dr #790, Miami, FL 33126, Estados Unidos se encuentra una de las principales sedes de SAP para el mundo y especialmente creada para para América Latina y el Caribe. Esta cercanía con el proveedor principal del lenguaje de desarrollo con el que trabaja WBS, incrementa la posibilidad de aumento de empresas que en este Estado y en ese país instalen SAP y se conviertan en clientes potenciales para WBS.
- Según la empresa Thomson Data, Estados Unidos tiene alrededor de 108.224 compañías que utilizan SAP y el Estado de La Florida ocupa el cuarto puesto en número de empresas con SAP en EEUU con un total de 15.647 lo cual representa el 14.46% del mercado potencial que WBS tiene dentro del país norteamericano (Ver tabla).
- En el Estado de la Florida el componente tecnológico es el número 2 en la generación de empleos llegando en 2016 a una cifra aproximada de 318.000 (Prochile.2016).
- En empleo en tecnología, el Estado de Florida ocupa el puesto número 4 en los EE. UU. Lo cual muestra que es un Estado que invierte en software y soluciones tecnológicas.
- Florida tiene una ubicación estratégica a nivel global y una gran experiencia en cuanto a comercio exterior se refiere. Para WBS entrar a este Estado puede abrirle puertas no solo a EEUU, pero al mundo entero.
- Un 6.1% es el estimado que representa el sector tecnológico en la economía global de Florida, esto incluye las áreas de TI de todos los sectores empresariales.
- La Florida es el sexto Estado del país donde más empresas foráneas llegan a emplear Floridanos y es el primero en el sureste.

- Si bien el módulo de Impocomex esta traducido al inglés, para temas de negociaciones en este estado el idioma tampoco sería un gran obstáculo ya que solo en Miami aproximadamente el 68.6% es de habla hispana (Bbc.2020).

Miami, Florida

El área metropolitana incluye: Condado de Miami Dade

Población: **2.751.769** Latinos: **1.887.266 (68,6%)**

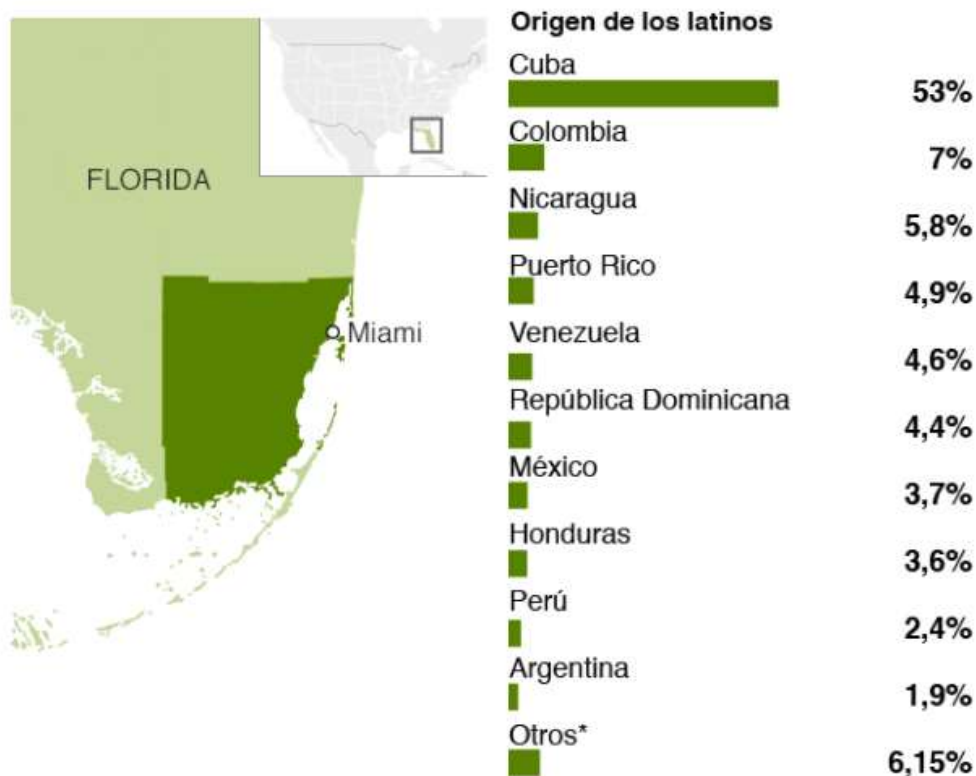


Figura 11: Hispano hablantes Miami.

Fuente: (BBC, 2020)

Basados en la información anterior se puede deducir que en este Estado se tiene un gran número de oportunidades de venta con un mercado potencial de alrededor de 15.647 clientes que pueden abrir no solo el mercado nacional estadounidense sino otras partes del continente y el mundo.

3.4 El Mercado Meta de los Bienes y/o Servicios

3.4.1 Criterios de selección

Los criterios de selección utilizados para seleccionar el mercado estadounidense y la Florida específicamente son:

- Sus indicadores económicos los cuales muestran una economía estable y progresista.
- La cantidad de compañías con SAP instalado en EEUU. Este criterio es la base del modelo de trabajo de WBS la cual por sus políticas y proyecciones no serán modificados ni a corto, mediano o largo plazo.
- Compañías que se encuentren en el Estado de la Florida.
- El idioma. A pesar que la principal lengua que se habla en EEUU es el inglés, se puede realizar el ingreso por La Florida que tiene una cantidad importante de hispanohablantes.
- La cultura de negocios en los Estados Unidos y sus empresas quienes siempre están buscando innovar y aumentar la optimización de sus procesos con alternativas en el mercado como Impocomex.
- La importancia que EEUU le da a la protección de la propiedad intelectual lo cual hace que vender Impocomex con los documentos y requisitos legales vigentes sea una venta segura.

3.4.2 Metodología utilizada

Se realizaron estudios de indicadores económicos, indicadores tecnológicos, políticos, sociales, ambientales y legales y se hizo la comparación de estos indicadores entre Perú, México y EEUU. Todos los indicadores mostraban a EEUU por encima de los otros dos países en estudio con una diferencia significativa. Además se hizo la investigación exhaustiva para averiguar que país tenía más empresas con SAP y EEUU tiene la cantidad más importante. EEUU con un total de 108.244 empresas con SAP y el Estado de La Florida con un total de 15.647, es el mercado que WBS eligió para realizar la exportación.

3.5 Mercado Competidor

Tabla 8

Competidor 1.

| | |
|---|---|
| Nombre | TLM |
| Página web | https://www.tlm.com.co/ |
| Cómo compite | SIUX una solución de Software Aplicativo que permite administrar y controlar las diversas actividades de comercio exterior. Soporta la gestión de: Importaciones, Exportaciones, Plan Vallejo, Manejo Cambiario y Cuentas de Compensación, Reintegros, Reembolsos, Nacionalización automática (Vía Robot Informático), Zona Franca. |
| Precios de referencia | Precio aproximado 35.000.000\$ COP |
| Fortalezas con respecto al producto | Su fortaleza es su experiencia, tienen más de 30 clientes. |
| Debilidades con respecto al producto | Su debilidad respecto a Impocomex es que no está desarrollado en SAP. |
| Estrategia de promoción | Hacen presencia en diferentes ferias. |
| Estrategia de comunicación | Cuentan con una robusta página WEB, en la que ofrecen información sobre sus soluciones y un chat directo a WhatsApp para ampliar la información |
| Estrategia de ventas | Página WEB, |
| Canales de distribución usados | Directo |

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de: www.tlm.com.co

Tabla 9

Competidor 2.

| | |
|-------------------|---|
| Nombre | Quality Software S.A.S |
| Página web | (http://www.stone.com.co/) |

| | |
|---|---|
| Cómo compite | Por medio de ERP STONE es un módulo de gestión de comercio exterior con funcionalidad en importaciones y exportaciones. |
| Participación % en el mercado | |
| Precios de referencia | 25.000.000\$ COP |
| Fortalezas con respecto al producto | Tienen un amplio portafolio enfocado para todos los sectores económicos, esto les permite no solo integrar el módulo de comercio exterior sino también inventarios, gestión de transporte, de producción. |
| Debilidades con respecto al producto | Aún no han migrado a lenguaje de SAP. |
| Estrategia de promoción | Cuentan con perfiles en redes sociales como Facebook e Instagram. |
| Estrategia de comunicación | Tienen una página WEB muy completa en la que muestran todos sus productos, experiencia y clientes. |
| Estrategia de ventas | Manejan un amplio portafolio para todos los sectores económicos lo que les permite ofrecer un paquete completo para las empresas. |
| Canales de distribución usados | Directo de manera remota. |

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de: stone.com.co

Tabla 10

Competidor 3.

| | |
|--------------------------------------|---|
| Nombre | Asdati S.A.S |
| Página web | https://www.asdati.com.co/ |
| Cómo compite | Angelnet es un software basado en módulos para comercio exterior. |
| Participación % en el mercado | |
| Precios de referencia | ANGELNET tiene un costo aproximado de 29.000.000&COP |

| | |
|---|--|
| Fortalezas con respecto al producto | Su principal fortaleza es su experiencia en implementación y desarrollo de software |
| Debilidades con respecto al producto | Aún no han migrado a lenguaje SAP |
| Estrategia de promoción | Tienen una página WEB muy dinámica y completa, también cuentan con un buen posicionamiento en búsqueda de Google. |
| Estrategia de comunicación | Página WEB completa y dinámica. |
| Estrategia de ventas | Su principal estrategia es prestar un servicio integral y de calidad, para que sus clientes los refieran con otras empresas. |
| Canales de distribución usados | Directo de manera remota. |

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de: asdati.com.co

Tabla 11

Competidor 4.

| | |
|---|---|
| Nombre | Celeritech |
| Página web | https://celeritech.biz |
| Cómo compite | Celeritech cuenta un extenso portafolio de servicios de los cuales dos compiten directamente con este proyecto, auditorías y SAP Business one, este último ayuda a gestionar todo tipo de operaciones comerciales y de negocios agregando a la compañía un gran valor agregado por su agilidad en los procesos. |
| Precios de referencia | Sus costos son más por hora consultor el cual oscila en 50 USD la hora/consultor. |
| Fortalezas con respecto al producto | Su fortaleza es su experiencia, están presentes en 8 países y cuenta con varias certificaciones SAP. |
| Debilidades con respecto al producto | Su debilidad respecto a Impocomex es que no poseen un desarrollo de comercio exterior creado. |
| Estrategia de promoción | Cuentan con perfiles en redes sociales y pagan publicidad, también hacen presencia en ferias. |

| | |
|---------------------------------------|--|
| Estrategia de comunicación | A través de su página WEB, tienen Chat para resolver dudas. |
| Estrategia de ventas | Tienen un plan de referidos, ofrecen una recompensa económica para aquellos que refieran un cliente potencial. |
| Canales de distribución usados | Directo. |

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de: celeritech.biz

3.6 Mercado Distribuidor

La forma como se realiza la distribución del software es directa. Una vez vendido el módulo de importaciones IMPOCOMEX, World business solutions SAS envía un grupo de asesores, mínimo un funcional y un técnico para comenzar a evaluar el estado actual de la compañía que adquirió el software. Es una interacción directa con el cliente y en algunas ocasiones de manera remota.

Para la implementación del software WBS cuenta con tres opciones: Se realiza de manera remota a través de aplicaciones gratuitas que sirven para tener control de un servidor o computador a distancia o para tener reuniones virtuales en caso que sean necesarias. Entre algunas de las aplicaciones que existen y que se utilizan están: AT&T Global Network Client, Cisco Secure movility client, Extranet, Forticlient Online, Team viewer, Zoom y Skype. Todas son de uso libre y gratuito por lo cual no se existen gastos de distribución por este medio.

La segunda opción para “distribuir” el producto es con la asistencia de los asesores funcionales y técnicos a las instalaciones de la empresa donde se implementará el software. Los costos de desplazamiento se encuentran estimados en las tablas 5 y 6 donde se muestra la periodicidad anual de viajes y desplazamientos y los costos promedios de los viajes a las diferentes ciudades de la Florida y por las distintas aerolíneas desde Colombia.

La tercera forma es la combinación de ambos métodos de comunicación, remota y presencial.

3.6.1 Distribución Directa

Para distribución directa al momento de la instalación o implementación del software, WBS cuenta con tres opciones:

- Se realiza de manera remota a través de aplicaciones gratuitas que sirven para tener control de un servidor o computador a distancia o para tener reuniones virtuales en caso que sean necesarias. Entre algunas de las aplicaciones que existen y que se utilizan están: AT&T Global Network Client, Cisco Secure movility client, Extranet, Forticlient Online, Team viewer, Zoom y Skype. Todas son de uso libre y gratuito por lo cual no existen gastos de distribución por este concepto.
- La segunda opción para “distribuir” el producto es con la asistencia de los asesores funcionales y técnicos a las instalaciones de la empresa donde se implementará el software. Los costos de desplazamiento varían dependiendo la época del año en que se realice el viaje, la cantidad de asesores que viajan, la ciudad de La Florida hacia donde se dirigen y los días estimados de hospedaje. En la siguiente tabla se exponen los diferentes costos de los vuelos por persona ida y vuelta a 3 de las principales ciudades de La Florida:

Tabla 12

Estimados de costos de viajes.

| RUTAS DE ACCESO | | | | |
|------------------------|------------------|----------------|--------------------|----------------------------|
| Ruta | Aerolínea | Escalas | Días semana | Costos promedio COP |
| Medellín - Miami | LATAM | 1 | Lunes a viernes | \$ 1.200.000.00 |

| | | | | |
|---------------------------|-------------------|---------|---------------------------------|-----------------|
| | | | | |
| | Vivaair | 1 | Lunes, miércoles y viernes | \$ 900.000.00 |
| | Avianca | Directo | Lunes a viernes | \$ 1.500.000.00 |
| | Copa | 1 | Lunes a viernes | \$ 1.300.000.00 |
| | América Airlines | 1 | Lunes a viernes | \$ 1.600.000.00 |
| Medellín - Fortlauderdale | American Airlines | 2 | Lunes, martes y viernes | \$ 1.900.000.00 |
| | Copa Airlines | 1 | Lunes, martes, jueves y viernes | \$ 2.500.000.00 |
| | Avianca | 1 | Lunes, miércoles y viernes. | \$ 1.500.000.00 |
| Medellín - Tampa | American Airlines | 1 | Lunes, miércoles y viernes | \$ 1.700.000.00 |
| | LATAM | 2 | Lunes y miércoles | \$ 1.700.000.00 |
| | Copa | 1 | Lunes, miércoles y viernes | \$ 1.400.000.00 |
| Medellín - Orlando | American Airlines | 2 | Lunes y jueves | \$ 1.300.000.00 |
| | Copa | 1 | Lunes a viernes | \$ 1.400.000.00 |
| | Avianca | 1 | Lunes y viernes | \$ 1.600.000.00 |

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de Avianca.com 2020, vivaair.com 2020, Copaaair.com 2020, aa.com 2020, Latam.com 2020.

La tercera forma es la combinación de ambos métodos de comunicación, remota y presencial. WBS no pretende instalar o arrendar una oficina en EEUU ya que no es necesario mientras no se tenga un buen número de clientes en ese país por lo cual no se incurre en gastos de arriendo ni gastos administrativos por estos conceptos.

3.7 Comunicación y Actividades de promoción y divulgación

3.7.1 Comunicación

El logo de World business solutions (WBS) intenta reflejar con su forma circular el mundo entero atravesado por la letra “S” de Soluciones y de Software que indica la principal actividad comercial que es brindar soluciones de software a nivel mundial.



Figura 12: Logo World business solutions SAS

Fuente: Logo oficial de WBS SAS. Esta imagen fue facilitada por WBS.

El logo del producto Impocomex conserva la idea del logo de WBS, pero con la inicial de la marca del producto “I” de Impocomex.



Figura 13: Logo Impocomex

Fuente: Elaboración propia

Eslogan de la empresa:

“WBS hace los que SAP no hace en comercio exterior”

Con este eslogan, WBS quiere mostrar de primera mano que es una empresa especializada en desarrollo SAP y enfocada en comercio exterior, área que con SAP nativo no es muy extensa ni tiene muchas opciones para generar un proceso de comercio internacional eficiente.

- Nombre comercial del servicio a exportar:

Impocomex: El nombre comercial elegido explica dentro de una sola palabra lo que ofrece este módulo WBS para SAP. Es el módulo de importaciones desarrollado para SAP para complementar su comercio exterior.

Al ser un servicio, WBS y sus servicios no incurren en costos de empaques, sin embargo, se cuenta con un asesor experto en marketing digital y desarrollo WEB encargado de la imagen, manejo de publicidad y comunicación, esta persona se encarga también de la actualización de página WEB donde está toda nuestra información de nuestros servicios para que posibles clientes conozcan un poco de WBS antes de hacer un acercamiento formal.

Cada 6 meses se firma un contrato por prestación de servicios con este profesional para que asesore y ejecute estrategias de comunicación y actualización de imagen si es necesario, siempre en busca de estar a la vanguardia de las nuevas tendencias de mercadeo digital, su costo no siempre es el mismo ya que depende de la necesidad puntual, en promedio son 5 días x \$ 600.000 COP.

3.7.2 Estrategias de promoción y divulgación

WBS ha tenido a lo largo de los años diferentes maneras de hacer promoción y divulgación de sus productos. En el caso de la promoción y divulgación en el país destino estas estrategias serán:

- Búsquedas e investigaciones en bases de datos en la web de compañías en el estado de La Florida con SAP instalado para realizar acercamientos y presentaciones remotas del software.
- Asistir en el primer año por lo menos a dos ferias de tecnología, software, servicios, y tendencias de administración de cadenas de abastecimiento y eventos SAP donde se concentren empresas y contactos de los diferentes sectores, donde se pueda estar tener contacto con clientes potenciales y mostrarles el portafolio de servicios de WBS. A través de búsquedas en bases de datos e investigaciones en la WEB. Con los resultados de estas investigaciones se hacen acercamientos a usuarios claves de las empresas identificadas, se hacen llamadas telefónicas, se envían correos electrónicos con una muestra corta de quien es WBS, que ofrece y se espera una respuesta por parte del cliente potencial para programar una presentación bien sea en las instalaciones del cliente o de manera remota.
- La otra estrategia es a través de los clientes actuales de WBS, quienes con su testimonio recomiendan a la empresa a otras compañías filiales y no filiales para ofrecer el software.

3.7.3 Periodicidad:

- En enero, mayo, julio y noviembre se realizara un trabajo intensivo de Investigaciones bases de datos, web y referidos. Esta investigación no tiene costo.
- Cada 2 meses se hace una evaluación comercial de acercamientos a empresas potencialmente aptas para comprar el software. Esta evaluación no tiene costo.
- Durante el primer año se estima almenos 2 presentaciones en ferias y/o eventos en EEUU.

- Como resultado de las investigaciones y acercamientos con contactos claves en los eventos se estima que se puedan realizar 10 presentaciones del software de manera remota sin costos de desplazamiento y por lo menos 2 presentaciones presenciales con costos de desplazamientos.

Tabla 13

Tabla de actividades de promoción y divulgación.

| Mes | Actividad #1 | Costo | Actividad #2 | Costo | Actividad #3 | Costo estimado |
|----------------|--|--------------|---------------------------|--------------|---|-----------------------|
| Enero | Investigaciones bases de datos, web y referidos | N/A | Llamadas Envío e-mail. | N/A | Presentación remota (Sin costos) | N/A |
| Febrero | Evaluación comercial de bases de datos y acercamientos | N/A | Llamadas Envío e-mail. | N/A | Presentación remota (Sin costos) | N/A |
| Marzo | Participación en evento. | \$ 7.000.000 | Llamadas Envío e-mail. | N/A | Visitas presentación presencial (con costo) | \$ 3.000.000 |
| Abril | Evaluación comercial de bases de datos y acercamientos | N/A | Llamadas Envío e-mail. | N/A | Presentación remota (Sin costos) | N/A |
| Mayo | Investigaciones bases de datos, web y referidos | N/A | Llamadas Envío e-mail. | N/A | Presentación remota (Sin costos) | N/A |
| Junio | Evaluación comercial de bases de datos y acercamientos | N/A | Llamadas Envío e-mail. | N/A | Presentación remota (Sin costos) | N/A |

| | | | | | | |
|-------------------|--|--------------|---------------------------|-----|---|--------------|
| Julio | Investigaciones bases de datos, web y referidos. | N/A | Llamadas Envío e-mail. | N/A | Presentación remota (Sin costos) | N/A |
| Agosto | Evaluación comercial de bases de datos y acercamientos | N/A | Llamadas Envío e-mail. | N/A | Presentación remota (Sin costos) | N/A |
| Septiembre | Participación en evento. | \$ 7.000.000 | Llamadas Envío e-mail. | N/A | Presentación remota (Sin costos) | N/A |
| Octubre | Evaluación comercial de bases de datos y acercamientos | N/A | Llamadas Envío e-mail. | N/A | Visitas presentación presencial (con costo) | \$ 3.000.000 |
| Noviembre | Investigaciones bases de datos, web y referidos | N/A | Llamadas Envío e-mail. | N/A | Presentación remota (Sin costos) | N/A |
| Diciembre | Evaluación comercial de bases de datos y acercamientos | N/A | Llamadas Envío e-mail. | N/A | Presentación remota (Sin costos) | N/A |

Fuente: Elaboración propia.

3.8 Plan de Ventas

Consumo aparente vs capacidad instalada

Siendo la Florida un Estado que sirve de puerta de entrada para todo el país norteamericano, latinoamericano y el caribe y cuyas importaciones en 2018 a través de sus puertos y aeropuertos superaron los 80.610 millones de dólares según Ices (España exportación e inversiones) convirtiéndose en el 10° estado que más importó en el mundo, que además se encuentra dentro del país que ocupa el cuarto lugar en el índice mundial de innovación, WBS tiene un mercado potencial bastante grande para explorar y expandir la venta de su portafolio. Si se tiene en cuenta que La Florida tiene 15.647 compañías con SAP, y que hay 252 días laborables en EEUU se puede deducir que WBS tiene la oportunidad de mostrar la solución Impocomex durante el primer año aproximadamente 63 empresas por día, sin embargo, se debe tener en cuenta la capacidad instalada de WBS.

Se debe tener en cuenta que durante el primer año el objetivo es dar a conocer la marca y el aplicativo Impocomex, para ello, WBS cuenta con una capacidad instalada de 3 Asesores comerciales. Son los asesores comerciales los encargados de buscar los clientes prospectos para enviar la presentación del portafolio WBS y en términos reales no podrían tener 63 empresas y contactos diarios durante todo un año para mostrar Impocomex, por eso, teniendo en cuenta que ellos trabajan 144 horas semanales se puede estimar que utilicen solo el 10% de su tiempo para esta labor comercial lo que equivale a 14.4 horas semanales y una meta estimada de 1 contacto prospecto por semana por los 3 asesores. Al final del año serían 53 clientes prospectos contactados y a quienes se les realizaría una presentación de Impocomex.

De esos 53 clientes prospectos de acuerdo a la capacidad de desarrolladores instalada actualmente, WBS solo estaría en capacidad de instalar a 12 empresas el módulo de Impocomex esto debido a que WBS cuenta con una capacidad instalada de 6 desarrolladores ABAP y que el tiempo estimado para instalar Impocomex con dos desarrolladores es de 3 meses aproximadamente cada venta, así:

Tabla 14

Tabla de proyección de ventas e instalaciones por año.

| N° Ventas o instalaciones | N° Ingenieros | N° Meses instalación | Mes 1 | Mes 2 | Mes 3 |
|----------------------------------|----------------------|-----------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Venta 1 | 2 | 3 | Enero | Febrero | Marzo |
| Venta 2 | 2 | 3 | Enero | Febrero | Marzo |
| Venta 3 | 2 | 3 | Enero | Febrero | Marzo |
| Venta 4 | 2 | 3 | Abril | Mayo | Junio |
| Venta 5 | 2 | 3 | Abril | Mayo | Junio |
| Venta 6 | 2 | 3 | Abril | Mayo | Junio |
| Venta 7 | 2 | 3 | julio | agosto | septiembre |
| Venta 8 | 2 | 3 | julio | agosto | septiembre |
| Venta 9 | 2 | 3 | julio | agosto | septiembre |
| Venta 10 | 2 | 3 | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| Venta 11 | 2 | 3 | Octubre | Noviembre | Diciembre |
| Venta 12 | 2 | 3 | Octubre | Noviembre | Diciembre |

Fuente: Elaboración propia con datos calculados según la capacidad instalada propuesta.

De esta información se puede deducir que el máximo número de ventas de Impocomex que WBS puede realizar con la capacidad instalada actual en un año es de 12 ventas ya que todo el tiempo restante implica tener a los empleados en actividad constante en un 100%. Si WBS quiere incrementar sus ventas, también debe aumentar su mano de obra.

CAPITULO IV. ANÁLISIS COMERCIO INTERNACIONAL

4.1 Tratados Comerciales

TLC Colombia - Estados Unidos.

A raíz del desequilibrio creciente en la balanza comercial que había en el país, el descenso de las exportaciones en el año 2001 con la CAN, se implementó la política de comercio exterior de Colombia la cual se fundamentó en profundizar las relaciones comerciales con otros países en especial con Estados Unidos de América, esto llevo a que en el año 2003 se hicieran lo primeros acercamientos con este país.

Este acuerdo, suscrito en Washington el 22 de noviembre de 2006, aprobado por el Congreso estadounidense el 12 de octubre de 2011, sancionado por el presidente de aquel entonces Barack Obama el 21 de octubre de ese mismo año y que fue publicado el 15 de mayo de 2012 bajo el Decreto 993 de esa fecha (www.mincit.gov.co, s.f.), proporciona al país nuevas oportunidades de desarrollo y competitividad para las pequeñas, medianas y grandes empresas y representa un reto para expandir los productos nacionales hacia la mayor potencia del mundo actual.

El TLC Colombia-EEUU contiene dos capítulos importantes para el plan de negocios: el primero es el capítulo de servicios en el cual se ofrece un acompañamiento permanente para que los profesionales de Colombia y Estados Unidos realicen investigaciones y trabajos con estándares para licenciamiento generando más especialización y mejorando la mano de obra nacional.

El segundo capítulo es el de propiedad intelectual, en este tema se consiguió establecer reglas para la protección de los derechos de la propiedad intelectual y de bienes intangibles lo cual ayuda a la protección de la idea de negocio Impocomex, creada y desarrollada por WBS y aporta más confianza para la exportación de este servicio, ya que es un producto intangible que puede llegar a copiarse de manera ilegal. También ayuda a incentivar, la creatividad intelectual lo que permite que haya un mayor intercambio de conocimientos entre ambos países generando así una mayor especialización.

Para Impocomex es un gran beneficio este acuerdo porque va a estar en constante innovación de la mano de uno de los países con mayor índice de innovación y tecnología en el sector de servicios.

4.2 Posiciones Arancelarias y Beneficios Arancelarios

Aunque para los software y las tecnologías de información no existe una clasificación arancelaria por ser productos intangibles, la firma del TLC entre Colombia y Estados Unidos favoreció de muchas otras maneras a ambos países para la comercialización de este tipo de servicios, uno de esos grandes beneficios es por ejemplo que con su entrada en vigencia y de manera inmediata los servicios tales como salud, consultorías, industria gráfica, tercerización de procesos de negocio, turismo de salud, software y las tecnologías de la información fueran exentos de cualquier tipo de arancel. Por otro lado, ambos países no tienen límite en el número de proveedores que comercialicen el mismo servicio, además que se eliminaron los requerimientos de pruebas de presupuestos y la obligatoriedad que existía de tener una oficina física que representará la empresa en el país importador (www.asuntoslegales.com.co, 2012)

4.3 Requisitos y Vistos Buenos

Si bien Impocomex no requiere VoBo (Vistos buenos) aduaneros ni arancelarios para su exportación por ser un servicio intangible, se puede decir que si se requieren algunas especificaciones exactas para su instalación y también unas aprobaciones a nivel de proyecto a medida que se desarrolla en los servidores de los clientes.

Requisitos de WBS a la empresa compradora:

- Como requisito técnico para poder instalar IMPOCOMEX, la compañía que lo adquiera debe tener instalado o en proceso de implementación los módulos de MM, FI y CO de SAP en las versiones 4.0, 5.0, 6.0 y/o HANA.
- Proveer un equipo de recurso humano que se encargue de mostrar la situación actual, equipo de sistemas que provea todo lo necesario a nivel de herramienta a

los desarrolladores, realizar requerimientos nuevos y hacer las pruebas respectivas del software instalado.

- Proveer licencias de usuario a WBS en los diferentes ambientes de SAP. (Desarrollo, pruebas y productivo).
- Proveer los datos necesarios para poder realizar pruebas más reales de los desarrollos.

Vistos buenos del cliente a los desarrollos de WBS para aprobar la salida a vivo de la solución:

- Pruebas del proveedor (WBS), sustentadas con documentos.
- Pruebas unitarias o primarias 100% exitosas de parte del usuario líder una vez finalizada la primera etapa de desarrollo.
- Pruebas integrales 100% exitosas de toda la cadena con datos más cercanos a la realidad y con todos los usuarios.

Solo hasta obtener estos 3 vistos buenos de parte del cliente, se podrá dar como finalizada la exportación.

4.4 Capacidad Exportadora / Capacidad Importadora

La capacidad exportadora de WBS se limita a la disponibilidad en tiempo del recurso humano actual siendo este recurso humano el proveedor interno de la compañía. Tal cual como se explica en el punto 3.8, teniendo en cuenta que se dispone de 6 desarrolladores, que 2 desarrolladores se toman 3 meses en finalizar una instalación de Impocomex y asumiendo que esta finalización representa una exportación completa, se puede deducir que la capacidad instalada son 6 desarrolladores que podrían instalar 12 Impocomex por año si los 6 trabajaran en parejas y en paralelo con los diferentes clientes así:

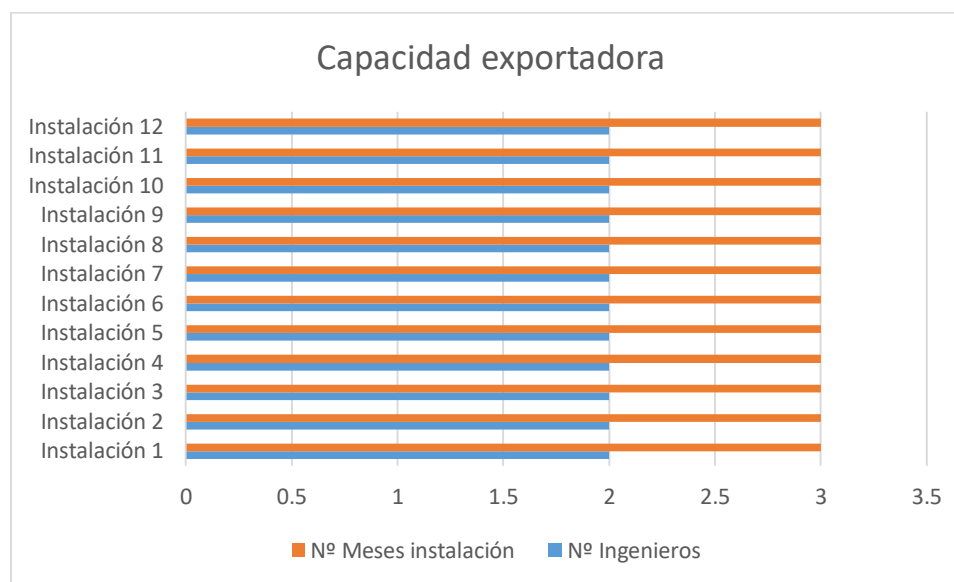


Figura 14: Gráfica capacidad exportadora

Fuente: Elaboración propia

En este orden de ideas, la capacidad de oferta mensual máxima del proveedor interno es de 3 instalaciones. Por ser un proveedor interno (Empleado) no se especifican en este capítulo los costos por sueldos de los mismos.

WBS no requiere proveedores externos que influyan directamente en el proceso de la exportación de Impocomex.

4.5 Participación en Ferias Especializadas

Debido al enfoque que tiene la empresa la cual se basa en soluciones desarrolladas en SAP, las ferias especializadas que se buscarán en el país elegido, en este caso, Estados Unidos, se enfocan precisamente en los últimos desarrollos que esta compañía tiene para el mundo. En el año actual 2020 e incluso el 2021 los eventos, ferias y conferencias se realizan de forma virtual debido a la coyuntura mundial ocasionada por el Covid19. A continuación se exponen algunas de ellas:

Asung SAP for bussines one: Esta conferencia se realiza anualmente en Indiana-Estados Unidos, este año se realizará de forma virtual del 27-29 octubre de 2020.

En este evento se reúnen más de 20.000 usuarios SAP, los cuales muchos de ellos buscan actualizarse y encontrar novedades para hacer más eficientes sus empresas. Sin duda una gran oportunidad para entrar al mercado de Estados Unidos.

El costo de esta conferencia es una membresía Asung que cuesta 1.600 USD anuales con la que se tiene derecho múltiples conferencias de SAP y de innovación en servicios.

Esta feria es más provechosa para WBS renovar sus conocimientos y estar actualizado de las nuevas tendencias de SAP y en el mundo de servicios, mas no para lograr contacto con clientes potenciales.

FIA futures and option expo 2020: Esta feria se realiza cada año en Chicago- Estados Unidos, exactamente en el Hotel Hilton Chicago en la calle South Michigan Avenue 720, del 10 al 12 de noviembre de 2020.

En esta exposición se presenta las novedades de las empresas tanto de Estados Unidos como de otros países relacionados con el sector de soluciones tecnológicas y de servicios, está enfocada a profesionales y empresas interesadas en SAP o que ya tienen SAP cubrirá áreas como finanzas, control, monitoreo, informes y análisis, planificación, elaboración de presupuestos y previsión. Esta conferencia reúne a personas de todo el país norteamericano y del mundo interesados en conocer, hacer contactos, buscar productos innovadores referentes a SAP, capacitación, alianzas etc., una oportunidad perfecta para que WBS dé a conocer este producto como un perfecto complemento de SAP en cuanto a comercio exterior se refiere. Es el único evento en el mundo con un enfoque exclusivo en las tecnologías de control de SAP y sus usuarios.

Costo de la feria:

A esta feria WBS podría asistir como expositores y el costo de la membresía es de 3,500 USD. Para efectos de proyecciones en pesos colombianos lo convertimos a COP con la tasa de cambio del día 10 de octubre de 2020 para un total de \$13.384.875. Este valor incluye:

- 12 inscripciones a conferencias virtuales.
- 2 pases para obsequiar a un cliente potencial y que pueda entrar al stand.
- Logo de WBS en el sitio WEB de la EXPO FIA y de la FIA.
- Logotipo en los correos promocionales de la EXPO FIA.
- Logotipo en los correos de confirmación de inscripción de Expo FIA.
- Material publicitario.
- Videos corporativos máximo 3min promocionales.
- Lista de todas las empresas asistentes al evento.

Usando estas herramientas, WBS podría tener grandes ventajas para lograr una alta productividad a esta feria.

Ventajas:

- Estar en contacto durante 2 días con más de 2.300 clientes potenciales.
- Dar a conocer nuestra marca por medio de los diferentes medios de marketing.
- Se genera confianza para clientes futuros y existentes.
- Llegar a un público específico.

4.6 Accesos para la instalación

En una eventual exportación de Impocomex a algún cliente en el Estado de La Florida, WBS ya posee diferentes metodologías para la instalación de Impocomex en los servidores foráneos. A continuación, se explican los pasos para el acceso de Impocomex a las plataformas de SAP instalados de sus compradores:

- WBS tiene en sus servidores una orden actualizada de Impocomex, lista para iniciar cualquier instalación.
- El cliente debe tener una persona especializada en ordenes de transporte de programas a la cual regularmente a nivel de SAP se le conoce como BASIS. El BASIS prepara el escenario para la recepción de los programas.

- WBS puede enviar de manera física una USB (Universal serial bus) con el contenido total de los objetos Impocomex en una versión comprimida.
- El BASIS importa la Orden de transporte (OT) a su sistema y habilita a WBS todos los accesos remotos necesarios como: Usuarios SAP en ambiente desarrollo, usuarios VPN para conexión a distancia, permisos generales para desarrollar.
- WBS ingresa al servidor del cliente a través de la VPN proporcionada y usuarios y activa los objetos de la OT.

Con estos pasos el sistema queda habilitado en el servidor del cliente para comenzar a ajustar Impocomex a las necesidades específicas de cada empresa.

4.7 Liquidación de Pecios de Exportación:

El portafolio de WBS consta de varios módulos de comercio exterior, entre los cuales se encuentra Impocomex y también ofrece consultoría externa. En este orden de ideas, si bien Impocomex no se maneja por lotes se puede decir que su estandar se clasifica entre los módulos de WBS.

La capacidad de oferta es de 3 instalaciones por trimestre.

El tiempo de entrega o lead time se estima en 3 meses cada uno.

El medio de acceso o transporte es remoto o a distancia.

Cada uno de estos módulos tiene un precio de venta distinto y todo depende de su tamaño. Impocomex es el mas costoso de todos por su complejidad y también por ser un módulo que abarca muchas áreas de la cadena logística.

Costo de aproximado de venta de Impocomex USD 40.000.

CAPITULO V. ANÁLISIS TÉCNICO

5.1 Descripción del proceso de servucción

Impocomex es un producto o software que ya está desarrollado en una versión actualizada a la fecha, esto quiere decir que su proceso de creación ha venido sucediendo durante los 12 años aproximados que tiene el producto; sin embargo, si existe un proceso de producción adicional que comienza desde la comercialización hasta la instalación del producto y post-venta que acompaña el diseño estándar ya existente llamado Impocomex.

El proceso alterno de comercialización y producción de Impocomex se divide en ocho etapas, algunas de esas etapas operan de manera paralela o semi-paralela dependiendo el perfil del cliente. Este proceso que se divide en dos partes: 1: Comercialización puede tardar entre uno y 6 meses. 2: Implementación: tiene un tiempo aproximado de 3 meses.

Descripción del proceso de servucción



Figura 15 Descripción del proceso de servucción

Fuente: elaboración propia con datos extraídos de metodología de implementación de WBS.

A continuación, se explica cada una de las etapas que se muestran en la Figura 10.

Organización Global

En esta etapa lo que se hace es definir alcance del proyecto, enmarcar las condiciones con las cuales el producto adquirido se instalará de manera que todo quede escrito y establecido. Después se acuerda entre WBS y el equipo de la empresa donde fue adquirido Impocomex la estrategia con la cual el proyecto se desarrollará, se identifica una estructura organizacional del proyecto asignando desde este punto responsabilidades e identificando la logística necesaria para su desarrollo.

Revisión de procesos y datos actuales

En esta etapa se analiza la situación actual del negocio y cada una de sus áreas, se identifican los procesos y datos claves que sirvan para complementar el producto y acoplarlo a sus necesidades. También en esta etapa se sugieren buenas prácticas de negocios y se identifican posibles informes y reportes customizados.

Instalación

En esta etapa se realiza la instalación de Impocomex en el servidor o servidores del cliente y se comienza el acople y complementación del sistema al desarrollo estándar. También se llevan a cabo los sub-proyectos que se pudieron derivar del estudio de cada área y que están alrededor del software principal instalado.

Desarrollo y customización

Con Impocomex ya instalado en el servidor del cliente, los desarrolladores pueden comenzar a activar todos los programas y tablas del paquete instalado. Con la información y directrices recopiladas por los asesores funcionales de WBS, los desarrollos comienzan a adaptar el estándar Impocomex a las necesidades específicas de cada cliente.

Pruebas integrales

Se definen los planes detallados de actividades y se construyen los modelos o perfiles de pruebas que el usuario desea realizarle al software. En caso tal que algo no funcione como se estimó se pueden cambiar procedimientos o afinar con nuevas soluciones técnicas. Se hacen dos secciones de pruebas llamadas pruebas unitarias y pruebas integrales y finalmente se aprueban los modelos.

Preparación para la salida a producción

Se finaliza la documentación. Se realiza el entrenamiento a los usuarios que finalmente utilizarán el software y se les evalúan los conocimientos. Además, se realizan las últimas pruebas de simulación para salir a vivo.

Liberación solución

En esta etapa se afina el ambiente de producción y se actualizan los datos a hoy. Se realiza la liberación de los modelos aprobados y se evalúa el proyecto.

Tabla 15

Tabla de tiempos y recursos materiales y humanos

| Etapa | Tiempo (Días) | Recursos materiales y logísticos | Talento humano |
|--|----------------------|--|---------------------------------|
| Organización Global | 1 | 2 Computadores portátiles Internet WIFI de alta velocidad | 2 Ingenieros de sistemas de WBS |
| Revisión de procesos y datos actuales | 22 | 2 Computadores portátiles Internet WIFI de alta velocidad, si es remoto y además se requiere aplicativo para reuniones virtuales. Skype, Google meet, Microsoft teams, etc. Si es presencial se requiere sala de reunión con proyector de video y presentaciones. | 1 Asesor funcional WBS |

| | | | |
|--|----|--|--|
| Instalación | 8 | 2 Computadores portátiles Internet WIFI de alta velocidad. Conexiones VPN en servidor destino. | 1 Asesor técnico de WBS 1 Basis del cliente |
| Desarrollo y customización | 30 | 2 Computadores portátiles Internet WIFI de alta velocidad. Conexiones VPN en servidor destino, usuarios SAP con permisos para desarrollar. | 2 Asesores técnicos WBS 1 Basis del cliente |
| Pruebas integrales | 20 | Tantos computadores como usuarios de la empresa cliente hayan. Internet WIFI de alta velocidad. Usuarios QAS (Ambiente de pruebas) con permisos de usuario. | 1 Asesor funcional WBS. Los usuarios que el cliente decida que participen en las pruebas. |
| Preparación para la salida a producción | 3 | Servidor destino listo para recibir la orden de transporte | 2 Asesores técnicos WBS 1 Basis del cliente Líderes del proyecto. |
| Liberación solución | 1 | Visto Bueno del equipo. | Equipo humano interno y externo del proyecto |

Fuente: Elaboración propia.

5.2 Capacidad de producción

Tal cual como se determinó en el capítulo 3 en el punto 8, la capacidad de producción de WBS depende de la disponibilidad en tiempo y personal técnico del cual dispone la empresa. En ese capítulo (3.8) se estableció que, si una instalación de Impocomex dura aproximadamente 3 meses con una capacidad de talento humano total de 6 ingenieros en sistemas que asumen el desarrollo, siendo necesarios solo 2 ingenieros por instalación, la capacidad de producción de WBS sería de 12 Instalaciones por año.

Tabla 16

Capacidad de producción

| | | | |
|---------------------|----------------|----------------|----------------|
| # Ingenieros | 2 | 2 | 2 |
| Trimestre 1 | Instalación 1 | Instalación 2 | Instalación 3 |
| Trimestre 2 | Instalación 4 | Instalación 5 | Instalación 6 |
| Trimestre 3 | Instalación 7 | Instalación 8 | Instalación 9 |
| Trimestre 4 | Instalación 10 | Instalación 11 | Instalación 12 |

Fuente: Elaboración propia.

5.3 Plan de Producción

Según el plan de ventas y la capacidad instalada previamente definido a continuación se muestra una tabla con la producción por año de Impocomex.

La tabla muestra como con la capacidad instalada de profesionales y equipos, WBS podría realizar 3 instalaciones cada trimestre en paralelo. Cada mes los asesores funcionales realizan las respectivas evaluaciones del proyecto, su avance, sus pros y sus contras.

Tabla 17

Plan de producción por trimestre/año

| Mes | Cantidad de Impocomex Instalados | Nº Ingenieros técnicos | Nº Asesores funcionales | Evaluación. (Asesores funcionales) |
|------------|---|-------------------------------|--------------------------------|---|
| Enero | 3 | 6 | 3 | ene-01 |
| Febrero | | | | feb-01 |
| Marzo | | | | mar-01 |
| Abril | 3 | 6 | 3 | abr-01 |
| Mayo | | | | may-01 |
| Junio | | | | jun-01 |
| Julio | 3 | 6 | 3 | jul-01 |
| Agosto | | | | ago-01 |

| | | | | |
|------------|---|---|---|--------|
| Septiembre | | | | sep-01 |
| Octubre | | | | oct-01 |
| Noviembre | 3 | 6 | 3 | nov-01 |
| Diciembre | | | | dic-01 |

Fuente: Elaboración propia.

5.4 Recursos materiales y humanos para la producción

5.4.1 Locaciones

En relación con el área necesaria para la producción, World business solutions tiene en arriendo una oficina de al menos 49 m² en Medellín en el edificio Alcalá Carrera. 43b #1451 oficina 612. Esta oficina tiene un costo por arriendo de 2.500.000 IVA incluido y cuenta con 11 puestos de trabajo, una sala de juntas con 8 puestos y un tablero. Tiene un baño privado dentro de la oficina principal y baños públicos del edificio. Tiene además un mesón con lava manos y horno microondas para los empleados. La oficina ya contaba con todas las conexiones eléctricas y de comunicaciones necesarias para el funcionamiento de WBS por lo cual no se necesitó hacer nuevas adecuaciones para tales fines.

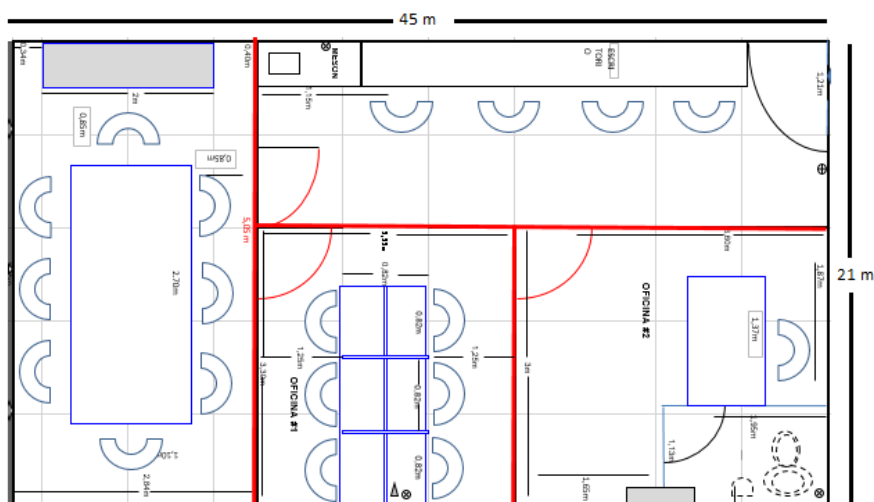


Figura 16: Plano oficina WBS.

Fuente: Elaboración propia

5.4.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

Para este plan de negocios, WBS tuvo que invertir en ciertos equipos, muebles y enseres que facilitarían a los empleados realizar sus actividades de una manera eficiente, eficaz y cómoda. Para ello y según el perfil de producción que tiene la compañía, es necesario contar con equipos tecnológicos, muebles ergonómicos entre otras cosas. En la siguiente tabla se enumeran los equipos, muebles y enseres:

Tabla 18

Tabla de equipos, muebles y enseres.

| Equipos, muebles y enseres | Cantidad | Generalidades | Costos | Proveedor |
|-------------------------------|----------|--|----------------|-----------------------|
| Computadores portátiles ASUS. | 10 | Marca: Asus: Procesador: AMD Ryzen 5 4500U Processor 2.3 GHz. Sistema Operativo: Windows 10 Home - 64bit. Memoria RAM: 8 GB. Disco Sólido 512 GB Pantalla: 14" Pulgadas | \$2,699,000.00 | Alkosto Colombia |
| Sillas | 19 | Sillas de oficina ejecutiva. Ref: 221760 | \$189,900.00 | Homecenter |
| Escritorios | 3 | Escritorio de oficina ejecutivo. | \$579,900.00 | Homecenter |
| Mesa | 1 | Mesa 8 puestos ejecutiva. 2.30m x 1.20m. | \$939,900.00 | Homecenter |
| Tablero | 1 | Tablero acrílico borrable con porta borrador. 2.00 m x 1.20m y md 9mm. | \$320,000.00 | Importaciones Vallejo |

Fuente: Elaboración propia.

5.4.3 Requerimientos de materiales e insumos.

Por ser Impocomex un software intangible, World Business Solutions no requiere de insumos o materiales para su producción directa, sin embargo, en la oficina física si se requieren algunos insumos que ayudan a facilitar la comercialización, planeación,

recopilación de datos, investigaciones entre otras actividades que van entorno a todo el proceso. A continuación, algunos de estos insumos:

Tabla 19

Materiales e insumos.

| Materiales e insumos | Cantidad | Costo año |
|--------------------------|----------|------------|
| Papelería. Varios. | N/A | \$ 700.000 |
| Tarjetas de presentación | 10.000 | \$ 500.000 |

Fuente: Elaboración propia.

5.4.4 Requerimientos de servicios.

Para poner en marcha todas las actividades a las que WBS se dedica y satisfacer las necesidades básicas del recurso humano, es necesario tener en la oficina unos servicios públicos fijos que proporcionen servicios de necesidad básica. Además, por ser una compañía que trabaja con redes, desarrollo programas y conexiones remotas es necesario contar con los recursos que agilicen estos procesos. Los servicios requeridos son:

Tabla 20

Servicios requeridos.

| Requerimientos de servicios | Cantidad | Generalidades | Costos mensuales. |
|-----------------------------|----------|---|-------------------|
| Internet | 1 | Fibra óptica. Velocidad 50 GB. Proveedor UNE telecomunicaciones. | \$ 169.000 |
| Telefonía fija. | 1 | Telefonía fija. Llamadas ilimitadas nacionales e internacionales. Proveedor UNE telecomunicaciones. | \$ 35.000 |
| Servicio de agua | N/A | Proveedor EPM. | \$ 56.000 |
| Servicio de Luz | N/A | Proveedor EPM. | \$ 60.000 |

Fuente: Elaboración propia.

5.4.5 Requerimientos de personal.

A continuación se presenta una tabla donde se relacionan el personal necesario para el proceso de instalación de un módulo de Impocomex. En esta tabla se relaciona los cargos y perfiles necesarios para realizar la instalación así como sus salarios y diferentes pagos y prestaciones sociales. Se debe tener en cuenta que según el artículo 114-1 del estatuto tributario las empresas como WBS no deben pagar aportes de salud por los empleados que devenguen menos de 10 SMLV.

| Cargo | Cantidad | Salario base | Cesantias/12 meses | Intereses cesantias | Primas anuales/12 meses | Parafiscales | Seguridad social 21% | Total |
|------------------|----------|----------------|--------------------|---------------------|-------------------------|--------------|----------------------|----------------|
| Asesor funcional | 1 | \$3,800,000.00 | \$316,666.67 | \$ 38,000.00 | \$ 316,666.67 | \$342,000.00 | \$798,000.00 | \$5,611,333.34 |
| Desarrollador 1 | 1 | \$2,500,000.00 | \$208,333.33 | \$ 25,000.00 | \$ 208,333.33 | \$225,000.00 | \$525,000.00 | \$3,691,666.66 |
| Desarrollador 2 | 1 | \$2,500,000.00 | \$208,333.33 | \$ 25,000.00 | \$ 208,333.33 | \$225,000.00 | \$525,000.00 | \$3,691,666.66 |

Figura 17: N° de empleados necesarios por producción

Fuente: Elaboración propia.

El asesor funcional tiene un rol determinante para el cumplimiento de una instalación y para que esta sea exitosa. Este perfil debe saber coordinar el estado actual de los procesos y datos del cliente, con las necesidades principales y encontrar la manera de solucionar estas necesidades y saberlas transmitir al equipo tecnico para su desarrollo. El asesor debe tener conocimiento en Comercio internacional.

Los desarrolladores ejecutan al pie de la letra toda la información reunida por el asesor funcional y garantizan la entrega de los desarrollos con aseguramiento de calidad. El desarrollador debe tener conocimientos y experiencia en desarrollo de código y lenguaje ABAP de SAP.

CAPITULO VI. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

6.1 Estructura Organizacional del Negocio

Teniendo en cuenta que la estructura organizacional es fundamental en cualquier compañía y para representar de forma esquemática la estructura orgánica de la empresa, reflejar sus niveles jerárquicos, áreas y líneas de autoridad, se presenta a continuación el organigrama específico de tipo funcional que incluye las principales funciones asignadas y sus interrelaciones que serán de gran utilidad para conocer la empresa World business solutions SAS.

6.1.1 Organigrama Estructura Organizacional

A través del siguiente organigrama se muestra la estructura organizacional necesaria para el funcionamiento de WBS, en la imagen se pueden ver las áreas de Gerencia General, Recursos Humanos, Administración, Contabilidad que es un proceso tercerizados, Dirección de operaciones, asesoría comercial y funcional y area de sistemas que esta compuesta por los desarrolladores de software.

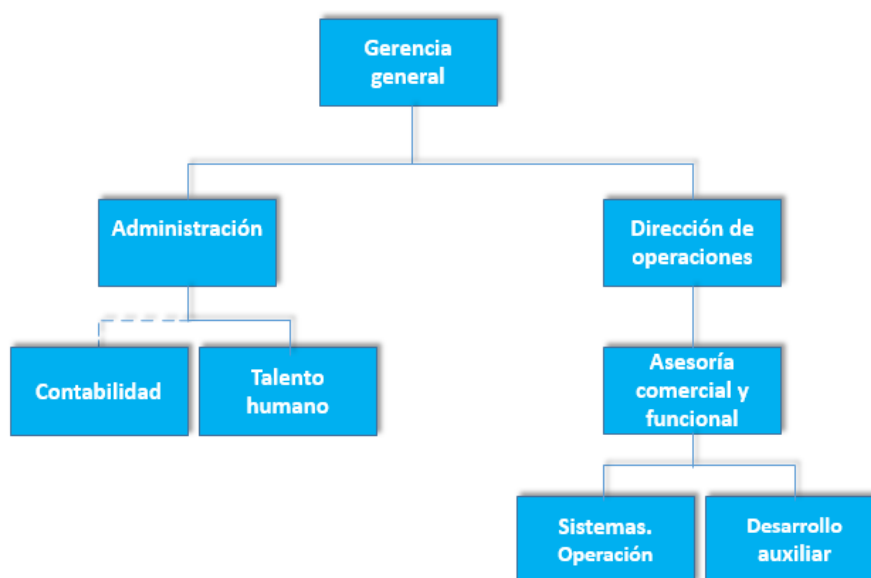


Figura 18: Estructura organizacional

Fuente: Elaboración propia.

A continuación se hará la descripción de las áreas detallando los procesos administrativos, funciones, responsabilidades y actividades de cada una.

Gerencia general: Esta área es la responsable de liderar y coordinar las funciones de la planificación estratégica de WBS, entre sus procesos administrativos, funciones y responsabilidades están organizar, dirigir, planificar, controlar, coordinar, analizar, calcular y deducir el trabajo de la empresa, también verificar que se contrate al personal idóneo.

Administración: Esta área es el enlace entre la gerencia y los demás departamentos de la empresa. Aquí se realiza la planificación y definición de los objetivos que la compañía quiere alcanzar, la visión y misión, las políticas y estrategias que regirán el norte de la compañía, además de los presupuestos a corto, mediano y largo plazo.

Talento humano: Esta área tiene a cargo el recurso o más bien los talentos humanos vinculados o tercerizados de la compañía. Entre las funciones principales de esta área van desde la selección del personal hasta el diseño y administración de cada uno de los cargos. Es la que hace la evaluación constante del desempeño humano y en contraste el ambiente laboral ofrecido y todo lo que gira en torno a ello como beneficios sociales, ambiente laboral, obligaciones fiscales, etc.

Contabilidad: Esta es un área que es tercerizada, sin embargo aquí se realizan todas las operaciones contables de ingresos, egresos y patrimonio de la compañía.

Dirección de operaciones: Esta es un área funcional, clave para que una compañía de la naturaleza de WBS que se enfoca en desarrollar software, marche de manera correcta. Es un área donde se planean las estrategias productivas y operativas y donde se evalúan los resultados.

Asesoría comercial y funcional: Esta área se encarga del proceso comercial de la compañía, además son los responsables de realizar el puente entre las necesidades de un cliente y los desarrolladores.

Sistemas y operación: En esta área se encuentran los desarrolladores ingenieros y técnicos que se encarga basicamente de realizar los requerimientos solicitados en programación de software.

6.1.2 Organigrama Estructura Personal

Teniendo en cuenta el organigrama anterior, a continuación se expone otro organigrama por cargos donde se grafica la totalidad del personal propio necesario para el funcionamiento de la empresa. De igual forma a continuación se establecen en el caso de actividades tercerizadas el personal que se requiere que para el caso de WBS es la parte de contabilidad que consta de un contador que trabaja por honorarios.

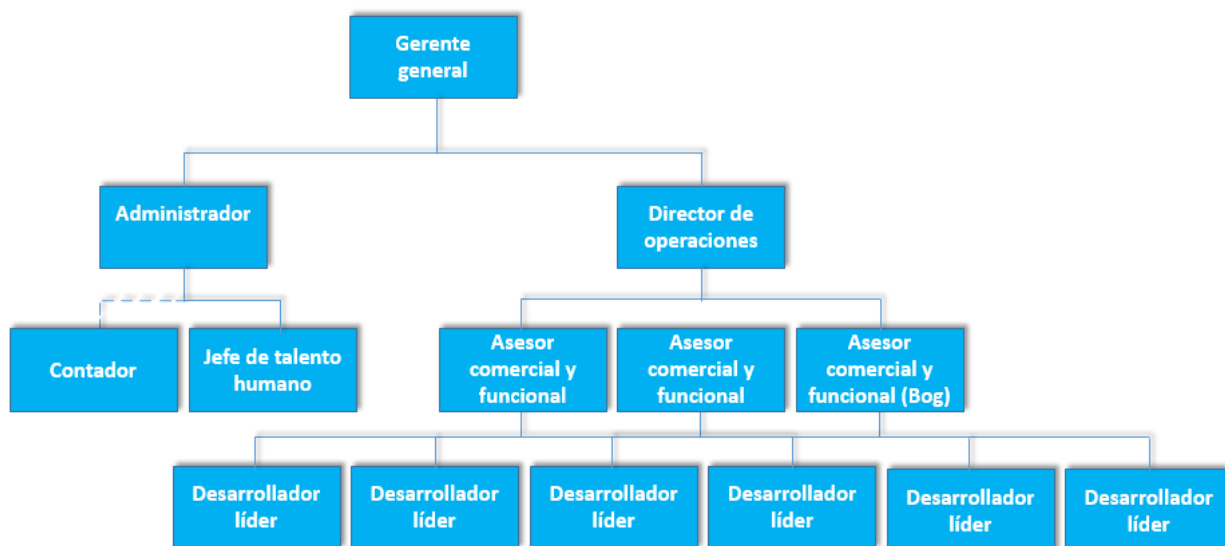


Figura 19: Estructura del personal

Fuente: Elaboración propia.

Definición de cargos

Gerente general: entre sus funciones están: organizar la estructura organizacional de la compañía verificando que las decisiones tomadas en ella cumplan con las políticas establecidas. Controlar los indicadores globales económicos y presupuestales para la toma

de decisiones. coordinar, analizar, calcular y deducir el trabajo de la empresa. Verificar que se contrate al personal idóneo.

Formación mínima: Profesional en gerencia de negocios.

Experiencia necesaria: 2 años de experiencia en gerencia de negocios.

Tipo de contrato: a término indefinido.

Administrador: entre sus funciones y responsabilidades están planificar y definir los objetivos de la compañía, plantear la visión y misión y ejecutar las estrategias para encaminar a la empresa hacia ellas, establecer claramente las políticas y estrategias que regirán el norte de la compañía, además de administrar los presupuestos a corto, mediano y largo plazo.

Formación mínima: Administrador de empresas.

Experiencia necesaria: 2 años de experiencia como administrador de empresas.

Tipo de contrato: a término indefinido.

Director de operaciones: En este cargo las funciones y responsabilidades son: - Planificar, ejecutar y monitorear las estrategias comerciales y de producción con los asesores comerciales y funcionales - Administrar la capacidad operativa instalada en los diferentes proyectos de desarrollo o implementación de software, actualizaciones y/o consultoría. Debera estar en capacidad de estimar y negociar costos y precios de los productos de la compañía de acuerdo al perfil de cada cliente potencial. Presentar indicadores de gestión del área operativa.

Formación mínima: Ingeniero de sistemas.

Experiencia necesaria: 2 años de experiencia como ingeniero de sistemas.

Tipo de contrato: a término indefinido.

Jefe de talento humano: Este cargo se cumplen las siguientes funciones: - Selección y proceso de vinculación del personal idóneo para todos los demás cargos de la empresa. – Diseño, descripción y análisis de los cargos. – Evaluación del desempeño humano. – Brindar beneficios sociales, fiscales, compensaciones, higiene y seguridad a todos los empleados. - Administración y pago de nómina.

Formación mínima: Administrador con énfasis en gestión humana.

Experiencia necesaria: 1 año de experiencia como Jefe o auxiliar de talento humano.

Tipo de contrato: a término indefinido.

Asesor comercial y funcional: En este cargo los empleados deberán realizar el proceso de comercialización de los productos y servicios de WBS, hacer mercadeo, manejar bases de datos, conocer todas las herramientas de la empresa, prestar asesoría y soporte a los clientes, realizar presentaciones de los productos de manera remota y presencial, atender las reuniones con los clientes, realizar el cronograma y organización de un proceso de implementación, administrar los recursos de desarrollo y soporte técnico, estar al tanto de las actualizaciones de la norma legal de comercio exterior colombiano, servir de puente entre el cliente y los técnicos de WBS.

Formación mínima: Ingeniero de sistemas, negociador internacional o ingeniero de procesos.

Experiencia necesaria: 2 años de experiencia ejerciendo su carrera.

Tipo de contrato: a término indefinido.

Desarrolladores ABAP: Entre sus funciones y responsabilidades están desarrollar todo requerimiento que les sea solicitados, brindar soporte técnico, evaluar tiempos y viabilidades de desarrollos.

Formación mínima: Ingeniero de sistemas.

Experiencia necesaria: 6 meses de experiencia como ingeniero de sistemas.

Tipo de contrato: a término indefinido.

Contador: es el único cargo cuyos procesos administrativos son tercerizados en WBS, su tipo de contrato es por honorarios. En la tabla número 20 se incluye el nombre de cada proceso o responsabilidad y los costos estimados.

6.1.3 Costos Personal y Procesos Administrativos Tercerizados

En la siguiente tabla se relacionan cada uno de los cargos establecidos en la estructura organizacional de la empresa y las actividades tercerizadas. En esta tabla quedan establecidos los salarios del personal propio.

Para el caso de los salarios se describen a continuación el salario base, prestaciones sociales, aportes parafiscales, y aportes de seguridad social.

| Cargo | Cantidad | Salario base | Cesantias/12 meses | Intereses cesantias | Primas anuales/12 meses | Parafiscales | Seguridad social 21% | Total |
|-------------------------|----------|----------------|--------------------|---------------------|-------------------------|--------------|----------------------|-----------------|
| Gerente general | 1 | \$5,000,000.00 | \$416,666.67 | \$ 50,000.00 | \$ 416,666.67 | \$450,000.00 | \$1,050,000.00 | \$ 7,383,333.33 |
| Administrador | 1 | \$4,000,000.00 | \$333,333.33 | \$ 40,000.00 | \$ 333,333.33 | \$360,000.00 | \$ 840,000.00 | \$ 5,906,666.67 |
| Jefe talento humano | 1 | \$3,000,000.00 | \$250,000.00 | \$ 30,000.00 | \$ 250,000.00 | \$270,000.00 | \$ 630,000.00 | \$ 4,430,000.00 |
| Director de operaciones | 1 | \$4,000,000.00 | \$333,333.33 | \$ 40,000.00 | \$ 333,333.33 | \$360,000.00 | \$ 840,000.00 | \$ 5,906,666.67 |
| Asesores funcionales | 3 | \$3,800,000.00 | \$316,666.67 | \$ 38,000.00 | \$ 316,666.67 | \$342,000.00 | \$ 798,000.00 | \$16,834,000.02 |
| Desarrolladores ABAP | 6 | \$2,500,000.00 | \$208,333.33 | \$ 25,000.00 | \$ 208,333.33 | \$225,000.00 | \$ 525,000.00 | \$22,149,999.96 |

Figura 20: Costos de personal

Fuente: Elaboración propia.

El tipo de contrato de todo el personal de WBS es a termino indefinido.

Los costos de la actividad tercerizada, que para el caso de WBS es la contabilidad, se describen en la tabla presentada a continuación:

Tabla 21

Costos de proceso contable tercerizado.

| Proceso | Costo | Frecuencia |
|---------|-------|------------|
|---------|-------|------------|

| | | |
|--------------------------------------|-----------------|------------|
| Balance | \$ 1.200.000.00 | Mensual |
| Medios magnéticos | \$ 150.000.00 | Anual |
| Declaración de renta | \$ 200.000.00 | Anual |
| Informes de bancos | \$ 50.000.00 | Trimestral |
| Devolución de IVA | \$ 50.000.00 | Anual |
| Regulación Dian y Cámara de comercio | \$ 50.000.00 | Ocasional |

Fuente: Elaboración propia.

6.2 Costos Estructura Organizacional del Negocio

6.2.1 Locaciones Empresa

En relación con el área necesaria para la producción, World business solutions tiene en arriendo una oficina de al menos 49 m² en Medellín en el edificio Alcalá Carrera. 43b #1451 oficina 612. Esta oficina tiene un costo por arriendo de 2.500.000 IVA incluido y cuenta con 11 puestos de trabajo, una sala de juntas con 8 puestos y un tablero. Tiene un baño privado dentro de la oficina principal y baños públicos del edificio. Tiene además un mesón con lava manos y horno microondas para los empleados. La oficina ya contaba con todas las conexiones eléctricas y de comunicaciones necesarias para el funcionamiento de WBS por lo cual no se necesitó hacer nuevas adecuaciones para tales fines.

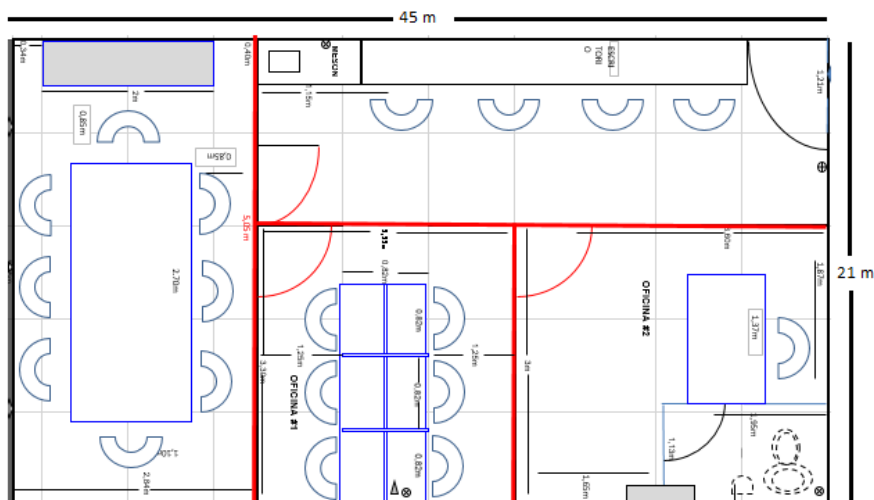


Figura 21: Plano oficina WBS.

Fuente: Elaboración propia

6.2.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, software muebles y enseres

Tabla 22

Tabla de equipos, muebles y enseres.

| Equipos, muebles y enseres | Cantidad | Generalidades | Costos | Proveedor |
|-------------------------------|----------|---|----------------|-----------------------|
| Computadores portátiles ASUS. | 10 | Marca: Asus: Procesador: AMD Ryzen 5 4500U Processor 2.3 GHz. Sistema Operativo: Windows 10 Home - 64bit. Memoria RAM: 8 GB. Disco Sólido 512 GB Pantalla: 14" Pulgadas Es una inversión inicial. | \$2,699,000.00 | Alkosto Colombia |
| Sillas | 19 | Sillas de oficina ejecutiva. Ref: 221760 Es una inversión inicial. | \$189,900.00 | Homecenter |
| Escritorios | 3 | Escritorio de oficina ejecutivo. Es una inversión inicial. | \$579,900.00 | Homecenter |
| Mesa | 1 | Mesa 8 puestos ejecutiva. 2.30m x 1.20m. Es una inversión inicial. | \$939,900.00 | Homecenter |
| Tablero | 1 | Tablero acrílico borrable con porta borrador. 2.00 m x 1.20m y md 9mm. Es una inversión inicial. | \$320,000.00 | Importaciones Vallejo |

Fuente: Elaboración propia.

6.2.3 Requerimientos de materiales e insumos por área

Por ser Impocomex un software intangible, World Business Solutions no requiere de insumos o materiales para su producción directa, sin embargo, en la oficina física si se requieren algunos insumos que ayudan a facilitar la comercialización, planeación, recopilación de datos, investigaciones entre otras actividades que van entorno a todo el proceso. A continuación, algunos de estos insumos:

Tabla 23

Materiales e insumos.

| Materiales e insumos | Cantidad | Costo año |
|---------------------------------------|----------|------------|
| Papelería. Varios. Cada 3 meses. | N/A | \$ 700.000 |
| Tarjetas de presentación. Cada 2 años | 10.000 | \$ 500.000 |

Fuente: Elaboración propia.

6.2.4 Requerimientos de servicios por área

Para poner en marcha todas las actividades a las que WBS se dedica y satisfacer las necesidades básicas del recurso humano, es necesario tener en la oficina unos servicios públicos fijos que proporcionen servicios de necesidad básica. Además, por ser una compañía que trabaja con redes, desarrollo programas y conexiones remotas es necesario contar con los recursos que agilicen estos procesos. Los servicios requeridos son:

Tabla 24

Servicios requeridos.

| Requerimientos de servicios | Cantidad | Generalidades | Costos mensuales. |
|-----------------------------|----------|---|-------------------|
| Internet | 1 | Fibra óptica. Velocidad 50 GB. Proveedor UNE telecomunicaciones. Mensual. | \$ 169.000 |

| | | | |
|------------------|-----|--|-----------|
| Telefonía fija. | 1 | Telefonía fija. Llamadas ilimitadas nacionales e internacionales. Proveedor UNE telecomunicaciones. Mensual. | \$ 35.000 |
| Servicio de agua | N/A | Proveedor EPM. Mensual. | \$ 56.000 |
| Servicio de Luz | N/A | Proveedor EPM. Mensual. | \$ 60.000 |

Fuente: Elaboración propia.

CAPITULO VII. ANÁLISIS LEGAL

7.1 Tipo de Organización empresarial

World Business Solutions según su la forma jurídica es una Sociedad por Acciones Simplificada (en sus siglas SAS), según su tamaño es una mediana empresa cuyos ingresos por sus actividades superan por año los 204.995 UVT y que no sobrepasa el 1.736.565 de UVT anual y que pertenece al sector terciario por su vocación de servicios intelectuales y tecnológicos. WBS además es una empresa de capital 100% privado.

7.2. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

A continuación, se relacionan los trámites y certificaciones que son necesarios para que la empresa funcione, se incluye en la siguiente tabla el trámite, la descripción del trámite y su finalidad, su costo si aplica y se describe si este costo es único, mensual o anual. Se debe tener en cuenta para el caso de software no existen certificaciones ante entidades públicas diferentes a las que tienen que ver con la inscripción o registro de la empresa o marca:

Tabla 25

Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.

| ENTIDAD | TRAMITE | FINALIDAD | COSTO | Cómo se hace? |
|---------------------------|--|---|------------|--|
| Cámara de comercio | Consultar el nombre de World Business Solutions. | Verificar que el nombre no esté siendo utilizado por otra compañía en Colombia. | Sin costo. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Ingresar a www.camaramedellin.com Opción CAE. 2. Hacer clic en Servicios virtuales del menú principal y elegir la opción consultar nombres. 3. Consultar el nombre de |

| | | | |
|---|---|---------------------------|---|
| | | | WBS en el link Homonimia y luego en el link consulta de empresas. |
| Redactar los estatutos de la compañía. | Tener las reglas claras entre los socios y así reglamentar y regular para evitar futuros. Este se fija teniendo los objetivos claros de la empresa. | Mínimo 3 SMLV | Se debe reunir los socios de la compañía y plasmar en un documento que debe contener la denominación de la sociedad, domicilio social, duración de la sociedad, capital social, acciones, participaciones, deliberación y aceptación de los acuerdos. |
| Inscripción del registro. | Realizar el estudio de legalidad de los estatutos. | 0,7% del capital asignado | Acercarse a una oficina de cámara de comercio y solicitar el servicio de inscripción para realizar el registro. |
| Llevar Rut definitivo a cámara de comercio. | Para que en el certificado de existencia y representación legal ya no aparezca el RUT provisional. | Sin costo. | Acercarse a una oficina de cámara de comercio y presentar el RUT definitivo. |

| | | | | |
|-------------------------------------|--------------------------------------|---|------------|--|
| DIAN | PRE-RUT | Poder hacer el registro de la compañía en cámara de comercio. | Sin costo. | Entramos a la página Dian.com.co y damos clic en RUT entre las opciones que aparecen se selecciona "inscribirse en el RUT" luego damos clic en " Clientes que requieren inscribirse ante cámara de comercio" después damos clic en cámara de comercio y en siguiente, nos va aparecer el formulario el cual debemos diligenciar. |
| | RUT definitivo | Avalar la actividad económica ante terceros con quienes se sostengan una relación comercial y ante las diferentes entidades de supervisión legal. | Sin costo. | Luego del pre RUT el sistema arrojará un código el cual debe ingresar a la página e imprimir el RUT definitivo. |
| | Solicitar resolución de facturación. | Poder cobrar legalmente los servicios. | Sin costo. | Se ingresa a la página www.dian.com.co, dar clic en usuarios registrados, ingresar datos de usuario, luego dar clic en numeración de facturación. |
| Sistema de seguridad social. | Registro en seguridad social. | Esto es necesario para poder contratar personal con todas las prestaciones sociales como indica la ley. | Sin costo. | A través de la página www.miseguridadsocial.gov.co. |

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de (www.camaramedellin.com.co, 2018).

CAPITULO VIII. ANÁLISIS FINANCIERO

8.1. Tasas Interés, Impuestos, Tasas de Rentabilidad

Mediante la utilización de indicadores tales como las tasas o margen de rentabilidad de la industria, costos de impuestos, rentabilidad esperada, entre otros, se relaciona a continuación la siguiente información pertinente para el análisis financiero.

Tasa de rentabilidad de la industria del software:

Según el informe anual 2019 de súper sociedades, el sector de servicios, en el cual se encuentra la industria del software, es uno de los que posee mayor porcentaje de margen de rentabilidad con un 15.6 %, esto debido a que sus costos operacionales, costos y gastos unitarios, fijos y variables, son menores a los de otras industrias precisamente por el tipo de modelo de negocio (Supersociedades, 2020).

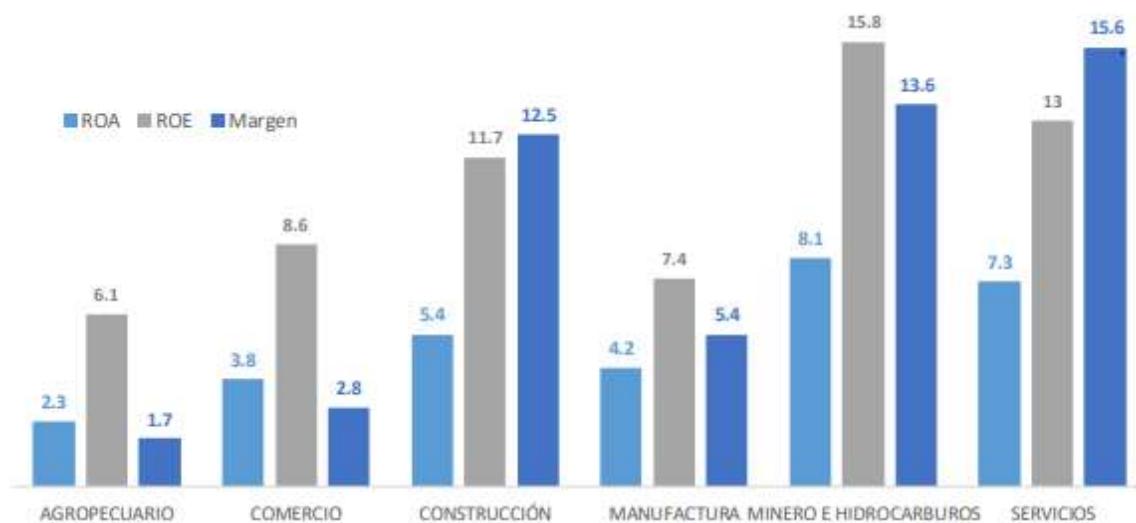


Figura 22: Margen de rentabilidad de la industria.

Fuente: Elaboración propia

La tasa de libre riesgo de WBS es basada en inversiones de renta fija, en productos de comisionistas de bolsa como por ejemplo BTG Pactual Colombia cuya rentabilidad promedio anual es del 15%.

La tasa o margen de rentabilidad esperada es del 36% si se tiene en cuenta que el precio en el cual está valorado el módulo de importaciones se basa en el hecho que el lenguaje en el que está desarrollado es único en su clase hasta ahora y que precisamente SAP, su plataforma de desarrollo, en sí, es un software bastante costoso que solo es implementado por empresas con ingresos considerables.

También se debe tener en cuenta el impuesto sobre la renta anual que en el año 2020 es del 32% como se señala en el capítulo 2 de este informe en el análisis de entorno legal en Colombia.

Teniendo en cuenta la diferencia entre el precio por unidad del software y los costos variables a grandes rasgos, el % de margen de contribución es de 36.69% aproximadamente.

8.2. Aportes de Capital de los Socios

WBS es una empresa ya constituida desde hace más de 10 años, sin embargo, si se planteara una inversión inicial donde se tuviera que pagar, gastos fijos y variables del primer mes y activos fijos, los dos accionistas de WBS tendrían que pagar cada uno de a \$ 52.930.887.82 para un total de \$ 105.861.775,65.

La totalidad de estos aportes serían destinados a los rubros explicados en la siguiente tabla:

Tabla 26

Aportes capital socios.

| Ítem Costos | COP costos |
|---------------------------------|--------------------------|
| Equipos, muebles y enseres | \$ 33,597,700.00 |
| Arriendo 1 mes | \$ 2,500,000.00 |
| Sueldos 1 mes | \$ 62,610,666.65 |
| Papelería y tarjetas para 1 año | \$ 1,200,000.00 |
| Comunicaciones | \$ 600,000.00 |
| Servicios públicos 1er mes | \$ 320,000.00 |
| Contabilidad 1er mes | \$ 1,700,000.00 |
| Redacción de estatutos 3 SMLV | \$ 2,633,409.00 |
| Inscripción del registro 0.7% | \$ 700,000.00 |
| Total | \$ 105,861,775.65 |

Fuente: Elaboración propia

8.4 Precios de los Productos

Si tenemos que la suma de los costos fijos y variables de la empresa durante un mes para la implementación de Impocomex, tendríamos un total de \$ 91.015.586,53:

Tabla 27

Precio del producto.

| Costos Fijos y variables | Valor |
|---------------------------------|-------------------------|
| Arriendo 1 mes | \$ 2,500,000.00 |
| Sueldos totales 1 mes | \$ 62,610,666.65 |
| Papelería y tarjetas para 1 mes | \$ 100,000.00 |
| Comunicaciones 1 mes | \$ 300,000.00 |
| Servicios públicos 1 mes | \$ 320,000.00 |
| Contabilidad 1 mes | \$ 1,700,000.00 |
| Impuesto 1 mes estimado. | \$ 23,484,586.88 |
| | |
| Total | \$ 91,015,253.53 |

Fuente: Elaboración propia

Entonces basándose en estos costos más la rentabilidad esperada del 36% el precio de cada implementación sería de: \$ 123.780.744,79

Este precio comprende el software estándar de importaciones en SAP ya desarrollado, asesoría técnica y funcional, implementación del proyecto durante 3 meses, garantía y soporte por los 6 meses siguientes a la salida en vivo del proyecto.

El precio puede aumentar dependiendo de los ajustes adicionales que haya que hacer al estándar de Impocomex en la empresa donde se esté implementando o el tiempo adicional que se pueda tomar.

8.4.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos

Los factores que influyeron en la determinación del precio del producto son:

- Desarrollo en lenguaje ABAP. (Advanced Business Application Programming) es un lenguaje de cuarta generación, propiedad de SAP, que se utiliza para programar la mayoría de sus productos SAP. Este tipo de programación es exclusivo de SAP y por ello da un valor agregado único en el mercado.
- La complejidad de la implementación. La implementación de Impocomex implica el apoyo de profesionales de alto rango funcionales y técnicos con un porcentaje de participación del 100% de su tiempo para garantizar un empalme exitoso.

8.5 Ingresos y Egresos

8.5.1 Ingresos

8.5.1.1 Ingresos Propios del Negocio

Según el plan de ventas, durante el primer año se venderán 12 instalaciones de Impocomex: \$ 123.780.744,79 por 12 unidades vendidas es \$ 1.485.368.937,48 lo cual quiere decir que, durante el primer año, el ingreso mensual sería de: \$ 123.780.744,79.

Tabla 28

Ingresos del negocio.

| Descripción del producto | Cantidad | Valor Unitario | Total por año |
|---------------------------------|-----------------|-----------------------|----------------------|
| Impocomex | 12 | \$ 123,780,744.79 | \$1,485,368,937.48 |
| Total ingresos al mes | | | \$ 123,780,744.79 |

Fuente. Elaboración propia

8.5.2 Egresos

Teniendo en cuenta las inversiones, los gastos administrativos, costos fijos y variables de la compañía en un año, en la siguiente tabla se hace la relación de los egresos anuales de WBS:

Tabla 29

Egresos del negocio.

| Costos Fijos y variables | Valor |
|---------------------------------|-------------------------|
| Arriendo | \$30,000,000.00 |
| Sueldos totales | \$751,327,999.80 |
| Papelería y tarjetas | \$1,200,000.00 |
| Comunicaciones | \$3,600,000.00 |
| Servicios públicos | \$3,840,000.00 |
| Contabilidad | \$20,400,000.00 |
| Total egresos anuales | \$810,367,999.80 |

Fuente. Elaboración propia

8.5.2.1 Inversiones

A continuación se relacionan las inversiones realizadas en este plan de negocios tales como: muebles, enseres y equipos de oficina. WBS no hará inversiones en terrenos, construcciones ni tampoco en maquinaria.

Tabla 30

Inversiones.

| Inversiones | COP costos |
|----------------------------|-------------------|
| Equipos, muebles y enseres | \$ 33,597,700.00 |

Fuente. Elaboración propia

8.5.2.2 Costos Fijos y Variables

Por el tipo de producto que se planea exportar, no se ingresaron datos de materia prima ya que es un servicio. En cuanto a la mano de obra se incluyen aquí solamente los salarios de el director de operaciones, asesores funcionales y los desarrolladores que son costos variables que impactan directamente el costo del producto. Los demas empleados y procesos tercerizados se asumen como costos fijos.

Tabla 31

Costos variables.

| Costo variable | Valor |
|---------------------------------|-------------------------|
| Salario director de operaciones | \$ 5,906,666.67 |
| Salarios asesores funcionales | \$ 16,834,000.02 |
| Salarios desarrolladores ABAP | \$ 22,149,999.96 |
| Total | \$ 44,890,666.65 |

Fuente. Elaboración propia

En la siguiente tabla se resaltan los costos fijos relacionados con los gastos operacionales tales como gastos en publicidad (comunicaciones) y gastos de administración que incluyen los gastos fijos de la oficina, salarios administrativos, papelerías, entre otros.

Tabla 32
Costos fijos.

| Costos Fijos | Valor |
|---------------------------------|-------------------------|
| Arriendo 1 mes | \$ 2,500,000.00 |
| Salarios administrativos 1 mes | \$ 17,720,000.00 |
| Papelería y tarjetas para 1 mes | \$ 100,000.00 |
| Comunicaciones 1 mes | \$ 300,000.00 |
| Servicios públicos 1 mes | \$ 320,000.00 |
| Contabilidad 1 mes | \$ 1,700,000.00 |
| Total | \$ 22,640,000.00 |

Fuente. Elaboración propia

8.5.3 Estados Financieros

8.5.3.1 Estado de Perdida y Ganancias

El estado de pérdidas y ganancias es un informe financiero que indica la rentabilidad de la empresa en un determinado periodo de tiempo, es decir, las ganancias y pérdidas que tuvo la empresa o que espera tener durante un periodo establecido. La siguiente tabla plasma la utilidad neta final esperada para el primer año de operación de la empresa indicando los ingresos, los gastos, las ganancias y las pérdidas, observándose en el pronóstico del primer año utilidades positivas para la empresa WBS S.A.S., esto se debe a que la empresa tendrá la capacidad cubrir sus gastos operativos y administrativos, lo que le permite iniciar una recuperación de la inversión desde el primer año de funcionamiento de la organización como lo muestra la siguiente tabla:

Tabla 33

Estados de pérdidas y ganancias.

| Estado de resultados | Primer Año |
|---|--------------------------|
| Ventas | \$ 1,485,368,937.48 |
| Devoluciones y rebajas en ventas | \$ - |
| Materia Prima, Mano de Obra | \$ 538,688,004.00 |
| Depreciación | \$ 10,318,206.67 |
| Otros Costos | \$ - |
| Utilidad Bruta | \$ 936,362,726.81 |
| Gasto de Ventas por Ferias y comunicaciones | \$ 16,984,875.00 |
| Gastos de Administración | \$ 271,680,000.00 |
| Provisiones | \$ - |
| Amortización Gastos | \$ - |
| Utilidad Operativa | \$ 647,697,851.81 |
| Otros ingresos | \$ - |
| Utilidad antes de impuestos | \$ 647,697,851.81 |
| Impuestos (32%) | \$ 207,263,313.00 |
| Utilidad Neta Final | \$ 440,434,538.81 |

Fuente. Elaboración propia

Se puede observar en el anterior reporte financiero que durante el primer año la utilidad neta final tendría saldos positivos de más de un 29% sobre el valor total de ventas si se lograra la meta de 12 unidades vendidas, esto quiere decir que incluso durante este primer año donde apenas se está realizando el posicionamiento de marca, WBS podría contar con buenas ganancias.

8.5.3.2 Flujo de Caja y VPN

El flujo de caja del primer año de la empresa WBS es positivo y presenta una liquidez en constante crecimiento, esto se debe a que el producto que se busca vender en el mercado entrega unas ganancias excelentes debido también a que, por ser un servicio, no requiere grandes movimientos logísticos.

Tabla 34

Flujo de caja.

| FLUJO DE CAJA | Primer Año |
|-------------------------------------|-------------------|
| Flujo de Caja Operativo | |
| Utilidad Operacional | \$ 647,697,851.81 |
| Depreciaciones | \$ 10,318,206.67 |
| Impuestos | |
| Neto Flujo de Caja Operativo | \$ 658,016,058.48 |
| Flujo de Caja Inversión | |
| Variación Inv. Prod. Terminados | -\$ 45,750,487.56 |
| Variación del Capital de Trabajo | -\$ 45,750,487.56 |
| Inversión en Muebles | -\$ 6,607,700.00 |
| Inversión en Equipos de Oficina | -\$ 26,990,000.00 |
| Inversión total Activos Fijos | -\$ 33,597,700.00 |
| Neto Flujo de Caja Inversión | -\$ 79,348,187.56 |
| Capital | \$ 105,861,775.65 |
| Neto Flujo de Caja Financiamiento | \$ 26,513,588.09 |
| Saldo anterior | \$ 105,861,775.65 |
| Saldo siguiente | \$ 684,529,646.57 |

Fuente. Elaboración propia

Con este detalle de los flujos de ingresos y egresos que tendría la compañía durante este periodo, se puede determinar que los egresos serían siempre inferiores si se tiene en

cuenta que durante este año se realizan inversiones iniciales como compra de muebles, equipos de oficina entre otros. También se puede decir que se debe a la entrada del capital invertido por los accionistas.

8.5.4 Estados Financieros Proyectados y Analisis de Sensibilidad

8.5.4.1 Analisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad permite revisar el comportamiento de la empresa al restarle valor al producto, para el caso de World Business Solutions SAS se restará a su precio un 10% y un 20% respectivamente para analizar el comportamiento de la empresa ante las dos situaciones.

Tabla 35

Análisis de sensibilidad con precio.

| Precio por producto | Precio Actual | Precio - 10% | Precio - 20% |
|---|----------------------|---------------------|---------------------|
| Impocomex | \$ 123,780,745 | \$ 111,402,670. | \$ 99,024,596 |
| Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor | 36% | 36% | 36% |
| TIR (Tasa Interna de Retorno) | 568.55% | 430.49% | 293.82% |
| VAN (Valor actual neto) | \$1,108,074,519.00 | \$826,357,289.00 | \$ 544,640,063 |

Fuente. Elaboración propia

Se puede verificar que incluso con esta reducción en el precio del producto, continuaria siendo rentable para la compañía aunque con una utilidad menor. Este análisis nos

permite tener un margen de negociación bastante amplio en caso tal que se solicite una renegociación con algún cliente.

El análisis de sensibilidad en el caso que World Business Solutions SAS solo vendiera en el año 8 y/o 6 unidades respectivamente para analizar el comportamiento de la empresa ante las dos situaciones arroja de igual forma una rentabilidad, que aunque no cubriría los gastos principales de la compañía, seguiría arrojando números positivos.

Tabla 36

Análisis de sensibilidad con unidades vendidas.

| Precio por producto | 12 Unidades vendidas/Año | 8 Unidades vendidas/Año | 6 Unidades vendidas/Año |
|---|---------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Impocomex | \$ 123,780,745 | \$ 123,780,745 | \$ 123,780,745 |
| Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor | 36% | 36% | 36% |
| TIR (Tasa Interna de Retorno) | 568.55% | 287.79% | 148.65% |
| VAN (Valor actual neto) | \$1,108,074,519.00 | \$ 521,034,904 | \$ 227,515,095 |

Fuente. Elaboración propia

8.5.4.2 Estado de Perdida y Ganancias Proyectado

El estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

En la siguiente tabla se puede observar el comportamiento financiero de las pérdidas y ganancias a partir desde el primer año con una proyección positiva a pesar de las inversiones iniciales.

Para la empresa WBS el estado de pérdidas y ganancias permite exponer el contraste entre la inversión realizada para iniciar el proyecto y las diferentes utilidades. A continuación, se expone este comportamiento:

Tabla 37

Estado de pérdidas y ganancias proyectado.

| ESTADO DE RESULTADOS | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|------------------------------------|--------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Ventas | \$ 1,485,368,940.00 | \$ 1,579,689,865.01 | \$ 1,609,546,003.46 | \$ 1,574,135,991.38 | \$ 1,539,504,999.57 |
| Devoluciones y rebajas en ventas | | | | | \$ - |
| Materia Prima, Mano de Obra | \$ 538,688,004.00 | | | | \$ - |
| Depreciación | \$ 10,318,206.67 | \$ 10,318,206.67 | \$ 10,318,206.67 | \$ 1,321,540.00 | \$ 1,321,540.00 |
| Agotamiento | | | | | \$ - |
| Otros Costos | | | | | \$ - |
| Utilidad Bruta | \$ 936,362,729.33 | \$ 1,569,371,658.34 | \$ 1,599,227,796.79 | \$ 1,572,814,451.38 | \$ 1,538,183,459.57 |
| Gasto de Ventas | \$ 16,984,875.00 | \$ 17,536,883.44 | \$ 18,078,773.14 | \$ 18,621,136.33 | \$ 19,179,770.42 |
| Gastos de Administración | \$ 271,680,000.00 | \$ 280,509,600.00 | \$ 289,177,346.64 | \$ 297,852,667.04 | \$ 306,788,247.05 |
| Provisiones | | | | | \$ - |
| Amortización Gastos | | | | | \$ - |
| Utilidad Operativa | \$ 647,697,851.81 | \$ 1,271,325,174.91 | \$ 1,291,971,677.02 | \$ 1,256,340,648.01 | \$ 1,212,215,442.10 |
| Utilidad antes de impuestos | \$ 647,697,851.81 | \$ 1,271,325,174.91 | \$ 1,291,971,677.02 | \$ 1,256,340,648.01 | \$ 1,212,215,442.10 |
| Impuestos (32%) | \$ 207,263,312.58 | \$ 406,824,055.97 | \$ 413,430,936.65 | \$ 402,029,007.36 | \$ 387,908,941.47 |
| Utilidad Neta Final | 440,434,539.23 | \$ 864,501,118.94 | \$ 878,540,740.37 | \$ 854,311,640.65 | \$ 824,306,500.63 |

Fuente. Elaboración propia

8.5.4.3 Flujo de Caja Proyectado

Se observa que la siguiente tabla arroja un flujo de caja positiva y con tendencias ascendentes y superiores a las del primer año, ya que en esta proyección se puede observar que desde el segundo año se tienen mayores ingresos debido a que no hay inversiones adicionales a las del año 1.

Tabla 38

Flujo de caja proyectado a 5 años.

| FLUJO DE CAJA | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---|--------------|----------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Flujo de Caja Operativo | | | | | | |
| Utilidad Operacional | | \$647,697,854.33 | \$1,271,325,174.90 | \$1,291,971,677.01 | \$1,256,340,648.01 | \$1,212,215,442.10 |
| Depreciaciones | | \$ 10,318,206.67 | \$ 10,318,206.67 | \$ 10,318,206.67 | \$ 1,321,540.00 | \$ 1,321,540.00 |
| Amortización Gastos | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Agotamiento | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Provisiones | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Impuestos | | \$ - | -\$ 207,263,313 | 406,824,056 | -\$ 413,430,937 | -\$ 402,029,007 |
| Neto Flujo de Caja Operativo | | \$658,016,061 | \$1,074,380,069 | \$ 895,465,828 | \$ 844,231,251 | \$ 811,507,975 |
| Flujo de Caja Inversión | | | | | | |
| Variación Cuentas por Cobrar | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Variación Inv. Materias Primas e insumos ³ | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Variación Inv. Prod. En Proceso | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Variación Inv. Prod. Terminados | | -\$ 45,750,488 | -\$ 2,850,557 | 902,309 | \$ 1,819,880 | \$ 1,046,614 |
| Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Otros Activos | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |

| | | | | | | |
|-------------------------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|--------------------|---------------------|---------------------|
| Variación Cuentas por Pagar | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Variación Acreedores Varios | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Variación Otros Pasivos | | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Variación del Capital de Trabajo | \$ - | -\$ 45,750,488 | -\$ 2,850,557 | -\$ 902,309 | \$ 1,819,880 | \$ 1,046,614 |
| Inversión en Terrenos | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Inversión en Construcciones | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Inversión en Maquinaria y Equipo | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Inversión en Muebles | -\$ 6,607,700 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Inversión en Equipo de Transporte | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Inversión en Equipos de Oficina | -\$ 26,990,000 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Inversión en Semovientes | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Inversión Cultivos Permanentes | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Inversión Otros Activos | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Inversión Activos Fijos | -\$ 33,597,700 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Neto Flujo de Caja Inversión | -\$ 33,597,700 | -\$ 45,750,488 | -\$ 2,850,557 | -\$ 902,309 | \$ 1,819,880 | \$ 1,046,614 |
| Flujo de Caja Financiamiento | | | | | | |
| Desembolsos Capital Semilla | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Desembolsos Pasivo Largo Plazo | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Amortizaciones Pasivos Largo Plazo | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |

| | | | | | | |
|--|----------------------|----------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Intereses Pagados | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Dividendos Pagados | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Capital | \$105,861,775 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Neto Flujo de Caja Financiamiento | \$105,861,775 | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - | \$ - |
| Neto Periodo | \$ 72,264,075 | \$612,265,573 | \$1,071,529,511 | \$ 894,563,518 | \$ 846,051,131 | \$ 812,554,589 |
| Saldo anterior | | \$ 72,264,045 | \$ 684,529,619 | \$1,756,059,130 | \$2,650,622,649 | \$3,496,673,780 |
| Saldo siguiente | \$ 72,264,075 | \$684,529,619 | \$1,756,059,130 | \$2,650,622,649 | \$3,496,673,780 | \$4,309,228,369 |

Fuente. Elaboración propia

8.6 Evauación Financiera

8.6.1 VPN, TIR, PAYBACK DESCONTADO

VAN (VPN): \$ 1,108,074,524.

El VAN \$ 1,108,074,524., descontando los flujos de caja a una tasa del 36% que es la rentabilidad esperada por el emprendedor, es mayor que cero (positivo) lo que indica que el proyecto es viable desde el punto de vista financiero. Este criterio de decisión indica que la empresa aumentará su valor en el tiempo y que el plan de negocios WBS S.A.S. se acepta desde el punto de vista financiero.

TIR: Tasa Interna de Retorno = 568,65%

La TIR del proyecto es 15 veces superior a la rentabilidad esperada por el emprendedor la cual es 36% esto significa que es conveniente invertir en el plan de negocios WBS S.A.S. debido a que la rentabilidad que generará supera los rendimientos que se obtendrían si se destinara la misma inversión en otro tipo de proyecto con la tasa de rentabilidad mencionada.

PRI: Periodo de Recuperación de la Inversión = 0,20

Este indicador muestra que los recursos invertidos en el proyecto, se recuperarán aproximadamente en 1,19 meses de operación lo que ratifica la viabilidad financiera del plan de negocios si se contempla un escenario temporal de 5 años de evaluación del proyecto. Este indicador demuestra que las inversiones efectuadas son fácilmente recuperables si se cumplen con los supuestos de operación del mismo.

La conclusión es que el plan de negocios WBS S.A.S. es viable desde el punto de vista financiero, presenta indicadores que demuestran una adecuada rentabilidad para los inversionistas. Además, después de analizar los indicadores del proyecto se puede ver que el plan de negocios es rentable y sostenible en el tiempo como empresa. Tiene una Tasa Interna de Retorno que cumple la condición de ser mayor a la rentabilidad esperada por los inversionistas y por lo tanto puede concluirse que el plan de negocios debería llevarse a cabo.

CONCLUSIONES

El plan de negocios desarrollado en este documento se realizó con el fin de estudiar la viabilidad de exportar el producto estrella de World business solutions, Impocomex, un software complementario a SAP que administra las importaciones de la compañía que lo adquiera.

Durante la investigación se pudieron dejar antecedentes de metodología, tramitología e información necesaria para la exportación de este tipo de servicios a Estados Unidos, país pionero en el desarrollo de tecnologías de la información.

Se concluye que, por su tamaño empresarial, económico, soporte legal y cultura de innovación, Estados Unidos es un país ideal para dar a conocer este tipo de desarrollos que aportan valor agregado a las empresas importadoras de bienes.

Se concluye, además, que Impocomex es una herramienta que puede competir con grandes soluciones como las que se exponen en el capítulo de mercado competidor y que posee elementos que la hacen diferenciarse de ellos pudiendo llegar a proyectarse como un producto de talla internacional.

En cuanto a la viabilidad financiera se estima que, con los datos proyectados, la recuperación de la inversión es menor a un año y que Impocomex como unidad de negocio puede dejar utilidades significativas después del segundo año de operación. Es necesario tener en cuenta que el aumento de las ventas conllevaría a que la capacidad instalada también se aumente en paralelo.

Si el emprendedor quisiera invertir su capital en este plan de negocio, tendría grandes oportunidades de generar una buena rentabilidad de más del 36%.

BIBLIOGRAFÍA

RUES. (18 de 08 de 2020). Consulta del nombre de la empresa. Obtenido de

<http://versionanterior.rues.org.co>

Office, U. S. (18 de 08 de 2020). Consulta de marca en EEUU. Obtenido de:

<http://tmsearch.uspto.gov/bin/gate.exe?f=search&state=4807:4vyq21.1.1>

Marcaria, (18 de 08 de 2020). Pasos para registrar marca en EEUU. Obtenido de:

<https://www.marcaria.com/ws/es/registro/marcas/registrar-marca-estados-unidos>

SIC. (18 de 08 de 2020). Consulta de nombre de producto en Colombia. Obtenido de:

<http://www.sic.gov.co>

Betancourt, R. J., Gómez, B. G., López, V. M., Pamplona, B. F., & Beltrán, R. C. (2013). Ventajas y desventajas de la Sociedad por Acciones Simplificada para la empresa familiar en Colombia. Estudio exploratorio. *Estudios Gerenciales*, vol. 29, núm. 127, 213-221.

Obtenido de: [http:](http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v29n127/v29n127a10.pdf)

[//www.scielo.org.co/pdf/eg/v29n127/v29n127a10.pdf](http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v29n127/v29n127a10.pdf)

DANE. Consulta códigos CIIU 2020. Obtenido de:

http://recursos.ccb.org.co/ccb/flipbook/2012/cartilla_DANE_ciiu/files/assets/downloads/page0378.pdf

Banrepcultural. Investigación del sector al que pertenece la empresa. Obtenido de:

https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php?title=Sectores_econ%C3%B3micos

Banco mundial. Investigación de entorno económico en Colombia. Obtenido de:

<https://www.bancomundial.org/es/country/colombia/overview>

EAFIT. Caída del petróleo que causo devaluación de la moneda colombiana, páginas 2 y 3. Obtenido de:

<https://www.eafit.edu.co/escuelas/economiayfinanzas/cief/Documents/Boletin-economia-colombiana-6.pdf>

BANREP. Tasa de devaluación nominal Colombia de 2014 a 2019. Obtenido de:

<https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/paginas/bie.pdf>

Cancillería. Entorno político de Colombia. Texto tomado de:

<https://www.cancilleria.gov.co/international>

MINTIC. Entorno tecnológico en Colombia. Obtenido de:

<https://mintic.gov.co/portal/vivedigital/612/w3-article-19506.html>

Escuela de emprendedores. Tipos de sociedades. Obtenido de:

<https://escuela-emprendedores.alegra.com/administracion-finanzas/cuales-los-tipos-empresas-sociedades-colombia/>

Fenalco solidario. Calculo de huella de carbono. Obtenido de:

<https://www.fenalcosolidario.com/agradecimiento-huella-de-carbono/43338>

Cullen. Colombia y EEUU proyecto de tecnología 5G. Obtenido de:

<http://icullen.weekly.highlight.s3-website-eu-west-1.amazonaws.com/2019-12-16/index.html>

MINTIC. Colombia y EEUU proyecto de tecnología 5G. Obtenido de:

<https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Sala-de-Prensa/Noticias/124627:Colombia-y-Estados-Unidos-son-los-unicos-paises-en-America-con-una-estrategia-integral-para-implementar-la-tecnologia-5G-destaca-Cullen-International>

MINTIC. PDF de resolución 003209 estrategia 5G Colombia. Obtenido de:

https://www.mintic.gov.co/portal/604/articles-118058_plan_5g_2019120.pdf

MINCIT. Decreto 957 de 2019 UVT tipos de empresa. Obtenido de:

<https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%20957%20DE%20L%202005%20DE%20JUNIO%20DE%202019.pdf>

Banco mundial. Doing business EEUU 2020. Obtenido de:

<https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2019/10/24/doing-business-2020-sustaining-the-pace-of-reforms>

Colombiatic. Estudio del sector. Indicadores. Obtenido de:

<https://colombiatic.mintic.gov.co/679/w3-article-146665.html>

https://colombiatic.mintic.gov.co/679/articles-146665_archivo_pdf.pdf

Elnuevosiglo. Artículo proyecciones de crecimiento sectores. Obtenido de:

<https://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/11-2019-asi-cerrarian-el-ano-10-sectores-de-la-economia>

Coface. Entorno económico EEUU. Obtenido de:

<https://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/United-States-of-America>

Imf. Indicadores de crecimiento EEUU. Obtenido de:

<https://www.imf.org/en/Countries/USA>

El diario de España. Entorno ambiental EEUU. Obtenido de:

https://www.eldiario.es/internacional/theguardian/alarmante-retroceso-proteccion-medioambiental-trump_1_3294455.html <https://www.france24.com/es/20180613-medio-ambiente-g7-acuerdo-paris> <https://espanol.epa.gov/>

France24. Entorno ambiental EEUU. Obtenido de:

<https://www.france24.com/es/20180613-medio-ambiente-g7-acuerdo-paris>
<https://espanol.epa.gov/>

Bevator. Entorno social EEUU. Obtenido de:

<https://www.bevator.com/analisis-del-entorno-y-los-factores-externos-que-influyen-en-tu-modelo-de-negocio/>

<https://www.mequieroir.com/paises/eeuu/emigrar/descripcion/vida-cultural/>

Thomsondata. Datos demográficos enfocados en SAP EEUU. Obtenido de:

<https://www.thomsondata.com/customer-base/sap-erp.php>

Thomsondata. Cantidad de empresas con SAP en EEUU. Obtenido de:

<https://www.thomsondata.com/customer-base/sap-erp.php>

Enlyft. Datos demográficos enfocados en SAP EEUU. Obtenido de:

<https://enlyft.com/tech/products/sap-erp>

Inmarket. Características psicográficas de las empresas en EEUU. Obtenido de:

https://issuu.com/diariodelexportador/docs/inmarket__012/58

Google. Distancia entre Colombia y Florida. Obtenido de:

https://www.google.com/search?sxsrf=ALeKk03v-ta3ZvyNsSIK5jqbh-c_BmPzsg%3A1599664869691&ei=5fJYX6zPKc-E5wKSkJTYAQ&q=distancia+entre+colombia+y+estados+unidos+florida&oq=distancia+entre+colombia+y+estados+unidos+flori&gs_lcp=CgZwc3ktYWIQARgAMggIIRAWEB0QHjoECAAQRzoCCAA6BggAEBYQHkoFCCYSAW5Q9RBYzyRg2zFoAHABeACAAegBiAGqCZIBBTauMy4zmAEAoAEBqgEHZ3dzLXdpesABAQ&sclient=psy-ab

Prochile. Componente tecnológico en La Florida. Obtenido de:

https://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2017/10/pms_software_a_la_medida_florida.pdf

Bbc. % Habla hispana en Miami. Obtenido de:

<https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-47036609>

Icex. Importaciones de la Florida 2018. Obtenido de:

https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento/mde5/odi4/~edisp/doc2019828636.pdf?utm_source=RSS&utm_medium=ICEX.es&utm_content=06-08-2019&utm_campaign=Ficha%20T%C3%A9cnica%20del%20Estado%20de%20Florida.%20Estados%20Unidos%202019

S23. Ferias especializadas. Obtenido de:

<https://s23.a2zinc.net/clients/FIA/Expo20/Public/Sponsorshipgallery.aspx?ID=1436>

<https://www.neventum.com/tradeshows/annual-fia-futures-options-expo-1>

<https://www.asug.com/events/asug-best-practices-sap-for-business-one>

Workingdays. Días laborables EEUU 2020. Obtenido de:

https://www.workingdays.us/ES/workingdays_holidays_2020.htm

Alkosto. Cotización computadores portátil 06.10.2020. Obtenido de:

<https://www.alkosto.com/portatil-asus-vivobook-14-pulgadas-m413ia-bv263t-procesador-amd-ryzen-5-8gb-ram-disco-solido-512-gb-negro>

Homecenter. Cotización sillas de oficina, escritorio y mesa de juntas. Obtenido de:

<https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/221760/Silla-Gerente-Malla-con-Brazos-Base-Cromada-Negra/221760>

<https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/344187/Escritorio-L-Denver-741x150x171cm-Ceniza-M01411EL-CZ/344187>

<https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/296038/Mesa-de-Juntas-73x180x100cm-Pedestal-en-V/296038>

Importaciones Vallejo. Cotización tablero. TEL (034) 2306171 Dirección: CLL 43 65 39

www.importacionesvallejo.com

Camara de comercio de Medellín. Certificaciones y gestiones ante entidades públicas.

Extraído de: www.camaramedellin.com.co

Supersociedades. Margen de rentabilidad del sector servicios. Obtenido de:

<https://www.supersociedades.gov.co/Noticias/Publicaciones/Revistas/2020/Informe-1000-empresas-mas-grandes-2020.pdf>

Invertología. Tasa libre de riesgo. Obtenido de:

<https://www.invertologia.com/los-mejores-fondos-de-inversion-en-renta-fija-en-colombia-en-el-2020/>

ANEXOS

Se anexa modelo financiero.