

**Plan de negocios Vessel una aplicación móvil para conectar importadores o exportadores
con agentes de carga internacional**

Carlos Alberto Espinosa Viasús

Ruth Hernández Herreño

Valeria Alfonso Cobos

Universitaria Agustiniana
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Negocios Internacionales
Bogotá, D.C.

2019

**Plan de negocios Vessel una aplicación móvil para conectar importadores o exportadores
con agentes de carga internacional**

Carlos Alberto Espinosa Viasús

Ruth Hernández Herreño

Valeria Alfonso Cobos

Directora

Gladys Llanet Suarez Galeano

Trabajo de grado para optar al título de profesional en Negocios Internacionales

Universitaria Agustiniana

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Programa de Negocios Internacionales

Bogotá, D.C

2019

Dedicatoria

A mis padres quienes me dieron la vida, educación y su apoyo incondicional, a mis hermanos que siempre estuvieron a mi lado dándome sus consejos. A mi novio José Luis quien me alentó a culminar con su apoyo incondicional.

Valeria Alfonso Cobos

A Dios, primeramente, a mis padres, a mis hermanos y a mis compañeros de este trabajo que contribuyeron con su conocimiento para la realización del documento.

Carlos Alberto Espinosa Viasús

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida y a toda mi familia por estar siempre presentes.

Ruth Hernández Herreño

Resumen

Vessel es una aplicación móvil (APP), esta idea de negocio nace de tres estudiantes de Negocios Internacionales de la Universitaria Agustiniana. Se identificó que en el mercado colombiano se puede incorporar un APP para mejorar y hacer crecer el mercado de exportaciones del país, brindándole apoyo principalmente a las pequeñas empresas emprendedoras que aún desconoce este proceso; igualmente, a las grandes empresas que desean modernizar e innovar implementado nuevas tecnologías en este proceso. Contará con un equipo de trabajo compuesto por (5) personas inicialmente los cuales son: Un director administrativo, un ingeniero de sistemas y tres asesores comerciales que se encargarán de dar a conocer la APP, fidelización y apertura de nuevos clientes. El propósito del APP será brindar información de exportaciones, interconectar a las empresas que desean realizar este proceso con las agentes de carga internacional, dar beneficios a las empresas de acuerdo con su participación a través de la APP y asesoramiento. También se les permitirá a las agentes de carga crear un perfil dentro de la APP lo que se beneficia por canalizar las operaciones de comercio exterior por medio de la APP. Inicialmente, la cobertura de Vessel será en Colombia. La empresa presenta el crecimiento de los ingresos por ventas anualmente, el cual, cerraría el año 5 con 1.666'254.782,47 pesos colombianos. El indicador VAN refleja que Vessel tendrá un beneficio de 80.913.100,82 colombianos pesos a un término de cinco (5) años como rentabilidad. El indicador TIR presenta la tasa de retorno está en 38%.

Palabras clave: negocios, exportaciones, app, agentes de carga internacional, tecnologías.

Abstract

Vessel is a mobile application (APP), this business idea is born from three International Business students of the Agustiniana University. It was identified that in the Colombian market a PPP can be incorporated to improve and grow the country's export market, providing support mainly to small entrepreneurial companies that are still unaware of this process; also, to large companies that want to modernize and innovate implemented new technologies in this process. It will have a work team composed of (5) people initially who are: An administrative director, a systems engineer and three business advisors who will be in charge of publicizing the APP, loyalty and opening of new clients. The purpose of the APP will be to provide information on exports, interconnect companies that wish to carry out this process with international freight forwarders, provide benefits to companies according to their participation through the APP and advice. Freight agents will also be allowed to create a profile within the PPP, which benefits from channeling foreign trade operations through the PPP. Initially, Vessel's coverage will be in Colombia. The company presents annual revenue growth, which would close year 5 with 1,666'254,782.47 Colombian pesos. The VAN indicator reflects that Vessel will have a profit of 80,913,100.82 Colombian pesos at a term of five (5) years as profitability. The IRR indicator shows the rate of return is at 38%.

Keywords: business, exports, app, international freight forwarders, technologies.

Tabla de contenidos

Introducción	10
1. Descripción de la idea empresarial.....	11
1.1. Promotores.....	11
2. Análisis del mercado	13
2.1. Estudio PEST análisis del entorno.....	13
2.1.1 Político – legal.....	13
2.1.2. Económico.....	13
2.1.3. Socio – cultural.....	14
2.1.4. Tecnológico.....	15
2.2. El sector	16
2.2.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores.....	16
2.2.2. Poder de negociación de los proveedores.....	17
2.2.3. Poder de negociación de los clientes.....	17
2.2.4. Amenaza de entrada de productos sustitutos.....	18
2.2.5. Rivalidad entre competidores.....	18
2.3. Estudio de la competencia	18
2.4. La demanda.....	20
2.4.1. Clientes directos.....	21
2.4.2. Indirectos.....	21
2.5. Estudio de mercado internacional.....	22
2.6. Propiedad intelectual	23
2.7. Resultado método de validación.....	23
3. Plan estratégico y estructura organizacional	27
3.1. Misión, visión y valores.....	27
3.2. Análisis de la situación (Matriz FODA).....	27
3.3. Definición de la estrategia: objetivos estratégicos y estrategias para alcanzarlos.....	28
3.4. Constitución de la empresa.....	29
4. Plan marketing	30
4.1. Producto: descripción y factores claves.....	30
4.2. Precio.....	34

4.3 Proyección de ventas	36
4.4. Plaza.....	36
4.5. Promoción.....	36
5. Plan de operaciones y organizacional	38
5.1. Tamaño y localización del negocio o cobertura del servicio.....	38
5.2. Proceso de producción o prestación del servicio (plan de producción)	38
6. Plan de recursos humanos	40
6.1. Número de personas y perfil profesional requerido	40
6.2. Funciones y tareas por realizar	40
6.3. Contratación personal	41
6.4. Costos salariales (salario bruto, seguridad social).....	41
6.5. Organigrama de funcionamiento	44
7. Plan financiero	45
7.1. Análisis financiero del plan de negocios general y matriz de plan financiero	45
7.2 Opciones alternas de financiamiento.....	50
Conclusiones	52
Referencias	53
Anexos.....	56

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Matriz FODA.</i>	27
Tabla 2. <i>Tarifario de Vessel.</i>	35
Tabla 3. <i>Proyección de ventas.</i>	36
Tabla 4. <i>Publicidad prevista para Vessel.</i>	36
Tabla 5. <i>Equipamiento.</i>	38
Tabla 6. <i>Nomina Vessel.</i>	41
Tabla 7. <i>Deducciones.</i>	42
Tabla 8. <i>A cargo de Vessel.</i>	42
Tabla 9. <i>Parafiscales.</i>	43
Tabla 10. <i>Provisiones prestaciones sociales.</i>	43
Tabla 12. <i>Inversiones.</i>	45
Tabla 13. <i>Ventas.</i>	45
Tabla 14. <i>Otros gastos mensuales.</i>	46
Tabla 15. <i>Costes unitarios y punto de equilibrio.</i>	46
Tabla 16. <i>Balance general.</i>	48
Tabla 17. <i>Estado de resultados.</i>	48
Tabla 18. <i>Tesorería Inicial.</i>	49
Tabla 19. <i>Análisis económico.</i>	49
Tabla 20. <i>VAN.</i>	50
Tabla 21. <i>TIR.</i>	50

Lista de figuras

Figura 1. Porcentaje de MIPyME conectadas.(Mintic, 2018).....	24
Figura 2. Porcentaje de MIPyME con presencia web. (Mintic, 2018).....	25
Figura 3. Porcentaje de MIPyME en redes sociales (Mintic, 2018)	25
Figura 4. Porcentaje de MIPyME transando en línea.(Mintic, 2018)	26
Figura 5. Porcentaje de MIPyME transando en línea.(Mintic, 2018)	26
Figura 6. Logo Vessel en modo inicio. Elaboración propia.....	30
Figura 7. Logo Vessel app. Elaboración propia.	31
Figura 8. Interfaz de Vessel. Elaboración propia.	31
Figura 9. Sección de información en Vessel. Elaboración propia.	32
Figura 10. Sección de clientes en Vessel. Elaboración propia.....	33
Figura 11. Sección de proveedores en Vessel. Elaboración propia.	33
Figura 12. Contratación personal. Elaboración propia.....	41

Introducción

En el comercio exterior se ha evidenciado de acuerdo a varios análisis, que hay falencias en el proceso de exportación e importación, como lo son procesos en distintos lugares, documentación tediosa, lo que tiene como consecuencia aumento en los tiempos del proceso, lo cual, siempre va a tener una representación monetaria en estas actividades. Vessel es una aplicación que busca optimizar y reducir, tiempos y costos en el comercio exterior por medio de la implantación tecnológica en este ámbito.

Para llevar esta idea de negocio se tuvo en cuenta el estudio del entorno político, económico, social y tecnológico, la competencia, el mercado de destino y realizando un análisis del método de validación, para así identificar plenamente las oportunidades o amenazas en este negocio.

Lo siguiente a realizar una vez verificado la aceptación de la idea de negocio en el mercado laboral de destino, se procede a desarrollar el plan estratégico de la compañía, misión, visión, constitución de la empresa, el desarrollo de un plan de marketing, estipulando precios, distribución, publicidad, determinando la forma de ingreso a este nicho.

Es importante realizar dos análisis más para determinar la viabilidad de la compañía, los cuales son, plan de recursos humanos, determinando así el personal requerido con las capacidades para llevar a término la APP y un plan financiero, que determina si se lleva a cabo o no la idea de negocio.

1. Descripción de la idea empresarial

Se identificó una oportunidad de negocio a través de la transformación y modernización por medio de la evolución tecnológica y en cómo esta ha intervenido, agilizando los tiempos y reduciendo los costos de grandes procesos.

En Colombia, en relación al comercio exterior, se puede identificar que las empresas exportadoras e importadoras en Colombia presentan obstáculos a la hora de realizar operaciones de este tipo, algunas pueden ser, las normas técnicas, las homologaciones, desinformación, demoras en recepción de cotizaciones que a su vez pueden generar extra costos en la operación y muchos procesos tediosos para realizar exportaciones o importaciones; y es allí donde entra Vessel.

Vessel es una APP (Aplicación) que logra interconectar proveedores de servicios logísticos internacionales con personas que buscan internacionalizar su empresa o empresas que ya realizan importaciones o exportaciones.

Como propuesta de valor, Vessel al brindar una conexión entre importadores y exportadores con agentes de carga internacional con experiencia en el mercado, logra minimizar los tiempos y riesgos en las operaciones. Estos riesgos pueden ser, inexperticia en procesos de importación o exportación, cobros elevados en las tarifas de flete internacional, incumplimiento de las condiciones pactadas, demoras en la operación, extra costos, mal servicio al cliente, etc.

Vessel realizará un estudio legal y de calidad a los proveedores (clientes tipo B) previo a su ingreso, con el fin de garantizar a los importadores o exportadores (cliente tipo A) el compromiso de mantener segura su operación, minimizando al máximo los riesgos y tiempos en procesos selección de nuevos proveedores de servicios para el manejo de sus operaciones de comercio exterior.

Se manejará una clasificación en tipo ranking para clientes y proveedores de servicios logísticos, estos dependerán de las cargas manejadas, calificaciones, promociones y beneficios aprobados por la aplicación.

1.1. Promotores

Vessel es una APP creada por:

Carlos Espinosa, estudiante de Negocios internacionales decimo semestre de la Universitaria Agustiniiana; con 5 años de experiencia en el mercado colombiano, ha realizado la coordinación

de exportaciones e importaciones, con lo cual cuenta con la suficiente experiencia para poder identificar las deficiencias del mercado colombiano con respecto al comercio exterior.

Valeria Alfonso, estudiante de Negocios internacionales decimo semestre de la Universitaria Agustiniana, con conocimiento en comercio internacional, cadena de suministro importación y exportación, marketing internacional, investigación de mercados, plan estratégico para las empresas en publicidad y mercadeo, manejo de herramientas ofimáticas, con experiencia de 4 años en ventas, mercadeo e investigación y apertura de nuevos mercados. Con compromiso laboral, trabajo en equipo, orientación al resultado y habilidad social.

Ruth Hernández Herreño, Estudiante de decimo semestre de Negocios Internacionales de la Universitaria Agustiniana, con capacidad de identificar opciones de negocios que favorezcan a una empresa, mediante un análisis de comercio internacional. Cuenta con habilidades de destreza para actividades lógicas, intelectuales y funcionales, con experiencia de 2 años en el área de logística con las siguientes funciones de planificación y gestión de las operaciones relacionadas con un óptimo flujo de mercancía.

2. Análisis del mercado

En el entorno de la empresa se producen hechos y tendencias que tienen impacto en la empresa. Su análisis permite ver los riesgos y oportunidades que nos facilitan la toma de decisiones.

2.1. Estudio PEST análisis del entorno

2.1.1 Político – legal.

Según el Artículo 23 de la ley 1341 de 2009 (Ministerio de tecnologías de la información y las comunicaciones, 2009)

Los proveedores de redes y servicios de telecomunicaciones podrán fijar libremente los precios al usuario. La comisión de Regulación de Comunicaciones solo podrá regular estos precios cuando no haya suficiente competencia, se presente una falta de mercado o cuando la calidad de los servicios ofrecidos no se ajuste a los niveles exigidos, lo anterior mediante el cumplimiento de los procedimientos establecidos por la presente ley.

De acuerdo con el artículo anterior Vessel encuentra una oportunidad de creación de la aplicación con una fijación de precios cumpliendo con los índices de calidad para brindar un óptimo servicio. Esto impulsa el desarrollo tecnológico en cualquier proceso o proyecto que se desee implantar las nuevas tecnologías.

Según el Artículo 17 Deberes de los responsables de tratamiento de la ley (Congreso de la republica, 2012)

Los responsables del tratamiento deberán cumplir los siguientes deberes, sin perjuicio de las demás disposiciones previstas en la presente ley y en otras que rijan su actividad. A. Garantizar al titular, en todo tiempo, el pleno y efectivo ejercicio del derecho de hábeas data.

Vessel se registrará por las presentes leyes, donde se regularán los precios, seguridad y protección de datos personales, realizando de esa manera los términos y condiciones para el tratamiento efectivo de los datos personales

La ley 1341 potencializa el ingreso de aplicaciones al mercado colombiano, esto da la facilidad de entrar en él, lo que es oportunidad para Vessel, ya que, no contaría con una barrera de entrada al mercado tecnológico. Pero también representa una potencial amenaza, porque de la misma manera pueden ingresar grandes e importantes competidores para la APP.

2.1.2. Económico.

Desde hace varios años el comercio exterior interviene activamente en el PIB (Producto Interno Bruto) de Colombia, con las importaciones y exportaciones.

Con relación al comercio exterior, podemos identificar que las empresas exportadoras e importadoras en Colombia presentan obstáculos a la hora de realizar operaciones de este tipo, los cuales, según (Peña, 2015) son: “Las medidas sanitarias y fitosanitarias, las normas técnicas, las homologaciones y muchos procesos más que en Colombia no han surtido un buen efecto”.

Según informa (Dane, 2019):

La balanza comercial de Colombia presenta un déficit comercial de US\$1.025,8 millones FOB; en enero de 2018 se había registrado un déficit de US\$385,8 millones FOB. El aumento del déficit se explicó en parte por la caída en las exportaciones de combustibles y productos de las industrias extractivas en US\$347,9 millones FOB, explicado por la disminución en las ventas externas de otras variedades de hulla en US\$243,2 millones FOB.

Esto permite deducir que a medida que el tiempo avanza, las TIC (Tecnologías de la información y las comunicaciones), van adquiriendo más auge en el mercado colombiano, esto beneficia el PIB del país. En cuanto al comercio exterior, se ve beneficiado, debido a que las personas pueden desde un dispositivo móvil acceder a internet, en donde tienen la capacidad de efectuar compra o venta de bienes y servicios.

También es importante analizar la inflación que el país estaría presentado por diferentes fenómenos naturales, como lo es el fenómeno del niño, el aumento del 6% del salario mínimo y la volatilidad que está teniendo la tasa de cambio en el mercado.

De acuerdo a (Noelia Cigüenza Riaño, 2019):

Diferentes analistas nacionales e internacionales, esta situación podría alejar al IPC, que en 2018 cerró con un incremento anual de 3,18% frente a 4,09% registrado un año anterior, de su rango meta de 3%, sobre todo, en los primeros meses del año.

Esto amenaza cierto aspecto de la APP Vessel, principalmente afectaría a los costos de ventas, ya que tendría repercusiones en los costos de arrendamiento, electricidad y agua, entre otros.

Vessel busca aportarle a la economía colombiana, logrando que diferentes empresas exportadoras y los que desean hacerlo, lo realicen de forma más efectiva, por ellos subiría el porcentaje del PIB mejorando sus índices a través de las exportaciones.

2.1.3. Socio – cultural.

De acuerdo con (Datos Macro, 2018) “Colombia cerró 2018 con una población de 49’648.685 personas, lo que supone un incremento de 356.685 habitantes, 387.744 mujeres y 359.875

hombres, respecto a 2017, en el que la población fue de 49'292.000". Esto nos indica que Colombia es un país numeroso ocupando el número 26 de 196 países.

Según un artículo de (Tecnósfera, 2017):

En el año 2017 se realizó un estudio de la Asociación de la industria móvil en Colombia tuvo en cuenta las variables de apropiación móvil, uso productivo, navegación cercanía emocional y seguridad móvil que fueron utilizadas por la entidad para crear el índice de economía digital en Colombia, que, según el estudio, se ubica en un 65%.

Esto nos revela que los colombianos han tomado como hábito utilizar más de cuatro (4) horas al día el celular, de las cuales principalmente son para navegar.

Vessel encuentra una oportunidad potencial de negocio en lo social, gracias a quien va dirigido este emprendimiento, el cual utilizara un modelo de negocio B2B, ya que, es utilizado en un mercado mayorista, brindando a Vessel mayores beneficios, en ahorro de tiempo y costos.

2.1.4. Tecnológico.

Según cifras e información de (Mintic, 2018):

Colombia no ha sido un país ajeno a las tendencias de crecimiento mundial en el uso de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones (TIC). El gran impacto de la telefonía móvil ha llevado a que hoy en día haya más celulares que personas en el país. De acuerdo con las últimas cifras presentadas por el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (Min Tic), para el último trimestre del 2014 la penetración de la telefonía móvil fue del 116.1% con 55.330.727 suscriptores.

Según información de (Mintic - El Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, 2019):

Podemos identificar que el servicio de Internet móvil por suscripción al término del tercer trimestre de 2018 alcanzó un total de 11.223.377 suscriptores, lo que representa una variación absoluta de 826.380 suscriptores y una variación porcentual de 7,9% con relación al tercer trimestre de 2017.

Al término del tercer trimestre de 2018, el número total de suscriptores a Internet móvil fue de 11.223.377, cifra compuesta principalmente por suscriptores de cuarta generación 4G (7.796.932), seguidos por suscriptores de tercera generación 3G (2.652.158), y de segunda generación 2G (774.287)

De acuerdo a la indagación del (Dane, 2018):

El módulo TIC de la Encuesta Anual Manufacturera (EAM), investigó 7.542 empresas industriales manufactureras en el año 2017, las cuales se encontraban activas al momento de la encuesta. En el año

2017, el 99,5% de las empresas usaba computador, el 99,5% utilizaba internet y el 72,4% tenía página o sitio web.

Según menciona el (Mintic - El Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, 2019):

Al término del tercer trimestre de 2018, el número total de suscriptores a Internet móvil fue de 11.223.377, cifra compuesta principalmente por suscriptores de cuarta generación 4G (7.796.932), seguidos por suscriptores de tercera generación 3G (2.652.158), y de segunda generación 2G (774.287).

Gracias al avance importante que han presentado las TIC (Tecnologías de la Información y las comunicaciones) en Colombia.

Según información de (Mintic - El Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, 2019):

Se puede evidenciar que la sociedad colombiana está teniendo un recibimiento positivo a los implementos tecnológicos que se están presentando, por ellos muchas empresas de acuerdo a la gran encuesta realizada sobre las TIC en el 2018 las micro, pequeñas y medianas empresas que fueron encuestadas, ya también están implementando las nuevas tecnologías para realizar su actividad económica.

2.2. El sector

Se realiza un análisis basado en las cinco fuerzas de Porter, el cual, brinda herramientas para identificar amenazas contra la idea de negocio de Vessel. Esto llevará a Vessel a plantear un plan estratégico para llevar a término la creación de la empresa.

2.2.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores.

Con el avance tecnológico Vessel no está exento de que ingrese competencia directa ya sean extranjeros o competencia nacional, ya que, todos los procedimientos se están realizando por medio de APP. Sin embargo, hasta el momento no hay ninguna aplicación que realice las mismas funciones que Vessel, por lo tanto, Vessel tomará como competencia las distintas plataformas informativas sobre exportaciones.

Con respecto a la competencia más similar encontrada en el mercado colombiano encontramos una página web llamada EnvíoClick, la cual ofrece servicios de envíos nacionales de forma similar a Vessel, sin embargo, la misma no realiza envíos internacionales y tampoco cuenta con datos de agentes de carga que puedan ofrecer tarifas más competitivas a la ofrecidas por las grandes multinacionales, como lo son DHL, FedEx, UPS, etc.

2.2.2. Poder de negociación de los proveedores.

Vessel maneja como su proveedor principal de base de datos y almacenamiento a la empresa Oracle, ya que esta ofrece servicios que contribuyen a ofrecer un servicio seguro y sin alto margen de error.

Otros de los proveedores que tienen gran influencia en la App son App Store y Google Play, ya que estas son plataformas donde los usuarios pueden realizar la descarga de la App Vessel de forma gratuita.

Los clientes tipo B también ejercen función de proveedor en Vessel, ya que los mismos son el motor de servicio de la aplicación, brindando servicios logísticos y apoyo para los clientes tipo A.

2.2.3. Poder de negociación de los clientes.

Vessel al mantener beneficios con sus clientes tipo B Agentes de carga internacional (ACI) de comisión, está logrando fidelizar a estas empresas y sus respectivos clientes, ya que se le ofrece comisión por transacciones de comercio exterior que ya tiene pactadas con su contraparte.

Con respecto a los nuevos clientes tipo A se le ofrecerán beneficios que facilitarían su proceso en la cadena de abastecimiento, como lo es encontrar a un socio estratégico, confiable al cual pueda entregar sus importaciones y exportaciones sin temor a generar extra costos o demoras en sus procesos.

En caso de generar cambios con proveedores, los clientes tipo A no notarían cambios grandes, ya que los proveedores fidelizados a Vessel, están en constante actualización y renovación de su participación, es decir, Vessel esta anticipado a los posibles cambios que puedan surgir con los diferentes intermediarios de la cadena logística, esto con el fin de mitigar el impacto al cliente principal (Cliente tipo A).

Con respecto a la calidad del servicio que ofrecerán los clientes tipo B en la aplicación, estos serán evaluados con indicadores de calidad de acuerdo a las calificaciones reportadas por los clientes tipo A. Adicional a esto internamente también los proveedores deben cumplir con certificaciones de procesos de calidad como lo es la certificación BASC (Business Alliance for Secure Commerce). Los clientes tipo B que no cumplan con lo mencionado o sus calificaciones de clientes tipo A sean inferiores a 3 estrellas, entrarán en un proceso de evaluación de calidad, en el cual se verifica si debe implantar un proceso de mejora o si se retirará de Vessel.

2.2.4. Amenaza de entrada de productos sustitutos.

Con el auge tecnológico de la actualidad, se debe tener presente que en cualquier momento puede surgir un competidor con servicios complementarios, los cuales serían realizar las operaciones de maneras alternas a las presentadas por Vessel, un ejemplo de estas sería por medio de un software o una página web que brinde los mismos servicios. Sin embargo, a la fecha no contamos con un competidor directo o un servicio sustituto con nivel para competir contra Vessel.

La única manera que podemos encontrar del mismo servicio es como se está manejando actualmente, de manera directa, es decir, la forma tradicional de realizar una exportación, donde el cliente exportador realiza todos los trámites con un agente de carga internacional y un agente aduanero, lo cual genera que no tengamos progreso y mejoras en los procesos de comercio exterior.

2.2.5. Rivalidad entre competidores.

Según dice el boletín del (Dane, 2018, pág. 3):“Las empresas industriales que usaron computador, internet y página o sitio web en el año 2017, el 99,5% de las empresas usaba computador, el 99,5% utilizaba internet y el 72,4% tenía página o sitio web.”

Lo anterior nos confirma que en Colombia la mayoría de las empresas se encuentran con herramientas mínimas de tecnología que permiten la introducción de una aplicación móvil como lo es Vessel.

Adicional según menciona (MinTIC, 2019): “La tasa de crecimiento económico del sector de las TIC aumentó 4,04 % en los dos primeros trimestres de 2019”.

Por su parte dice (Portafolio, 2019):

Según el reporte, el PIB de Colombia se expandiría apenas un 2,9%, un 0,3 pps menos que el pronóstico de abril. De acuerdo a la entidad, esto se daría porque el crecimiento del país sería del 3,1% para este segundo semestre, mientras que en el primero fue de 2,7%.

El PIB de Colombia para el año pasado fue de 2,6%. El equipo de Investigaciones Económicas del Grupo Bancolombia asegura que la demanda interna seguirá siendo el principal jalonado de la economía colombiana.

Analizando las cifras mencionadas podemos concluir que el sector tecnológico en Colombia junto con la economía en general está en crecimiento, lo cual permite que Vessel no solo pueda participar de este desarrollo si no también aprovechar los beneficios que este desarrollo ofrece.

2.3. Estudio de la competencia

Se realiza un análisis sobre algunas empresas que llegan a ser competencia de la aplicación Vessel, ya que, presentan algunos servicios similares a Vessel. Es importante analizar esta competencia porque, llevan más tiempo en el mercado y poseen más experiencia en su forma de laborar. Las empresas que se consideran competencia directa de la APP Vessel, según (Abuenashoras, 2015):

Icex Aula Virtual: El instituto Español de Comercio Exterior ha desarrollado una aplicación a través de la que se puede acceder a contenidos especializados en internacionalización: consejos y claves para exportar, tendencias en el comercio exterior, oportunidades comerciales. La aplicación está adaptada a todos los dispositivos móviles: iPhone, iPad y Android.

Incoterms®10: Para quien quiera tener más claro los términos de los Incoterms, el Icx ha desarrollado una aplicación oficial para tener a nuestro alcance estas normas recomendables en cualquier operación de compraventa internacional. De forma fácil permite saber cuáles son las obligaciones entre el vendedor y el comprador en cuanto a costes y riesgo de transporte. La pega: es de pago y solo está disponible para dispositivos iOS (6,99€). Existen otras apps más básicas y gratuitas como Incoterms & Contract, en Android y iPhone; También puedes descargar Mis Incoterms 2010.

IExpor: Compañía Española que muestra la participación en Internet de muchos países y permite a los usuarios comparar entre ellos. Es ideal para negocios internacional desarrollados en Internet a través del e-commerce, ya que muestra cuántas empresas en cada país iniciarán negocios en Internet en los próximos años, y por consiguiente averiguar la competencia. La aplicación está disponible para Android (0,79€) y en el Apple Store (0,99€)

Fracht: Es un proveedor logístico internacional suizo. Este ha desarrollado una aplicación que puede ayudar en el desarrollo de las operaciones logísticas. A través de una interfaz muy sencilla podemos convertir fácilmente las unidades de transporte de las mercancías (peso, medidas...), adaptándolas al país de origen o de destino. También resume de forma gráfica los Incoterms, y aspectos más técnicos sobre la capacidad y medida de los contenedores.

Condiciones de envío Glosario y Quicking-Learning Flashcard: Es una aplicación desarrollada en España, perfecta para los que están empezando en el comercio exterior, ya que a través de ella puedes aprender los términos de envío de forma sencilla pero amplia. Cubre las áreas de transporte, logística, Incoterms, operativa aduanera y documentación necesaria para desarrollar con éxito los negocios de comercio internacional. Tiene un precio de 0,99€ y está disponible para iPhone y iPad.

(Envioclick, 2019): “Emprender en una solución tecnológica capaz de brindarle a las empresas el poder de enfrentar y superar los obstáculos presentes en la logística de envíos y así, abrirse camino dentro del comercio globalizado de una forma más competitiva”.

(Legiscomex, 2017)

Legiscomex presta los siguientes servicios:

- Estadísticas de Comercio Exterior: Detalle de las importaciones y exportaciones por país.
- Arancel de aduanas: Permite clasificar mercancías y conocer las condiciones para importa a Colombia.
- Análisis de Mercados Internacionales: Comportamiento de un sector, un producto y de una empresa en un mercado internacional.
- Acuerdos Comerciales: Acuerdos, Convenios y Tratados suscritos por Colombia.
- Régimen de Aduanas Colombiano: Normatividad Aduanera, Doctrina y Jurisprudencia de Colombia.
- Guía de Importaciones, Exportaciones y Cambios: Normatividad y regulación del comercio exterior de Colombia.
- Oportunidades comerciales: Mercados potenciales para la compra o venta de productos, insumos y maquinaria.
- Ranking de Importaciones y Exportaciones: Reportes ordenados de mayor a menor de las variables de comercio exterior.
- Información Financiera de Empresas: Indicadores financieros y contables de las empresas con las que se quiere hacer negocios.
- Universidades ABC del comercio internacional: Herramienta de consulta para conocer las principales materias del comercio internacional.
- Simulador de Formularios: Herramienta para diligenciar los formularios utilizados en los procesos de importación, exportación y tránsito.

Este sistema es utilizado por el sector empresarial, como agentes de aduanas, transportador; sector educativo, universidades de formación en comercio internacional y en el sector financiero, el legal. Y varias entidades gubernamentales que apoyan el comercio exterior.

Realizando este análisis se logra identificar que Vessel, tiene un factor de éxito, el cual es que presta todos los servicios en una sola aplicación.

2.4. La demanda

2.4.1. Clientes directos.

- Micro, Pequeñas y Medianas empresas

En Colombia, se realizó una encuesta (GEP) en el primer semestre del 2019 por parte de ANIF, la cual ha sido la principal fuente de información sobre las pymes, pequeñas y medianas empresas. Por medio de este estudio se logró identificar que el 70% de estas empresas no tienen vocación en exportaciones, además, de no tener innovación en sus procesos, siendo del 30% al 40% de estas empresas que no realizan ningún mejoramiento. Por eso Vessel selecciona este sector como clientes directos, donde podrán mejorar procesos, implantar innovación e iniciar el proceso de exportación.

Según el artículo de (Sergio Clavijo, 2018) “se realizó una encuesta a 1.454 microempresarios de los principales macro – sectores (61% son de comercio, 29% son de servicios y 10% son de industria) entre enero y marzo de 2018”. Esto beneficia a Vessel, los convierte en grandes clientes porque se puede identificar los problemas que tienen estas empresas y es directamente lo que se le quiere dar solución. Además, de darle una solución a las personas naturales que también quieren realizar exportaciones y desconocen del tema.

2.4.2. Indirectos.

- Agentes de Carga Internacional y Agencia de Aduanas.

En Colombia, según el directorio de carga internacional (Directorio general de carga internacional, 2018), se encuentran 552 agentes de Carga Internacional, que se encargan de los procesos logísticos, por medio marítimo o aéreo principalmente. Estas se encuentran ubicadas en ciudades tales como, Bogotá, Medellín, Cali, Cartagena, Ipiales, Barranquilla, Pereira, Bucaramanga, Santa Marta, Buenaventura y Cúcuta.

En las Agencias de Aduanas, encontramos un ranking actualizado en el 2016, las 43 agencias de aduanas líderes de Colombia y el crecimiento que han tenido; por ejemplo, DHL Global Forwarding, DHL Express Colombia, Agencia de aduanas Aviatur, Agencia de aduanas Mariano Roldan, entre otras.

Los agentes de carga y las Agencias de Aduanas, realizarán la adquisición del usuario en Vessel lo que los convertirán también en clientes para la aplicación, ya que realizarán un pago y registro para poder dar a conocer y que su agente se encuentre en el sector de empresas de servidoras de servicios logísticos para las empresas emprendedoras que deseen iniciar su proceso de exportación.

2.5. Estudio de mercado internacional

Vessel realizó la investigación de mercado pertinente al país que desea internacionalizarse como proyecto futuro. El país con el que desea iniciar su expansión es Estados Unidos de América, este país cuenta con una superficie: 9.833.517 km² y una población de 329.792.563 habitantes.

Estados Unidos se ha convertido en la principal potencia de importaciones a nivel mundial y el segundo país en exportaciones, según datos de la página (Datsur, 2019)

El principal exportador es China con US\$ 2,157.000 millones en el 2017 con una participación en las exportaciones en el PIB de 31%, Estados Unidos está en segundo lugar con US\$1,900.000 millones en el 2017 y con participación del 13%, sus principales productos exportados son soja, maíz, frutas, químicos orgánicos, transistores, aviones, piezas de automóviles, computadoras, equipos de telecomunicaciones, automóviles y medicinas.

El destino principal de exportaciones de Colombia es Estados Unidos con una participación del 27%, los principales productos que exportó Colombia hacia el Estado de Florida fueron flores, materiales de construcción, vidrios de seguridad y prendas de vestir.

Vessel se enfocará en el Estado de Florida, principalmente en la ciudad de Miami ya que, en las últimas décadas, este condado ha tenido un auge en el crecimiento e incremento en empresas de alta tecnología gracias a que este lugar, es la principal puerta de entrada a todos los mercados internacionales.

La mayoría de productos colombianos ingresan por el puerto Fort Lauderdale y son distribuidos por este mismo, según (AmCham Colombia, 2019).

Donde el 20% de las exportaciones totales de Colombia a Estados Unidos en el 2017 se ingresaron a través de la Florida equivalentes a US\$3.052.884.491. Los productos fueron ingresados a través del Aeropuerto Internacional de Miami, seguido de los puertos de Everglades, Miami y Jacksonville, ubicados en ese mismo estado.

En la actualidad la ciudad del sol agrupa grandes e importantes entidades bancarias, del entretenimiento y del comercio internacional, a nivel de comercio exterior presenta un comportamiento económico y cultural interesante, ya que, beneficia las actuales transacciones comerciales, cuenta con unos de los puertos más importantes de Estados Unidos para el despacho y recibo de mercancías y esto beneficia a los exportadores y distribuidores.

Según un artículo publicado por (Your trading trusted source, 2017).

Miami es considerada una de las ciudades de Trading más importantes en el mundo gracias a sus numerosos puertos, centros financieros y el aeropuerto internacional, hoy es una de las zonas más importantes y estratégicas para el comercio entre países del norte y América Latina. Y cerca de 1.400 multinacionales están ubicadas en Miami como Walmart, Exxon, Sony, Microsoft, Visa, entre muchas otras están ubicadas como Sedes Principales en la Ciudad del Sol. Desde allí, realizan sus operaciones dada la importancia como zona clave para los negocios.

Vessel quiere llegar al mercado internacional específicamente al condado de Miami por las siguientes razones ya que cuenta con el puerto de Miami que es el puerto más grande de Florida y se puede embarcar de una manera eficaz a cualquier parte del mundo, por su ubicación geográfica facilita la comunicación tanto con Europa como con la zona Oeste de Estados Unidos, cuenta con un impuesto corporativo bajo, además que cuenta con un sector económico local fuerte y en gran crecimiento.

2.6. Propiedad intelectual

Para la creación, diseño de Vessel APP, es necesario que se rija por una propiedad intelectual, el cual, es un conjunto de derechos que corresponden a los autores de dicha creación u aplicación; por esta razón, se realiza una investigación donde se evidencia que no se ha registrado y no está patentado el nombre Vessel, no se encontraron resultados de aplicaciones similares, además que no hay logos con las mismas características de Vessel.

Para poder gozar de la protección de marca de Vessel, es necesario pedir una solicitud de registro ante la Superintendencia de Industria y Comercio, la cual es la autoridad encargada de tramitar y conceder las marcas del país.

Según el artículo (Abaunza, 2015) “En cuanto a la protección del software, o programas de ordenador, de acuerdo con la Decisión Andina 351 de 1993, es protegido a través del Régimen del Derecho de Autor.”

2.7. Resultado método de validación

Vessel para validar si será recibido en el mercado objetivo, tomo como muestra la Caracterización de las MiPyME colombianas y conocimiento de su relación con las Tecnologías de la información y las Comunicaciones – TIC (Mintic, 2018):

Esta encuesta se les aplicó a Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MiPyME), registradas en las bases de datos de Confecámaras y se logró una muestra de 5,067 encuestas efectivas a MiPyMes colombianas (cumplimiento muestral mayor al 100%) Micro: 3446, Pequeña: 1216, Mediana: 405.

Se tuvieron en cuenta los siguientes aspectos:

- La penetración de la conectividad para las empresas encuestadas, es decir, el porcentaje de las empresas que se encuentran conectadas.

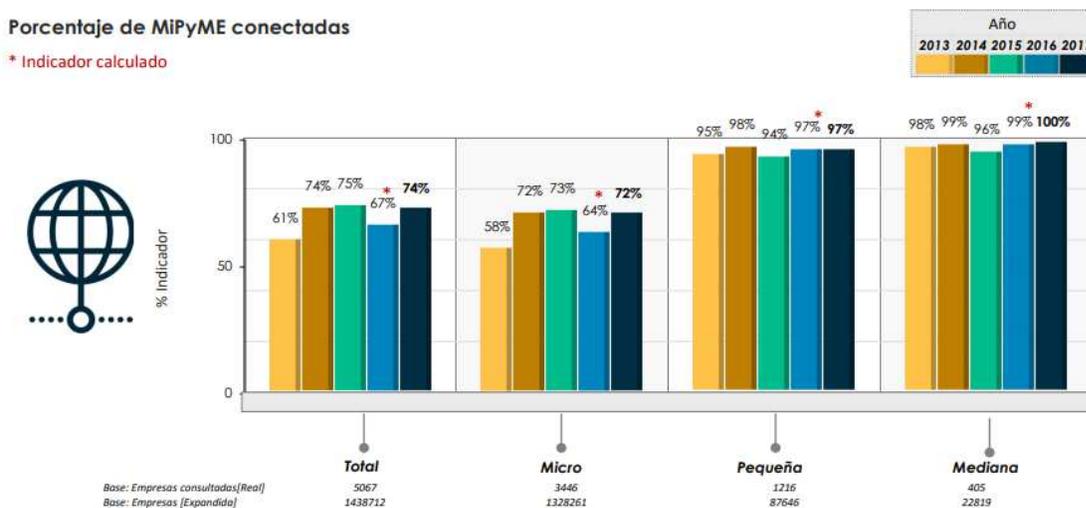


Figura 1. Porcentaje de MiPyME conectadas. (Mintic, 2018)

Con este resultado representado en la gráfica se puede ver la significativa participación de las pequeñas y medianas empresas a diferencia de micro empresas que no poseen un porcentaje igual o parecido a las otras compañías

- La penetración de página web, es decir, cuantas empresas cuentan con páginas web oficiales.

Porcentaje de MiPyME con presencia Web

* Indicador calculado

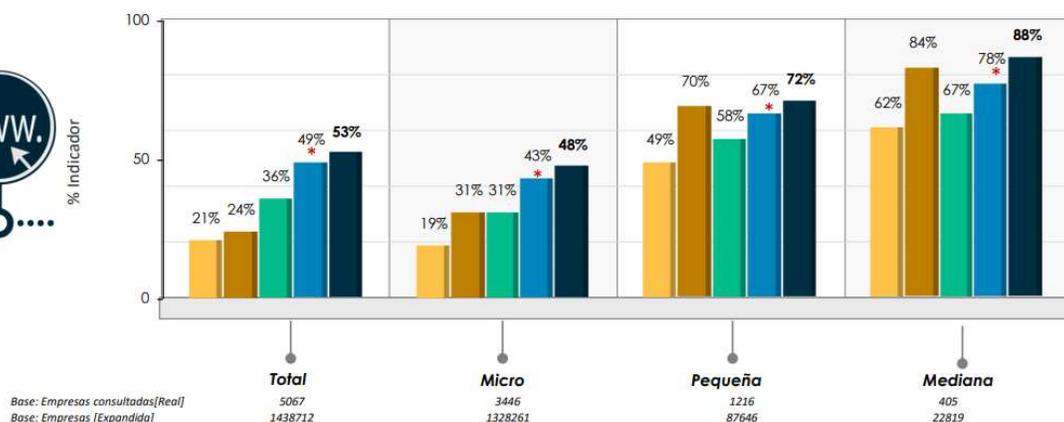


Figura 2. Porcentaje de MiPyME con presencia web. (Mintic, 2018)

Con este resultado representado en la gráfica se identifica el crecimiento que han tenido todas las compañías a lo largo de los años, es importante recalcar que cada vez se incorpora más las herramientas tecnológicas en las compañías.

c. La penetración en las redes sociales, es decir, cuántas empresas cuentan con redes sociales.

Porcentaje de MiPyME en redes sociales.

* Indicador calculado

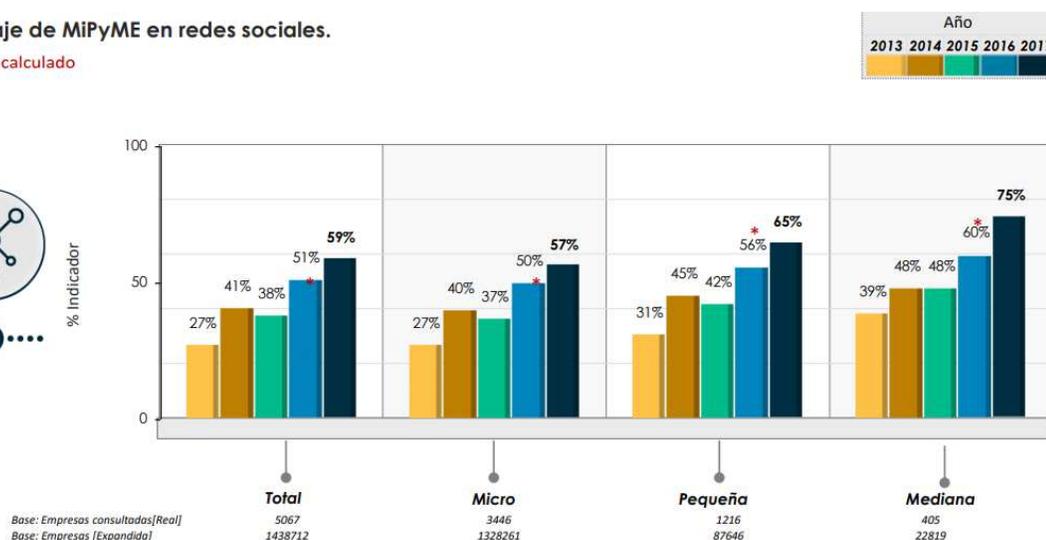
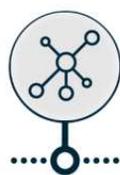


Figura 3. Porcentaje de MiPyME en redes sociales (Mintic, 2018)

Con el resultado anterior se evidencia que, en 2017, la implementación de redes sociales ha tomado más fuerza y las compañías lo manejan cada vez más.

d. La penetración de compras por internet, es decir, tienen plataformas para comprar o vender por internet.

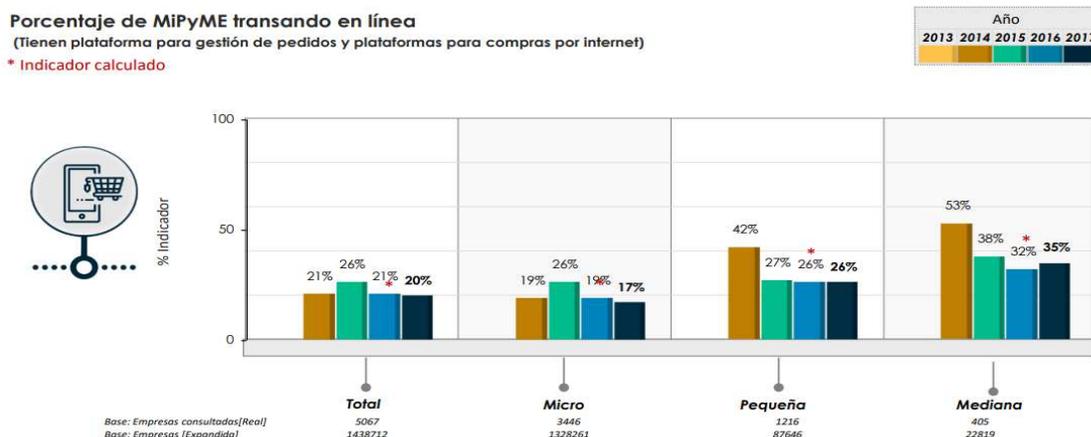


Figura 4. Porcentaje de MiPyME transando en línea. (Mintic, 2018)

Se puede evidenciar que los índices de porcentaje en las compañías que tienen plataforma para formas de pago en línea son muy bajos, y no se evidencia un crecimiento continuo, sino, que ha sido muy variable.

e. La penetración de ventas por internet, es decir, tiene plataforma para pagos, tienda virtual, carrito de compras y gestión de envíos.

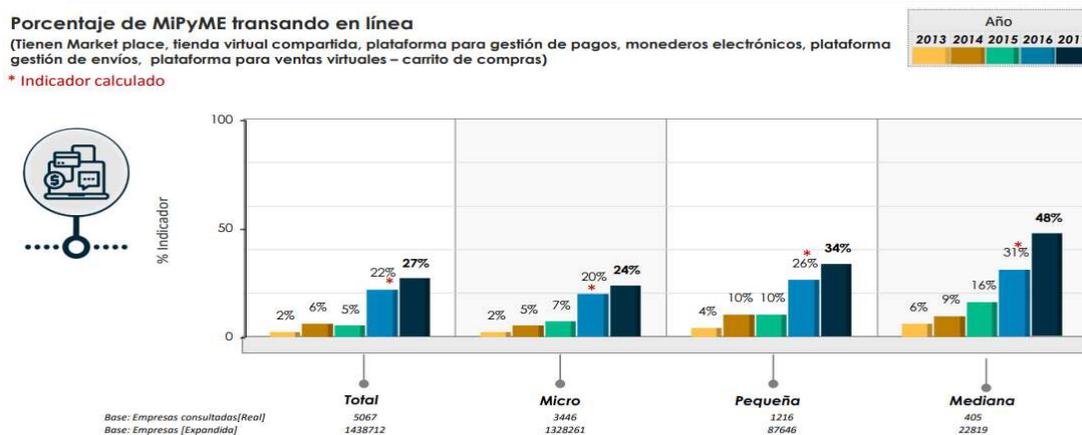


Figura 5. Porcentaje de MiPyME transando en línea. (Mintic, 2018)

Se evidencia que se ha presentado un crecimiento en la incorporación de plataformas y tiendas virtuales, pero aun no son porcentajes significativos.

En conclusión, la incorporación de las nuevas tecnologías en las compañías ya sea, micros, pequeñas o medianas empresas, a través de los años se han visto en la necesidad que llevar a cabo las actividades por medio electrónicos, para ser competitivos. Esto beneficia a Vessel porque tendrá un ingreso y un mercado para entrar.

3. Plan estratégico y estructura organizacional

3.1. Misión, visión y valores

- Misión

Buscamos mejorar y agilizar los procesos de nuestros clientes en comercio internacional, con una sencilla y practica herramienta.

- Visión

Ser la aplicación líder de negocios internacionales en el mercado colombiano en un periodo de 1 año.

- Valores

- ✓ Ambientalmente amigables, Vessel busca realizar sus funciones de manera sostenible.
- ✓ Prioridad a proveedores y clientes, que le dan a Vessel un óptimo funcionamiento en la economía.

3.2. Análisis de la situación (Matriz FODA)

Tabla 1.

Matriz FODA.

FO DA	
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Comodidad, seguridad y confiabilidad al utilizar Vessel. • Facilidad de manejo y bajo costo de la aplicación frente a la competencia. • Experiencia en comercio online y redes sociales. • Contacto directo y continuo con los clientes y proveedores. • Un servicio óptimo y de fácil manejo para los usuarios. • Vessel una aplicación se puede consultar en 4 idiomas (español, inglés, francés y mandarín estándar). • Pagos en línea a través de Vessel para 	<ul style="list-style-type: none"> • Vessel se puede expandir a nivel internacional porque es una aplicación que cubre el comercio internacional y hace más fácil las exportaciones. • Apertura de nuevos mercados, tener un mayor crecimiento y posicionamiento a nivel global. • Incremento de ingresos netos en el mercado a nivel nacional e internacional. • Implementar precios libremente.

una mejor comodidad para los usuarios.	
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • No se cuenta con el suficiente presupuesto para desarrollar e implementar Vessel. • Bajo conocimiento en el desarrollo de aplicaciones móviles para el comercio exterior. • Desconocimiento de Vessel y de este tipo de aplicaciones • No contar con las suficientes transacciones. • Desconocimientos de tratados y acuerdos internacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia, aumento de aplicación sin costo. • Vessel una aplicación que no sea aceptada fácilmente en el mercado • Ritmo acelerado de la innovación en el sector de la tecnología. • Aumento de las divisas y vulnerabilidad de los servidores. • Aplicaciones ofreciendo el mismo servicio.

Elaboración propia.

3.3. Definición de la estrategia: objetivos estratégicos y estrategias para alcanzarlos

- Objetivos estratégicos
 - ✓ Ser reconocidos y líderes a nivel internacional como una de las mejores aplicaciones en el comercio exterior en un periodo de 10 años.
 - ✓ Crear y establecer alianzas con agentes de carga y agentes aduaneros, para de esta manera tener una mayor satisfacción de los clientes.
 - ✓ Cubrir nuevos nichos de mercado en un periodo de 1 año incluir más servicios en la aplicación.
 - ✓ Ofrecer y lograr el costo beneficio más bajo en relación con la competencia.
 - ✓ Obtener una rentabilidad neta del 50% en un tiempo estipulado de 5 años.
 - ✓ Desarrollar y mantener relaciones con futuros exportadores e importadores.
 - ✓ Crear y establecer alianzas con agentes de carga y agentes aduaneros, para de esta manera tener una mayor satisfacción de los clientes.
- Estrategias

- ✓ Entrar a mercados internacionales, promocionando la aplicación y los servicios que esta ofrece, en las diferentes redes sociales.
- ✓ Ser líder como APP en los diferentes mercados internacionales, donde se presenta más alto índice de exportaciones.
- ✓ Implementación de servicios nuevos en Vessel para un mejor funcionamiento de la aplicación, como el in-app de esta manera se podrá saber cómo se comportan los usuarios y con qué frecuencia descargan la aplicación, un botón de contacto adicional para cualquier inquietud o sugerencia.
- ✓ Competir con un costo bajo y un servicio de excelente calidad frente a los competidores, adoptando iniciativas de pago a largo y corto plazo, e incluyendo ofertas.
- ✓ Entrar a nuevas zonas geográficas y de esta manera identificar posibles nichos de mercado, eligiendo correctamente las zonas donde se quiere llegar y conocer a fondo las diferentes culturas.
- ✓ Generar conocimiento de la marca Vessel, teniendo una buena atención con los clientes que utilizan la aplicación, darnos a conocer por las diferentes redes sociales con un logo llamativo, fácil de recordar, creando campañas e interactuando con los clientes y proveedores.

3.4. Constitución de la empresa

Vessel va hacer constituida Sociedad por acciones simplificada (SAS), ya que Cuenta con un carácter innovador para el derecho societario colombiano, y busca estimular el emprendimiento producto de las facilidades y estará registrada ante la Superintendencia de Industria y comercio (SIC) e inscrita en la cámara de comercio de esta manera evitar y proteger la marca de la App, la cual va estar compuesta por imagen y letras, es decir una marca mixta.

4. Plan marketing

4.1. Producto: descripción y factores claves

El producto es una APP móvil, llamada Vessel que logra interconectar proveedores de servicios logísticos internacionales con personas que buscan internacionalizar su empresa o que ya realizan operaciones de comercio exterior. Es decir que Vessel es una herramienta en la cual los importadores o exportadores pueden realizar cotizaciones y acordar servicios a manejar para sus mercancías con agentes de carga internacional (los cuales se encuentran verificados previamente por la App). Con esta App se obtiene la información veraz y oportuna en el tiempo requerido.

Proceso de transacción en Vessel

- a. El cliente tipo A ingresa con su usuario y contraseña.
- b. El cliente tipo A registra la información mínima para la cotización en la aplicación, es decir origen, destino, cantidad, peso, dimensiones y partida arancelaria.
- c. Vessel suministra las cotizaciones correspondientes con sus respectivos proveedores de servicios.
- d. El cliente tipo A selecciona la opción que más se acople a sus necesidades.
- e. El cliente tipo A acepta las tarifas y servicios ofrecidos por el cliente tipo B.
- f. Vessel notifica al cliente tipo B de su nueva operación, con el fin que este proceda con los servicios solicitados por el cliente tipo A.
- g. Después de finalizar la operación, el cliente tipo A genera una calificación al cliente tipo B y el cliente tipo B a su vez también califica al cliente tipo A.



Figura 6. Logo Vessel en modo inicio. Elaboración propia.



Figura 7. Logo Vessel app. Elaboración propia.

La aplicación se dividirá principalmente en tres secciones, las cuales son:

1. Información
2. Clientes
3. Proveedores



Figura 8. Interfaz de Vessel. Elaboración propia.

1. Información

En información encontraremos lo siguiente:

- Manual de la aplicación.
- Pasos para realizar una importación.
- Pasos para realizar una exportación.
- Requisitos mínimos para acceder a zona de clientes.
- Requisitos mínimos para acceder a zona de proveedores.
- Noticias relacionadas con comercio internacional.



Figura 9. Sección de información en Vessel. Elaboración propia.

2. Nombre de sección: clientes – Cliente Tipo A (Importadores y exportadores)

Esta sección está diseñada para los clientes de Vessel, en donde podrán encontrar lo siguientes:

- Su perfil consolidado con su respectiva verificación (solo si cuenta con una).
- Historial de cargas manejadas a través de Vessel.
- Acceso a la lista top 10 de los clientes tipo B.
- Calificación de su perfil.
- Ayuda (se redirigirá al manual de la aplicación).



Figura 10. Sección de clientes en Vessel. Elaboración propia.

3. Nombre de sección: Proveedores – Cliente Tipo B (Agentes de carga internacional (ACI))

Esta sección está diseñada para los proveedores de Vessel, en donde podrán encontrar lo siguientes:

- Su perfil consolidado con su respectiva verificación (solo si cuenta con una)
- Historial de cargas manejadas atreves de Vessel.
- Acceso a la lista top 10 de los clientes A.
- Calificación de su perfil.
- Ayuda (se redirigirá al manual de la aplicación).



Figura 11. Sección de proveedores en Vessel. Elaboración propia.

Beneficios adicionales de ser Cliente en Vessel

Podrá visualizar lo siguiente:

- Ranking TOP 10 de los mejores clientes tipo B en la APP.
- Acceso a perfiles de clientes tipo B y sus respectivas calificaciones.
- Información del cliente tipo B (en esta parte podremos verificar años en el mercado, en qué sector se especializan, datos de contacto, información general, etc.).
- Creación de perfil (Clientes tipo B únicamente, en esta parte se enviará el perfil de la empresa a autorizar).

- Ayuda (se redirigirá al manual de la aplicación).

Beneficios adicionales de ser Proveedor en Vessel

Podrá visualizar lo siguiente:

- Ranking TOP 10 de los mejores clientes tipo A en la APP.
- Acceso a perfiles de clientes tipo A y sus respectivas calificaciones.
- Creación de perfil (clientes tipo A únicamente, en esta parte se enviará el perfil de la empresa o persona a autorizar).
- Beneficios por canalizar las operaciones de comercio exterior por medio de la APP (descuentos dependiendo de su verificación).
- Asesoramiento (en esta parte se dirigirá al cliente a una sección de clientes tipo B que podrán brindar servicio de asesoramiento)
- Ayuda (se redirigirá al manual de la aplicación)

Vessel ofrecerá los siguientes servicios:

- Cotizaciones online al instante.
- Contacto con experto y certificado proveedor de servicios logísticos internacionales.
- Se realizará una revisión mensual a la APP, con el fin de verificar si es requerida la actualización de la aplicación, con el fin de evitar delitos, fraudes y fallas en su funcionamiento.
- Se mantendrá un servicio al cliente para soportes a clientes tipo A y para clientes tipo B junto con SQR (Sugerencias, quejas y reclamos).
- Interfaz simple, segura y la cual solo funciona de manera online.

Clientes de Vessel– cliente tipo A (Importadores y exportadores) y clientes tipo B (ACI): Los principales clientes de Vessel, son todos aquellos importadores, exportadores y agentes de carga internacional participantes en el comercio exterior colombiano o que buscan emprender en este mismo campo.

4.2. Precio

Se realiza un modelo de descarga de la APP de modo Premium, es decir, el usuario descarga la APP gratis, sin embargo, esta tendrá micro pagos dentro de la misma, de acuerdo al número de operaciones que requiera.

Vessel manejará un cuadro tarifario que se regirá de acuerdo con el valor FOB de la transacción que se va a realizar a través de la APP, este tarifario quedará de la siguiente manera.

Tabla 2.

Tarifario de Vessel.

TARIFARIO				COMISION
PRODUCTOS	VALOR FOB USD	TOTAL USD	TOTAL COP	
1	0 - 4.999	3	\$ 10.200	\$ 7.854
2	5.000 -99.999	1	\$ 3.400	\$ 2.618
3	100.000 = >	5	\$ 17.000	\$ 13.090

Elaboración propia.

Se puede evidencia que Vessel manejara tres (3) productos, los cuales, se diferencian de la siguiente manera:

- a) Producto 1: Son las transacciones de exportación que se realizaran en Vessel con un valor FOB de 0 a 4.999 USD, se cobrara un valor de 3 USD adicionales, los cuales, en pesos colombianos con un TRM de 3.400 pesos, le da a Vessel una comisión de \$10.200 pesos por cada transacción realizada con este valor FOB. E igualmente se le dará una comisión a la ACI de un 77% lo que equivale \$7.854 pesos colombianos por cada transacción.
- b) Producto 2: Son las transacciones de exportación que se realizaran en Vessel con un valor FOB de 5.000 a 99.999 USD, se cobrará un valor de 1 USD adicionales, los cuales, en pesos colombianos con un TRM de 3.400 pesos, le da a Vessel una comisión de \$3.400 pesos por cada transacción realizada con este valor FOB. E igualmente se le dará una comisión a la ACI de un 77% lo que equivale a \$2.618 pesos colombianos por cada transacción.
- c) Producto 3: Son las transacciones de exportación que se realizaran en Vessel con un valor FOB de 100.000 igual o mayor a este, se cobrará un valor de 5 USD adicionales, los cuales, en pesos colombianos con un TRM de 3.400 pesos, le da a Vessel una comisión de \$17.000 pesos por cada transacción realizada con este valor FOB. E igualmente se le dará

una comisión a la ACI de un 77% lo que equivale a \$13.090 pesos colombianos por cada transacción.

4.3 Proyección de ventas

Vessel realizó una proyección de ventas para cinco (5) años donde tomó en cuenta el tarifario anterior y el resultado fue el siguiente:

Tabla 3.

Proyección de ventas.

Ingresos por ventas:	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicio 0 a 4.999 USD	\$ 204.106.896,00	\$ 216.537.005,97	\$ 229.724.109,63	\$ 243.714.307,91	\$ 258.556.509,26
Servicio 5.000 a 99.999 USD	\$ 37.153.296,00	\$ 39.415.931,73	\$ 41.816.361,97	\$ 44.362.978,41	\$ 47.064.683,80
Servicio 100.000 a 1.000.000 USD	\$ 1.074.096.720,00	\$ 1.139.509.210,25	\$ 1.208.905.321,15	\$ 1.282.527.655,21	\$ 1.360.633.589,41
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 1.315.356.912,00	\$ 1.395.462.147,94	\$ 1.480.445.792,75	\$ 1.570.604.941,53	\$ 1.666.254.782,47

Elaboración propia.

Se tomaron como variables el número de transacciones que se tienen proyectadas por el valor unitario de cada transacción, para realizar el año 1. Para el resto de los años se tuvo en cuenta el valor total del año 1 por el porcentaje de crecimiento del precio anual. Con ese proceso de evidencia, el crecimiento de los ingresos por ventas anualmente, el cual, cerraría el año 5 con 1.666'254.782,47 pesos colombianos.

Se evidencia que el producto 3 es el que más valor de ventas va a generarle a Vessel, ya que, se realizan más transacciones con el monto de más de 100.000 USD.

4.4. Plaza

La aplicación será distribuida por medio de las App Stores más utilizadas en Colombia, como lo son Google Play Store (Android) y App Store (IOS)

4.5. Promoción

Vessel realizará su publicidad por los siguientes medios:

- ✓ Campaña publicitaria en LinkedIn

Tabla 4.

Publicidad prevista para Vessel

SERVICIOS DE PUBLICIDAD			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR	VALOR TOTAL
Campaña publicitaria en LinkedIn	1	3.060.000	3.060.000
TOTAL AÑO			3.060.000

Elaboración propia.

Principalmente se ejecutará la promoción de venta de Vessel de forma directa con los clientes, es decir con nuestros comerciales realizarán visitas comerciales a las empresas ofreciendo los servicios.

Sin embargo, después de analizados los rendimientos de los primeros 6 meses se aplicaría la campaña en la red social LinkedIn, en donde podemos encontrar un público más asertivo.

Respecto al SEO y ASO, estos estarán a cargo de nuestro ingeniero de sistemas, quien optimizara los motores de búsquedas de las plataformas en las cuales Vessel pueda ser visible para lograr un mayor alcance de clientes.

5. Plan de operaciones y organizacional

5.1. Tamaño y localización del negocio o cobertura del servicio

Vessel va hacer constituida como una empresa pequeña y tiene una cobertura a nivel nacional, su sede principal va estar ubicada en Bogotá D.C.

5.2. Proceso de producción o prestación del servicio (plan de producción)

La App Vessel conecta a empresas prestadoras de servicio como agentes de carga, agente de aduanas y empresas Pymes para de esta manera hacer transacciones y exportar de una manera más fácil, Vessel surge de la idea de tercerizar a las empresas los procesos de las empresas y brindar de una manera eficiente las soluciones a los clientes, ya que se cuenta con un personal ágil y confiable.

5.3 Soporte físico: instalaciones, equipamiento, sistemas y tecnologías de la información y comunicación.

- Instalaciones 1 local

Tabla 5.

Equipamiento.

Equipamiento
4 computadores
4 escritorios
1 teléfono
1 impresora
2 Archivador A-Z
1 Calculadora

Elaboración propia.

El sistema de información que se va a utilizar desde el momento que el cliente descargue Vessel ya que desde ese instante se genera un movimiento de información, el cliente y el proveedor hacen contacto y verifican los requerimientos del cliente y generan una factura para así asignar lo solicitado por el cliente y de esta manera se genera un acuerdo de condiciones por ambas partes.

5.4. Proveedores (plan de compras)

- Proveedor Google (Android)

- Proveedor Apple (IOS)
- Proveedor de la plataforma (página propia de Vessel)
- Proveedor Oracle (Servidor y base de datos)

Vessel sacara un crédito el cual va a financiarlo a un plazo de 30 días para cumplirles a los proveedores

6. Plan de recursos humanos

6.1. Número de personas y perfil profesional requerido

El número de personas que se van a contratar son 5, de los cuales, necesitaremos:

- Director general.
- Desarrollador y programador técnico
- Tres (3) asesores comerciales

6.2. Funciones y tareas por realizar

a. Perfil de director general de Vessel (1)

Su principal función está en velar por el correcto funcionamiento de Vessel, logrando cumplir metas y objetivos pactados junto con el apoyo de su equipo de trabajo. Entre otras funciones se encuentra planificar objetivos, organizar los recursos y controlar que no se generen desajustes en los procesos.

b. Perfil de Desarrollador y programador técnico de Vessel (1)

Es un especialista en informática que esta capacidad de concebir y elaborar sistemas informáticos (paquetes de software), así como de implementarlos y ponerlos a punto, utilizando uno o varios lenguajes de programación. Sus funciones dentro de la compañía serian:

- Dirigir, supervisar y coordinar proyectos para el diseño y desarrollo de sistemas que optimicen procesos de Vessel.
- Optimizar SEO semanalmente.
- Optimizar ASO semanalmente.
- Mantener actualizada y en correcto funcionamiento la App.
- Mantener actualizada las licencias con App Store, Google Play y Oracle.

c. Perfil de asesor comercial de Vessel (3)

Brindar asesoría profesional a los clientes actuales y potenciales, para generar ventas efectivas y cumplir con los objetivos de ventas fijados por la empresa; siguiendo un proceso a través del cual, prospecta clientes, identifica necesidades, diseña una propuesta de servicios a la medida, brinda seguimiento en la instalación y servicio post venta que garantice la fidelización de los clientes.

Funciones adicionales de los comerciales:

- Realizar estudios legales a los proveedores (Clientes tipo B).
- Realizar estudios de calidad a los proveedores (Clientes tipo B).

- Revisar la retroalimentación de los importadores o exportadores (Clientes tipo A) y tomar las acciones correctivas de acuerdo a los mismos.

6.3. Contratación personal

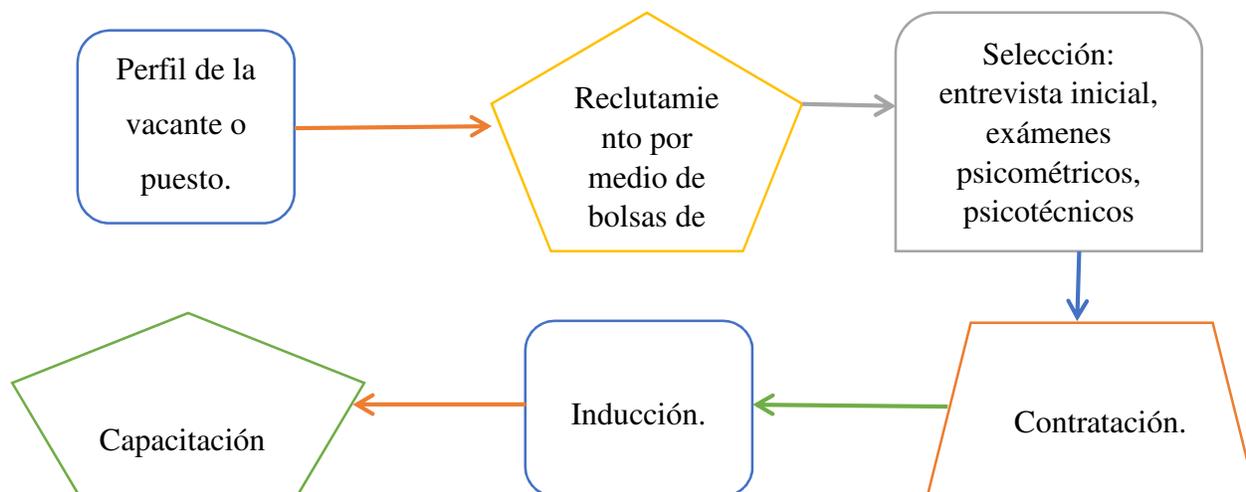


Figura 12. Contratación personal. Elaboración propia.

6.4. Costos salariales (salario bruto, seguridad social)

Se realizará el pago de nómina de la siguiente manera:

Tabla 6.

Nomina Vessel.

NOMINA ANUAL DEVENGADOS SALARIALES NO SALARIALES					
CARGO	SUELDO BASICO	AUXILIO DE TRANSPORT E	TOTAL DEVENGOS	BONIFICACION ES	TOTAL GENERAL DEVENGOS
Asesor comercial	\$ 9'937.392	\$1'164.384	\$11'101.776		\$11'101.776
Asesor comercial	\$ 9'937.392	\$1'164.384	\$11'101.776		\$11'101.776
Asesor comercial	\$ 9'937.392	\$1'164.384	\$11'101.776		\$11'101.776
Director general	\$ 9'937.392	\$1'164.384	\$11'101.776		\$11'101.776
Ingeniero de sistemas	\$ 9'937.392	\$1'164.384	\$11'101.776	\$ 6'000.000	\$17'101.776

TOTAL	\$49.686.960	\$5'821.920	\$ 55'5 08.880	\$ 6' 000.000	\$61'508.88 0
--------------	---------------------	--------------------	---------------------------	--------------------------	--------------------------

Elaboración propia.

Se puede evidenciar que el total de la nómina será de 61'508.880 anualmente.

Tabla 7.

Deducciones.

DEDUCCIONES				
CARGO	SALUD	PENSION	TOTAL DEDUCCIONES	NETO POR PAGAR
Asesor comercial	33.100	33.100	66.200	858.948
Asesor comercial	33.100	33.100	66.200	858.948
Asesor comercial	33.100	33.100	66.200	858.948
Director general	33.100	33.100	66.200	858.948
Ingeniero de sistemas	33.100	33.100	66.200	1.358.948
TOTAL	165.500	165.500	331.000	4.794.740

Elaboración propia.

El valor neto por pagar es de 4'794.740 el cual se haya con el total de las deducciones menos el valor total devengos.

Tabla 8.

A cargo de Vessel.

A CARGO DE VESEEL				
CARGO	SALUD 8.5%	PENSION 12%	ARL 0.522%	TOTAL
Asesor comercial	\$ 70.390	\$ 99.374	\$ 4.323	\$ 174.087

Asesor comercial	\$ 70.390	\$ 99.374	\$ 4.323	\$ 174.087
Asesor comercial	\$ 70.390	\$ 99.374	\$ 4.323	\$ 174.087
Director general	\$ 70.390	\$ 99.374	\$ 4.323	\$ 174.087
Ingeniero de sistemas	\$ 70.390	\$ 99.374	\$ 4.323	\$ 174.087
TOTAL	\$ 351.949	\$ 496.870	\$ 21.615	\$ 870.434

Elaboración propia.

El aporte a cargo de Vessel por los cinco (5) empleado será de 870.434, de acuerdo con los porcentajes indicados por la ley colombiana.

Tabla 9.

Parafiscales.

PARAFISCALES			
Salario	\$ 828.116	Sena 2%	\$ 16.562
		ICBF %	\$ 24.843
		Caja de compensación 4%	\$ 33.125
		Total x Empleado	\$ 74.530

Elaboración propia.

El valor total de parafiscales por empleado es de 74.530 pesos colombianos.

Tabla 10.

<i>Provisiones prestaciones sociales.</i> PROVISIONES PRESTACIONES SOCIALES		
Cesantías	8.33%	\$ 77.065
Int. Cesantías	1%	\$ 9.251
Prima legal	8.33%	\$ 77.065
Vacaciones	4.17%	\$ 34.532
TOTAL POR EMPLEADO		\$ 197.913

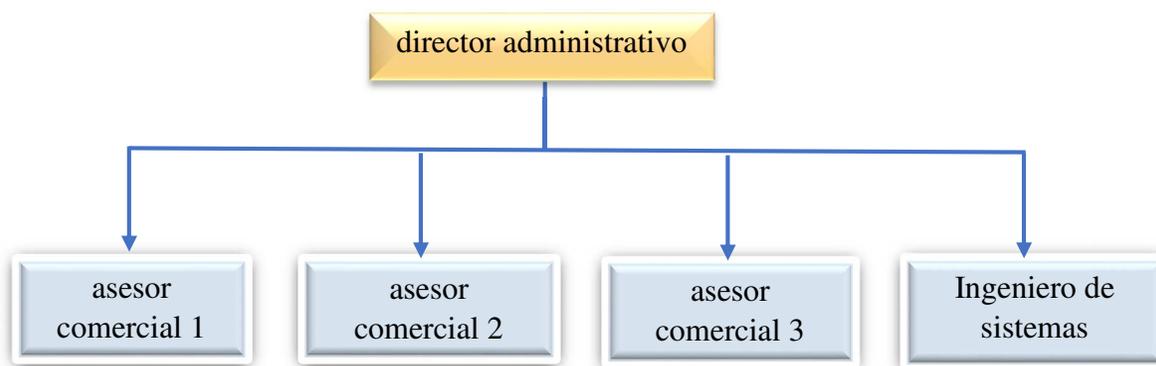
Elaboración propia.

El valor general por empleado de acuerdo a las provisiones prestaciones sociales es de 197.913 pesos colombianos.

6.5. Organigrama de funcionamiento

Tabla 11.

Organigrama.



Elaboración propia.

7. Plan financiero

7.1. Análisis financiero del plan de negocios general y matriz de plan financiero

a. Inversión inicial

Vessel realizará una inversión inicial de 97'275.632,52 los cuales el 50% será financiación propia por parte de los socios y el otro 50% se solicita un préstamo al término de 10 años con un interés del 17%. Lo mencionado se evidencia a continuación:

Tabla 11.

Inversiones.

INVERSIONES ANUALES	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	Vida útil	Amortización (%)
computadores (4)	\$ 4.000.000						5	20%
escritorios (4)	\$ 1.000.000						10	10%
sillas de oficina (4)	\$ 360.000						10	10%
							0	0%
							0	0%
Tesorería inicial	\$ 91.915.633							
							0	0%
TOTAL	97.275.632,52	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		

Elaboración propia.

Vessel invertirá inicialmente este valor, para llevar a cabo la realización de la APP y cubrir todos los gastos fijos y nómina del primer mes.

Adicionalmente en la matriz anterior, se identifica los años de vida útil de cada inversión con su respectiva depreciación, donde se evidencia que Vessel tendrá que realizar nuevamente una inversión en equipos electrónicos dentro de 5 años.

b. Ventas

Para calcular el costo del servicio que presta Vessel, se dividió el costo de la base Oracle en la cantidad de transacciones esperadas para un año.

Tabla 12.

Ventas.

Datos generales - Costos unitarios de producción	Costo ANUAL	Total transacciones por año	Numero de transacciones por mes
Base de Datos Oracle	\$ 84.882.765,00	69.756	5813
	\$ -		
	\$ -		
	\$ -		
	\$ -		
Costos Indirectos Variables			
Costos Indirectos Fijos			
COSTO UNIDAD	\$ 1.216,85		

Elaboración propia.

Con respecto a los precios por manejar para la venta de los tres productos que ofrece Vessel, se estandarizó un tarifario en precios fijos, junto con las comisiones a manejar con los ACI.

c. Gastos fijos

En los gastos fijos se encuentra la nómina, alquiler, seguros, servicios públicos, y las comisiones que se les otorgan a las agentes de carga internacional, de acuerdo con cada producto que la aplicación ofrece, este valor se les otorgará mensualmente.

Tabla 13.

Otros gastos mensuales.

Otros gastos Mensual		
Electricidad		\$ 100.000
Teléfono		\$ 150.000
Material de Oficina		\$ 100.000
Limpieza		\$ 50.000
Bonificacion Servicios Profesionales pr		\$ -
Seguros		\$ 40.000
Pago Base de datos		\$ 7.073.564
Comision	producto 1	\$ 13.096.859
	producto 2	\$ 2.384.003
	producto 3	\$ 68.921.206
TOTAL OTROS GASTOS		91.915.632,52

Elaboración propia

d. Costes unitarios y punto muerto

En la siguiente tabla se evidencia el punto de equilibrio los tres servicios, en los cuales se encuentra el costo variable unitario, costes fijos totales y coste fijo unitario (resulta de la suma de coste variable unitario y coste fijo unitario).

El punto muerto se halla tomando el costo fijo total y se divide sobre el margen bruto, así se realizó para los tres servicios.

Tabla 14.

Costes unitarios y punto de equilibrio.

COSTES UNITARIOS Y PUNTO DE EQUILIBRIO	
PRODUCTO 1	
COSTE VARIABLE UNITARIO	1.216,85

COSTES FIJOS TOTALES		390.903.961,55
COSTE FIJO UNITARIO	\$	19.534,96
PORCENTAJE DE VENTAS		40%
COSTE TOTAL UNITARIO		20.751,81
PUNTO DE EQUILIBRIO		43.515
PRODUCTO 2		
COSTE VARIABLE UNITARIO		1.216,85
COSTES FIJOS TOTALES		390.903.961,547
COSTE FIJO UNITARIO	\$	35.772,69
PORCENTAJE DE VENTAS		20%
COSTE TOTAL UNITARIO		36.989,54
PUNTO DE EQUILIBRIO		179.055,02
PRODUCTO 3		
COSTE VARIABLE UNITARIO		1.216,85
COSTES FIJOS TOTALES		390.903.961,55
COSTE FIJO UNITARIO	\$	6.186,94
PORCENTAJE DE VENTAS		40%
COSTE TOTAL UNITARIO		7.403,79
PUNTO DE EQUILIBRIO		24.767,17

Elaboración propia

e. Política de cartera y proveedores

Vessel realizará las transacciones de exportación a través de la APP con un cobro inmediato al término de 1 día.

Los proveedores de Vessel darán un plazo de 30 días para pagar lo necesario para realizar las transacciones sin ningún percance.

f. Impuestos

En Colombia, las APP tendrán que devengar un impuesto de IVA del 19%; un impuesto de ICA de 9.66% y un impuesto de retención ICA de 9.66%.

g. Balance general

Una vez recolectado los anteriores datos, se puede observar el siguiente balance general:

Tabla 15.

Balance general.

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
Inmovilizado	5.360.000,00	5.360.000,00	5.360.000,00	5.360.000,00	5.360.000,00	5.360.000,00
Amortización Inmovilizado	0,00	-936.000,00	-1.872.000,00	-2.808.000,00	-3.744.000,00	-4.680.000,00
ACTIVO NO CORRIENTE	5.360.000,00	4.424.000,00	3.488.000,00	2.552.000,00	1.616.000,00	680.000,00
Existencias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Clientes	0,00	3.603.717,57	3.823.183,97	4.056.015,87	4.303.027,24	4.565.081,50
Tesorería	91.915.632,52	106.986.982,61	138.594.324,31	189.552.251,33	261.562.606,60	356.446.873,92
ACTIVO CORRIENTE	91.915.632,52	110.590.700,18	142.417.508,28	193.608.267,20	265.865.633,84	361.011.955,51
Cuentas con socios deudoras	0,00	11.664.045,28	24.190.937,82	39.481.832,12	56.282.384,16	74.707.547,03
TOTAL ACTIVO	97.275.632,52	126.678.745,46	170.096.446,10	235.642.099,32	323.764.018,00	436.399.502,54
PASIVO Y PATRIMONIO						
Capital	48.637.816,26	48.637.816,26	48.637.816,26	48.637.816,26	48.637.816,26	48.637.816,26
Reservas	0,00	10.497.640,75	37.498.222,60	83.851.408,50	151.302.883,15	241.728.429,09
Resultado ejercicio	0,00	11.664.045,28	30.000.646,50	51.503.539,88	74.946.082,94	100.472.828,83
FONDOS PROPIOS	48.637.816,26	70.799.502,29	116.136.685,37	183.992.764,64	274.886.782,35	390.839.074,18
Préstamos a largo plazo	48.637.816,26	46.465.816,92	43.924.577,68	40.951.327,78	37.472.625,40	33.402.543,61
PASIVO A LARGO PLAZO	48.637.816,26	46.465.816,92	43.924.577,68	40.951.327,78	37.472.625,40	33.402.543,61
Proveedores	0,00	9.413.426,25	10.035.183,05	10.698.006,89	11.404.610,25	12.157.884,75
PASIVO A CORTO PLAZO	0,00	9.413.426,25	10.035.183,05	10.698.006,89	11.404.610,25	12.157.884,75
Cuentas con socios acreedoras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL PASIVO	97.275.632,52	126.678.745,46	170.096.446,10	235.642.099,32	323.764.018,00	436.399.502,54

Elaboración propia

En el balance anterior podemos identificar que la proyección tiene un crecimiento continuo en los activos y en los pasivos van mostrando un decrecimiento, ya que, año tras año va bajando el valor de pago del préstamo a largo plazo.

h. Estado de resultados

Tabla 16.

Estado de resultados.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingreso por Ventas, Viene de hoja Productos	1.315.356.912,00	1.395.462.147,94	1.480.445.792,75	1.570.604.941,53	1.666.254.782,47
Ingresos de Explotación igual a Ingreso por ventas	1.315.356.912,00	1.395.462.147,94	1.480.445.792,75	1.570.604.941,53	1.666.254.782,47
Compras, coste de ventas viene de hoja Productos	114.530.019,35	122.094.727,13	130.159.083,85	138.756.091,34	147.920.931,17
Variación de existencias, viene de hoja Productos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de personal, Total Personal viene de hoja G	64.924.294,40	67.131.720,41	67.131.720,41	67.131.720,41	67.131.720,41
Alquileres, viene de hoja Gastos Fijos	4.800.000,00	4.963.200,00	5.131.948,80	5.306.435,06	5.486.853,85
Otros gastos, viene de hoja Gastos Fijos	1.102.987.590,24	1.143.798.131,08	1.186.118.661,93	1.230.005.052,42	1.275.515.239,36
Dotación para la amortización, Amortización Anual	936.000,00	936.000,00	936.000,00	936.000,00	936.000,00
Resultado de Explotación, Resultado Operativo	27.179.008,01	56.538.369,33	90.968.377,76	128.469.642,30	169.264.037,67
Gastos financieros, viene de hoja Financiacion	8.268.428,76	7.899.188,88	7.467.178,21	6.961.725,72	6.370.346,32
Resultado antes de Impuestos	18.910.579,25	48.639.180,45	83.501.199,55	121.507.916,58	162.893.691,36
Impuesto sobre beneficios, viene de hoja Otros Datos	7.246.533,97	18.638.533,95	31.997.659,67	46.561.833,63	62.420.882,53
RESULTADO DEL EJERCICIO	11.664.045,28	30.000.646,50	51.503.539,88	74.946.082,94	100.472.828,83
Dividendos, viene de hoja Otros Datos	1.166.404,53	3.000.064,65	5.150.353,99	7.494.608,29	10.047.282,88
Reservas	10.497.640,75	27.000.581,85	46.353.185,90	67.451.474,65	90.425.545,95

Elaboración propia

En el estado de resultados se observa que cada año va a incrementar las reservas de Vessel, lo que permitirá realizar inversiones que le sean convenientes a la APP.

i. Tesorería inicia

Tabla 17.

Tesorería Inicial.

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TESORERÍA INICIAL	91.915.632,52	91.915.632,52	106.986.982,61	138.594.324,31	189.552.251,33	261.562.606,80
COBROS						
Cobros de ventas	0,00	1.311.753.194,43	1.391.638.963,97	1.476.389.776,88	1.566.301.914,29	1.661.689.700,87
Capital	48.637.816,26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Préstamos	48.637.816,26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL COBROS Y TESORERÍA INICIAL	189.191.265,04	1.403.668.826,95	1.498.625.946,58	1.614.984.101,19	1.755.854.165,62	1.923.252.307,47
PAGOS						
Inmovilizado	97.275.632,52	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suministros	0,00	105.116.593,10	112.059.544,07	119.461.076,96	127.351.481,09	135.763.046,42
Gastos de personal	0,00	64.924.294,40	67.131.720,41	67.131.720,41	67.131.720,41	67.131.720,41
Alquileres	0,00	4.800.000,00	4.963.200,00	5.131.948,80	5.306.435,06	5.486.853,85
Gastos financieros	0,00	8.268.428,76	7.899.188,88	7.467.178,21	6.961.725,72	6.370.346,32
Devoluciones de préstamos	0,00	2.171.999,34	2.541.239,23	2.973.249,90	3.478.702,39	4.070.081,79
Otros gastos	0,00	1.102.987.590,24	1.143.798.131,08	1.186.118.661,93	1.230.005.052,42	1.275.515.239,36
Pago Impuesto Beneficios	0,00	7.246.533,97	18.638.533,95	31.997.659,67	46.561.833,63	62.420.862,53
Pago dividendos	0,00	1.166.404,53	3.000.064,65	5.150.353,99	7.494.608,29	10.047.282,88
TOTAL PAGOS	97.275.632,52	1.296.681.844,34	1.380.031.622,27	1.425.431.849,86	1.494.291.559,02	1.566.805.433,56
SALDO TESORERÍA	91.915.632,52	106.986.982,61	138.594.324,31	189.552.251,33	261.562.606,80	356.446.873,92

Elaboración propia

Con lo anterior se observa que Vessel tendrá la capacidad de costear todos sus gastos y obligaciones financieras y de acuerdo con las proyecciones habrá un incremento significativo en su capacidad de pago.

j. Análisis económico – financiero.

Tabla 18.

Análisis económico.

LIQUIDEZ	FÓRMULA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1. Fondo de Maniobra	Activo Corriente - Pasivo Corriente	101.177.274	132.382.325	182.910.260	254.461.024	348.854.071
2. Liquidez Total	Activo Corriente / Pasivo Corriente	11,7	14,2	18,1	23,3	29,7
3. Prueba Ácida	Activo Corriente - Exist/Pasivo Corriente	11,7	14,2	18,1	23,3	29,7
4. Tesorería	Tesorería / Pasivo Corriente	11,4	13,8	17,7	22,9	29,3
SOLVENCIA		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
5. Endeudamiento	Fondos Ajenos / Fondos Propios	0,79	0,5	0,3	0,2	0,1
6. Cobertura de Intereses	BAIT / Gastos Financieros	3,3	7,2	12,2	18,5	26,6
7. Solvencia	Activo Realizable / Fondos Ajenos	2,3	3,2	4,6	6,6	9,6
RENTABILIDAD		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
8. Rentabilidad económica (ROI)	BAIT / Activo Neto = Margen * Rotacion	21,46%	33,24%	38,60%	39,68%	38,79%
9. Rentabilidad financiera (ROE)	BNIFondos Propios=[ROI+e*(ROI-Kd)]*(1-t)	16,47%	25,83%	27,99%	27,26%	25,71%
10. Crecimiento interno (ICI)	Beneficio Retenido / Fondos Propios	14,83%	23,25%	25,19%	24,54%	23,14%

Elaboración propia

Se puede evidenciar que Vessel contará con los recursos financieros a largo plazo para cubrir las necesidades de corto plazo y su incremento anual es muy notorio pasando del año 1 con 101' 177.274 pesos colombianos al año 5 con un activo de 348.854. 71 pesos colombianos.

Como se mencionaba anteriormente, el indicador de tesorería muestra que la empresa va a estar capacitada para pagar sus deudas, lo cual también muestra que la empresa tiene una capacidad de endeudamiento favorable. También se identifica que año es más conveniente invertir las reservas de Vessel, lo que favorecería más en el año 2 con un porcentaje del 33,06%.

k. Este análisis da como finalidad a dos indicadores que son el VAN y el TIR

El indicador VAN refleja que Vessel tendrá un beneficio de 80.913.100,82 colombianos pesos a un término de cinco (5) años como rentabilidad.

Tabla 19.

VAN.

VAN	\$	80.913.100,82
------------	-----------	----------------------

Elaboración propia

Con el indicador TIR se puede evidenciar que la tasa de retorno esta en 38%.

Tabla 20.

TIR.

TIR	38%
------------	------------

Elaboración propia

7.2 Opciones alternas de financiamiento.

A continuación relacionamos opciones alternas de financiamiento según (Fintech, 2019):

a. Apoyos del gobierno y la banca.

De igual forma, el Sena cuenta con el Fondo Emprender que ofrece capital semilla para aprendices o asociaciones de aprendices y durante el año hace varias convocatorias.

La banca tradicional ya ha incursionado en este campo.

Bancolombia cuenta con un programa que se enfoca en propuestas de alto impacto con créditos desde \$50 millones hasta \$1.500 millones con periodos de gracia de hasta 18 meses.

Otros bancos con créditos especiales para emprendedores son el Banco Caja Social, Banco Procredit, Bancamía y Coomeva, que a través de la Fundación respalda a los emprendedores que ya tienen una experiencia en el mercado y a los cuales también se les brinda acompañamiento.

Bancóldex tiene un programa para capital de trabajo y sostenimiento empresarial que financia en su totalidad a personas naturales y jurídicas consideradas micro, pequeñas, medianas y grandes empresas de todos los sectores económicos.

b. Ángeles inversionistas.

En Colombia opera la Red de Ángeles Inversionistas que moviliza capital hacia empresas innovadoras.

Este grupo busca compañías formales que tengan productos o servicios validados en el mercado, con ventaja competitiva única (equipo emprendedor, modelo de negocio, tecnología, patente, derechos de autor) y que permitan una rápida introducción en el mercado y escalamiento del negocio.

La Red de Ángeles Inversionistas recibe, por un lado, recursos de inversionistas que buscan un retorno de dinero y, por otra parte, pone esos recursos en emprendimientos con potencial, con la estrategia de desinvertir en un periodo determinado (pueden ser 4 o 6 años).

Esta red invierte, en promedio, \$320 millones por compañía y han colocado unos \$12.000 millones.

Otra de las alternativas para los emprendedores pueden ser las plataformas crowdfunding, donde se consigue inversión a través de internet, especialmente para empresas con poca experiencia crediticia.

c. Fondo de la Alianza del Pacífico.

Este año empezó a operar el Fondo de la Alianza del Pacífico (AP) para emprendedores de México, Colombia, Perú y Chile. Tiene recursos institucionales por unos US\$40 millones y la expectativa es que crezca a US\$120 millones.

La idea es poder apoyar emprendimientos innovadores y diferentes.

Este fondo ofrece la posibilidad de respaldar iniciativas colombianas que busquen un aliado en otro país de la AP y que puedan unirse para crecer en ambos territorios.

El fondo de la Alianza del Pacífico apoyará en especial proyectos de fintech, salud, biotecnología, consumer y comercio, negocios agrícolas con componente de tecnología y comunicaciones y tecnología.

Para acceder a alguna de estas formas de financiación, el emprendedor debe contactarse con el fondo y cumplir los requisitos exigidos. “Invertimos en empresas en etapa de crecimiento y que sean altamente escalables”, dijo Ana Mora, gerente de Angel Ventures Colombia.

Conclusiones

Después de realizada la validación de la idea de negocio, estudio de mercado nacional, estudio de mercado internacional, la competencia y el plan financiero se considera que Vessel es un emprendimiento que hablando financieramente no es viable, aunque sea una idea atractiva y este ofreciendo solución a una problemática en el comercio exterior, ya que, analizando la situación financiera, se deberá realizar un alto número de transacciones para poder mantener costos de venta bajos, pero siendo aun así un riesgo alto, con una inversión alta. Pero igualmente con una TIR por arriba del 50% en caso tal de que se llegaran a bajar el número de transacciones.

Podría llegar a ser viable Vessel siempre y cuando se cuente con un musculo financiero y estructura necesaria para poder llevar a cabo el número de transacciones mencionadas estimadas, este plan de negocio fue orientado por el Programa de Negocios de la Uniagustiniana.

Aun teniendo en cuenta los resultados de este plan de negocio, consideramos que aprendimos todo el proceso de realización de empresa como emprendimiento y plasmamos en él todo el conocimiento obtenido durante toda la carrera.

Referencias

- AmCham Colombia. (21 de junio de 2019). *AmCham Colombia*. Obtenido de AmCham Colombia: <https://www.amchamcolombia.co/es/noticia-destacada-colombia/1394-la-florida,-principal-punto-de-entrada-de-exportaciones-colombianas-a-estados-unidos>
- Abaunza, I. D. (27 de enero de 2015). *Cómo proteger aplicaciones móviles o software en Colombia*. Obtenido de Cómo proteger aplicaciones móviles o software en Colombia: <https://www.asuntoslegales.com.co/consultorio/como-proteger-aplicaciones-moviles-o-software-en-colombia-2213836>
- Abuenashoras. (22 de Junio de 2015). *Abuenashoras*. Obtenido de Abuenashoras: <http://abuenashoras.com/5-aplicaciones-moviles-utiles-para-el-comercio-exterior/>
- Alejandro Ramirez, E. t. (5 de Septiembre de 2015). *El tiempo*. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16343283>
- Congreso de la republica. (2012). *LEY ESTATUTARIA 1581 DE 2012*. Obtenido de LEY ESTATUTARIA 1581 DE 2012: www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1581_2012.html
- Dane. (28 de Diciembre de 2018). *Dane*. Obtenido de Dane: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/tecnologia-e-innovacion/tecnologias-de-la-informacion-y-las-comunicaciones-tic/indicadores-basicos-de-tic-en-empresas>
- Dane. (18 de Diciembre de 2018). *Dane*. Obtenido de Dane: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/tic/bol_empresas_2017.pdf
- Dane. (20 de Marzo de 2019). *Dane*. Obtenido de Dane: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/balanza-comercial>
- DANE. (04 de 03 de 2019). *DANE*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones>
- DANE. (20 de Marzo de 2019). *DANE*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/importaciones>
- Datasur. (14 de marzo de 2019). *Datasur*. Obtenido de Datasur: <https://www.datasur.com/top-10-paises-mayores-exportadores-del-mundo/>
- Datos Macro. (2018). *Datosmacro.com*. Obtenido de Crece la población en Colombia en 356.685 personas: <https://datosmacro.expansion.com/demografia/poblacion/colombia>
- Directorio general de carga internacional. (2018). *Directorio general de carga internacional*. Obtenido de Directorio general de carga internacional: <http://dgcinternacional.com/colombia/?pag=46§or=&pais=CO&clave=>

- Envioclick. (25 de Febrero de 2019). *Envioclick*. Obtenido de Envioclick: <https://www.envioclick.com/historia>
- Fintech, C. (20 de Octubre de 2019). *Colombia Fintech*. Obtenido de Colombia Fintech: <https://www.colombiafintech.co/novedades/como-pueden-financiarse-los-emprendedores-en-colombia>
- Legiscomex. (15 de Julio de 2017). *Legiscomex*. Obtenido de Legiscomex: <https://www.legiscomex.com/>
- Legiscomex. (2019). *Legiscomex*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com/nosotros>
- Legiscomex.com . (s.f). *Legiscomex.com* . Obtenido de Legiscomex.com : [https://www-
legiscomex-com.recursosselectronicos.uniagustiniana.edu.co/Documentos/INCOTERMS-
2011-FOB](https://www-legiscomex-com.recursosselectronicos.uniagustiniana.edu.co/Documentos/INCOTERMS-2011-FOB)
- Ministerio de tecnologías de la información y las comunicaciones. (2009). *Ley 1341 de 2009*. Obtenido de Ley 1341 de 2009: www.mintic.gov.co/portal/inicio/3707:Ley-1341-de-2009
- Mintic - El Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. (Marzo de 2019). *Boletín Trimestral de las TIC > Tercer trimestre de 2018*. Obtenido de https://colombiatic.mintic.gov.co/679/articles-82350_archivo_pdf
- Mintic. (26 de enero de 2018). *Caracterización de las MiPyME colombianas y conocimiento de su relacion con las Tecnologías de la información y las Comunicaciones - TIC*. Obtenido de https://colombiatic.mintic.gov.co/679/articles-73979_recurso_1.pdf
- MinTIC. (7 de Septiembre de 2019). *MinTIC*. Obtenido de MinTIC: https://mintic.gov.co/portal/604/w3-article-103393.html?_noredirect=1
- Noelia Cigüenza Riaño. (9 de 01 de 2019). *Conozca los factores que podrían presionar al alza el índice de inflación durante 2019*. Obtenido de [www.google.com/amp/s/amp.larepublica.co/economia/los-factores-que-podrian-
presionar-al-alza-a-la-inflacion-en-este-2019-2813171](http://www.google.com/amp/s/amp.larepublica.co/economia/los-factores-que-podrian-presionar-al-alza-a-la-inflacion-en-este-2019-2813171)
- ORACLE. (2019). *ORACLE*. Obtenido de <https://www.oracle.com/database/nosql-cloud.html>
- ORACLE. (2019). *ORACLE*. Obtenido de [https://www.oracle.com/es/database/autonomous-
database/feature.html](https://www.oracle.com/es/database/autonomous-database/feature.html)
- Peña, A. R. (15 de Septiembre de 2015). *El Tiempo*. Obtenido de El Tiempo: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16343283>
- peña, a. r. (5 de septiembre de 2015). *Por qué exportar no es tan sencillo en Colombia*. Obtenido de Por qué exportar no es tan sencillo en Colombia: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16343283>
- Portafolio. (24 de Julio de 2019). *Portafolio*. Obtenido de Portafolio: <https://www.portafolio.co/economia/proyecciones-crecimiento-colombia-531855>

Sergio Clavijo. (25 de 04 de 2018). *LAREPUBLICA.CO*. Obtenido de LAREPUBLICA.CO:
<https://www.larepublica.co/analisis/sergio-clavijo-500041/resultados-de-la-gran-encuesta-a-las-microempresas-2018-2718177>

Tecnósfera. (8 de 11 de 2017). *El Tiempo*. Obtenido de El Tiempo:
<https://www.eltiempo.com/tecnosfera/novedades-tecnologia/uso-del-celular-y-el-internet-en-colombia-149384>

Your trading trusted source. (3 de noviembre de 2017). *Centro de comercio internacional, Miami*. Obtenido de <https://iwtrading.com/miami-centro-comercio-internacional/>

Anexos

Oracle Investment Proposal (as of 15/10/2019)

Monthly Flex pricing is for a term of 12 months.

Part	Description	Quantity	Pay As You Go (unit price)	Pay As You Go	Monthly Flex (unit price)	Monthly Flex
Oracle Cloud Infrastructure - Object Storage						
B88327	Network - Outbound Data Transfer (Gigabyte Outbound Data Transfer Per Month)	1	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
B88323	Storage - Object Storage - Requests (10,000 Requests per Month)	1	\$0.0034	\$0.00	\$0.0034	\$0.00
B88324	Storage - Object Storage - Storage (Gigabyte Storage Capacity Per Month)	1	\$0.0255	\$0.03	\$0.0255	\$0.03
Oracle Autonomous Transaction Processing - BYOL						
B90455	Autonomous Transaction Processing - Exadata Storage (Terabyte Storage Capacity Per Month)	1	\$222.00	\$222.00	\$148.00	\$148.00
B90454	Autonomous Transaction Processing - BYOL - Autonomous Transaction Processing - BYOL (OCPU Per Hour) [1 x 24 hours/day x 31 days/month]	744	\$0.4839	\$360.02	\$0.3226	\$240.01
Database Cloud Service - OCI						
B88328	Database - OCI - Enterprise Edition - Additional Capacity (OCPU Per Hour) [1 x 24 hours/day x 31 days/month]	744	\$0.8064	\$599.96	\$0.5376	\$399.97
B89621	Database - OCI - Standard Edition - Dense I/O - X7 (Hosted Environment Per Hour) [1 x 24 hours/day x 31 days/month]	744	\$10.746	\$7,995.02	\$7.164	\$5,330.02
Oracle Integration Cloud - Enterprise						
B89640	Integration - Enterprise (5K Messages Per Hour) [1 x 24 hours/day x 31 days/month]	744	\$2.4194	\$1,800.03	\$1.6129	\$1,200.02

Part	Description	Quantity	Pay As You Go (unit price)	Pay As You Go	Monthly Flex (unit price)	Monthly Flex
Oracle Management Cloud						
B89163	Management - Log Analytics Edition (300 Gigabytes Per Hour) [1 x 24 hours/day x 31 days/month]	744	\$0.6048	\$449.97	\$0.4032	\$299.98
B89162	Management - Enterprise Edition (100 Entities Per Hour) [1 x 24 hours/day x 31 days/month]	744	\$2.5202	\$1,875.03	\$1.6801	\$1,250.02
Oracle Content and Experience Cloud - Enterprise						
B89970	Content and Experience - Enterprise (Active User Per Hour) [10 x 4 hours/day x 25 days/month]	1000	\$0.45	\$450.00	\$0.30	\$300.00
B89971	Content and Experience - Visitor (Active User Per Hour) [1000 x 4 hours/day x 25 days/month]	100000	\$0.0101	\$1,010.00	\$0.0067	\$673.30
B88323	Storage - Object Storage - Requests (10,000 Requests per Month)	1	\$0.0034	\$0.00	\$0.0034	\$0.00
B88324	Storage - Object Storage - Storage (Gigabyte Storage Capacity Per Month)	1000	\$0.0255	\$25.50	\$0.0255	\$25.50
Oracle Analytics Cloud - Data Essbase						
B89632	Analytics - Essbase (OCPU Per Hour) [3 x 24 hours/day x 31 days/month]	2232	\$4.0323	\$9,000.09	\$2.6882	\$6,000.06
B88322	Storage - Block Volume (Gigabyte Storage Capacity Per Month)	3000	\$0.0425	\$127.50	\$0.0425	\$127.50
B88323	Storage - Object Storage - Requests (10,000 Requests per Month)	3	\$0.0034	\$0.01	\$0.0034	\$0.01
B88324	Storage - Object Storage - Storage (Gigabyte Storage Capacity Per Month)	3000	\$0.0255	\$76.50	\$0.0255	\$76.50
Oracle Identity Cloud Service for Consumer Users						
B90556	Identity - Consumer - Consumer User (User Per Month)	1000	\$0.03	\$30.00	\$0.02	\$20.00
Autonomous Data Warehouse Cloud - BYOL						

Part	Description	Quantity	Pay As You Go (unit price)	Pay As You Go	Monthly Flex (unit price)	Monthly Flex
B89041	Autonomous Data Warehouse - Exadata Storage (Terabyte Storage Capacity per Month)	1	\$222.00	\$222.00	\$148.00	\$148.00
B89039	Autonomous Data Warehouse - BYOL - All Editions - BYOL (OCPU Per Hour) [1 x 24 hours/day x 31 days/month]	744	\$0.4839	\$360.02	\$0.3226	\$240.01
	Monthly Cloud Credits Required (USD)			\$24,603.70		\$16,478.95
	Discount (12 month term)					10%
	Monthly Total (USD)			\$24,603.70		\$14,831.05

Quote is for investment proposal only.

Disclaimer: This pricing example is provided for evaluation purposes. This quote is intended to further discussions, it is not eligible for acceptance by you and is not a part of a binding contract between us for the services specified. If you would like to purchase the services specified in this draft quotation, please ask Oracle to issue you a formal Quote (which may include an OMA/CSA if you do not already have an agreement with Oracle) for your acceptance and execution and return to Oracle. Your order will be effective only upon Oracle's acceptance of the formal Quote (and the OMA/CSA, if required).