



**Elaboración de un Plan de Negocio para la Creación de una Plataforma Académica
de Intermediación para Conectar Usuarios con Tutores**

**Dayana Harley Forero Acosta, Lina Constanza Mendieta Cano y Wilber Enrique Peña
Cárdenas**

Universidad EAN

Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Empresariales

Maestría en Administración de Empresas-MBA

Bogotá D.C., Colombia

2021

Lista de Tablas

Tabla 1 Análisis competitivo: Modelo de las cinco fuerzas de Porter	1
Tabla 2 Matriz Validación del Instrumento Encuesta a Estudiantes	6
Tabla 3 Matriz Validación del Instrumento Encuesta a Profesores	7
Tabla 4 Matriz Validación del Instrumento Encuesta a Padres de Familia	8
Tabla 5 Medición del comportamiento del consumir- Padres de familia.....	9
Tabla 6 Medición del comportamiento del consumir- Estudiantes.....	10
Tabla 7 Medición del comportamiento del consumir- Profesores	12

Lista de Figuras

Figura 1 Computador desarrollador	14
Figura 2 Computadores oficina general	15
Figura 3 Pantallazo Cotización	16
Figura 4 Pantallazo Cotización	17
Figura 5 Pantallazo cotización internet empresarial.....	23
Figura 6 Pantallazo cotización servidor AWS	24
Figura 7 Pantallazo cotización equipos móviles.....	24
Figura 8 Pantallazo cotización planes todo incluido para equipos móviles	25
Figura 9 Pantallazo cotización escritorios.....	25
Figura 10 Pantallazo cotización sillas	26
Figura 11 Pantallazo cotización sofá	26
Figura 11 Pantallazo cotización papelería y elementos de oficina	27
Figura 12 Pantallazo tarifas cámara de comercio 2021	27
Figura 13 Pantallazo cotización desarrollo aplicación.....	28
Figura 14 Pantallazo cotización pasarela de pagos.....	28
Figura 15 Pantallazo cotización tasas de interés para créditos.....	29

Anexos

Anexo A: Análisis de las fuerzas que impactan el negocio

Tabla 1

Análisis competitivo: Modelo de las cinco fuerzas de Porter

	Impacto Bajo (1) Medio (3) Alto (5)	Oportunidades	Amenazas
RIVALIDAD ENTRE EMPRESAS COMPETIDORAS			
Número de competidores	5	* A pesar de existir, pudimos observar en el bloque 1 que pocas personas conocen a la competencia. * Según consultas realizadas, los precios por hora en Maestrik pueden rondar \$70.000 a \$100.000 lo cual podría mejorarse para competir	* Existen competidores ya posicionados como GET it Soluciones, Asset Tutores, Tutores Doctor, Maestrik en Colombia, Superprof en México y otros específicos como OpenEnglish * La facilidad de contactar profesores o tutores por otros medios, Ej: Facebook, LinkedIn.
Número de competidores	5		
Tamaño de los competidores	5		
Competitividad de precios	5		
Posicionamiento de marca	3		
Barreras para abandonar el mercado	1		
Costos fijos	1		
Crecimiento en demanda de consumidor	1		
	3,00		
ENTRADA POTENCIAL DE NUEVOS COMPETIDORES			
Necesidad de lograr economías de escala	5		
Necesidades tecnológicas y conocimientos técnicos especializados	5		
Experiencia en el sector	3		
Lealtad por parte de consumidores	3		
Grandes requerimientos de capital	5		
Políticas /regulación gubernamental	5		
		* La no obligatoriedad de alcanzar economías de escala posibilita la entrada paulatina en el mercado. * No requerir de grandes capitales, permite que el modelo de negocio se escale de forma progresiva.	* Poca regulación hace fácil entrada de nuevos competidores * Competidores ya posicionados implementaran estrategias defensivas.

	Impacto Bajo (1) Medio (3) Alto (5)	Oportunidades	Amenazas
Contraataque por parte de competidores afianzados	5		
	4,43		
DESARROLLO POTENCIAL DE PRODUCTOS SUSTITUTOS			
Precio de productos/servicios sustitutos	3	* Los entrevistados no manifestaron conocer a la competencia * La rapidez con la cual se requiere la ayuda.	* Existen varias opciones para aprendizaje/tutorías. Ej: Youtube, MOOCs, libros, cartillas, foros internet, LinkedIn, etc. * El costo de cambiar no es alto.
Costo del cambio para los consumidores	5		
Participación del mercado de los sustitutos	3		
Calidad de sustitutos	3		
	3,50		
PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES			
Número de proveedores	1	* La variedad de proveedores permite realizar una buena selección y permite un mayor poder de negociación con ellos. * A futuro podría realizarse una integración vertical hacia atrás para adquirirlos.	* Depende del proveedor y bien/servicio provisto, su impacto sobre el negocio puede ser bajo o alto. * Una vez avanzada la curva de aprendizaje del proveedor, puede tender a buscar incremento en sus tarifas.
Existencia de materias primas (servicios) sustitutos al ofrecido por proveedor	1		
Costo de cambiar de proveedor	3		
Facilidad de sustituir proveedor	1		
	1,5		
PODER DE NEGOCIACION DE LOS CONSUMIDORES			
Compras por volumen	1	* Realizar vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva para diferenciar portafolio. * Planes de fidelización y retención de clientes.	* La facilidad para el consumidor de escoger otras marcas sin tener penalización ni extra-costos. * La visibilidad de precios y portafolio hace que el cliente tenga mayores herramientas para decidir su compra.
Los productos son estandarizados/no diferenciados	3		
Consumidor puede cambiar a otra marca sin incurrir gastos excesivos	5		
Consumidor está informado respecto a servicios y precios de vendedor	3		
Número de clientes	1		
	2,60		
RESULTADOS			
Rivalidad Entre Empresas Competidoras		3,00	
Entrada Potencial De Nuevos Competidores		4,43	
Desarrollo Potencial De Productos Sustitutos		3,50	
Poder De Negociación De Los Proveedores		1,50	
Poder De Negociación De Los Consumidores		2,60	

Nota. Autores

Anexo B: Enlaces de encuestas

Docentes:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdU_1bKdZ95rlgildO0FF_MvTHAbTOWBgHd6twFs_rVu9Y6JUg/viewform?usp=sf_link

Estudiantes:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfBUjkcH0xu7UWcznpD3YoSzKPIJixg-caxQNdrdQHsQL1HFQ/viewform?usp=sf_link

Padres de familia:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScLSRwZgfmFfEIQQ5UqAB8Nus1VvAB7xe_s2gcs_zZKGYI3kqQ/viewform?usp=sf_link),

Anexo C: Perfiles de expertos

❖ Carlos Andrés Casallas Castro

Ingeniero Industrial, estudiante de último semestre de la maestría en innovación en la Universidad Externado de Colombia, con más de 10 años de experiencia en sistemas de gestión y de información.

❖ Diego Rafael Roberto Cabrera-Moya

PhD (c) en Ciencias de la Dirección y M.Sc. en Dirección de la Universidad del Rosario, M.Sc. en Administración y Especialista en Gerencia de Mercadeo de la Universidad de La Salle., Ingeniero Industrial de la Pontificia Universidad Javeriana. Becario doctoral, Investigador y Par evaluador del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación (anterior COLCIENCIAS). Profesional y consultor en los sectores Transporte, Salud, Financiero y de Energía, ha sido docente e investigador en diferentes instituciones de educación superior en áreas como: Administración, Mercadeo; Formulación, Evaluación y Gestión de Proyectos; Gestión de Talento Humano, la Prospectiva, Organizaciones y Direccionamiento estratégico.

El tema principal de sus investigaciones actuales se relaciona con los Sistemas de Transporte Público Masivo y su incidencia en las decisiones estratégicas de las Organizaciones.

❖ Luis Eduardo Rey Huertas

Economistas de la Universidad Cooperativa de Colombia, Especialista en Ciencias Económicas de la Universidad de los Llanos y Magister en Administración de empresas de la Universidad de Viña, con más de 14 años de experiencia en docencia, finanzas, investigación, emprendimiento y economía solidaria, jurado en comités de evaluación de trabajo de pregrados, ponente en eventos científicos.

Con publicaciones en libros relacionados con "Agricultura familiar y la Asociación de Productores de Puente Abadía (APPA), Villavicencio, de la Universidad Uniminuto.

❖ Shirley Merchán de las Salas

Ingeniera en recursos hídricos y gestión ambiental, especialista gestión pública, gestión ambiental, magister en salud pública, magíster en desarrollo comunitario sustentable, docente de la Universitaria Fundación Universitaria del Área Andina, Escuela de Ingenieros Militares.

Premio galardón en innovación social en la Fundación Universitaria del Área Andina, ganadora de la convocatoria proyectos inclusión migrante con la Alcaldía Mayor de Bogotá, año 2018, experiencia en investigación para la participación política ciudadana en entorno saludables

y la gestión del riesgo de desastres, promotora en cultura ciudadana para nuevas ciudadanías, autora de artículos y capítulos de libros en revistas científicas indexadas.

❖ Yisaidy Chaparro Díaz

Licenciada en química egresada de la Universidad Pedagógica Nacional, Máster en Investigación en Didáctica, Formación y Evaluación Educativa de la Universidad de Barcelona, España. Doctoranda en Educación y Sociedad de la Universidad de Barcelona.

Su experiencia está relacionada con la docencia y la investigación, ha sido docente de fundamentos de investigación e investigación cualitativa en la Universidad Manuela Beltrán en el nivel de pregrado y maestría. Además, ha escrito contenidos para editoriales educativas a fin de enseñar y evaluar contenidos de ciencias naturales y química.

Actualmente se desempeña como administrativa mientras desarrollo su tesis doctoral bajo la temática de “factores que potencian y limitan la participación comunitaria en salud”.

Anexo D: Matrices Validación del Instrumento "Encuesta a Estudiantes, Docentes o Profesores y Padres de Familia" mediante aplicación V de Aiken”

Tabla 2

Matriz Validación del Instrumento Encuesta a Estudiantes

Matriz Validación del Instrumento "Encuesta a Estudiantes" mediante aplicación V de Aiken															
Cada juez valora los indicadores de cada una de las preguntas asignando un valor (calificación) de cero (0) o uno (1)															
Cuestiones	Indicadores	Juez 1 Carlos Casallas	Juez 2 Shirley Merchan	Juez 3 Yisaidy Chaparro	Juez 4 Luis Rey					V de Aiken	Promedio V de Aiken	Comentarios Carlos Casallas	Comentarios Shirley Merchán	Comentarios Yisaidy Chaparro	Comentarios Luis Rey
1. Indique el nivel de escolaridad al cual pertenece actualmente:	La cuestión está claramente redactada	1	1	1	1					1,00	1,00		Importante para satisfacer la demanda por nivel de escolaridad.		No aclaran que es solo para estudiantes de media básica o bachillerato
	La cuestión es comprensible	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión es apropiada teóricamente	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión ayuda a medir la variable de investigación	1	1	1	1					1,00					
2. La institución en la que estudia es:	La cuestión está claramente redactada	1	1	1	1					1,00	1,00		Facilita el análisis para otras demandas en la calidad educativa del servicio.		
	La cuestión es comprensible	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión es apropiada teóricamente	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión ayuda a medir la variable de investigación	1	1	1	1					1,00					
3. Indique su edad	La cuestión está claramente redactada	1	1	1	0					0,75	0,75		Importante para satisfacer la demanda por grupos de edad.	Considerar si es mejor poner rangos de edad para asegurar que se responda.	Deberían especificar que es en años
	La cuestión es comprensible	1	1	1	0					0,75					
	La cuestión es apropiada teóricamente	1	1	0	1					0,75					
	La cuestión ayuda a medir la variable de investigación	1	1	1	0					0,75					
4. Indique el estrato socioeconómico de su vivienda	La cuestión está claramente redactada	1	1	1	1					1,00	1,00		Importante, en relación a la posibilidad de pago o acciones de proyección social.		
	La cuestión es comprensible	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión es apropiada teóricamente	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión ayuda a medir la variable de investigación	1	1	1	1					1,00					
5. ¿Cuenta con acceso a internet?	La cuestión está claramente redactada	1	1	1	1					1,00	1,00		Importante para asegurar el medio de acceso.		
	La cuestión es comprensible	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión es apropiada teóricamente	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión ayuda a medir la variable de investigación	1	1	1	1					1,00					
6. ¿Cuenta con dispositivos como computador, tablet o celular para acceder a internet?	La cuestión está claramente redactada	1	1	0	1					0,75	0,94		Importante, es el medio de acceder al servicio.	Puede que se cuente con un solo dispositivo para conexión, agruparlos puede	
	La cuestión es comprensible	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión es apropiada teóricamente	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión ayuda a medir la variable de investigación	1	1	1	1					1,00					

Nota. Autores

Tabla 3

Matriz Validación del Instrumento Encuesta a Profesores

Matriz Validación del Instrumento "Encuesta a Profesores" mediante aplicación V de Aiken															
Cada juez valora los indicadores de cada una de las preguntas asignando un valor (calificación) de cero (0) o uno (1)															
Cuestiones	Indicadores	Juez 1 Carlos Casallas	Juez 2 Shirley Merchán	Juez 3 Yisaidy Chaparro	Juez 4 Luis Rey				V de Aiken	Promedio V de Aiken	Comentarios Carlos Casallas	Comentarios Shirley Merchán	Comentarios Yisaidy Chaparro	Comentarios Luis Rey	Comentarios Diego Cabrera
2. Indique su Edad:	La cuestión está claramente redactada	1	1	1	1				1,00	0,94		El factor edad es importante al considerar las tendencias metodológicas	Considerar si es mejor poner rangos de edad para asegurar que se responda.	Deberían especificar que es en años	
	La cuestión es comprensible	1	1	1	0				0,75						
	La cuestión es apropiada teóricamente	1	1	1	1				1,00						
	La cuestión ayuda a medir la variable de investigación	1	1	1	1				1,00						
3. Indique su último nivel de escolaridad:	La cuestión está claramente redactada	1	1	1	1				1,00	1,00		Es importante, al facilitar analizar el perfil laboral, investigativo, académico,		Cuando preguntan la escolaridad, el concepto de posgrado es muy genérico. Sugiero: especialización, maestría, doctorado,	
	La cuestión es comprensible	1	1	1	1				1,00						
	La cuestión es apropiada teóricamente	1	1	1	1				1,00						
	La cuestión ayuda a medir la variable de investigación	1	1	1	1				1,00						
4. ¿Está usted interesado en generar nuevas fuentes de ingreso para usted y su familia?	La cuestión está claramente redactada	1	1	1	1				1,00	1,00		Es motivante la posibilidad de generación de nuevas oportunidades laborales en la		. Evalúen incluir al final ", por medio de actividades de enseñanza que aprovechen sus conocimientos" o algo así, porque de inicio suena a otra	
	La cuestión es comprensible	1	1	1	1				1,00						
	La cuestión es apropiada teóricamente	1	1	1	1				1,00						
	La cuestión ayuda a medir la variable de investigación	1	1	1	1				1,00						
5. ¿Qué tan hábil es para el manejo de aplicaciones tecnológicas?	La cuestión está claramente redactada	1	1	0	1				0,75	0,94		Determinante, considerando las tendencias virtuales educativas y nuevas formas de	Sugiero: ¿Qué tan hábil se considera...?		
	La cuestión es comprensible	1	1	1	1				1,00						
	La cuestión es apropiada teóricamente	1	1	1	1				1,00						
	La cuestión ayuda a medir la variable de investigación	1	1	1	1				1,00						
6. ¿Cuenta con acceso a internet?	La cuestión está claramente redactada	1	1	1	1				1,00	0,94		Fundamental, considerando el medio de realización de la labor docente.			
	La cuestión es comprensible	1	1	1	1				1,00						
	La cuestión es apropiada teóricamente	0	1	1	1				0,75						
	La cuestión ayuda a medir la variable de investigación	1	1	1	1				1,00						
7. ¿Cuenta con dispositivos como computador, tablet o celular para acceder a internet?	La cuestión está claramente redactada	1	1	1	1				1,00	0,88		La comprensión de este factor es importante a revisar no sea limitante para el docente, en tal caso	Puede que se cuente con un solo dispositivo para conexión, agruparlos puede		
	La cuestión es comprensible	1	0	1	1				0,75						
	La cuestión es apropiada teóricamente	1	0	1	1				0,75						
	La cuestión ayuda a medir la variable de investigación	1	1	1	1				1,00						

Nota. Autores

Tabla 4

Matriz Validación del Instrumento Encuesta a Padres de Familia

Matriz Validación del Instrumento "Encuesta a Padres de Familia" mediante aplicación V de Aiken															
Cada juez valora los indicadores de cada una de las preguntas asignando un valor (calificación) de cero (0) o uno (1)															
Cuestiones	Indicadores	Juez 1 Carlos Casallas	Juez 2 Shirley Merchán	Juez 3 Yisaidy Chaparro	Juez 4 Luis Rey					V de Aiken	Promedio V de Aiken	Comentarios Carlos Casallas	Comentarios Shirley Merchán	Comentarios Yisaidy Chaparro	Comentarios Luis Rey
2. Indique su Edad:	La cuestión está claramente redactada	1	1	1	1					1,00	1,00		Es importante la comprensión del padre de familia en la familiaridad de nuevos servicios, los cuales		Deberían especificar que es en años
	La cuestión es comprensible	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión es apropiada teóricamente	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión ayuda a medir la variable de investigación	1	1	1	1					1,00					
3. Indique el estrato socioeconómico de su vivienda	La cuestión está claramente redactada	1	1	1	1					1,00	1,00		Importante para medir la capacidad de pago del servicio por parte del padre de familia.		
	La cuestión es comprensible	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión es apropiada teóricamente	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión ayuda a medir la variable de investigación	1	1	1	1					1,00					
4. Indique el último nivel de escolaridad del padre:	La cuestión está claramente redactada	1	1	1	1					1,00	1,00		Importante, facilita comprender los beneficios de este nuevo tipo de servicio.		No entiendo el fin de esta pregunta
	La cuestión es comprensible	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión es apropiada teóricamente	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión ayuda a medir la variable de investigación	1	1	1	1					1,00					
5. ¿Sus hijos o algún miembro de su familia se encuentran actualmente estudiando?	La cuestión está claramente redactada	1	1	1	1					1,00	1,00		Es importante, facilita identificar la población para ofrecer el servicio.		Deberían preguntar cuantos??
	La cuestión es comprensible	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión es apropiada teóricamente	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión ayuda a medir la variable de investigación	1	1	1	1					1,00					
6. La institución en la que estudia es:	La cuestión está claramente redactada	1	1	1	1					1,00	0,94	Si es pública o privada cambia el modelo de negocio	Contribuye en caracterizar la población.		
	La cuestión es comprensible	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión es apropiada teóricamente	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión ayuda a medir la variable de investigación	0	1	1	1					0,75					
7. ¿Cuenta con acceso a internet?	La cuestión está claramente redactada	1	1	1	1					1,00	1,00		Importante para asegurar la prestación del servicio a nivel virtual.		
	La cuestión es comprensible	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión es apropiada teóricamente	1	1	1	1					1,00					
	La cuestión ayuda a medir la variable de investigación	1	1	1	1					1,00					

Nota. Autores

Anexo E. Medición del comportamiento del consumidor Padres de Familia

Tabla 5

Medición del comportamiento del consumidor- Padres de familia

Número	Pregunta	Respuesta
1	Edad	El 43,9% de los encuestados tiene entre 31 a 40 años. El 37,1% tiene entre 41 a 50 años. El 15,2% tiene entre 51 a 60 años. El 3,8% restante se encuentra en los rangos entre 20 a 30 años y mayores de 61 años.
2	Estrato socio económico	El 60,2% de los encuestados pertenece al estrato 3 El 18,8% al estrato 2 El 15,8% al estrato 4 El 5,2% restante pertenecen a los estratos 1,5 y 6
3	Ultimo nivel de escolaridad	El 33,8% de los encuestados tiene un nivel de escolaridad de pregrado El 29,3% tiene un nivel de posgrado El 12,8% tiene un nivel técnico El 12% tiene un nivel de bachillerato El 12% tiene un nivel de tecnólogo
4	¿Sus hijos o algún miembro de la familia se encuentran actualmente estudiando?	El 97% respondió afirmativamente esta pregunta El 3% manifiesta que no
5	Institución en la que estudian	El 60% se encuentran en institución privada El 40% en institución pública
6	Acceso a Internet	El 98,5% cuenta con acceso a internet Solo el 1,5% no cuentan con acceso
7	Cuentan con dispositivos para acceder a Internet	El 99,2% de los encuestados cuentan con dispositivos para acceder El 0,08% no cuentan con dispositivos
8	Materias que se le dificultan a su hijo o familiar	El 50% de los encuestados manifiestan que matemáticas es la materia que más se les dificulta El 8% manifiestan que física El 9% química El 18% ninguna de las anteriores El 6% Biología y Ciencias naturales El 4% trigonometría El 1% Calculo El 5% Algebra
9	Frecuencia en el apoyo para realizar actividades escolares	El 43,9% de los encuestados manifiestan que dan apoyo 2 veces a la semana El 28% Diario El 11,4% dan apoyo 3 veces por semana El 9,8% nunca El 6,9% dan apoyo 4 o 5 veces por semana
10	Tiempo que dedica al apoyo en la realización de tareas	El 29,3% Considera que el tiempo es justo El 24,1% considera que el tiempo es poco El 21,1% considera que es muy poco El 18% considera que es suficiente El 3,75% considera que no tiene tiempo El 3,75% que es más que suficiente
11	¿Le interesaría inscribirse en una plataforma como la ofrecida?	El 93,9% manifiesta que si El 6,1% manifiesta que no
12	¿Cuántas orientaciones al mes solicitaría?	El 45,1% entre 3 a 4 por mes El 21,1% entre 1 a 2 por mes

Número	Pregunta	Respuesta
		El 12,8 % entre 5 a 6 por mes El 6% ninguna El 10% más de 9 al mes El 5% entre 7 a 8
13	¿Conoce alguna plataforma similar?	El 83,3% no conocen El 16,2% si conocen
14	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una orientación?	El 67,4% entre \$20.000 a \$30.000 El 23,3% entre \$31.000 a \$40.000 El 5% entre \$41.000 a \$50.000 El 3% entre \$51.000 a \$60.000 1,3% más de \$60.000
15	Medios de pago utilizados	El 30% pago por PSE El 27% pago con tarjetas El 19% transferencia El 15% compra de membresía El 7% compra de pin El 2% por la App
16	Método preferido para la orientación	44,7% virtual y presencial 35,6% virtual 19,7% presencial

Nota. Autores

Tabla 6

Medición del comportamiento del consumidor- Estudiantes

Numero	Pregunta	Respuesta
1	Nivel de Escolaridad	El 22,5% son estudiantes de grado decimo El 20,7% son estudiantes de grado once El 19,4% son estudiantes de grado séptimo El 17,3% son estudiantes de grado sexto El 14,2% son estudiantes de grado octavo El 5,9% son estudiantes de grado noveno
2	Institución en la que estudia	El 50,4% son estudiantes institución publica El 49,6% son de institución privada
3	Edad	El 31,3% tienen entre 15 a 16 años El 28,4% tienen entre 13 a 14 años El 25,1% tienen entre 10 a 12 años El 15,2% tienen más de 16 años
4	Estrato socioeconómico	El 47,5% de los estudiantes pertenecen al estrato 3 El 33,2% pertenecen al estrato 2 El 9,7% pertenecen al estrato 1 El 8,6% pertenecen al estrato 4 El 0,5% pertenecen al estrato 5 El 0,5% pertenecen al estrato 6
5	Acceso a internet	El 95,6% cuentan con acceso a internet El 4,4% no cuentan con acceso a internet
6	Cuentan con dispositivos para acceder a internet	El 96,9% de los estudiantes cuentan con dispositivos para acceder a internet El 3,1% no cuentan con dispositivos
7	Asignaturas que considera de dificultad para su aprendizaje	El 33% consideran que matemáticas El 25% ninguna de las anteriores El 21% química El 10% física El 5% trigonometría El 3% biología El 2% algebra El 2% calculo

Numero	Pregunta	Respuesta
8	Ayuda para la realización de tareas, acude a	El 43% acude a padres de familiar El 21% acude a amigos El 17% acude a familiares El 13% acude a internet El 6% no acude a nadie El 1% acude a profesores particulares
9	Disponibilidad de tiempo con que cuentan las personas para apoyarlo en la realización de tareas	El 31% dos horas al día El 26,8% una hora al día El 23,7% 4 horas al día El 18,5% no cuentan con disponibilidad
10	¿Con cuales asignaturas necesita orientaciones?	El 30% necesita orientaciones con matemáticas El 30% con ninguna de las anteriores El 18% química El 9% física El 4% trigonometría El 3% biología El 3% calculo El 2% algebra
11	¿Conoce alguna plataforma para acceder a orientaciones?	El 68,8% no conoce El 31,2% si conoce
12	¿Utilizaría el servicio de orientaciones a través de una plataforma virtual?	El 67,7% si lo utilizaría El 32,3% no lo utilizaría
13	¿Con que frecuencia utilizaría el servicio?	El 38,5% lo utilizaría entre 2 a 3 veces por semana El 25,7% nunca lo utilizaría El 23,7% una vez por semana El 7% entre 4 y 5 veces por semana El 5,1% entre 6 a 7 veces por semana
14	¿Cuántas orientaciones al mes solicitaría?	El 31,2% entre 3 a 4 veces El 25,4% entre 1 a 2 El 18,6% ninguna El 13,9% entre 5 a 6 El 7%, 9 o mas 3,9% entre 7 a 8
15	¿Qué buscaría de un servicio de orientación on line?	El 50% aprender más de cada materia El 31% ahorrar tiempo en la realización de tareas El 15% obtener buenas calificaciones El 4% evitar acudir a padres o familiares que lo ayuden
16	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una orientación?	El 76% entre \$20.000 a \$30.000 El 15,1% entre \$31.000 a \$40.000 El 4,5% entre \$41.000 a \$50.000 El 2,5% entre \$51.000 a \$60.000 El 1,9% más de \$60.000
17	¿Cuál de los siguientes medios de pago utilizaría?	El 38% transferencia bancaria El 29% tarjetas El 12% compra de membresía El 9% a través de la App El 8% PSE El 4% compra de pin prepago
18	¿Cuál considera más atractivo respecto a un servicio de tutorías?	El 49% considera que ahorra tiempo El 15% considera que es de fácil acceso El 10% le evita acudir a personas cercanas que no tienen tiempo El 8% no encuentra atractivo el servicio El 7% considera alivio pues las personas cercanas no conocen los temas El 6% no sabe, no responde El 4% lo considera novedoso
19	¿Si tuviera la posibilidad de elegir una tutoría, preferiría?	El 38,8% ambas El 31,3% virtual

Numero	Pregunta	Respuesta
		El 29,9% presencial

Nota. Autores

Tabla 7

Medición del comportamiento del consumidor- Profesores

Numero	Pregunta	Respuesta
1	Edad	El 30,4% entre 31 a 40 años El 23,9% entre 41 a 50 años El 21,7% entre 51 a 60 años El 18,5% entre 20 a 30 años El 5,5% más de 60 años
2	Ultimo nivel de escolaridad	El 36,6% maestría El 28% especialización El 26,9% profesional El 4% doctorado El 2,5% estudiantes de últimos semestres El 1% posdoctorado El 1% Bachillerato
3	¿Está interesado en generar nuevas fuentes de ingreso?	El 92,5% si está interesado El 7,5% no está interesado
4	¿Qué tan hábil se considera para el manejo de aplicaciones tecnológicas?	El 74,2% nivel medio El 20,4% nivel avanzado El 5,4% nivel principiante
5	¿Cuenta con acceso a Internet?	El 100% de los encuestados cuenta con acceso a internet
6	¿Cuenta con algún dispositivo para acceder a internet?	El 100% si cuenta con dispositivos para acceder a internet
7	¿Tiene experiencia en impartir orientaciones privadas?	El 92,5% si tiene experiencia El 7,5% no tiene experiencia
8	¿Cuántas horas al día tendría de disponibilidad para dar orientaciones?	El 42,4% dos horas al día El 27,2% tres horas al día El 12% una hora al día El 9,8% más de 4 horas El 8,6% ninguna disponibilidad
9	Para impartir orientaciones virtuales, cuenta con conocimientos en:	El 82% cuenta con herramientas tecnológicas El 18% cuenta con herramientas pedagógicas
10	¿Con que frecuencia sus estudiantes le han manifestado dificultades para resolver tareas?	El 30,4% semanal El 19,6% quincenal El 18,5% diario El 17,4% dos veces por semana El 14,1% tres veces por semana
11	¿Si existiera una plataforma donde usted pueda inscribirse, le interesaría?	El 55,4% se inscribiría en cuanto estuviere en el mercado El 21,7% puede que se inscriba El 14,1% se inscribiría después de un tiempo El 4,4% no cree que se inscriba El 4,4% no se inscribiría
12	¿Si tuviera la posibilidad de impartir una orientación, cual elegiría?	El 54,2% elegiría ambas opciones El 28,3% elegiría virtual El 17,4% elegiría presencial
13	¿Qué aspectos cree importantes que debe tener la plataforma?	El 78% mostrar el agendamiento de las clases El 18% realizar las clases a través de la plataforma El 3% notificar la próxima clase
14	¿Conoce alguna plataforma en la que se pueda vincular para dar orientaciones virtuales?	El 62,4% si conoce El 37,6% no conoce

Numero	Pregunta	Respuesta
15	¿Ha utilizado estas plataformas?	El 73,6% no las ha utilizado El 26,4% si las ha utilizado
16	¿Cuál es el mayor beneficio que puede recibir de la plataforma?	El 67% generar otras fuentes de ingreso El 23% compartir mi conocimiento El 9% adquirir más experiencia El 2% darme a conocer como docente
17	¿Cuánto cobraría por una hora de orientación virtual?	El 33,7% entre \$20.000 a \$30.000 El 33,7% entre \$31.000 a \$40.000 El 20,7% entre \$41.000 a \$50.000 El 6,9% entre \$51.000 a \$60.000 El 5% más de \$61.000
18	¿Cuánto cobraría por una hora de orientación presencial?	El 31,5% entre \$41.000 y \$50.000 El 23,8% entre \$31.000 y \$40.000 El 17,4% entre \$51.000 y \$60.000 El 15,2% más de \$61.000 El 13% entre \$20.000 y \$30.000

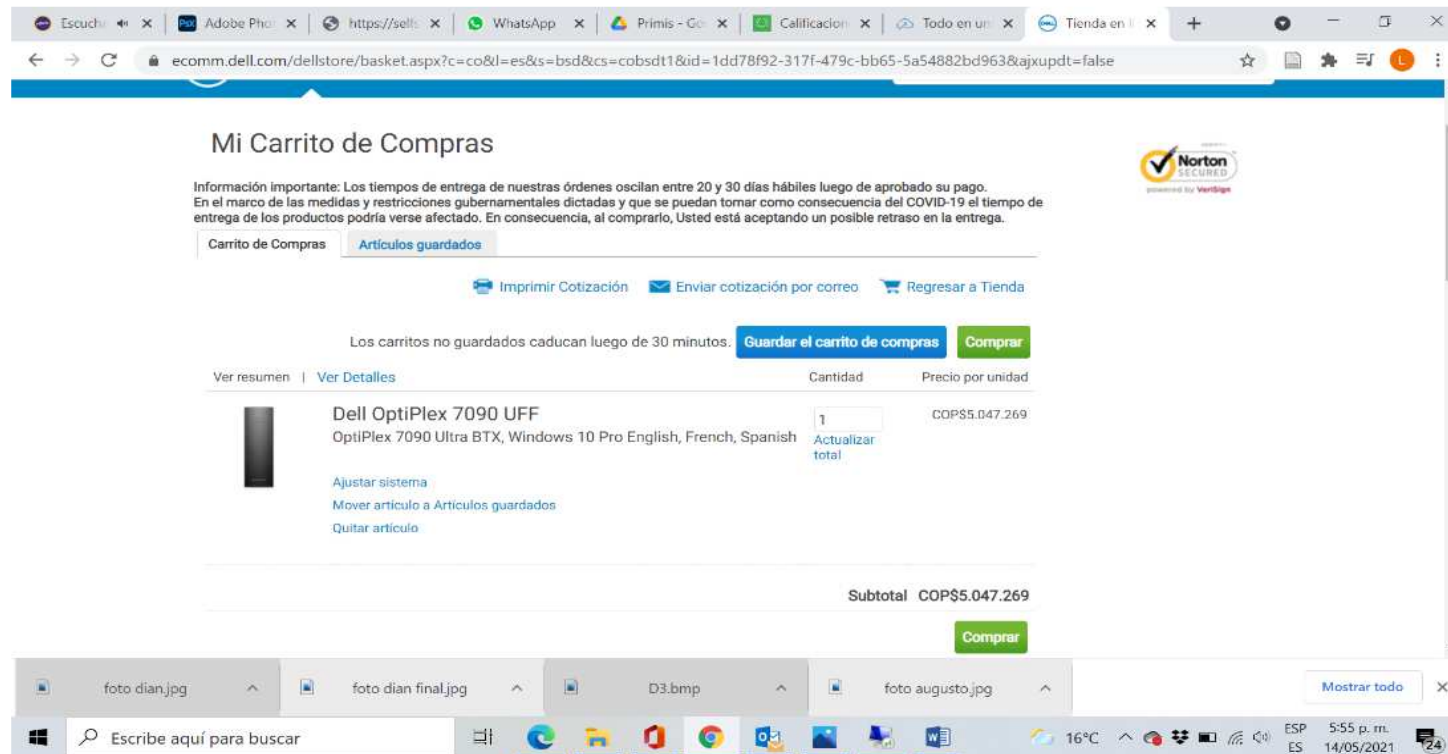
Nota. Autores

Anexo F: Cotizaciones

Computador Desarrollador

Figura 1

Computador desarrollador

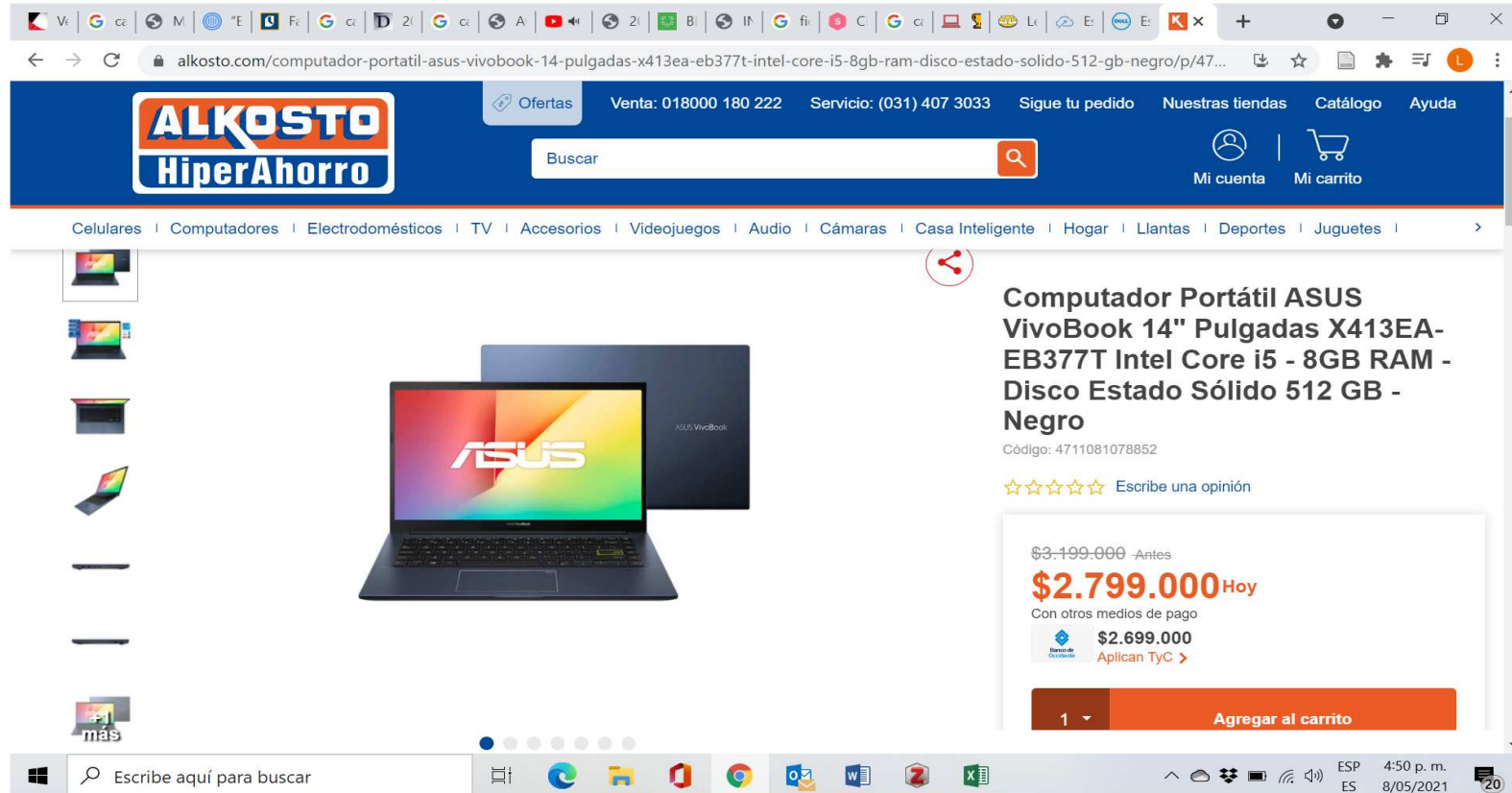


Nota. Cotización

Computadores Oficina General

Figura 2

Computadores oficina general



The screenshot displays the Alkosto website interface. At the top, there is a navigation bar with the Alkosto logo and the slogan "HiperAhorro". The main content area features a large image of an ASUS VivoBook laptop. To the right of the image, the product title reads "Computador Portátil ASUS VivoBook 14" Pulgadas X413EA-EB377T Intel Core i5 - 8GB RAM - Disco Estado Sólido 512 GB - Negro". Below the title, the price is prominently displayed as "\$2.799.000 Hoy", with a crossed-out original price of "\$3.199.000 -Antes". A payment option of "\$2.699.000" is also shown. The page includes a search bar, a shopping cart icon, and a "Agregar al carrito" button. The bottom of the image shows the Windows taskbar with various application icons and system tray information.

Nota. Cotización Alkosto

Mercadeo y Publicidad

Figura 3

Pantallazo Cotización

Hola Lina Mendieta,

Gracias por considerarnos para juntos potenciar tu negocio. Esperamos que esta cotización te parezca atractiva y seamos tus aliados.

TU COTIZACIÓN
SERVICIOS DE PAGO ÚNICO
Tienda Online: NO
Website Autoadministrable: Sí
Landing Page: Sí
Automatizar Website: Sí

SERVICIOS DE PAGO RECURRENTE
Administración de website: Sí
Blogging: Sí
Email Marketing: Sí
Posicionamiento Orgánico SEO: NO
Campañas SEM con Google Ads: Sí

Total \$ 2740000 COP

Publicidad en Redes Sociales: Sí
Community Manager: Sí

INFORMACIÓN IMPORTANTE
COTIZAR ES SOLO EL PRIMER PASO
Entiendo que quieres saber los costos relacionados con servicios de marketing digital para tu negocio y que buscas la mejor opción en el mercado.

SIN EMBARGO, no todos los caminos llevan a Roma, sé que suena fácil, pensar que cualquiera desarrolla un sitio web y hace publicaciones en redes sociales...

PERO, **ESO NO ES LO QUE HACEMOS**. Nosotros nos preocupamos por obtener resultados a partir de estrategias, prestamos especial atención a cada sitio web para que la experiencia del usuario sea la mejor para el negocio. Ejecutamos estrategias para conectar tu oferta con la demanda en el mercado, siempre teniendo en cuenta que si a tu negocio le va bien a nosotros también.

Por esa razón, te invitamos a conversar con Nick. Para que la hables sobre tu negocio y tus objetivos, poder entender lo que necesitas y de esa forma ofrecerte una solución adaptada a lo que necesitas.

<a style=""-webkit-text-size-adjust: none; text-decoration: none; display: inline-block; color: #ffffff; background-color: #4d008c; border-radius: 4px; -webkit-border-radi

Nota. Cotización

Ciberseguridad

Figura 4

Pantallazo Cotización



Pruebas Avanzadas de Seguridad para T-JOBS

Contenido

1. Cláusula de confidencialidad	2
2. Resumen Ejecutivo.....	2
3. Certificaciones.....	2
4. Introducción	3
a. Alcance y Costo de las Pruebas de Seguridad	3
b. Valoración labor de las Pruebas de Seguridad	3
c. Valoración económica Pruebas de Seguridad	4
5. Proceso de Formalización y SLAs	4
6. Condiciones de facturación	5

1. Cláusula de confidencialidad

T-JOBS se compromete a no utilizar la información contenida en esta propuesta en caso de no llegar a un acuerdo que suponga la aceptación del contrato asociado.

Este documento puede estar sujeto a cambios convenidos juntamente con **T-JOBS** y que se incluirían en posteriores propuestas que den a lugar.

Jhon Calderón se compromete a mantener la más estricta confidencialidad e integridad de los datos, información y documentación facilitada por **T-JOBS** la que, por motivo de esta relación profesional, tuviera acceso. Dicha información tendrá trato de información reservada y confidencial y por tanto **Jhon Calderón** efectuará su custodia y no divulgación. En ningún momento de la relación, **Jhon Calderón** proporcionará información a terceros sobre cualquier asunto relacionado con la propuesta sin autorización expresa y por escrito por parte de **T-JOBS**.

2. Resumen Ejecutivo

T-JOBS está interesado en realizar la contratación de servicios especializados para el desarrollo de **Pruebas Avanzadas de Seguridad** entre las cuales se incluyen las siguientes la evaluación de múltiples vectores que componen la entidad, como:

- o Aplicaciones Web.
- o Aplicación APK Android.
- o Aplicación IPA iOS.

La ejecución de dichos servicios permite mejorar de manera considerable la postura de seguridad de la organización desde diferentes puntos, permitiendo minimizar, controlar y gestionar los riesgos informáticos de los sistemas de información de **T-JOBS** en temas de seguridad de la información.

3. Certificaciones

Jhon Calderón, Magister en Seguridad Informática de la universidad de la Rioja de España, Profesional de Ingeniería de sistemas de la universitaria de Colombia, Auditor interno ISO/IEC 27001:2013, Tecnólogo de administración de redes y Técnico en sistemas. Certificaciones en Ethical Hacking, Cloud Computing, AWS Cloud Practitioner, Certified offensive and defensive security profesional, Gestión y respuesta de incidentes de seguridad.

Experto en operaciones de hacking ético, Pentesting, Red Team, Ingeniería social, Investigador de rootkit y tecnología de exploiting para kernel de Linux. Con más de 14 años de experiencia en el sector y más de 8 en la industria Bancaria, pone a sus disposición toda

Jhon Edder Calderón
Magister Seguridad Informática

Cra 28 #45-20
Jhonecrodriguez@Gmail.com

Bogotá-Colombia
Cel: 316 4399110

su trayectoria en el campo con personal altamente calificado adicional (en caso de requerirse), así como herramientas tecnológicas líderes en el mercado que soportan y apalancan este tipo de soluciones, recursos que en conjunto forman un perfecto equipo de experiencia, mano de obra certificada y calificada y herramientas líderes de mercado y propias dispuestas para fortalecer los servicios de seguridad en diferentes vectores, entregando a **T-JOBS** información de valor que aporta al negocio y fortalece el desarrollo de los procesos estratégicos de la entidad.

4. Introducción

La presente propuesta y planificación de trabajos responde a la solicitud realizada por **T-JOBS** para la ejecución de las pruebas de intrusión a ciertos componentes de la infraestructura tecnológica de la compañía.

Aplicaciones	Alcance de la Prueba	Cantidad
Aplicaciones web	Sitios Web y portales	1
Ejecutable Android -APK	Ejecutable	1
Ejecutable iOS -IPA	Ejecutable	1

a. Alcance y Costo de las Pruebas de Seguridad

La presente propuesta y planificación de trabajos responde a la solicitud realizada por **T-JOBS** para la ejecución de las pruebas de intrusión a la aplicación web implementada en plataforma de Nube para el proyecto de validaciones de seguridad de entorno para las certificaciones de industria y Normativa legal vigente, Ley 1581 de 2012, "Protección de Datos Personales", Ley 1150 de 2007. "Seguridad de la información electrónica en contratación en línea", Ley 1341 de 2009. "Tecnologías de la Información y aplicación de seguridad". Los activos para auditar se describen a continuación:

b. Valoración labor de las Pruebas de Seguridad

Por cada tipo de prueba se ha estimado la ventana de pruebas que será solicitada, estas ventanas se han considerado en tres etapas de 8 horas en horario laboral (de acuerdo con la posibilidad de intervención), durante las cuales se realizarán las pruebas sobre los objetivos Web y no incluyen los tiempos de preparación de los trabajos y/o realización de los informes.

Para la validación de pruebas de seguridad para aplicaciones, **T-JOBS** entrega por medios seguros (vía SFTP o medios extraíbles) los ejecutables/Aplicaciones para su correspondiente consultoría.

c. Valoración económica Pruebas de Seguridad

El costo de las pruebas está relacionado de la siguiente manera de acuerdo con la socialización de necesidad expuesta por **T-JOBS**

OBJETIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Aplicaciones web	1	3.850.000	3.150.000
Ejecutable Android -APK	1	4.500.000	4.200.000
Ejecutable iOS -IPA	1	4.500.000	4.200.000
TOTAL	3		12.850.000

- Los precios indicados incluyen el IVA.
- Se incluye el Retest.
- Para la entrega del servicio de Retest el cliente cuenta con dos (2) meses contados a partir de la entrega de la ejecución inicial, con el fin que tenga el tiempo requerido para la realización del proceso interno de remediación. Luego de pasado este tiempo, la prueba de Retest se dará como atendida y por ende la finalización de las actividades contratadas.
- Validez de la oferta de 30 días calendario.

5. Proceso de Formalización y SLAs

A continuación, se referencian los diferentes pasos acordados con **T-JOBS** para la formalización de los trabajos, así como los SLAs comprometidos.

Actividad	ANS	Inicio	Responsable	Documento
Dar respuesta a los requerimientos de ejecución de pruebas	5 días Hábil	Desde la entrega de los requerimientos por parte de la Entidad.	Jhon Calderón	Cotización con el alcance solicitado
Entregar el cronograma o plan de trabajo para la ejecución de las pruebas	5 días hábiles	Desde el momento en que se recibe la orden de compra y/o Anticipo por parte de la Entidad.	Jhon Calderón	Plan de trabajo para la ejecución de las pruebas

Jhon Edder Calderón
Magister Seguridad Informática

Cra 28 #45-20
Jhonecrodriguez@Gmail.com

Bogotá-Colombia
Cel: 316 4399110

Dar inicio a la ejecución del plan de trabajo por parte de la Entidad.	8 días hábiles	Desde la aprobación del plan de trabajo y la confirmación del cumplimiento de las condiciones técnicas por parte de la Entidad.	Jhon Calderón	Acta de inicio de las pruebas
Generar y suministrar a la Entidad los Entregables de las pruebas.	8 días hábiles	Desde la finalización del plan de trabajo definido para la ejecución de las pruebas.	Jhon Calderón	Entregables de las pruebas ejecutadas
Revisar y hacer comentarios a los Entregables suministrados	5 días hábiles	Desde la entrega formal de los Entregables por parte de Jhon Calderón	T-JOBS	Comentarios a los entregables
Realizar la presentación de los resultados.	En la fecha acordada	Presentación con los resultados de las pruebas	Jhon Calderón	Realizar la presentación de los resultados.
Dar inicio a las pruebas de retest	40 días hábiles	Desde la entrega del entregable final de las pruebas.	Jhon Calderón	Acta de inicio de retest

6. Condiciones de facturación

La facturación se realizará de acuerdo con las condiciones establecidas en la Oferta Mercantil acordada entre las partes.

De acuerdo a la solicitud de **T-JOBS** frente a la realización de las pruebas y la entrega de resultados se presenta el siguiente cronograma en relación a días calendario de acuerdo a la criticidad y priorización:

Objetivo	Cantidad de activos	Días de trabajo por activo	Periodo
Aplicaciones web	1	7 Días	1 de Junio a 9 de Junio de 2021
Ejecutable Android -APK	1	8 Días	10 de Junio a 17 de Junio de 2021
Ejecutable iOS -IPA	1	8 Días	18 de Junio al 29 de junio de 2021

*las presentes fechas pueden variar de acuerdo al tipo de resultados y en común acuerdo entre las partes.

Jhon Edder Calderón
Magister Seguridad Informática

Cra 28 #45-20
Jhonecrodriguez@Gmail.com

Bogotá-Colombia
Cel: 316 4399110

Las condiciones de facturación se establecerán de la siguiente forma:

- El 50% de los costos de las pruebas contratadas se facturará contra la aceptación y conformidad de la presente propuesta para la ejecución de las Pruebas de Intrusión.
- El 50% restante se facturará contra la aceptación y conformidad por parte de la Entidad de los Informes de las Pruebas de Intrusión. sin Retest.

Sin ningún otro particular, se da por cerrada la solicitud de cotización.

Cordialmente,



JHON EDDER CALDERON RODRIGUEZ
Magister Seguridad Informática
Experto en seguridad de la información y Ciberseguridad
Cel. 3164399110

Jhon Edder Calderón
Magister Seguridad Informática

Cra 28 #45-20
Jhonecrodriguez@Gmail.com

Bogotá-Colombia
Cel: 316 4399110

Nota. Cotización

Internet Empresarial

Figura 5

Pantallazo cotización internet empresarial

CONOCE NUESTRAS OFERTAS PARA TU NEGOCIO



VELOCIDAD GEMELA  **IGUAL VELOCIDAD DE SUBIDA Y DE BAJADA**

Compra 300 Megas

Y recibe **400 Megas por 6 Meses**

- 1 Dirección IP fija
- 50 Minutos a Móvil
- 1 Punto Cableado
- Negocio Seguro y Soporte x1 año

Telefonía Ilimitada Local

\$ 180.900
Tarifa plena

Solicitar plan

Válido para compras realizadas del 1 al 31 de mayo de 2021.
Aplican TyC en: infoetb.com/fttneg0521

Fibra 500 Megas

- 1 Dirección IP fija
- 50 Minutos a Móvil
- 1 Punto Cableado
- Negocio Seguro y Soporte x1 año

Telefonía Ilimitada Local

\$ 280.900
Tarifa plena

Solicitar plan

Válido para compras realizadas del 1 al 31 de mayo de 2021.
Aplican TyC en: infoetb.com/fttneg0521

Nota. Información ETB

Figura 6

Pantallazo cotización servidor AWS

The screenshot shows the AWS Pricing Calculator interface. At the top, there's a navigation bar with the AWS logo, 'pricing calculator', and a language dropdown set to 'Español'. Below the navigation bar, there's a section for 'Agregar transferencia de datos de salida'. The main content area is titled 'Mostrar cálculos' and shows the following details:

- Conversión de unidades:** Entrada: Internet: 3 TB al mes x 1024 GB en un TB = 3072 GB al mes
- Cálculos de precios:** Entrada: Internet: 3072 GB x 0 USD por GB = 0.00 USD; Dentro de la región: (0 GB x 0.01 USD por GB salida) + (0 GB x 0.01 USD por GB entrada) = 0.00 USD

Below the calculations, there's a section for 'Amazon EC2 estimación' with a table of costs:

Costo de instancias bajo demanda de Amazon EC2 (monthly)	916,51936 USD
Costo total de Amazon Elastic Block Storage (EBS) (monthly)	17,35 USD
Costo total mensual:	933,87 USD

At the bottom right of the table, there are buttons for 'Cancelar' and 'Agregar a mi estimación'. A footer section contains a 'Reconocimiento' note and a privacy policy link.

Nota. Amazon web services Inc, 2021

Figura 7

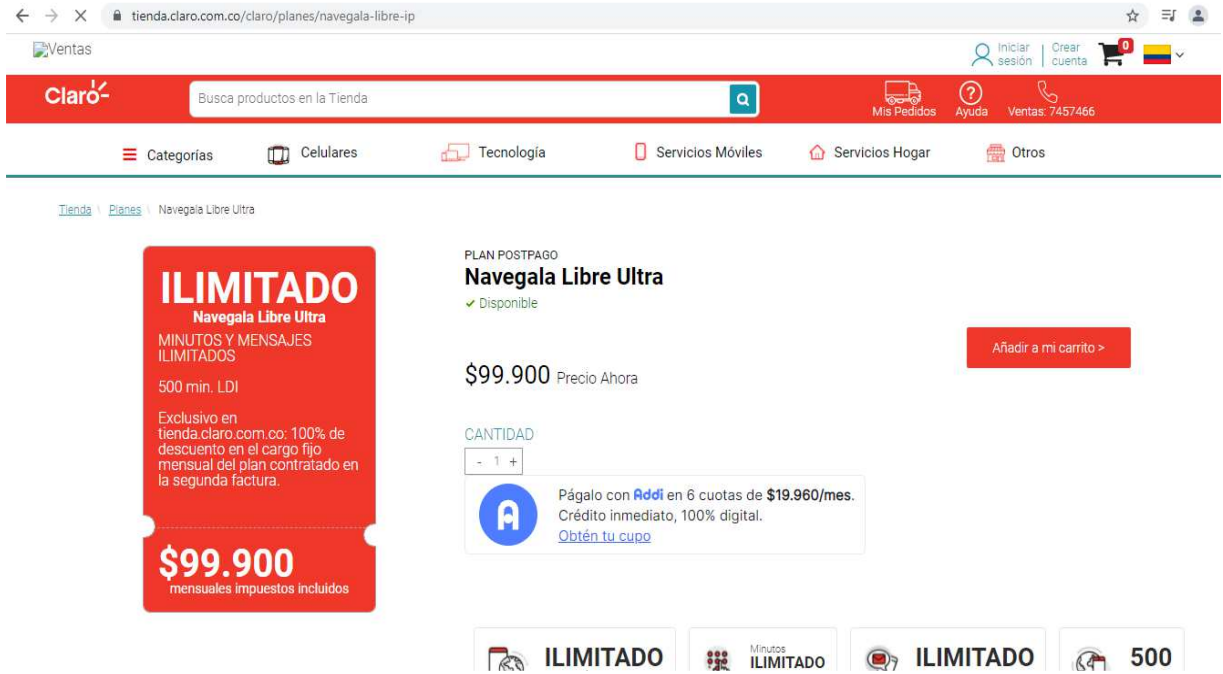
Pantallazo cotización equipos móviles

The screenshot shows the product page for the Samsung Galaxy A12 64GB 4G on the Claro website. The page features a large image of the phone on the left, with a '0% de interés' badge. To the right of the image, the product name 'Samsung Galaxy A12 64GB 4G' is displayed, along with the price '\$607.900' and a 'Precio Ahora' of '\$659.900'. A 'Añadir a mi carrito >' button is visible. Below the price, there's a section for 'Págalo con' offering a financing option: 'en 6 cuotas de \$131.850/mes. Crédito inmediato, 100% digital. Saber más'. At the bottom, there's a promotional banner: 'Llévatelo con 0% de interés hasta 24 meses con Tarjeta de Crédito Banco de Bogotá. Solicita Aquí'.

Nota. Claro, 2018

Figura 8

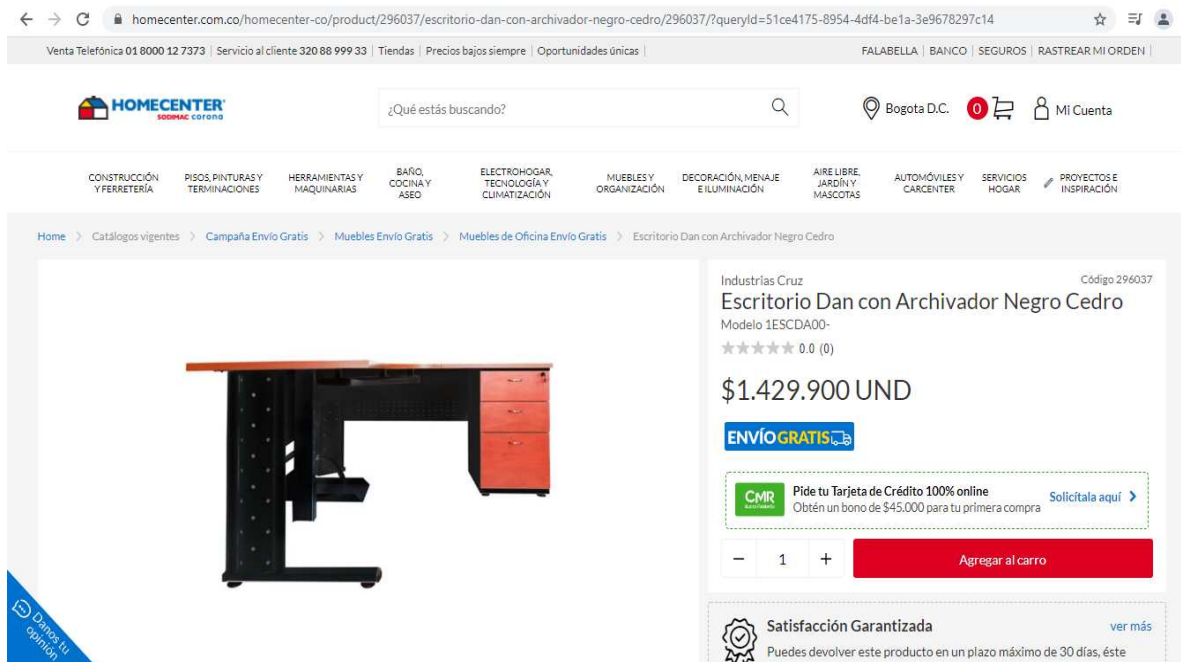
Pantallazo cotización planes todo incluido para equipos móviles



Nota. Claro, 2018

Figura 9

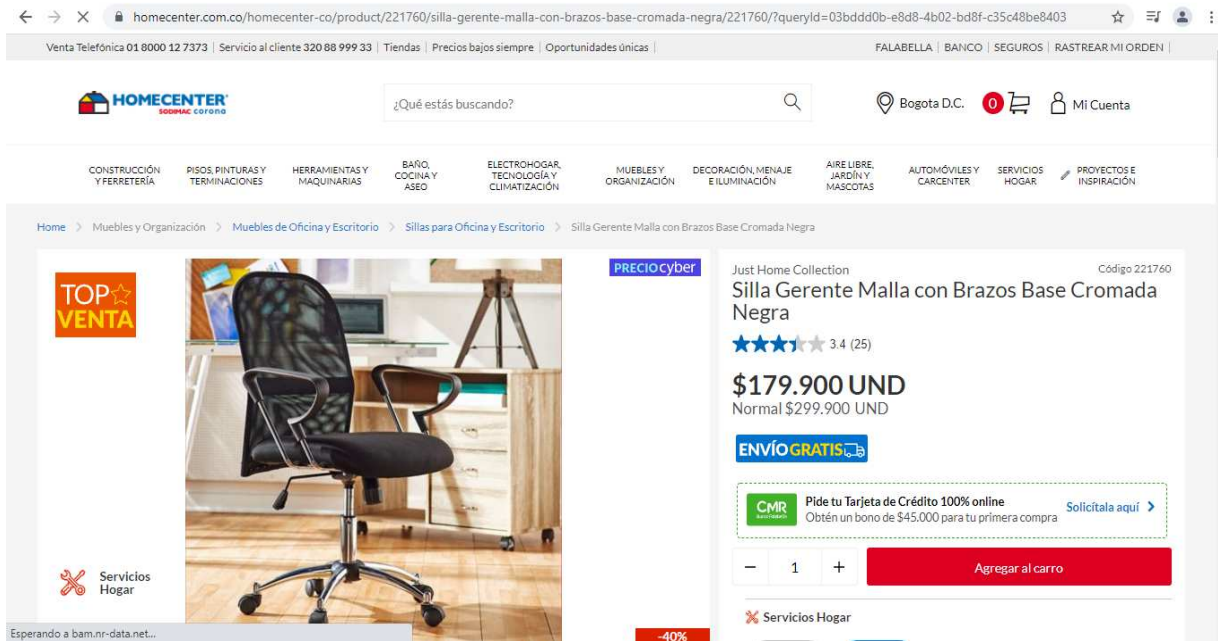
Pantallazo cotización escritorios



Nota. Homecenter.com, 2021

Figura 10

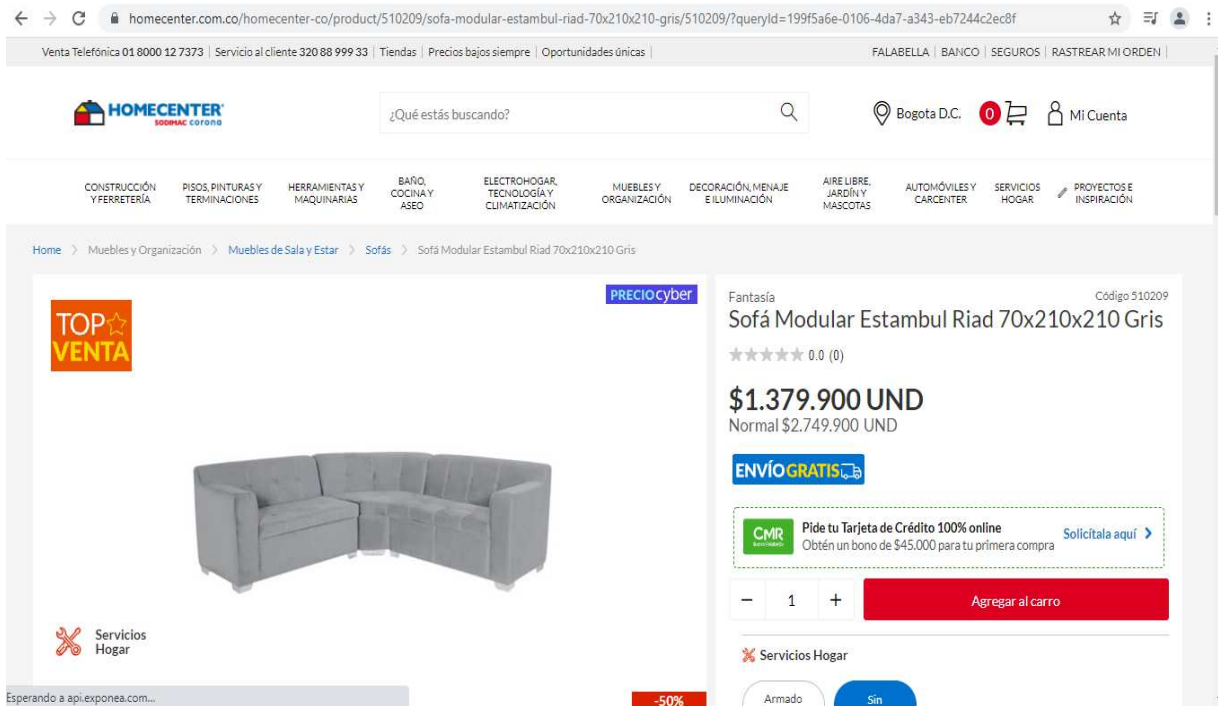
Pantallazo cotización sillas



Nota. Homecenter.com, 2021

Figura 11

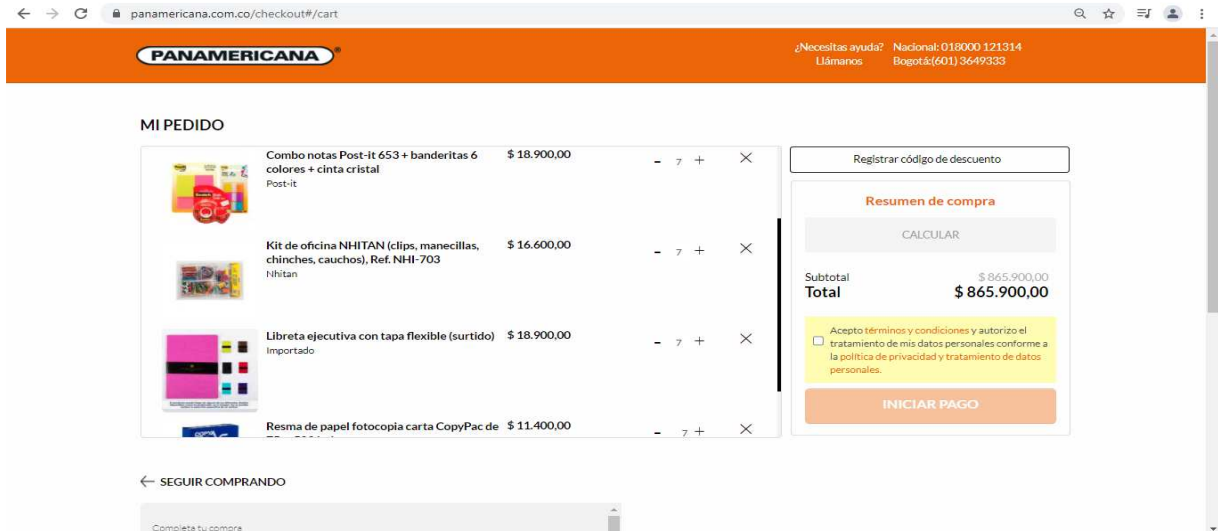
Pantallazo cotización sofá



Nota. Homecenter.com, 2021

Figura 11

Pantallazo cotización papelería y elementos de oficina



Nota. Panamericana, 2021

Figura 12

Pantallazo tarifas cámara de comercio 2021



TARIFAS DEL REGISTRO MERCANTIL AÑO 2021

El Gobierno Nacional, mediante el Decreto 1074 de 2015, modificado por el Decreto 2260 del 13 de diciembre de 2019, estableció los derechos por registro y renovación de la matrícula mercantil, establecimientos de comercio, sucursales o agencias, derechos de cancelaciones y mutaciones y derechos por inscripción de libros y documentos, así como el valor del formulario y los certificados expedidos por las Cámaras de Comercio. Mediante el Decreto 1756 del 23 de diciembre de 2020, se establecieron disposiciones sobre la aplicación de la tarifa especial del Registro Mercantil para las empresas que tengan la calidad de Mipymes para el año 2021.

MATRÍCULAS Y RENOVACIONES

La matrícula de los comerciantes y su renovación en el registro público mercantil, será liquidada anualmente, de conformidad con lo dispuesto en las siguientes reglas previstas por el artículo 2.2.2.46.1.1.:

1. Derechos por registro de la matrícula mercantil. El registro en la matrícula mercantil causará los siguientes derechos, liquidados de acuerdo con el monto de los activos. Estos derechos no tienen descuentos aplicables en el marco del Decreto 1756 de 2020.

RANGO DE ACTIVOS En UVT		RANGO DE ACTIVOS En Pesos		TARIFA UVT		TARIFA EN \$	
Mayor a	Menor o Igual	Mayor a	Menor o Igual	Mayor a	Menor o Igual	Mayor a	Menor o Igual
6.300	6.300,00	228.740.400	228.740.400	1,00	3,00	36.000	109.000

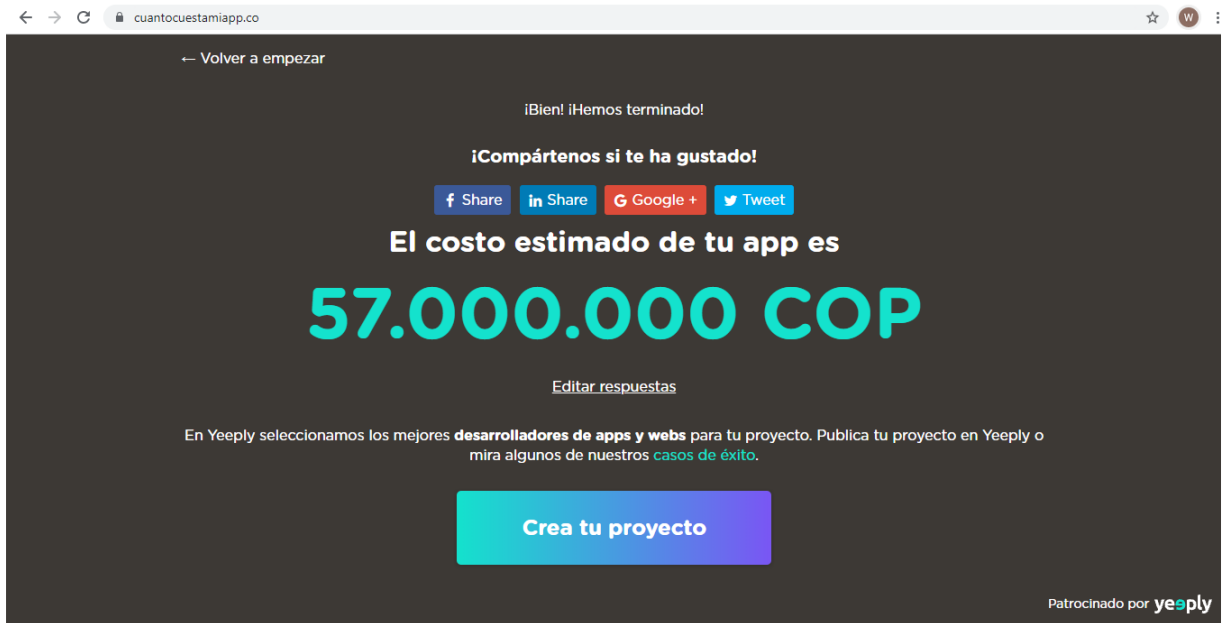
2. Derechos por renovación de la matrícula mercantil. Se ajustará a UVT la tarifa que se causa anualmente por renovación de la matrícula de los comerciantes, la cual será liquidada de acuerdo con el monto de los activos con la siguiente tabla. Las mipymes que trata el Decreto 1756 de 2020 tendrán un descuento del cinco por ciento (5%), sobre el valor de la tarifa, siempre y cuando lo efectúen dentro de los tres primeros meses del año.

RANGO DE ACTIVOS En UVT		RANGO DE ACTIVOS En pesos		TARIFA UVT		TARIFA Pesos	
Mayor a	Menor o Igual	Mayor a	Menor o Igual	Mayor a	Menor o Igual	Mayor a	Menor o Igual
0	48,33	0	1.754.726	1,25	45.000	6.766,05	7.176,84
48,33	96,66	1.754.726	3.509.453	1,78	65.000	7.176,84	7.635,97
96,66	120,82	3.509.453	4.386.816	2,36	86.000	7.635,97	8.022,60
120,82	169,15	4.386.816	6.141.542	2,63	95.000	8.022,60	8.457,56
169,15	217,48	6.141.542	7.896.269	3,12	113.000	8.457,56	12.662,18
217,48	265,81	7.896.269	9.650.995	3,56	129.000	12.662,18	16.915,12
265,81	289,97	9.650.995	10.528.358	3,88	141.000	16.915,12	21.143,90
289,97	338,30	10.528.358	12.283.084	4,32	157.000	21.143,90	25.372,68
338,30	386,63	12.283.084	14.037.811	4,90	178.000	25.372,68	27.160,85
386,63	434,96	14.037.811	15.792.537	5,40	196.000	27.160,85	33.806,08
434,96	489,12	15.792.537	16.669.900	5,75	209.000	33.806,08	38.034,86
489,12	507,45	16.669.900	18.424.627	6,16	224.000	38.034,86	42.239,47
507,45	555,78	18.424.627	20.179.353	6,51	236.000	42.239,47	50.697,03
555,78	604,11	20.179.353	21.934.079	6,92	251.000	50.697,03	59.154,59
604,11	628,28	21.934.079	22.811.442	7,44	270.000	59.154,59	67.587,99
628,28	676,60	22.811.442	24.566.169	7,70	280.000	67.587,99	76.045,55
676,60	724,93	24.566.169	26.320.895	8,11	294.000	76.045,55	84.503,11
724,93	749,10	26.320.895	27.198.258	8,61	313.000	84.503,11	126.742,59
749,10	797,43	27.198.258	28.952.985	9,05	329.000	126.742,59	168.982,06
797,43	845,76	28.952.985	30.707.711	9,37	340.000	168.982,06	211.221,53
845,76	1.256,55	30.707.711	45.622.885	10,97	398.000	211.221,53	253.485,17
1.256,55	1.691,51	45.622.885	61.415.422	13,19	479.000	253.485,17	295.724,65
1.691,51	2.102,31	61.415.422	76.330.596	15,47	562.000	295.724,65	337.964,12
2.102,31	2.537,27	76.330.596	92.123.133	17,74	644.000	337.964,12	380.203,59
2.537,27	2.972,23	92.123.133	107.915.670	20,19	733.000	380.203,59	422.467,23
2.972,23	3.383,02	107.915.670	122.830.843	22,47	816.000	422.467,23	484.910,30
3.383,02	3.817,98	122.830.843	138.623.380	24,92	905.000	484.910,30	1.689.820,60
3.817,98	4.228,78	138.623.380	153.538.554	27,37	994.000	1.689.820,60	2.534.730,90
4.228,78	4.639,58	153.538.554	168.453.728	31,78	1.154.000	2.534.730,90	3.379.641,20
4.639,58	5.074,54	168.453.728	184.246.265	32,36	1.175.000	3.379.641,20	4.224.551,49
5.074,54	5.509,50	184.246.265	200.038.802	32,94	1.196.000	4.224.551,49	5.074.102,99
5.509,50	5.920,29	200.038.802	214.953.976	33,56	1.218.000	5.074.102,99	16.898.205,98
5.920,29	6.331,09	214.953.976	229.869.150	34,23	1.243.000	16.898.205,98	21.122.757,47
6.331,09	6.766,05	229.869.150	245.661.687	34,72	1.261.000	21.122.757,47	En adelante

Nota. Cámara de comercio de Bogotá, 2021

Figura 13

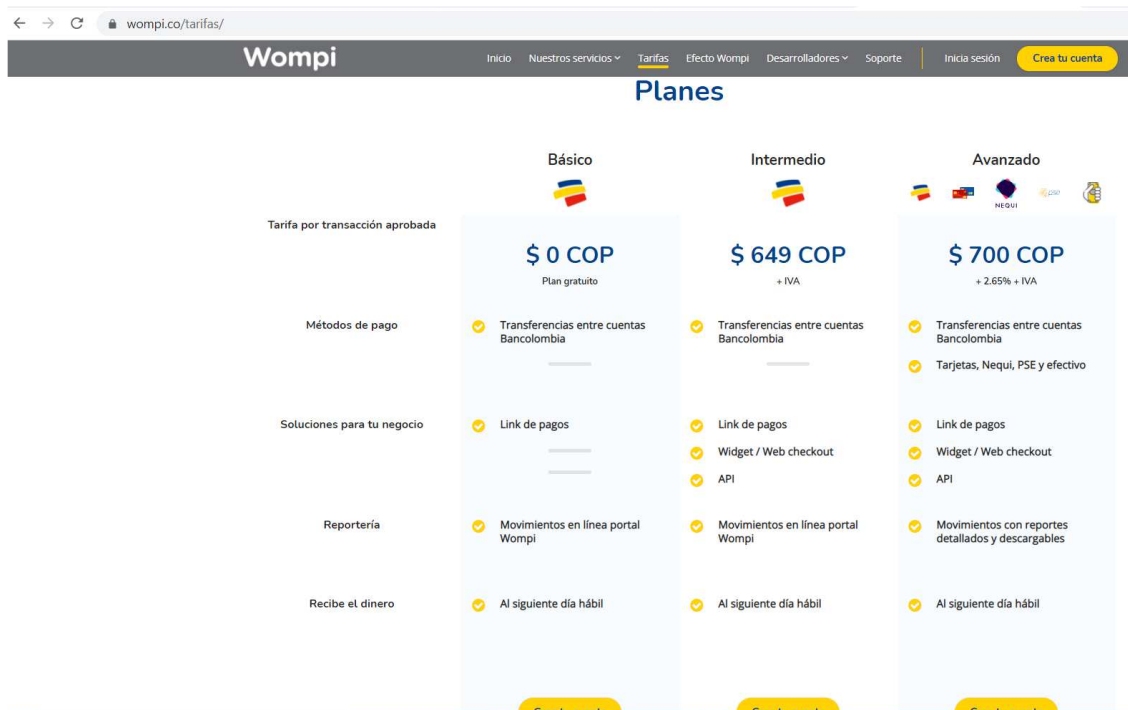
Pantallazo cotización desarrollo aplicación



Nota. cuantocuestamiapp.co, 2021

Figura 14

Pantallazo cotización pasarela de pagos



Nota. wompi.co

Figura 15

Pantallazo cotización tasas de interés para créditos

Mejores tasas de crédito para pymes 2021

Simula tu hipotecario

Índice

- Créditos para empresas
- Bancóldex
 - ¿Cómo solicitar un crédito en Bancóldex?
- Líneas de crédito Bancóldex
 - LÍNEA NEIVA RESPONDE
 - LÍNEA BUCARAMANGA SE REACTIVA
 - LÍNEA BANCOLEX DE APOYO DIRECTO A PYMES
 - LÍNEA SAN ANDRÉS ADELANTE
 - LÍNEA DELTA 3.0
- ¿Cuál es la mejor tasa de crédito para pymes?

Ahora bien, de acuerdo a la lista sobre las **tasas de los créditos para pymes 2021** podemos concluir que **las mejores tasas** son las siguientes:

- En **primer lugar el Banco AV Villas** con su **cartera Ordinaria** cuya tasa puede ser desde Desde DTF + 5,80% E.A. hasta 6,10% E.A.
- En **segundo lugar el Banco BBVA** con su tasa variable para **crédito de capital de trabajo**, la tasa variable puede ser desde DTF+ 10,97% E.A. hasta DTF+ 11, 07% E.A. La tasa fija desde 16,71% hasta 17,13%.
- En **tercer lugar, Banco Colpatría** con el crédito rotativo pyme cuya **tasas de crédito son: para la gran empresa** de 11,75% E. A., la mediana empresa de 13,25% E. A. y la pequeña empresa de 14,75% E. A.

permite a los emprendedores evaluar cuál se ajusta a sus necesidades de inversión, a su capital y quien le brinda la tasa efectiva más baja del mercado. **mejores tasas de crédito para pymes 2021** ¿Qué opinas de estas Conocer sobre las **tasas de crédito para pymes?**

Nota. rankia.co

Anexo G. Perfiles de Cargo y Funciones

Perfil	Requisitos	Experiencia	Funciones	Competencias
Gerente	Título profesional en Administración de Empresas, Ingeniería Industrial o carreras afines. Dominio del idioma inglés con competencia B2 y manejo de herramientas informáticas.	3 años de experiencia en cargos directivos o gerenciales, preferiblemente en empresas del sector tecnológico.	<ul style="list-style-type: none"> • Gestionar de manera austera los recursos de la empresa • Velar por el correcto funcionamiento de la plataforma • Toma de decisiones críticas que propendan por el beneficio de la organización • Motivar y supervisar el equipo de trabajo • Coordinar con el mercadólogo las estrategias de mercadotecnia con el fin de aumentar el número de clientes y la satisfacción de los actuales 	<ul style="list-style-type: none"> • Pensamiento estratégico • Capacidad de liderazgo • Capacidad de toma de decisiones • Compromiso con la empresa y honestidad • Comunicación asertiva • Resolución de conflictos • Gestión del cambio • Capacidad negociadora • Tolerancia a la frustración
Asistente	Título de Tecnólogo en áreas administrativas. Manejo de herramientas ofimáticas.	2 años de experiencia como asistente o auxiliar administrativa.	<ul style="list-style-type: none"> • Manejar el archivo • Gestionar la correspondencia • Seguimiento a los proveedores de bienes y servicios • Elaborar informes • Apoyar los procesos de compras 	<ul style="list-style-type: none"> • Sentido de responsabilidad • Organización • Habilidades comunicativas • Trabajo en equipo • Resolución de conflictos • Proactividad • Orientación a resultados • Capacidad de síntesis, redacción y escritura
Contador	Título Profesional en Contaduría.	5 años de experiencia en empresas pequeñas o medianas	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar y ejecutar estrategias económicas y financieras para la empresa • Interpretar la información contable para la toma de decisiones • Administrar e identificar los riesgos financieros • Administrar y supervisar los estados contables, presupuestos y sistemas de costos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sentido de responsabilidad • Capacidad de interpretación y análisis • Trabajo en equipo • Comunicación asertiva • Resolución de conflictos
Mensajero	Bachiller	1 año de experiencia en mensajería Licencia de conducción de moto	<ul style="list-style-type: none"> • Transporte de documentos • Dar a apoyo a las actividades de mercadotecnia y logísticas • Realizar trámites bancarios 	<ul style="list-style-type: none"> • Sentido de responsabilidad • Compromiso • Trabajo en equipo • Orientación al logro • Honestidad

Perfil	Requisitos	Experiencia	Funciones	Competencias
Atención al usuario	Técnico en áreas afines a la administración, mercadeo y servicio al cliente. Manejo de herramientas ofimáticas.	1 año de experiencia en servicio al cliente	<ul style="list-style-type: none"> Llevar control escrito de todas las diligencias realizadas Apoyar realizando diversas actividades administrativas Proporcionar información a los clientes y usuarios Dar apoyo en soporte técnico a los usuarios Atender los requerimientos de los clientes y usuarios Brindar apoyo al desarrollador en los temas técnicos que se requieran. 	<ul style="list-style-type: none"> Orientación al usuario Manejo de información y colaboración Sentido de responsabilidad Tolerancia a la frustración Actitud de servicio Cordialidad Resolución de conflictos Orientación de resultados Escucha activa
Desarrollador	Título profesional en ingeniería de desarrollo de software o carreras afines	5 años de experiencia en desarrollo de software	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollar la plataforma según los requerimientos establecidos Administrar la base de datos Realizar las actividades que contribuyan a la seguridad de la información y de la plataforma Realizar soporte y mantenimiento de la aplicación Realizar pruebas de medición de calidad y detectar errores en el desarrollo del programa 	<ul style="list-style-type: none"> Resolución de problemas y análisis lógico Sentido de responsabilidad Capacidad de cumplir con objetivos y fechas de entrega Habilidad de comunicación Trabajo en equipo Manejo confidencial de la información Capacidad de autogestión
Mercadólogo	Técnico en marketing, mercadeo, publicidad, comunicación social o áreas afines	2 años de experiencia en creación e implementación de actividades de mercadeo	<ul style="list-style-type: none"> Administración de las redes sociales de la empresa Realizar publicidad a través de las redes sociales Diseño e implementación de estrategias de ventas Desarrollo de campañas publicitarias Trabajo colaborativo junto con el equipo de trabajo para mantener y mejorar las ventas 	<ul style="list-style-type: none"> Creatividad Resolución de conflictos Sentido de responsabilidad Trabajo en equipo Orientación el logro Innovación Capacidad de análisis Pensamiento estratégico Adaptación al cambio

Nota. Autores

Anexo H. Resultados Tabulación Encuestas

Esta información se encuentra en archivo anexo.

Anexo I. Trámites Jurídicos

Los tramites juridicos para crear la empresa son:

1. Elaborar los estatutos de la empresa y posterior registro en la Cámara de Comercio respectiva
2. Realizar acta de constitución
3. Obtener el número de identificación tributaria NIT ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN
4. Registrar los libros contables ante la Cámara de Comercio respectiva
5. Completar los papeles de domicilio de la empresa: Dirección de Bomberos, Secretaria de Salud, Planeación Distrital.
6. Abrir una cuenta bancaria

Anexo J. Requisitos para constituir una S.A.S.

Los requisitos para constituir una S.A.S son (Cámara de Comercio de Cali, s.f.):

- Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen). Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
- El domicilio principal de la sociedad
- El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
- Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita.
- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.