

Diagnóstico del Sector: Software y TI

Presentado por:

Tatiana Vasquez

Karol Dayana Diaz

Maria Alejandra Quiroga

Profesor:

Julio Cesar Ramirez

Universidad Pontificia Bolivariana Seccional Bucaramanga

Seminario de Investigación

Bucaramanga

2022

Tabla de contenido

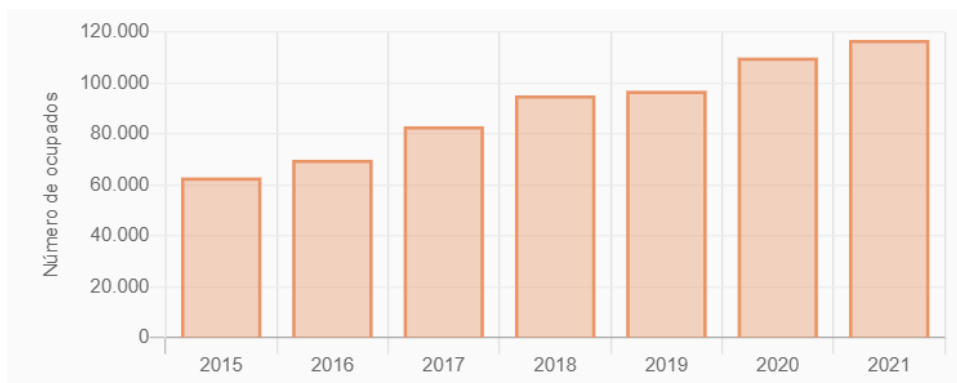
<i>1.0 Caracterización del Sector</i>	4
1.1 Contribución al empleo.....	4
1.2 Exportaciones, importaciones. balanza comercial del sector.....	5
1.3 Comercio Mundial del sector.....	7
1.4.Ventas.....	8
1.5 Principales subsectores, principales productos del sector.....	8
1.6 Principales acuerdos que benefician al sector.....	13
1.7 Destino de las exportaciones.....	22
1.8 Información del sector en el departamento de Santander (Exportaciones, dinámica exportaciones, destino exportaciones, importaciones, empleo).....	25
<i>2.0 Análisis de la empresa</i>	27
2.1 Información corporativa de la empresa.....	27
2.2 Compañías similares.....	29
2.3 Análisis financiero de la empresa.....	30
2.3.1 Estado de resultados.....	30
2.3.2 Balance total.....	33
2.3.3 Estado de flujo de efectivo.....	34
2.4 Ratios.....	35
2.4.1 Ratios de rentabilidad.....	35
2.4.2 Ratios de eficiencia.....	39
2.4.3 Ratios de liquidez.....	42
2.4.4 Ratios de apalancamiento.....	43
<i>3.0 Análisis del producto</i>	44
3.1 Nombre del producto.....	44
3.2 Posición arancelaria.....	44
3.3 Precio a nivel nacional.....	45
3.4 Estrategias de promoción que utiliza la empresa.....	45
3.5 ¿Qué tiene de innovador el producto?.....	45
3.6 Razones por las que el grupo selecciona el producto.....	45
<i>4.0 Formulación del proyecto</i>	46
4.1 Problema.....	46
4.1.1 Identificación del problema.....	46
4.1.2 Descripción del problema.....	46

4.2 Justificación.....	47
4.3 Objetivos.....	48
4.31 General.....	48
4.32 Específicos.....	48
4.4 Cronograma.....	49
<i>5.0 Selección de Mercados</i>	49
5.1 Matriz de Preselección de Mercados.....	51
<i>6.0 Condiciones de Acceso</i>	52
6.1 Acuerdos comerciales que favorecen la Operación.....	52
6.2 Solicitud de Vistos Buenos (Colombia).....	52
6.3 Condiciones arancelarias.....	53
6.4 Condiciones no arancelarias: Normas técnicas.....	53
<i>7.0 Producto, Precio, Punto de venta y Promoción</i>	55
7.1 Producto.....	55
7.2 Precio.....	57
7.3 Punto de Venta.....	58
7.4 Promoción.....	59
<i>8.0 Estrategia de inmersión</i>	61
<i>9.0 Logística y Distribución Física Internacional</i>	62
<i>10.0 Evaluación Financiera</i>	69
<i>11.0 Conclusiones</i>	69
<i>Bibliografía</i>	71

Caracterización del sector:

1. Contribución al empleo

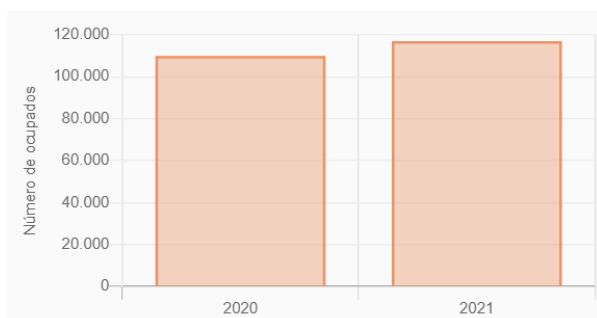
Tabla 1. Dinámica anual de empleo



Fuente: Maro, 2022

Se evidencia que el sector software y Ti está en crecimiento como se observa en la tabla 1, además presenta diversos desafíos porque en Colombia existe una gran vacía, debido a la falta de mano de obra calificada, por ende, el sector expuesto anteriormente no aporta mucho porcentaje a la fuerza laboral en Colombia, como se ve en la cantidad de número de ocupados, y en servicios software y Ti en específico lo afecta directamente, ya que requiere de una formación profesional y las carreras en estas áreas no son muy apetecidas, también las tecnologías avanzan rápidamente, incluso más que los programas que los capacitan, por ende, no existe mucho personal en Colombia para estas áreas de trabajo, también los graduados en estos programas no terminan ejerciendo sus carreras por los bajos ingresos y oportunidades de promoción.

Tabla 2. Año corrido para empleo (Enero-Diciembre)



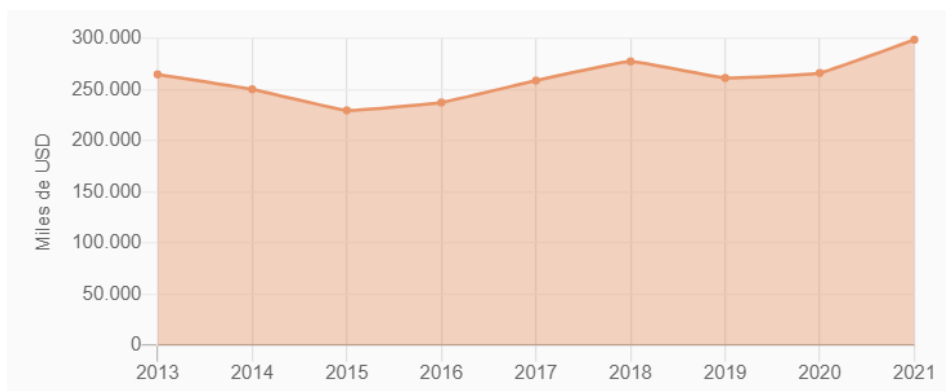
Fuente: Maro, 2022

Pero se observa un alza de número de ocupados en 2021 en comparación con 2020 en la tabla 2, se debe a los esfuerzos del gobierno de impulsar conocimiento en este sector, por medio de becas, para fortalecer la disponibilidad de talento humano de este sector en el país. porque las empresas nacionales o internacionales están implementando más estos servicios, para aumentar la productividad, que es considerada una fuente clave del crecimiento económico y de la competitividad.

Los departamentos con más ocupados en este sector son Bogotá DC, Antioquia, Valle del Cauca y las principales actividades son desarrollo de sistemas informáticos (principal), consultoría informática, administración de tecnologías informáticas, procesamiento de datos, hosting, portales web, edición de software.

2. Exportaciones, importaciones, balanza comercial del sector

Tabla 3. Dinámica anual de exportaciones



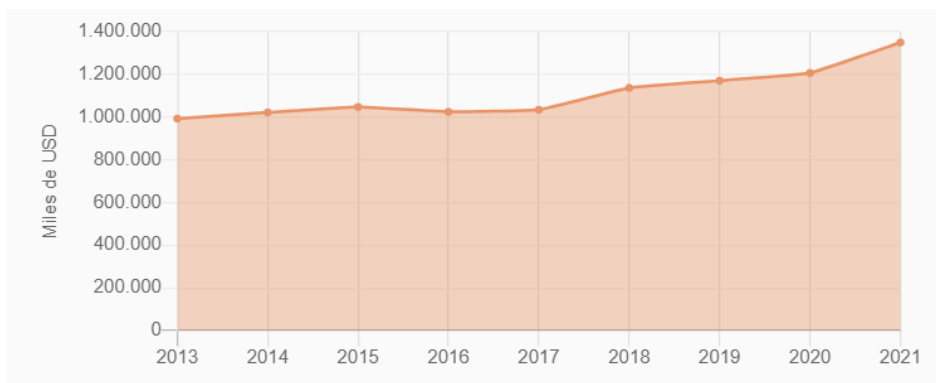
Fuente: Maro, 2022

Se evidencia una balanza comercial desfavorable durante todo el periodo de tiempo expuesto, las importaciones por encima de la exportaciones, por ejemplo, sus exportaciones son de un 298.808 de USD, es decir más bajas que las importaciones con 1.349.662 en miles durante 2021, por tanto, es necesario compensar el déficit, porque incrementa la tasa de cambio, aumentando el precio de las divisas, por ende, es desfavorable mantener un nivel de endeudamiento tan alto, acumulado a lo largo de los años.

Las exportaciones del sector de servicios TI tuvieron crecimiento entre 2015 y 2019, alcanzando USD 229,1 millones y posicionando al país como plataforma para llegar a

diferentes mercados, entre los cuales se destacan en 2021 Estados Unidos (101.657 miles de USD), España (24.072 miles de USD) y México (18.152 miles de USD) en materia de servicios informáticos y licencias. En 2019, Colombia se posicionó como el cuarto mercado de TI más grande en Latinoamérica, después de Brasil, México y Chile. El mercado de software y servicios TI en el país superó en 2019 los USD 8,2 mil millones. (IDC – cifras estimadas). A partir del 2020 se demuestra un crecimiento de las exportaciones, esto sucede porque en Colombia se comenzó a implementar una sólida red de aceleradoras, incubadoras, fondos de inversión y parques tecnológicos que complementan las iniciativas y contribuyen al fortalecimiento del tejido empresarial innovador del país. Por ende, se convirtió en uno de los principales proveedores de servicios de base tecnológica en la región.

Tabla 4. Dinámica anual de importaciones

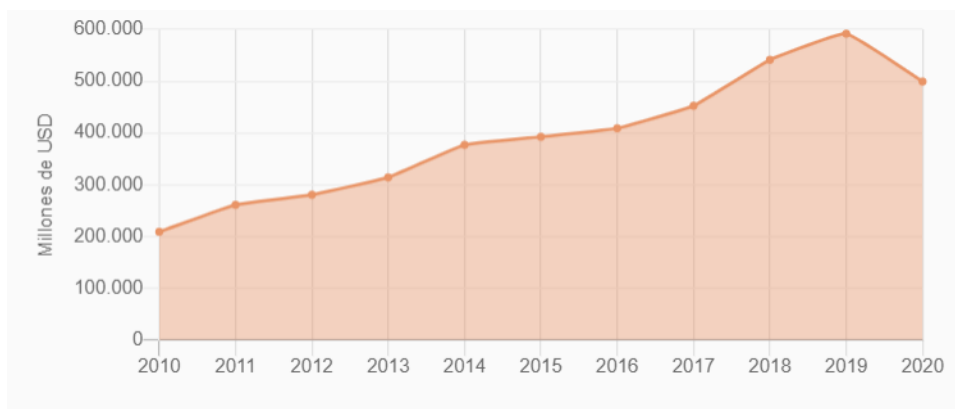


Fuente: Maro, 2022

Las importaciones entre el 2020 y 2021, tuvieron un crecimiento importante, incrementando en un 11,84% con un total 1'349.662 miles de USD, donde los principales países de compra de los servicios de informática y licencias fueron Estados Unidos, México, Alemania, es decir que Colombia sigue demandando más servicios extranjeros, en conclusión, las importaciones tienen un crecimiento exponencial.

3. Comercio mundial del sector

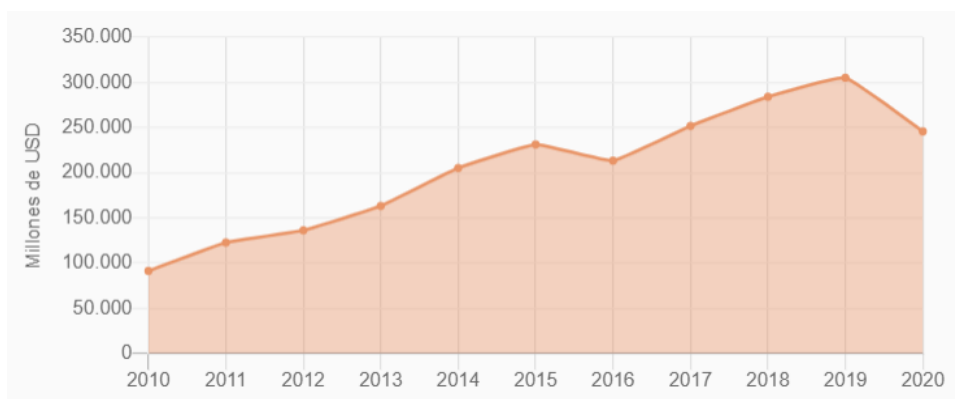
Tabla 5. Dinámica anual de exportaciones mundiales



Fuente: Maro, 2022

En las exportaciones mundiales durante el periodo de 2010 a 2019 tuvo un crecimiento constante, pero en 2020 disminuyeron en un -15,64%, en evidencia los servicios de informática disminuyeron en un -13,8% y las licencias en -31,8% con respecto al año anterior. En el 2020 el covid-19 debilitó muchos sectores, porque disminuyó el intercambio mundial de productos y servicios, es decir la dinámica comercial, entonces en el sector servicios no fue la excepción. Por otro lado, los principales proveedores de Software y Ti en el mundo son Irlanda, Estados Unidos e India, Irlanda en 2016 se convirtió en el mayor exportador mundial de los servicios de informática y licencias.

Tabla 6. Dinámica anual de importaciones mundiales

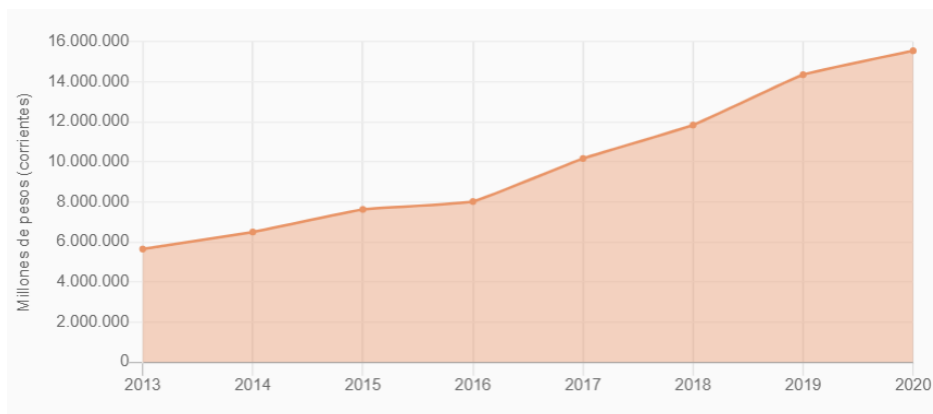


Fuente: Maro, 2022

Los principales importadores software y Ti del mundo son Estados Unidos, Alemania y Singapur, pero para 2020 disminuyeron, Estados Unidos en un -10,2% y Alemania un -16,1%, debido a la contingencia sanitaria que sacudió al mundo y sus mercados, opacando su dinamismo, también fue notable en los porcentajes negativos de las importaciones de servicios de informática (-16,6%) y licencias (-46,2%) para el mismo periodo.

4. Ventas

Tabla 7. Ventas anuales



Fuente: Maro, 2022

El servicio más vendido en Colombia es el desarrollo de sistemas informáticos, consultoría informática y actividades relacionadas, en los últimos años 2019 - 2020 se registraron las ventas más altas con una var de 8,3%, se demuestra que Colombia tiene una demanda interna fuerte y creciente, los sectores que registran el mayor gasto de TI son: Industria manufacturera (USD 1.638 millones), Gobierno (USD1.563 millones), Sector Financiero (USD 1.494 millones) y comunicaciones (USD1.394 millones). (IDC/Gartner).

5. Principales subsectores, principales productos del sector

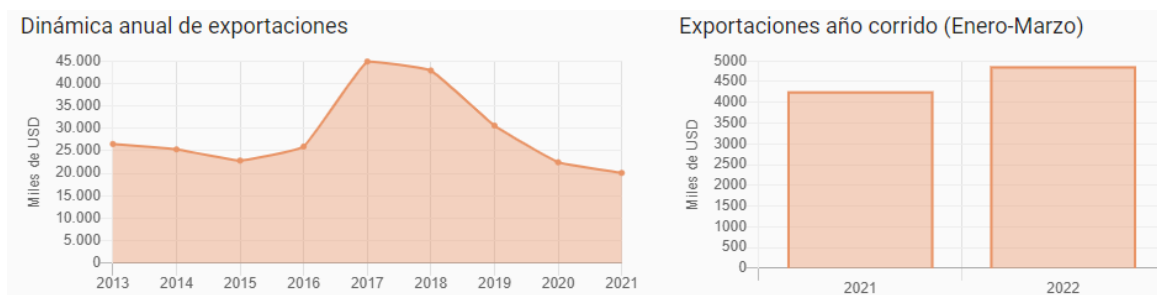
Software y servicios TI

El sector de Software y TI comprende segmentos como el desarrollo de aplicaciones web y móviles, desarrollo de software a la medida, computación en la nube, integración de sistemas, e-learning y comercio electrónico.

Principales subsectores

- Licencias para producir o distribuir programas informáticos

Tabla 8. Dinámica de exportaciones



Fuente: Maro, 2022

Se evidencia una dinámica creciente en el transcurso de los años corridos 2021 a 2022 y la dinámica anual de exportaciones se evidenció un avance USD 25.000 desde el 2013 y que después fueron ascendiendo a USD 45.000 en el 2017.

Tabla 9. Inversión anual en licencias

Servicios CABPS

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2021 Ene-Mar	2022 Ene-Mar	2021/2020 Var %	2022/2021 Var % Ene-Mar	TCAC 2021/2013
8.3 - Licencias para reproducir y/o ...	26.520	25.329	22.835	25.959	44.856	42.858	30.611	22.463	20.084	4.270	4.873	-10,6	14,1	-3,4

Fuente: Maro, 2022

Se evidencia una muestra Trimestral de Comercio Exterior de Servicios en cifra de miles de dólares de las licencias para producir o distribuir programas informáticos demostrando que en el 2017 hubo una inversión mayor de 44.856 a comparación de los demás años.

Tabla 10. Inversión anual por países

País	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2021 Ene-Mar	2022 Ene-Mar	2021/2020 Var %	2022/2021 Var % Ene-Mar	TCAC 2021/2013
Demás países	19.375	11.282	11.749	13.593	10.557	13.275	14.904	11.947	10.271	2.095	2.706	-14,0	29,2	-7,6
Estados Unidos	118	1.685	0	5.796	24.576	24.738	15.268	10.348	9.580	1.972	1.971	-7,4	0,0	73,2
Perú	1.287	1.534	0	0	910	336	0	0	204	204	147	0,0	-28,0	-20,6
Panamá	629	814	1.069	1.733	2.200	1.801	440	0	0	0	49	0,0	0,0	-100,0
Venezuela	0	2.888	59	0	165	0	0	0	0	0	0	0,0	0,0	N.C.
República Dominicana	27	408	2.393	1.041	925	789	0	0	0	0	0	0,0	0,0	-100,0
Ecuador	2.887	3.577	4.493	2.723	4.272	1.781	0	0	0	0	0	0,0	0,0	-100,0
Puerto Rico	1.459	777	1.496	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0	0,0	-100,0
Chile	0	1.148	329	0	0	0	0	168	0	0	0	-100,0	0,0	N.C.
Costa Rica	0	0	602	0	900	0	0	0	0	0	0	0,0	0,0	N.C.

Fuente: Maro, 2022

Tabla 11. Inversión en USD por país

Destino	2021	2022	Var %
Demás países	2.095	2.706	29,2
Estados Unidos	1.972	1.971	0,0
Perú	204	147	-28,0
Panamá	0	49	0,0
República Dominicana	0	0	0,0

Fuente: Maro, 2022

Los países destino principales a los cuales se usan más Licencias para producir o distribuir programas informáticos son Estados Unidos y Perú en los últimos años 2021-2022

Tabla 12. Dinámica de Importación

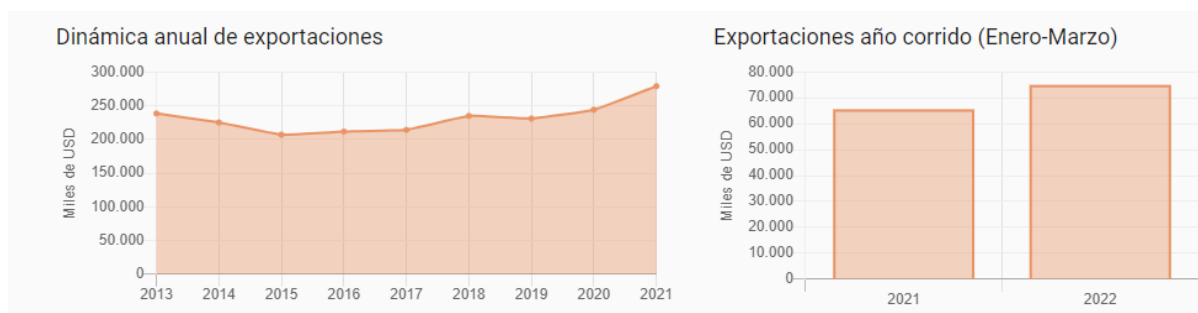


Fuente: Maro, 2022

Se demuestra que ha tenido un aumento del 12,7 en variable en las licencias entre el transcurso de los años y que Estados Unidos es el mayor importador

- Servicios de informática

Tabla 13. Dinámica de exportaciones



Fuente: Maro, 2022

La dinámica anual de exportaciones ha demostrado un avance creciente durante el transcurso de los años hasta el 2021 y las exportaciones de enero a marzo aumentaron en el transcurso del año 2021 a 2022

Tabla 14. Inversión anual en servicios informáticos

Servicios CABPS

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2021 Ene-Mar	2022 Ene-Mar	2021/2020 Var %	2022/2021 Var % Ene-Mar	TCAC 2021/2013
9.2 - Servicios de informática	238.350	225.002	206.917	211.479	214.001	234.721	230.826	243.814	278.725	65.534	74.946	14,3	14,4	2,0

Fuente: Maro, 2022.

La inversión más notoria en servicios de informática fue en el año 2021 con 278.725 miles de dólares en servicios de informática

Tabla 15. Inversión anual por país

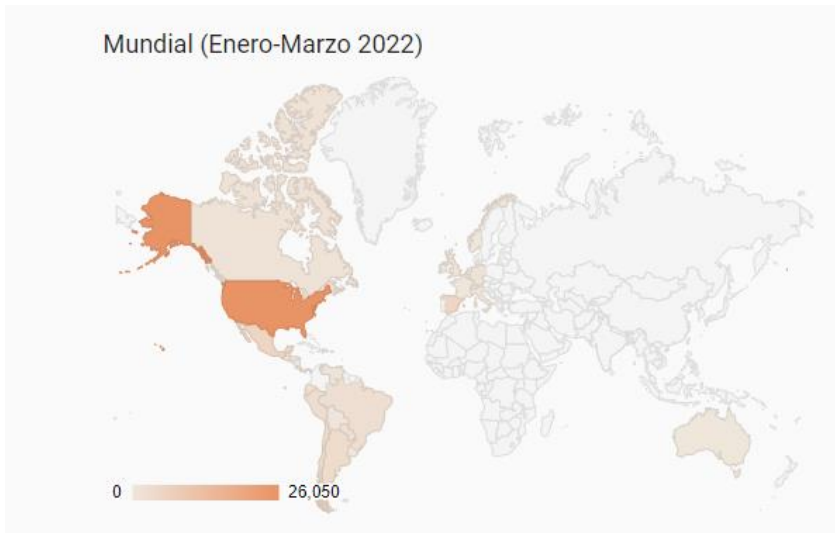
País	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2021 Ene-Mar	2022 Ene-Mar	2021/2020 Var %	2022/2021 Var % Ene-Mar	TCAC 2021/2013
Estados Unidos	64.459	49.135	57.689	60.396	60.264	65.745	75.722	77.533	92.077	25.715	26.050	18,8	1,3	4,6
Demás países	15.130	16.981	15.432	15.217	15.911	13.041	13.492	19.394	25.423	3.761	12.699	31,1	237,7	6,7
España	33.083	33.634	23.205	21.718	21.958	21.571	14.673	17.324	24.072	3.997	5.307	38,9	32,8	-3,9
México	19.007	19.751	17.830	15.941	16.523	17.462	21.508	20.516	18.123	5.243	5.277	-11,7	0,6	-0,6
Chile	10.623	12.804	10.862	9.948	9.767	13.188	11.041	8.860	10.682	2.566	3.429	20,6	33,7	0,1
Argentina	6.499	4.583	4.107	3.145	5.038	5.961	6.120	5.198	9.422	2.146	3.292	81,2	53,4	4,8
Perú	10.883	12.350	9.835	9.774	10.368	10.035	10.483	8.006	8.185	2.314	2.454	2,2	6,0	-3,5
Costa Rica	4.665	5.871	4.288	3.951	3.445	5.122	11.000	11.622	11.942	1.583	2.129	2,8	34,5	12,5
Brasil	5.019	4.963	4.747	5.826	4.477	4.265	8.372	10.154	7.482	2.423	2.128	-26,3	-12,2	5,1
Paraguay	496	350	393	311	887	77	1.180	2.954	2.879	783	2.052	-2,5	161,9	24,6

Cifras en miles de dólares. Fuente: Muestra Trimestral de Comercio Exterior de Servicios (MTCES) - DANE. Cálculos: Gerencia de Inteligencia Competitiva - Colombia Productiva. - Última actualización: Mayo de 2022.

Fuente: Maro, 2022.

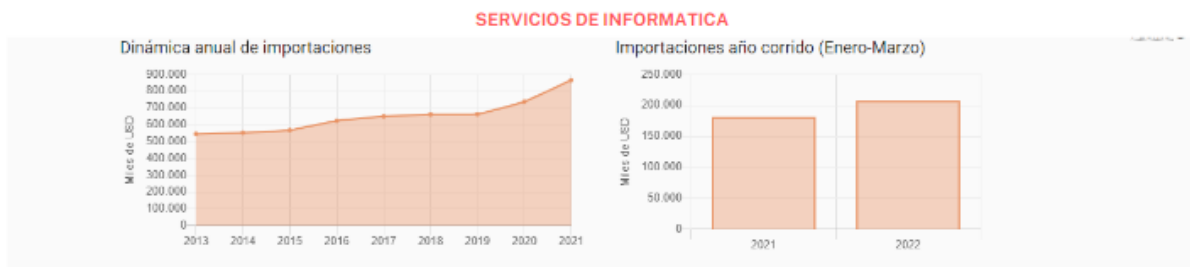
Se demuestra que en los países donde hay más inversión de servicios de informática es Estados Unidos en los años 2013, 2014, 2015, 2016, 2018, 2019, 2010, 2021 y 2022 y el que menos ha invertido es Paraguay.

Tabla 16. Vista geográfica de exportaciones (Estados Unidos)



Fuente: Maro, 2022.

Tabla 17. Dinámica de importaciones



Servicios CABPS	2021	2022	Var %
9.2 - Servicios de informática	181.191	207.548	14,5

Destino	2021	2022	Var %
Estados Unidos	69.738	58.727	-15,8
México	21.322	21.637	1,5

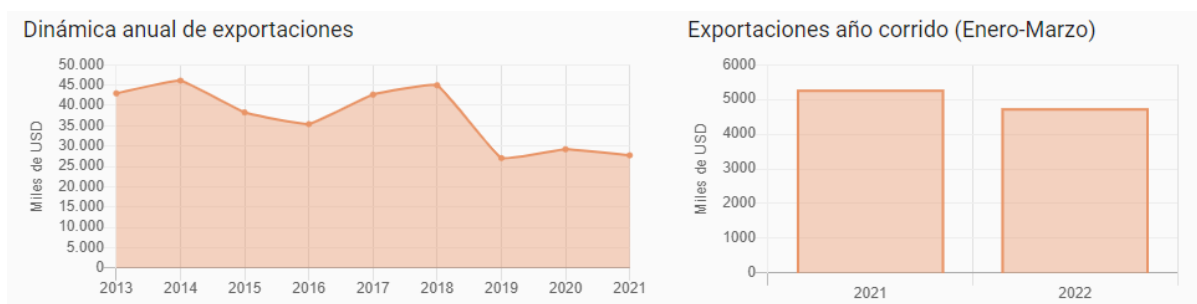
Fuente: Maro, 2022.

Se evidencia en la tabla 17 los servicios de informática con un crecimiento en las importaciones de estos últimos años siendo Estados Unidos el principal.

6. Principales acuerdos que benefician al sector

- CAN (La Comunidad Andina)
Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.
Cartagena del 26 de mayo 1969

Tabla 18. Dinámica de exportaciones



Fuente: Maro, 2022.

Se ha realizado una dinámica de exportaciones con la comunidad andina del sector software y servicios TI donde hubo una decreciente caída en el 2019 con 25.000 miles de USD, y en exportaciones de año corrido entre enero y marzo de los años 2021 y 2022 se evidencia una reducción de 1000 miles de USD

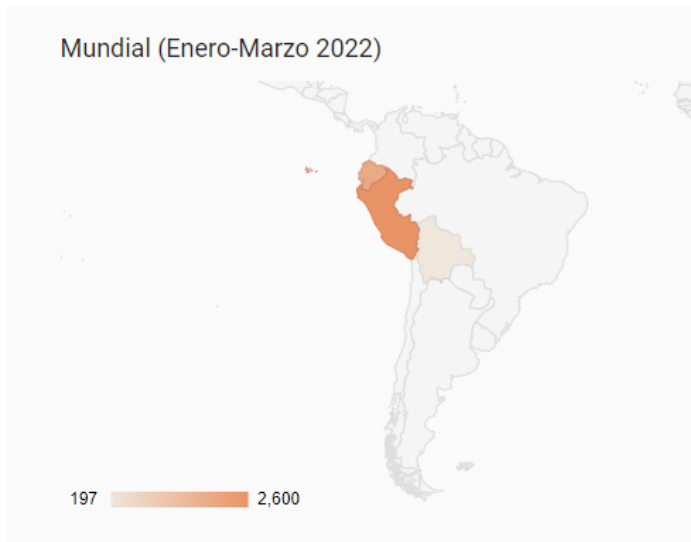
Tabla 19. Inversión en subsectores y países

Servicios CABPS	2021	2022	Var %	Destino	2021	2022	Var %
9.2 - Servicios de informática	5.082	4.603	-9,4	Perú	2.518	2.600	3,3
8.3 - Licencias para reproducir y/o ...	204	147	-28,0	Ecuador	2.697	1.952	-27,6
				Bolivia	71	197	178,0

Fuente: Maro, 2022.

En el sector de servicios de informática se evidencia un descenso del año 2021 a 2022 y en el sector de servicios de licencias de 204 miles de USD y el destino de estos sectores con el CAN en acuerdo fue para Perú siendo el principal en exportación, con una creciente inversión de 2021 a 2022 de 3,3%, Ecuador con una variante de -2 habiendo un descenso en las exportaciones.

Tabla 20. Vista geográfica de exportación

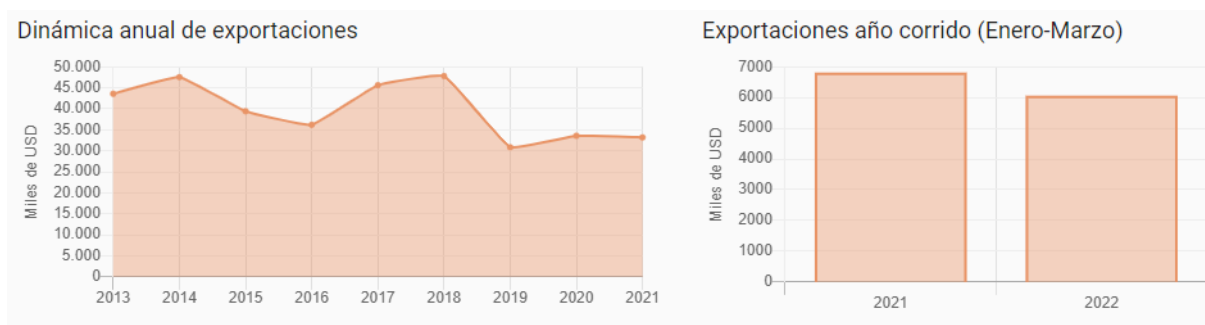


Fuente: Maro, 2022.

- Canadá

El 21 de noviembre de 2008 se suscribió el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá.

Tabla 21. Dinámica de exportaciones



Fuente: Maro, 2022.

La dinámica anual de exportaciones tuvo un descenso a partir del año 2015 a 2016 y en el año 2019 en inversión de miles de USD. En exportaciones del año corrido entre enero y marzo de 2021-2022 decae la inversión en los sectores de 6500 miles de USD a 6000.

Tabla 22. Inversión en subsectores y países

Servicios CABPS	2021	2022	Var %	Destino	2021	2022	Var %
9.2 - Servicios de informática	6.605	5.911	-10,5	Perú	2.518	2.600	3,3
8.3 - Licencias para reproducir y/o ...	204	147	-28,0	Ecuador	2.697	1.952	-27,6
				Canadá	1.524	1.308	-14,2
				Bolivia	71	197	178,0

Fuente: Maro, 2022.

Los servicios dentro del tratado de Canadá han sido favorables en el transcurso de los años, pero en los últimos años hubo una variable decreciente en inversión del -10,5 % de servicios de informática y -28,0 en licencias y la mayor inversión notable fue en Perú.

Tabla 23. Vista geográfica

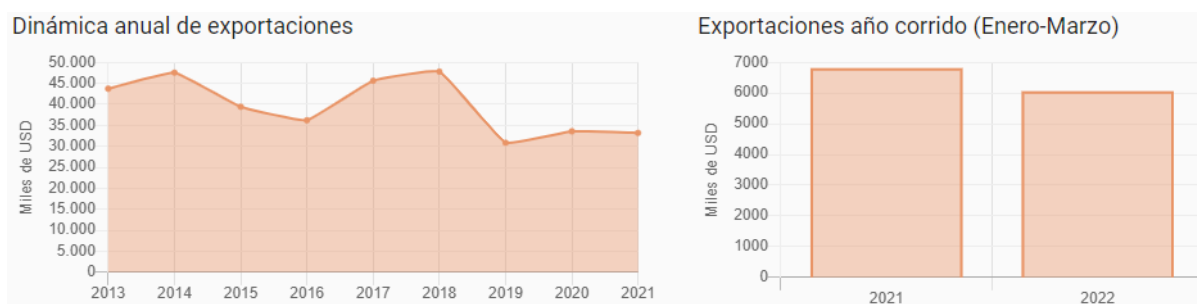


Fuente: Maro, 2022.

- CARICOM

Estados Miembros: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas, Surinam, y Trinidad y Tobago. Miembros Asociados: Anguila, Bermudas, Islas Caimán, Islas Turcas y Caicos, e Islas Vírgenes Británicas.

Tabla 24. Dinámica de exportaciones



Fuente: Maro, 2022.

La dinámica anual de exportaciones tuvo un límite de 45.000 miles de USD en el transcurso de los años 2013 a 2021 y en exportaciones en año corrido del 2021 al 2022 se observa una decreciente inversión en el sector en miles de USD.

Tabla 25. Inversion Subsectores

Servicios CABPS	2021	2022	Var %
9.2 - Servicios de informática	6.605	5.911	-10,5
8.3 - Licencias para reproducir y/o ...	204	147	-28,0

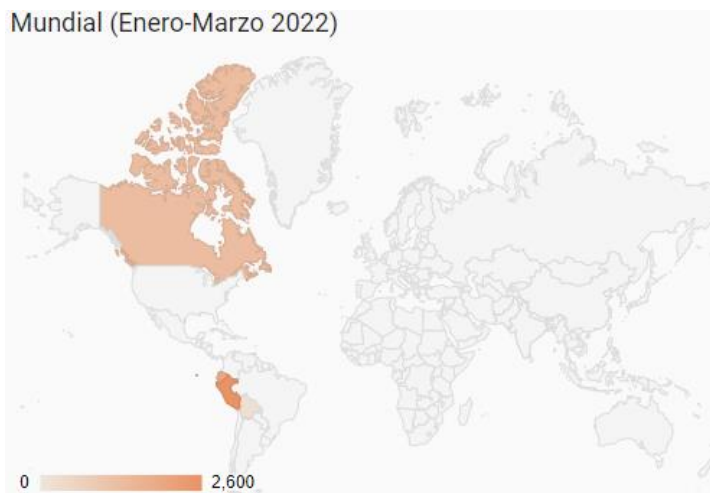
Destino	2021	2022	Var %
Perú	2.518	2.600	3,3
Ecuador	2.697	1.952	-27,6
Canadá	1.524	1.308	-14,2
Bolivia	71	197	178,0
Barbados	0	0	0,0

Fuente: Maro, 2022.

Se puede evidenciar que en ambos sectores hubo una decreciente de inversión con variables negativas de -10,5 y -28,0 y que en Perú hay una mayor inversión a comparación de otros países como Ecuador y Canadá.

Tabla 26. Vista geográfica de exportaciones

Mundial (Enero-Marzo 2022)



Fuente: Maro, 2022.

- Chile

Tabla 27. Vista geográfica e inversión en subsectores

Mundial (Enero-Marzo 2022)



Servicios CABPS	2021	2022	Var %
9.2 - Servicios de informática	6.171	9.341	1,9
8.3 - Licencias para reproducir y/o ...	204	147	-26,0

Destino	2021	2022	Var %
Chile	2.566	3.429	33,7
Perú	2.518	2.600	3,3
Ecuador	2.697	1.952	-27,6
Canadá	1.524	1.308	-14,2
Bolivia	71	197	178,0

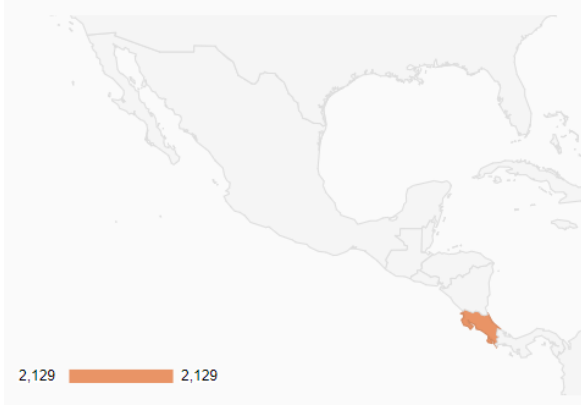
Fuente: Maro, 2022.

Se observa que las principales exportaciones del sector son en Chile, Perú, Ecuador, Canadá y Bolivia y en el subsector de servicios de informática tuvo una variable positiva y creciente del 1,9% del año 2021-2022.

- Costa Rica

Tabla 28. Geografía del acuerdo

Mundial (Enero-Marzo 2022)



Servicios CABPS	2021	2022	Var %
9.2 - Servicios de informática	1.583	2.129	34,5
8.3 - Licencias para reproducir y/o ...	0	0	0,0

Destino	2021	2022	Var %
Costa Rica	1.583	2.129	34,5

Fuente: Maro, 2022.

El sector tuvo una variable creciente en subsector de servicios de informática con 34,5 % y la inversión solo es con Costa Rica.

- EFTA

Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein

Tabla 29. Inversión en subsectores y países

Servicios CABPS	2021	2022	Var %
9.2 - Servicios de informática	2.467	2.893	17,3
8.3 - Licencias para reproducir y/o ...	0	0	0,0

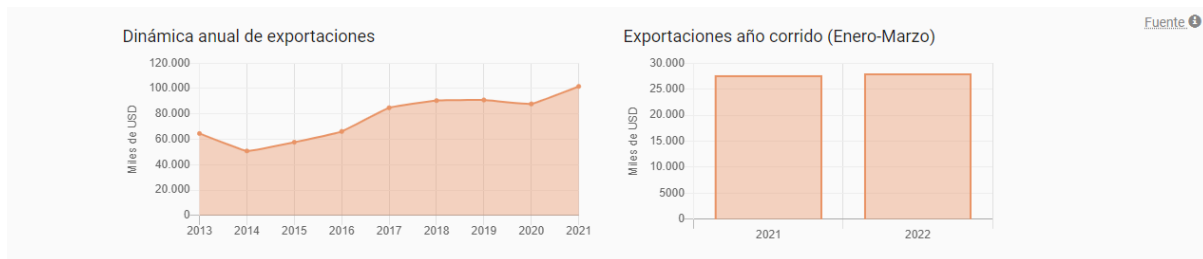
Destino	2021	2022	Var %
Costa Rica	1.583	2.129	34,5
Suiza	884	764	-13,6
Noruega	0	0	0,0

Fuente: Maro, 2022.

Se evidencia en la tabla 29 que solo en el subsector de servicios de informática se encuentra una variable positiva del transcurso de los años y los principales exportadores son Costa Rica.

- Estados Unidos

Tabla 30. Dinámica de exportaciones



Servicios CABPS	2021	2022	Var %
9.2 - Servicios de informática	25.715	26.050	1,3
8.3 - Licencias para reproducir y/o ...	1.972	1.971	0,0

Destino	2021	2022	Var %
Estados Unidos	27.686	28.021	1,2

Fuente: Maro, 2022.

Se observa en la tabla 30, la dinámica anual de exportaciones donde hubo una gran inversión en USD y ha ido creciendo en el transcurso de los años y también refleja esa inversión en cada subsector .

- MERCOSUR

Tabla 31. Dinámica de exportación



Servicios CABPS	2021	2022	Var %
9.2 - Servicios de informática	31.430	33.624	7,0
8.3 - Licencias para reproducir y/o ...	1.972	1.971	0,0

Destino	2021	2022	Var %
Estados Unidos	27.686	28.021	1,2
Argentina	2.146	3.292	53,4
Brasil	2.423	2.128	-12,2

Fuente: Maro, 2022.

Se expone en la tabla 31 la dinámica de inversión en las exportaciones en el transcurso de los años el cual ha ido creciendo hasta el 2021.

- México

Tabla 32. Dinámica de exportación



Servicios CABPS	2021	2022	Var %
9.2 - Servicios de informática	36.673	38.901	6,1
8.3 - Licencias para reproducir y/o ...	1.972	1.971	0,0

Destino	2021	2022	Var %
Estados Unidos	27.686	28.021	1,2
México	5.243	5.277	0,6
Argentina	2.146	3.292	53,4

Fuente: Maro, 2022.

En la tabla 32 podemos observar la dinámica de exportaciones en cada subsector y se puede evidenciar que el subsector de servicios de informática es el que tuvo más inversión en el transcurso de los años hasta el 2022 con una variable de 5.1%.

- Nicaragua

Tabla 33. Dinámica de exportación



Servicios CABPS	2021	2022	Var %
9.2 - Servicios de informática	36.996	39.176	5,9
8.3 - Licencias para reproducir y/o ...	1.972	1.971	0,0

Destino	2021	2022	Var %
Estados Unidos	27.686	28.021	1,2
México	5.243	5.277	0,6
Argentina	2.146	3.292	53,4

Fuente: Maro, 2022.

Se evidencia en la tabla 33 que hay una dinámica anual de exportación ascendente del año 2012 a 2022 en los subsectores.

- Reino Unido

Tabla 34. Dinámica de exportación del sector



Fuente: Maro, 2022.

Se detalla en la tabla 34 que las exportaciones del sector aumentó del transcurso del 2013 al 2021 y Estados Unidos es el que más exporta.

- Unión Europea

Tabla 35. Dinámica de exportación

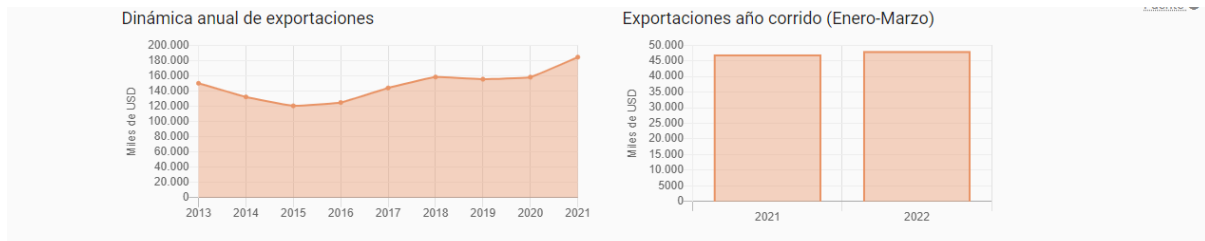


Fuente: Maro, 2022.

Se demuestra en la tabla 35 que las inversiones en las exportaciones del año 2012 al 2021 ha aumentado notoriamente sobre todo en subsector de servicios de informática con una variable de 4.2%.

- Venezuela

Tabla 36. Dinámica de exportación



Servicios CABPS	2021	2022	Var %
9.2 - Servicios de informática	45.069	46.124	2,3
8.3 - Licencias para reproducir y/o ...	1.972	1.971	0,0

Destino	2021	2022	Var %
Estados Unidos	27.686	28.021	1,2
España	3.997	5.307	32,8
México	5.243	5.277	0,6

Fuente: Maro, 2022.

La dinámica de exportación es gradualmente ascendente trayendo consigo exportaciones a largo plazo sobre todo en países como Estados Unidos.

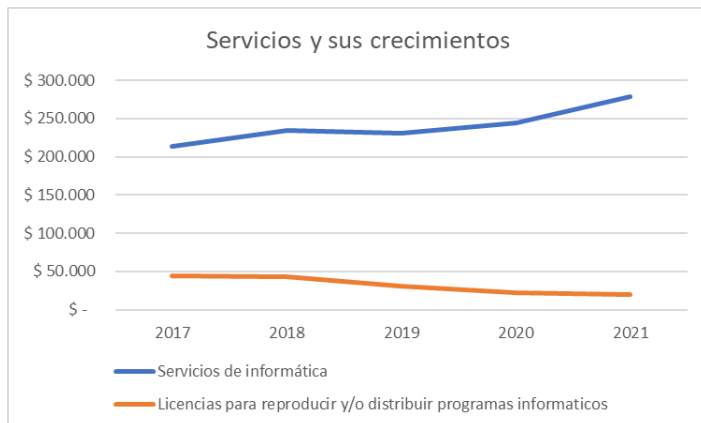
7. Destino de exportaciones

Tabla 37. Servicios CABPS.

Servicios CABPS	2021	2022	Var %
9.2 - Servicios de informática	65.534	74.946	14,4
8.3 - Licencias para reproducir y/o ...	4.270	4.873	14,1

Fuente: Maro, 2022.

Tabla 38. Servicios y sus crecimientos en los últimos 5 años. USD / Años.



Fuente: Maro, 2022.

Los principales servicios ofrecidos para exportar fueron los servicios de informática, que presentaron entre 2021 y 2022 una variación positiva del 14,4%, pasando de US\$65.634 a US\$74.946.

“Durante el último año de pandemia, vimos cómo los servicios fueron mucho más resilientes que los bienes en el comercio mundial y cómo aumentaron su espacio en las exportaciones mundiales. Del lado de Colombia, hay un gran interés en este sector por la creación de más puestos de trabajo, en especial en BPO, y por las apuestas de empresas extranjeras como IBM y Teleperformance, entre otras”, aseguró Fabrizio Operti, gerente del Sector de Integración y Comercio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Por otro lado, las licencias de reproducir y/o distribuir informáticos los últimos 5 años han presentado un decrecimiento de 55%. Se ha venido recuperando entre 2021 y 2022, presentando una variación de 14,1%.

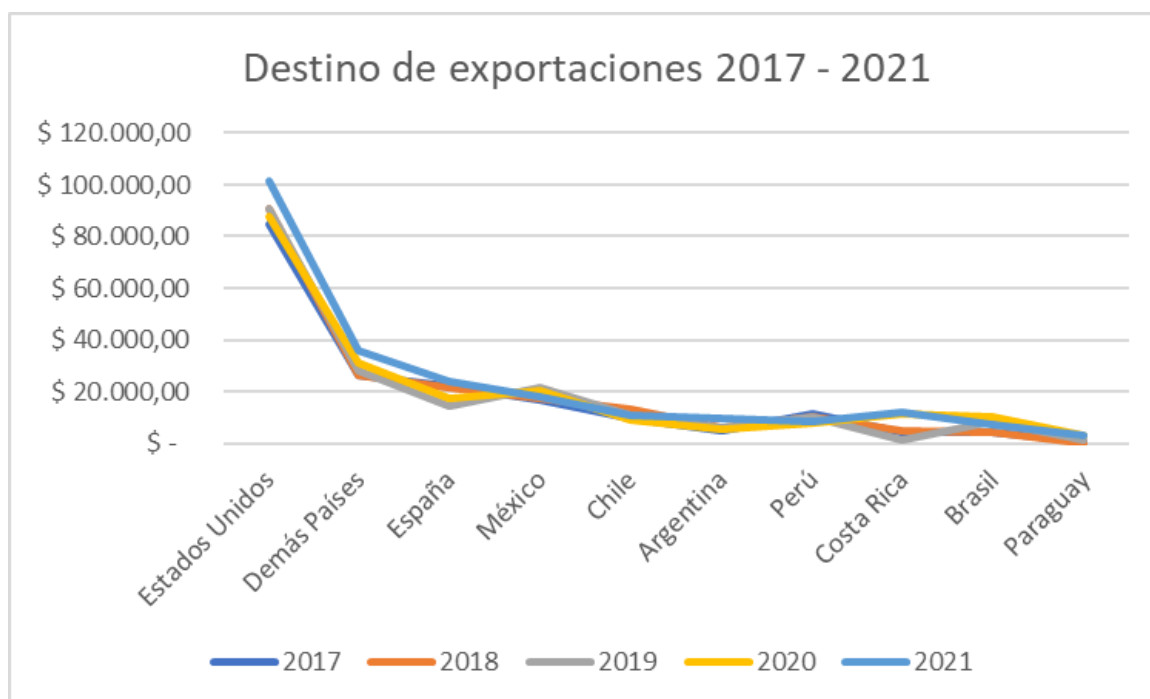
Tabla 39. Destino de las exportaciones 2013 - 2021.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2021 Ene- Mar	2022 Ene- Mar	2021/2020 Var %	2022/2021 Var % Ene- Mar	TCAC 2021/2013
9.2 - Servicios de informática	238.350	225.002	206.917	211.479	214.001	234.721	230.826	243.814	278.725	65.534	74.946	14,3	14,4	2,0
8.3 - Licencias para reproducir y/o ...	26.520	25.329	22.835	25.959	44.856	42.858	30.611	22.463	20.084	4.270	4.873	-10,6	14,1	-3,4

Cifras en miles de dólares. Fuente: Muestra Trimestral de Comercio Exterior de Servicios (MTCES) - DANE. Cálculos: Gerencia de Inteligencia Competitiva - Colombia Productiva. - Última actualización: Mayo de 2022.

Fuente: Maro, 2022.

Tabla 40. Destino de las exportaciones 2013 - 2021, excel. USD / País.



Fuente: Maro, 2022.

Los principales destinos de las exportaciones fueron Estados Unidos, seguido de España, México, Chile, Argentina, Perú, Costa Rica, Brasil y Paraguay.

De los países que presentaron mayor variación entre 2021 y 2020 fueron: Argentina con un 81,2%, España un 38,9%, Chile un 18,3% y Estados Unidos un 15,7%. Demostrando que la exportación de estos servicios en Latinoamérica está en crecimiento.

Esto se debe a que los servicios basados en el conocimiento fueron priorizados dentro del plan de reactivación económica que lidera el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con la meta país de llegar en 2021 a exportaciones por US\$880 millones y de US\$890 millones en 2022.

Durante su participación en el conversatorio ‘Plan para aumentar exportaciones de los servicios basados en el conocimiento’, organizado por ProColombia en la Asamblea del BID en Barranquilla, Operti explicó que hay oportunidades de ventas desde Colombia a otros mercados en teleducación, telemedicina y teletrabajo. “En teleducación vemos perspectivas que nos dicen que van a crecer las ventas de estos servicios más del 13% entre 2020 y 2024.

8. Información del sector en el departamento de Santander (Exportaciones, dinámica exportaciones, destino exportaciones, importaciones, empleo)

Exportaciones

Santander ocupa el sexto lugar por departamentos en Colombia, de acuerdo a su participación en el valor de exportaciones de servicios. Entre 2014 y 2021, el departamento casi logró triplicar el valor de las ventas de servicios al exterior (2,7 veces). De esta forma, consiguió avanzar 2 posiciones en el ranking nacional.

El total exportado en 2021 desde Santander en servicios basados en el conocimiento fue de US\$31,9 millones, con un crecimiento de 29,4% respecto al 2020.

- Bucaramanga exportó US\$26,2 millones en servicios basados en conocimiento, para una alza del 64,2%.

Tabla 41. Total, exportaciones y su crecimiento.

Santander	US\$31,9 millones	+29,4% (2021 - 2020)
Bucaramanga	US\$26,2 millones	+64,2% (2021 - 2020)

Fuente: Vanguardia, 2022.

- Dinámica exportaciones - Años

Tabla 42. Participación de Santander en Colombia en exportación de servicios. % / Año.



Fuente: Cámara de comercio de Bucaramanga, 2022.

Parece una dinámica que va decreciendo, sin embargo, en Santander es un sector que se ha venido fortaleciendo los últimos años junto a la Cámara de comercio. El hecho es que no ha tenido el mismo impacto en el PIB que ciudades como Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla que lideraron estas ventas externas.

- Destino exportaciones - Cantidades

BPO, software y servicios TI y producción audiovisual fueron las categorías que más aportaron al buen desempeño internacional de esta industria en Santander, la cual superó los US\$800 millones. Estados Unidos, Uruguay, España, Panamá y Chile fueron los principales compradores.

- Empleo

Tabla 43. Dinámica anual de empleo en Santander 2015 - 2021. USD / país.



Fuente: Maro, 2022.

La dinámica anual del empleo se ha mantenido entre 800.000 y 700.000 empleos. En 2020 por la contingencia sanitaria y económica disminuyó un 13% a comparación con 2019. Ya para 2021, gracias a ayuda gubernamentales y reactivación económica estamos con cifras casi iguales a las de 2019, que son 765.213 empleos.

Se espera que siga en crecimiento ya que Santander se posiciona como el departamento con mayor crecimiento promedio por año desde el 2014, con una tasa de 15,3%. Esto demuestra el aumento paulatino de las exportaciones de servicios de la región en el mercado internacional.

Análisis de la empresa

9. Información Corporativa de la Empresa :

Nombre: GRAVITY COLOMBIA SAS.

CO-NIT: 900642375

Estado: Operacional, No cotizada.

Forma Legal: S.A.S.

Fecha de Incorporación: 06 de agosto de 2013

Bogotá – Colombia

San José - Costa Rica

Los Angeles, CA - USA

- Principales Actividades:

Actividades De Desarrollo De Sistemas Informáticos (Planificación, Análisis, Diseño, Programación, Pruebas) Agencia Digital Full Service, casa de investigadores, estrategias y creativos. Se enfocan en la evolución digital y fortalecer marcas, detonan oportunidades de crecimiento y las conecta oportunamente con sus consumidores.

- Principales productos

Estrategia y gestión

Investigar, planear y ejecutar estratégicamente activos digitales de las compañías para convertirlos en canales óptimos de la compañía. en esta sección se enfocan (investigación de mercado, planeación estratégica, dirección de equipos digitales, y ejecución integral).

Tecnología

Desarrollan, optimizan y operan sitios web y plataformas de comercio electrónico de primer nivel, focalizadas en conversión y retorno a la inversión.(Plataformas Vtex, plataformas shopify, plataformas wordpress, desarrollo front y back, operación y soporte, diagnóstico y optimización, integraciones, y reportes).

Contenido Planta de energía

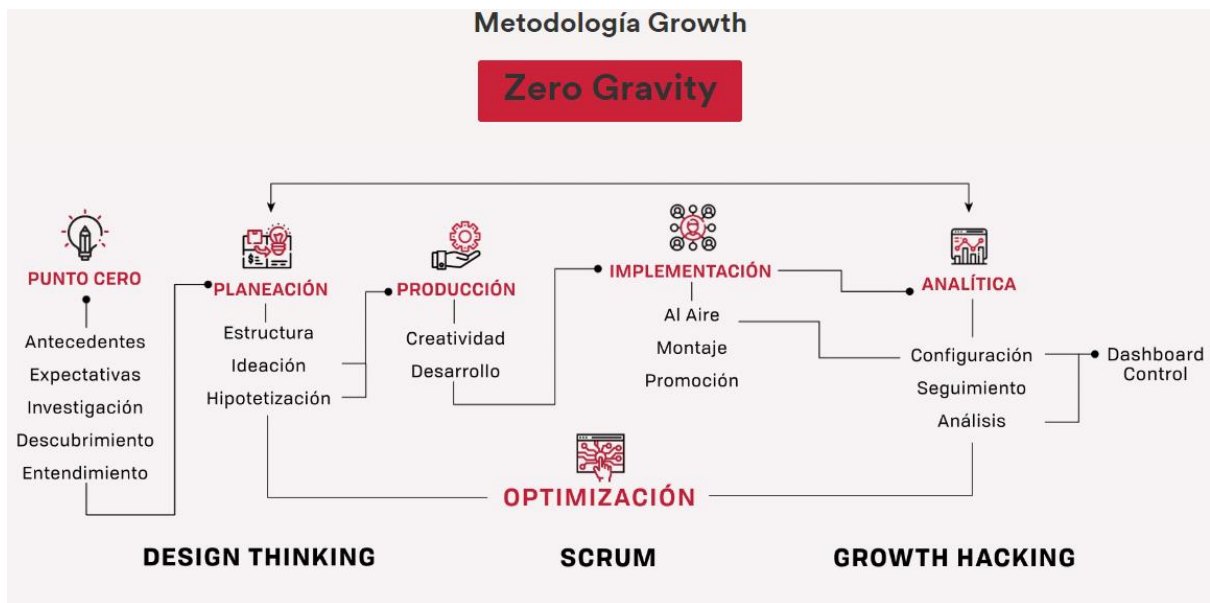
Conceptualizan, diseñan y producen contenido digital. Nuestra visión integral abarca desde la investigación, prototipado y diseño de plataformas, hasta la conceptualización y materialización de campañas digitales. (Diseño UX, contenido para plataformas como: textos, adaptaciones, banners, videos, producción fotos de producto, contenido para campañas

Digitales: Conceptualización, desarrollo material para FB, Google, Display, Video, Audio, Rich Media, Diagnóstico y Optimización, Reportes).

Medios de comunicación y rendimiento

Generan visibilidad, demanda y conversión a través de planes de medios altamente efectivos. (Planes de medios para campañas digitales, Implementación (Google, Facebook, LinkedIn, Display, DCO, Mobile, Push, Rich Media, Audio, Video).

Tabla 44. Modelo de trabajo basado en sus servicios



Fuente: Gravity, 2022

- Número de Empleados
13 (2022).

- Capital Registrado.
3,529 (2021).

10. Compañías Similares:

Tabla 46. Compañías similares a Gravity

Compañía	Total Ingreso Operativo
Thomas Greg & Sons Limited (Guernsey) Sa	1,060,826 (2021)
Sistemas Colombia S A S	726,148 (2021)
Indra Colombia S.A.S	368,312 (2021)
Rappi S.A.S.	254,489 (2021)
Branch Of Microsoft Colombia Inc	219,387 (2021)
GRAVITY COLOMBIA SAS	3,529 (2021)
Integral V6 S.A.S.	3,527 (2021)
Robrica Comercializadora Limitada	3,523 (2021)
Gonet Colombia S.A. de C.V.	3,509 (2015)
Servicios Integrados De Salud Colombia S.A.S.	3,508 (2021)
Finanzas y Actuaría Finac S A S	3,506 (2021)

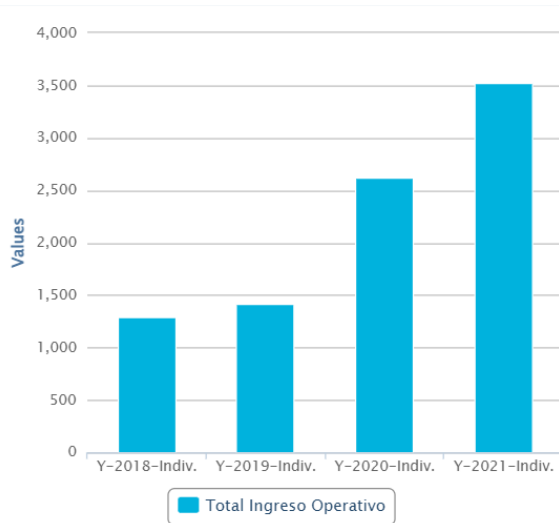
Fuente: Emis, 2022

Se evidencian empresas como Thomas Greg and Sons Limited, Sistema Colombiana SAS, Indra Colombia SAS, Rappi SAS, Branch Of Microsoft Colombia las cuales destacan con un buen rendimiento y mayor total de ingreso operativo que Gravity Colombia SAS, y el ingreso operativo de este (3,529) supera a otras empresas como integral V6 SAS, Robrica Comercializadora Limitada, Gonet Colombia SA de C.V., Servicios Integrados De Salud Colombia SAS, Finanzas y Actuaría Finac SAS.

11. Análisis Financiero de la Empresa:

12. Estado de Resultados: (Total Ingreso Operativo, Utilidad Bruta, Ganancia Operativa (EBIT), EBITDA, Ganancias después de Impuestos).

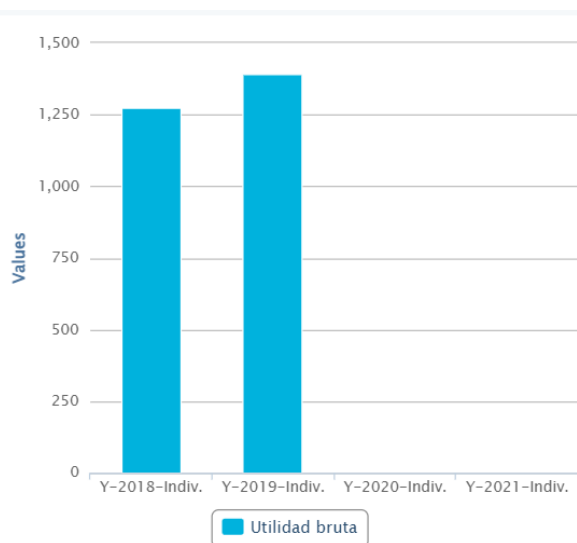
Tabla 47. Total ingreso operativo



Fuente: EMIS, 2022.

Encontramos que el ingreso que proviene netamente de la actividad económica de la empresa, anualmente va en aumento, es decir que incrementaron sus ventas en software y Ti, pero el aumento más significativo fue en 2019-2020 con un 85,37% y de 2020-2021 fue de 9,17%.

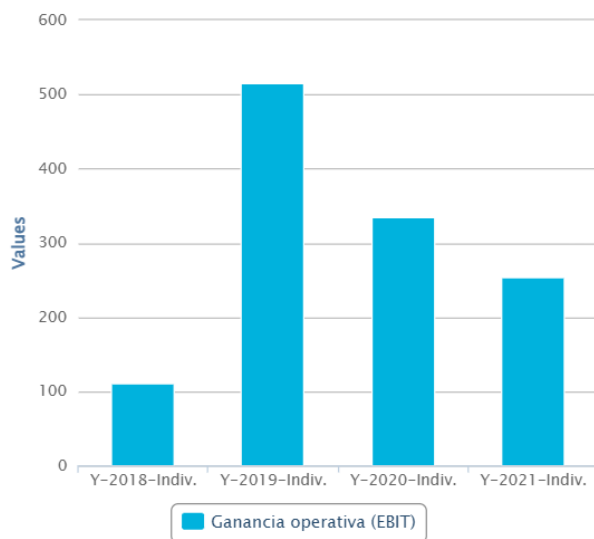
Tabla 48. Utilidad bruta



Fuente: EMIS, 2022.

Evidenciamos que la empresa está invirtiendo en planes de expansión por lo cual no hay generación de utilidad en la actualidad como observamos en la tabla, es decir, que están aumentando sus costos asociados a su producción, aumentando activos y gastos, por tanto, la empresa gastó más dinero del que ganó durante el período de tiempo especificado. En lugar de decir que la empresa ha obtenido una utilidad negativa, se suele decir que la empresa ha operado con una pérdida neta en 2020-2021.

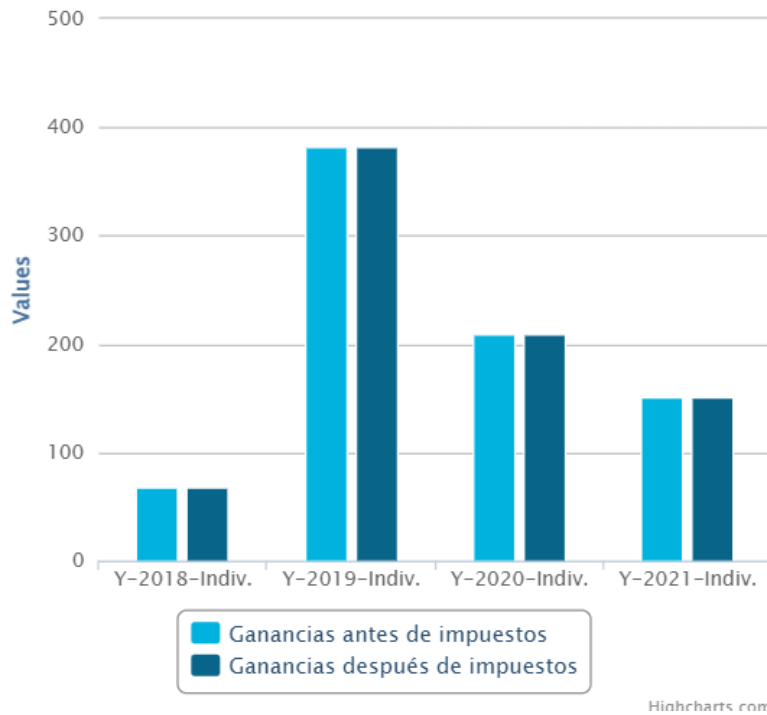
Tabla 49. Ganancia operativa (EBIT)



Fuente: EMIS, 2022.

EBIT se utiliza como indicador de rentabilidad para las empresas. En otras palabras, mide el desempeño de las operaciones comerciales de una organización y su capacidad para generar dinero, sin que los costos estructurales afecten las ganancias. Entonces observamos que en el año 2018-2019 existió un aumento notable en este indicador del 362,05%, por tanto en 2019 fue el año más rentable para Gravity, a partir de ahí comenzó a disminuir el EBIT, es decir que disminuyó su capacidad para generar beneficios en 2019-2021.

Tabla 50. Ganancias antes de impuestos (EBITDA) y Ganancias después de Impuestos

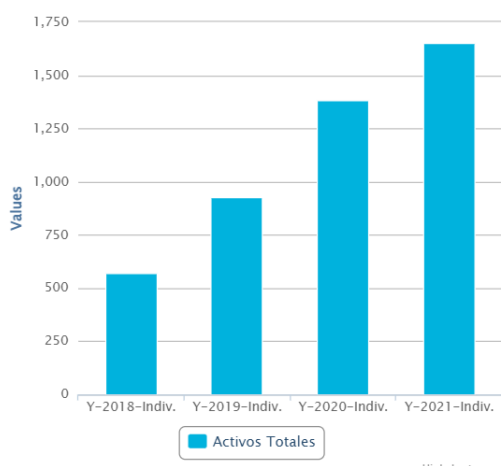


Fuente: EMIS, 2022.

Evidenciamos que la ganancia antes y después de impuestos es igual, puede ser que la empresa obtuvo beneficios tributarios. Continuando EBITDA, se refiere a ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. Es decir, a los ingresos obtenidos antes de que se deduzcan todos estos elementos. Con este indicador podemos observar el avance de la empresa anualmente, en 2019 se presentó el incremento más representativo con un 462,49% y en los años siguientes disminuyó paulatinamente, entre 2019-2020 con un -44,98% y 2020-2021 con un -28,14%. Por otro lado, el beneficio después de impuestos, que se trata de la ganancia real de la empresa, la que queda después de haber hecho frente a todos esos pagos tributarios, señalando la capacidad que tiene el negocio de convertir sus ingresos en beneficios, entonces hay que tener en cuenta que el hecho de que un negocio dé pérdidas durante los primeros años no es algo preocupante ni anormal “casi todos lo hacen”; lo malo es cuando esas pérdidas crecen y no se consiguen revertir.

13. Balance Total: (Activos Totales, Pasivos Totales)

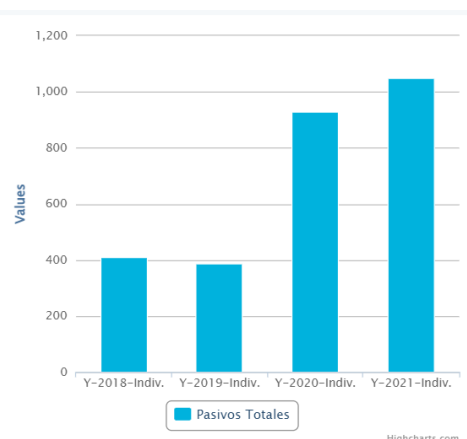
Tabla 51. Activos totales



Fuente: EMIS, 2022.

Se observa que los activos totales han aumentado de forma constante, el incremento más representativo se presentó entre los años 2018-2019 con un 62,42%, lo cual puede decir que la empresa está invirtiendo en equipos tecnológicos, propiedades y incrementando el efectivo, es decir, potenciando su valor económico por medio de sus activos para ofrecer servicios de calidad, además en 2019 fue un año alentador para Gravity porque varios de sus indicadores fueron fuertes en comparación con los demás años, como; ingreso Operativo, Utilidad Bruta, Ganancia Operativa (EBIT), EBITDA, Ganancias después de Impuestos. En conclusión, la empresa puede estar potenciando sus recursos para aumentar sus ventas en un futuro y más Gravity que es una empresa nueva, que entró en el mercado en 2018.

Tabla 52. Pasivos totales



Fuente: EMIS, 2022.

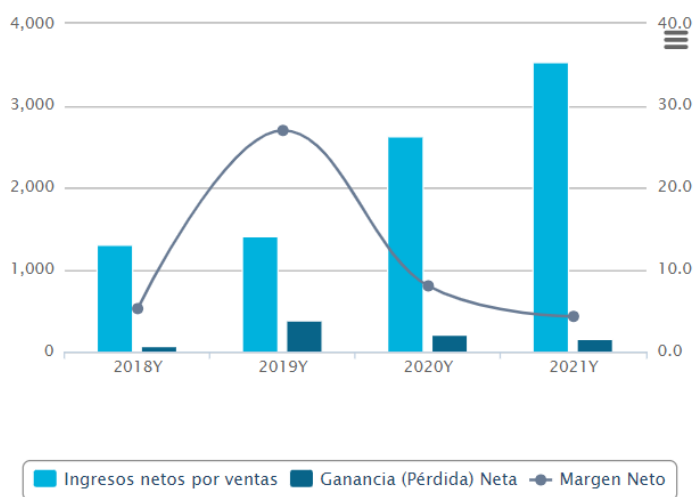
Como se ha venido evidenciando, 2019 fue un año bueno para la empresa, lo cual puede dar respuesta a la disminución de pasivos entre 2018-2019 con un -6,22%, en otras palabras,

disminuyeron el conjunto de deudas y obligaciones pendientes de pago, pero es notable que la empresa en los siguientes años, 2019-2020 con un 140,88% y 2020-2021 con un 12,91%, siguió incrementando sus obligaciones financieras para elevar sus capacidad de respuesta al mercado, es decir, entregar un servicio de calidad, por medio de la inversión, sin crear una crisis financiera, porque sus activos siguen siendo más altos que sus pasivos, por ende, tienen un patrimonio neto positivo y por lo tanto la situación financiera de la entidad será positiva.

14. Estado de Flujo de Efectivo: (Flujo neto de efectivo por (utilizados en) actividades de explotación, Utilidad Neta, Flujo neto de efectivo de (utilizadas en) actividades de inversión, Flujo neto de efectivo de (utilizados en) actividades de financiación, Efectivo al inicio del Periodo, efectivo al final del periodo.

(No se encuentra en EMIS)

Tabla 53. Evaluación financiera



Fuente: EMIS, 2022.

La gráfica evidencia el comportamiento financiero de un empresa joven, como es el caso de Gravity, sus ingresos netos por ventas van en aumento, durante un período de tiempo determinado 2018-2021, los cuales son resultado de los esfuerzos de la empresa de perfeccionar sus servicios, dirigidos a su público objetivo, ya que se esfuerza por ofrecer calidad, además, como se ha venido observando en el análisis financiero, la ganancia neta es una buena herramienta para estimar el rendimiento de sus acciones, porque expresa el rendimiento total del negocio en relación a la explotación de sus recursos, pero como se ve no han sido muy buenos, aunque esto es un comportamiento normal en este tipo de empresas nuevas en el sector, ya que se entiende que en un principio es necesario la inversión de todas sus ganancias para seguir posicionando la empresa en el mercado en el que se desenvuelven, por tanto, el margen

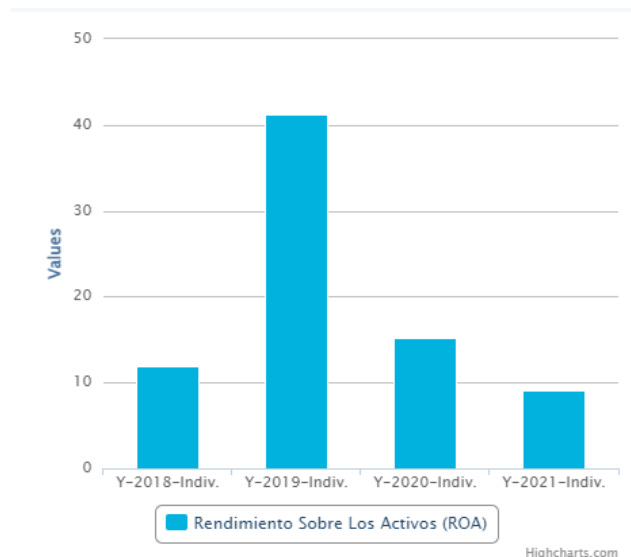
neto, tiene un fluctuación similar a la ganancia neta, los gastos en personal y activos, reduce significativamente el margen de ganancia, aunque en 2019 se registró un buen control de costes. En conclusión, EMIS certifica que Gravity se certifica como una empresa con un riesgo promedio en la business scale, es decir, que es mejor que 58,17% de las compañías de su sector. Debido a que toma planes de acción seguros en temas financieros, como mantener las deudas bajo control, manejar cuidadosamente los impuestos, tanto en sus costos como en la operación, invertir en su educación tanto para mejorar sus negocios como para aprovechar sus frutos y generar un patrimonio, asegura tu financiación, calcula tus gastos y revisa el estado financiero del negocio, todo para un sano crecimiento en el sector.

15. Ratios

16. Ratios de Rentabilidad: (Rendimiento Sobre los Activos (ROA), Rendimiento Sobre el Patrimonio (ROE), Margen Neto, Margen de Ganancia Bruta, Margen Operacional)

- Rendimiento Sobre los Activos (ROA)

Tabla 54. Rendimiento Sobre los Activos - Ventas / ROA 2018-2021.



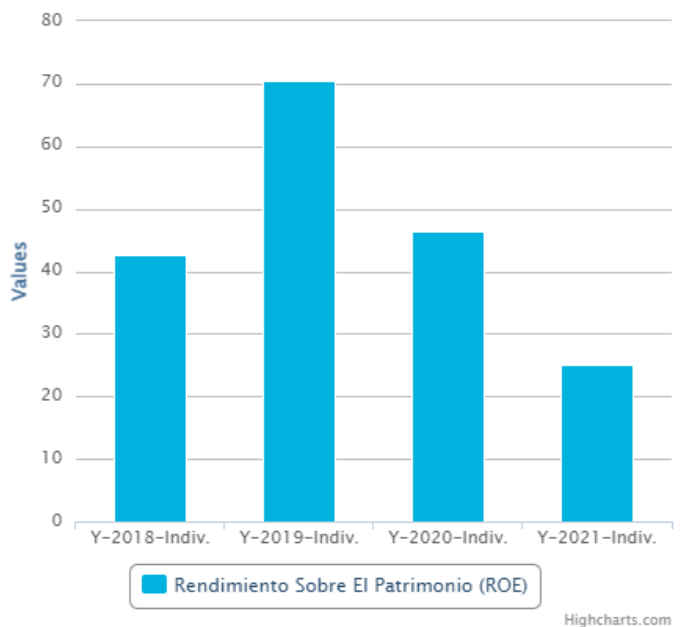
Fuente: EMIS, 2022.

Antes de analizar el indicador ROA, es importante tener en cuenta que el movimiento de los activos en el mismo periodo de tiempo fue en aumento. Ahora, sabiendo que el ROA es un indicador que refleja cuán rentable es una empresa en relación con sus activos totales, evidenciamos que Gravity aumentó la eficiencia de la administración del uso de los recursos para generar ingresos entre el año 2018 y 2019 en un 29% , con lo que se puede deducir que

generó más ingresos en 2019, así mismo incrementado activos, creciendo en el mercado. Llega la pandemia en 2020 y se evidencia el golpe, se observa una caída de 25%, esto se debe al hecho que siguieron creciendo en activos, pero no aumentaron sus ingresos, o aquellos proyectos que estaban trabajando, no generaban lo suficiente como para contrarrestar los activos.

- Rendimiento Sobre el Patrimonio (ROE)

Tabla 55. Rendimiento Sobre el Patrimonio - Ventas / ROE 2018-2021.

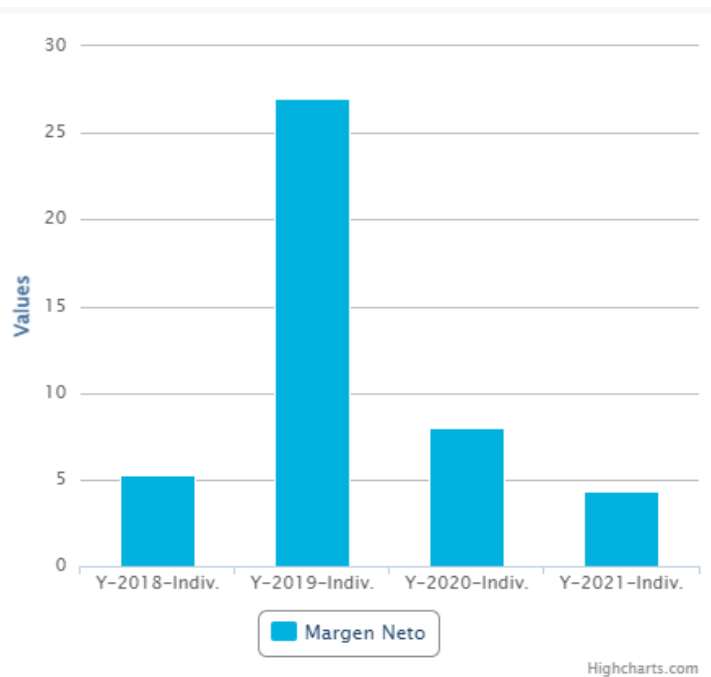


Fuente: EMIS, 2022.

En acorde con el indicador anterior, ROA, evidenciamos en el ROE, un crecimiento entre los años 2018 y 2019 en un 27%, aumentando el beneficio que genera la empresa con el dinero invertido por los accionistas, fueron unos años de crecimiento fuerte para la empresa. Observando los últimos 2 años, vemos que Gravity disminuye su rentabilidad, en ese mismo periodo se evidencia un aumento del patrimonio, lo que confirma lo analizado anteriormente. Gravity está aumentando activos, sin llevar al mismo ritmo el nivel de sus ingresos. Necesita implementar estrategias que contrarresten sus gastos.

- Margen Neto

Tabla 56. Margen neto - Ventas / Margen neto 2018-2021.

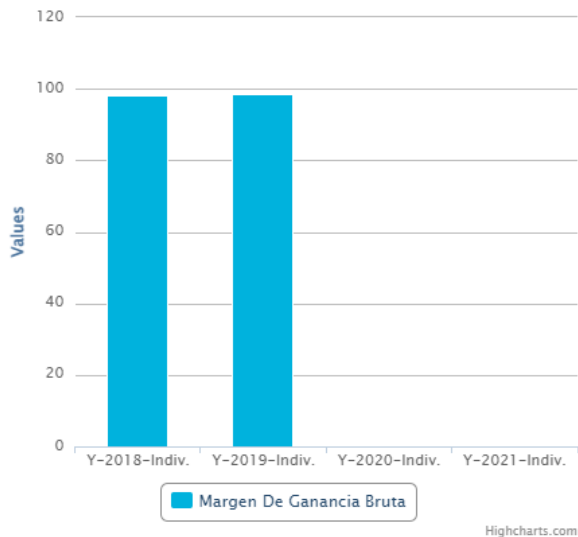


Fuente: EMIS, 2022.

El margen neto presentó un incremento importante 21%, demostrando que estaba haciendo un eficiente control de costes. La contingencia sanitaria marca un antes y un después en Gravity, vemos que en 2020 disminuye un 19% y en 2021 disminuye un 3,7%. Al ser el indicador más certero sobre el beneficio obtenido a partir de las ventas de la empresa, se evidencia que la organización falla en convertir los ingresos que recibe en beneficios; significando que los activos se pagan con el beneficio ventas.

- Margen de Ganancia Bruta

Tabla 57. Margen de ganancia bruta - Ventas / Margen de ganancia bruta 2018-2021.

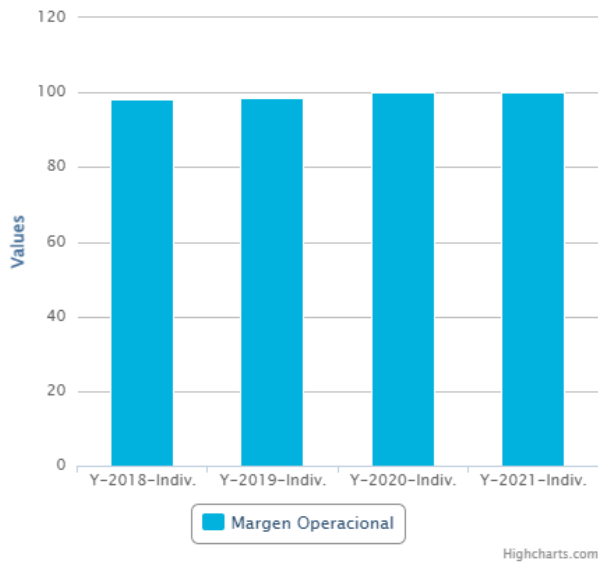


Fuente: EMIS, 2022.

Al ser una medida utilizada para evaluar la salud financiera de una empresa, evidenciamos que los años de crecimiento fueron de 2018 a 2019 de 0,1%, crecimiento bajo, pero con tendencia a aumento. Como ya se ha observado con los otros indicadores, 2020 fue un golpe para Gravity y con este indicador lo evidenciamos en mayor proporción. El hecho de aumentar activos llevó a la empresa a que el porcentaje de ingresos obtenidos en relación a los costos necesarios para generarla sea nulo. Gravity necesita ajustar sus precios del mercado en acorde con la industria y buscar nuevos clientes en mercados extranjeros, para así equilibrar sus estados financieros y en consecuencia sus ratios.

- Margen Operacional

Tabla 58. Margen operacional - Ventas / Margen operacional 2018-2021.



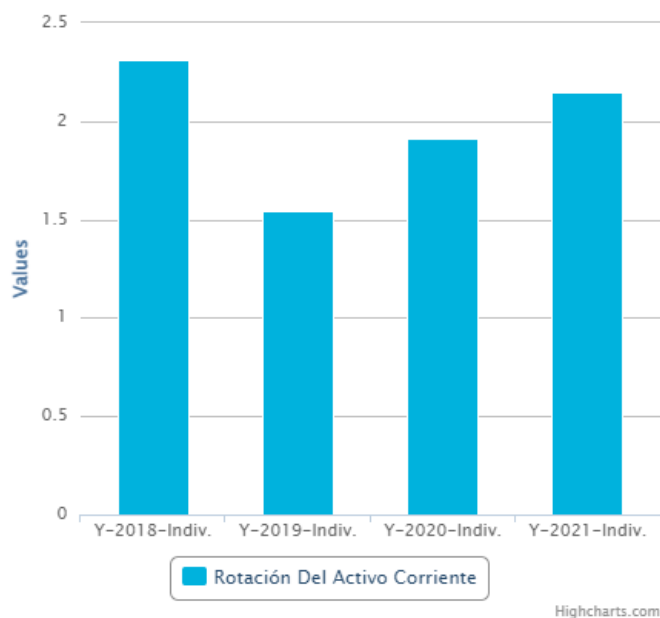
Fuente: EMIS, 2022.

El margen operacional es un indicador de rentabilidad que se define como la utilidad operacional sobre las ventas netas y nos indica, si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado. Con la anterior aclaración y la gráfica, concluimos que la empresa es lucrativa y por ello este indicador se ha mantenido con los años, pero, no sabe financiarse de la manera adecuada, lo cual está afectando los anteriores indicadores, ya que está pagando la adquisición de activos con sus propios beneficios. La empresa no está mal financieramente, solo está pagando activos que a largo plazo, siendo una inversión para ella misma. Usualmente este tipo de procesos toman un tiempo para que la rentabilidad se evidencie en sus indicadores.

17. Ratios de Eficiencia (Rotación de Inventario, Rotación de Cuentas por cobrar, Rotación de Activos, Rotación de Cuentas por Pagar)

- Rotación del activo corriente

Tabla 59. Rotación del activo corriente - Ventas / Rotación del activo corriente 2018-2021.

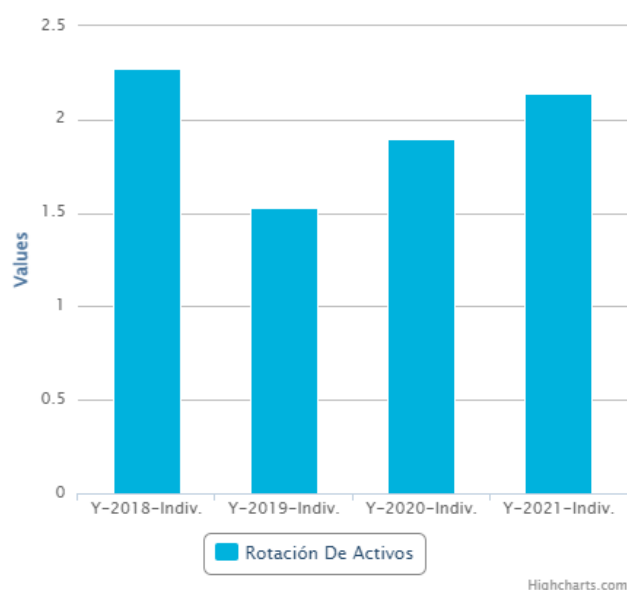


Fuente: EMIS, 2022.

Analizando indicadores anteriores, se evidencia como el hecho de que Gravity haya adquirido activos y los pague con los beneficios de sus ventas, afecta algunos indicadores. Pero no quita el hecho de que fueron una inversión positiva y está siendo eficiente usando sus activos corrientes para generar ingresos. Presentando en 2020 un crecimiento de 24% y en 2021 un crecimiento de 12%.

- Rotación de activos

Tabla 60. Rotación de activos - Ventas / Rotación de activos 2018-2021.



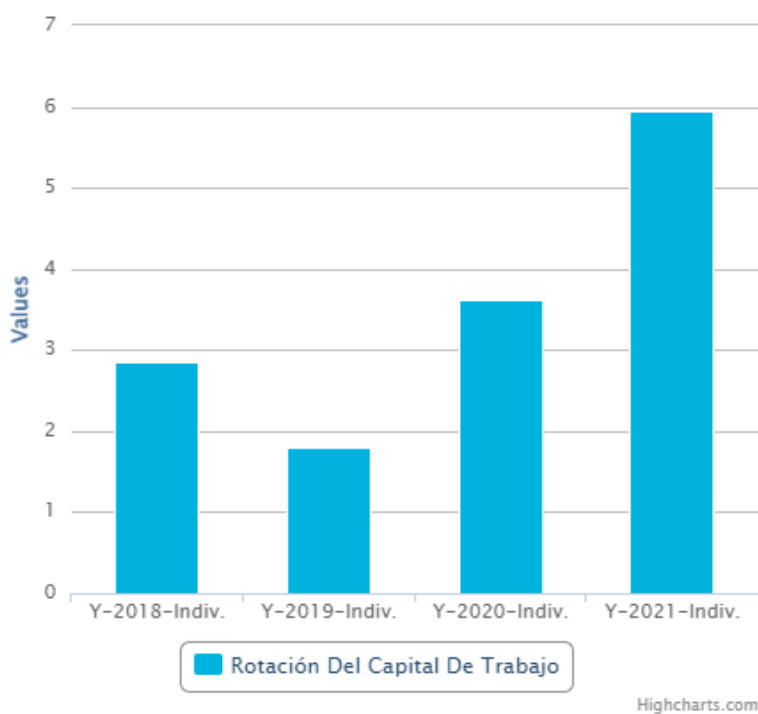
Fuente: EMIS, 2022.

Así, la rotación de activos corrientes nos lleva a rotación de activos, presentando el mismo comportamiento. En 2020 presentando un crecimiento de 24% y en 2021 un crecimiento de 12%. Donde se confirma una vez más que los activos adquiridos fueron puestos en funcionamiento de la empresa y su producción. El reto ahora es aumentar los ingresos para contrarrestar los gastos que estos conllevan.

- Rotación del capital de trabajo

Una medida que indica cómo la empresa genera ingresos con su capital de trabajo. Calculado como $\text{Ventas Netas} / (\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente})$

Tabla 61. Rotación del capital de trabajo - Ventas / Rotación del capital de trabajo 2018-2021.



Fuente: EMIS, 2022.

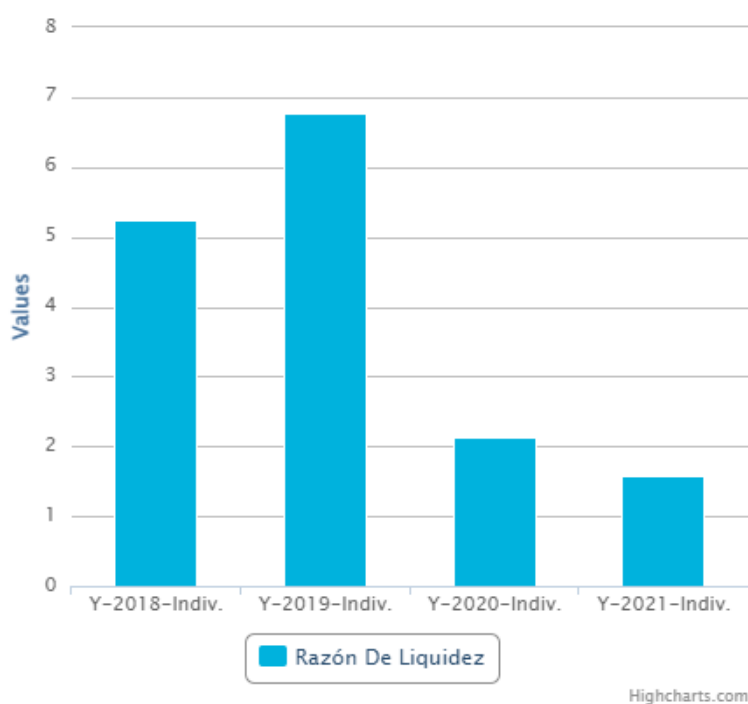
Tanto su capital físico como intelectual están trabajando en positivo para el crecimiento de la empresa. En 2020 presentando un crecimiento de 100% y en 2021 un crecimiento de 63%. Entonces, si, la empresa entra en deuda para pagar sus activos adquiridos; ya que evidenciamos en sus estados financieros aumentos de activos como pasivos, pero es eficiente al generar ventas y respaldar gastos.

18. Ratios de Liquidez: (Razón de Liquidez, Prueba Ácida, Razón de Efectivo)

- Razón de Liquidez

Un índice de liquidez que mide la capacidad de una empresa para pagar obligaciones a corto plazo. Calculado como Activo Corriente / Pasivo Corriente

Tabla 62. Razón de liquidez - Ventas / Razón de liquidez 2018-2021.



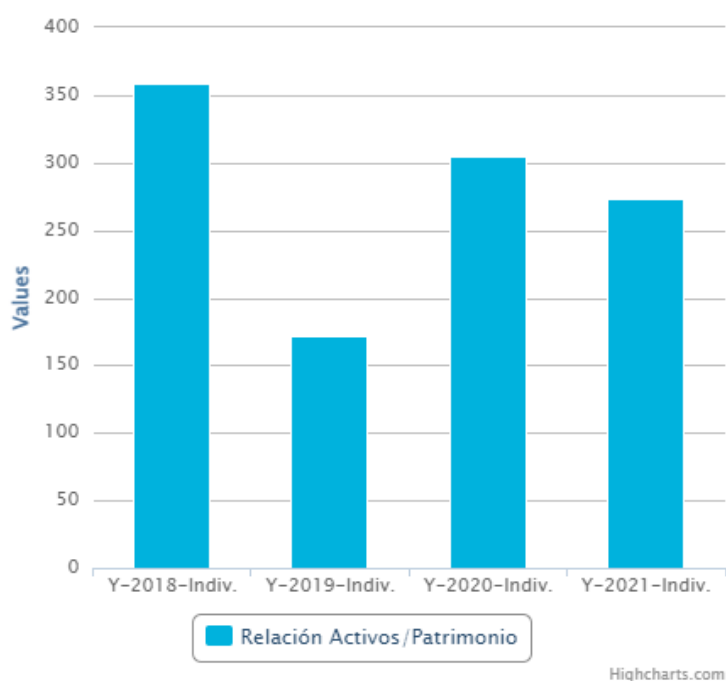
Fuente: EMIS, 2022.

Uniendo lo que se ha analizado anteriormente, resumimos que la empresa adquirió activos, aumentando sus pasivos, pero es eficiente al generar ventas y respaldar gastos; utilizando los beneficios de sus ventas para pagar pasivos, estando casi al tope de deudas a pagar. Lo que explica que en los últimos años el comportamiento de razón de liquidez haya disminuido en 2020 un 68% y en 2021 un 25%. Así, concluyendo que la capacidad de la empresa para pagar obligaciones a corto plazo, es baja y es mejor que evite endeudarse.

19. Ratios de Apalancamiento (Relación Deuda/ Activos Totales, Relación Deuda/ Capital, Relación Activos/Patrimonio)

- Relación Activos/Patrimonio

Tabla 63. Relación Activos/Patrimonio - Ventas / Relación Activos/Patrimonio 2018-2021.



Fuente: EMIS, 2022.

El presente indicador es una medida de la cantidad de activos que posee una empresa en relación con su capital. Vemos que se mantuvo positivo en 2020, con un crecimiento de 133%, lo que significa que la compañía estaba utilizando el capital para financiar sus activos, que generalmente es un apalancamiento saludable. En 2021 presentó una disminución de 31%; evidenciamos en indicadores anteriores que estaba utilizando el beneficio de las ventas para apalancarse, pero al ver en el estado de resultados que sus pasivos aumentaron, Gravity pudo verse en la necesidad de volverse a endeudar, lo que ha causado la caída de este índice.

Vemos que Gravity ha sabido hasta cierto punto ser eficiente al generar ventas y respaldar gastos, pero tiene que tener cuidado si quiere seguir endeudándose, ya que no puede descuidar la salud financiera de la empresa.

20. Análisis del Producto

- Nombre del producto: Technology.

Gravity en su página web divide sus productos en 4 tipos:

a. Strategy and management.

b. Technology

c. Content power plant

d. Media & performance

- Código de Clasificación: Modo 1.

a. Servicios Nacionales

Códigos CIU (Código comercial interno de cámara de comercio):

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

b. Servicios Internacionales

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC define cuatro modalidades de prestación de servicios, mediante las cuales se realiza su comercio:

Modo 1: Exportación de servicios transfronterizos.

Modo 2: Traslado de consumidores extranjeros al país en el que se presta el servicio.

Modo 3: Presencia comercial.

Modo 4: Traslado de prestadores de servicios (personas naturales) al exterior.

Bajo el modo 1 (Transfronteriza): a exportación de servicios está exenta del IVA solamente si se cumplen una serie de requisitos, siendo algunos de ellos los siguientes: tener un contrato escrito, el reintegro de divisas; que el contratante no tenga negocios ni actividades en Colombia, y que el servicio se utilice exclusivamente en el exterior (salvo excepciones).

- Diseño del Producto

Tecnología (Technology)

Desarrollan, optimizan y operan sitios web y plataformas de comercio electrónico de primer nivel, focalizadas en conversión y retorno a la inversión.(Plataformas Vtex, plataformas shopify, plataformas wordpress, desarrollo front y back, operación y soporte, diagnóstico y optimización, integraciones, y reportes).

- Precio del Producto a nivel nacional.

El precio del servicio varía según el país que lo requiera, el tiempo de creación, desarrollo y complejidad del sistema, por su optimización, diseño de plataforma, múltiples funciones de plataforma y plugins que son complementos que añaden funcionalidades extra o mejoras a los programas. Es decir, son miniprogramas que suman alguna característica que no venía por defecto en el programa original. Funcionan como añadidos pero no por sí mismos. Según Godaddy en Colombia puede ofertarse dentro de un 1 millón de pesos en adelante.

- Promoción (Estrategias que utiliza la empresa para promocionar el producto):

Gravity contra con empresas como Manuelita, Spring (cambia tu vida), Corona, Distoyota (servicios industriales), KIA, Challenger.

Por ello, su tipo de estrategia de marketing es marketing directo. El direct marketing o marketing directo es un tipo de campaña que busca desencadenar un resultado ante una audiencia determinada, basada en la comunicación directa y bidireccional, por consiguiente, Gravity maneja página web y perfil en linkedin hacia un enfoque empresarial.

- Qué tiene de innovador el producto.

El servicio de desarrollo de sistemas informáticos brinda practicidad y diferenciación a las empresas, porque la innovación tecnológica ha impulsado el bienestar del ser humano. Por ende, sólo las empresas capaces de diferenciarse de sus competidores logran ser más competitivas. Para alcanzar este fin, es esencial que se realicen inversiones en innovación en servicios como las que ofrece Gravity a partir de las TI. Además, transforma las tareas pesadas o complejas en tareas ligeras o sencillas, aumentando la productividad y la eficiencia de las actividades humanas, ya que nos permite realizar las tareas en menos tiempo, gracias a la optimización. Las empresas que invierten en innovación de servicios tienden a diferenciarse positivamente de sus competidores, por dos razones: mejoran cuantitativa y cualitativamente las operaciones de su cadena de producción; y aumentan sus ganancias financieras reales.

- Razones de selección de dicho producto por parte del grupo.

El grupo se inclinó por la rama de los servicios, porque Colombia alcanzó, gracias al apoyo del crédito del BID, US\$300 millones en exportaciones de servicios basados en el conocimiento entre 2020 y 2022. Por ende, este sector está recibiendo gran apoyo, a través del ‘Programa de Apoyo a la Diversificación e Internacionalización de la Economía Colombiana’, que cuenta con la financiación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Ministerio de Comercio,

Industria y Turismo, ProColombia y Colombia Productiva han logrado en dos años aumentar las exportaciones de servicios basados en conocimiento como animación digital, diseño arquitectónico, servicios editoriales o artes escénicas, entre otros, alcanzando ventas por 300 millones de dólares. En conclusión, este sector se está posicionando fuertemente en Colombia y será el futuro.

21. Formulación del proyecto

22. Problema

- Identificación del problema.

Identificar las necesidades del mercado latinoamericano en servicios tecnológicos e impulsar las oportunidades y capacidades comerciales de Gravity en los Estados Unidos Mexicanos.

- Formulación del problema.

¿Cómo puede Gravity S.A.S aprovechar el crecimiento de necesidad de servicios tecnológicos en latinoamérica a través de su producto "Technology"?

- Descripción del problema.

En la actualidad gracias a la globalización la mayoría de las empresas requieren maximizar los beneficios y ofrecer mejores servicios a las personas y a las instituciones, de manera más eficiente y transparente, esto toma acción mediante la gestión de la tecnología y de la información (TI) siendo un recurso fundamental para las empresas en latinoamérica que se encuentran en el proceso de crecimiento, esta herramienta puede lograr la optimización y mejora de los procesos de producción, organización, despacho, ventas, reconocimiento y capacitación, etc.

Uno de los retos más importantes y complejos para los que dirigen las empresas es determinar la mejor forma de hacer crecer los negocios. Aunque siempre existen periodos de mucha y poca venta, un estancamiento duradero en el crecimiento suele ser causa de gran preocupación tanto para los inversores como para los clientes, según Bova, el 87% de las empresas atraviesa un periodo de estancamiento en algún momento de su vida y solo un pequeño porcentaje de ellas llega a recuperarse; una manera de evitar esta situación es invertir en tecnología para brindar más competitividad a las empresas, por ello Gravity SAS desea brindar su servicio de tecnología e incursionar en el mercado latinoamericano y posicionarse en el mercado de México reconociendo las necesidades y oportunidades que se brindan en este, para facilitar la

forma de gestionar las actividades de las empresas dado que estas tecnologías son herramientas que le permiten a las empresas crecer y competir eficazmente.

23. Justificación

En la actualidad el sector servicios está teniendo un crecimiento e impacto positivo dentro de la economía colombiana, en evidencia, en un informe del DANE, el sector terciario de la economía, el correspondiente a los servicios y consumo, fue el que aportó de manera más importante a este crecimiento económico del 12% en abril del 2022. Por ende, se observa un gran potencial con la digitalización acelerada que tuvo la economía mundial en 2020, porque las exportaciones colombianas de servicios basados en el conocimiento crecieron 27% respecto al 2019, según los negocios reportados por los empresarios a ProColombia que llegaron a 86 destinos, es decir que los servicios aumentaron su participación en las exportaciones mundiales. El objetivo de hacer esta distinción se origina en la necesidad de buscar incentivar la producción y /o exportación de servicios modernos por ellos mismos o incluidos en bienes ya que este tipo de servicios pueden generar mayor valor agregado y por esa vía más competitividad y contribuir al crecimiento económico.

El sector terciario es importante debido a que constituye una gran fuente de empleo en la sociedad, según el DANE el sector terciario aloja más del 80 % de la fuerza laboral en Colombia, incluso se cree que podría ser clave para la generación de empleo juvenil, lo cual beneficia en gran medida la economía, ya que es uno de los rubros crecientes en la composición del PIB, especialmente, en una economía en desarrollo como Colombia. En los últimos años este sector ha ido creciendo debido al proceso de especialización. Por esa razón, se puede decir que es una actividad muy importante en todos los ámbitos de las tareas humanas. Sobre todo, el sector servicios ha crecido por los procesos de automatización, la mundialización e integración de la economía, el aumento de la población y de los ingresos, por tanto es el futuro de la actividad económica.

Entonces, es necesaria la investigación porque se necesita potenciar esta creciente entrada económica para Colombia, ante la crisis que podría desencadenar, la propuesta del reciente presidente electo Gustavo Petro, que es dejar de depender de la extracción petrolera y sus derivados, ya que se estima que la economía se contraería 3,3 %, en razón de que la industria del petróleo y gas le ha servido a Colombia durante un siglo; porque ha contribuido a su movilidad, a la generación de energía, a su desarrollo económico, social y ambiental. De modo

que la industria de Software y TI, podría tomar su lugar, porque se observa un potencial en ella, según cifras expuestas anteriormente. Incluso muchos de los TLC firmados por países latinoamericanos, buscan fortalecer la industria del Software y TI, también los mismo gobiernos desarrollan incentivos en esta industria, para promover el desarrollo de los países.

Tal y como hemos podido comprobar el sector servicios y en específico la industria software y TI, fortalece y consolida la capacidad económica y la promoción internacional de las empresas de Tecnología de la Información y Contenidos Digitales mediante esfuerzos técnicos, de capital humano, administrativos y financieros para incrementar las ventas del sector. Por ello, es sabido que la continua y acelerada expansión, penetración y usos de las tecnologías de la información y de las comunicaciones, están produciendo una profunda transformación en todos los ámbitos de la sociedad, en el mundo laboral, los servicios de salud, la educación, la producción, el comercio y las finanzas, la política, y las relaciones humanas. Lo cual va acelerando una tendencia a la mundialización en el plano económico, social y cultural. En este marco, los usos intensivos, inteligentes y eficientes de recursos tecnológicos como el internet y las redes sociales, junto con la creciente difusión de numerosas actividades en línea, como el e-commerce, la banca electrónica y la gestión de contenidos, se han convertido en la fuerza tractora de dinámicas productivas y formas de consumo inéditas que caracterizan a la “economía digital”. Por lo cual, esta investigación favorecerá la identificación de oportunidades y capacidades de gravity dentro de esta industria que se convertirá en el futuro de las economías.

24. Objetivos

- General.

Diseñar un plan de estudio del mercado latinoamericano en favor del producto “technology” de Gravity S.A.S.

- Específicos.
 - Identificar las fortalezas financieras de Gravity S.A.S a favor de la exportación de sus servicios informáticos.
 - Determinar las características del mercado mexicano en servicios tecnológicos que beneficien los productos de Gravity S.A.S.
 - Establecer los medios apropiados para el comercio internacional del producto “Technology”.

- Diseñar una estrategia financiera para aumentar el margen neto de Gravity S.A.S llevando a su máxima producción del uso de activos adquiridos.

25. Cronograma

ACTIVIDADES	Julio	Agosto	Octubre	Noviembre
Formulacion del problema de investigacion	X			
Realizacion del anteproyecto	X			
Caracterizacion del sector IT		X		
Analisis Financiero de la empresa		X		
Selección del producto		X		
Primera selección de mercados		X		
Selección del mercado objetivo		X		
Establecimiento de estrategias		X		
Desarrollo de la cadena Logistica			X	
Realizacion de la distribucion fisica internacional			X	
Costeo DFI			X	
Evaluacion Financiera			X	
Sustentacion General				X

26. Selección de mercados

- 10 Mayores importadores

Países	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2020/2019 Var %	TCAC 2020/2010
Estados Unidos	24.857	29.494	30.654	32.413	35.299	36.434	39.545	44.562	45.027	47.090	42.289	-10,2	5,5
Alemania	14.612	17.006	17.891	23.433	21.321	23.343	29.456	34.627	39.400	42.308	35.488	-16,1	9,3
Singapur	0	8.903	11.943	13.552	19.764	13.917	15.017	18.133	18.091	18.488	19.101	3,3	N.C.
Japón	0	0	0	0	8.847	11.022	11.632	11.739	14.684	18.320	18.808	2,7	N.C.
Francia	0	8.431	8.688	11.001	11.704	10.682	11.731	14.476	16.290	16.463	17.155	4,2	N.C.
India	2.176	1.252	2.107	2.280	2.882	2.576	3.349	4.768	5.586	7.871	9.089	15,5	15,4
Bélgica	2.788	3.586	4.141	4.902	5.605	4.975	5.254	6.234	7.207	7.143	8.564	19,9	11,9
Países Bajos	0	0	0	0	12.062	45.484	11.144	12.317	13.174	14.242	8.266	-42,0	N.C.
Suecia	2.302	3.051	3.768	4.479	5.158	4.809	4.774	5.757	6.451	7.213	8.001	10,9	13,3
Austria	1.922	2.140	2.247	3.513	4.217	3.645	3.635	4.222	5.921	6.389	6.478	1,4	12,9

Fuente: Maro, 2022.

- 10 Mayores exportaciones de Colombia

País	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2021 Ene-Jun	2022 Ene-Jun	2021/2020 Var %	2022/2021 Var % Ene-Jun	TCAC 2021/2013
Estados Unidos	64.577	50.820	57.689	66.193	84.840	90.483	90.990	87.881	101.657	52.897	60.616	15,7	14,6	5,8
Demás países	34.505	28.263	27.181	28.810	26.467	26.315	28.396	31.341	35.694	15.053	25.429	13,9	68,9	0,4
México	19.643	20.824	18.262	16.177	16.765	17.600	21.508	20.516	18.152	9.399	12.192	-11,5	29,7	-1,0
España	33.083	33.634	23.205	21.718	21.958	21.571	14.673	17.324	24.072	10.208	12.092	38,9	18,5	-3,9
Chile	10.623	13.952	11.190	9.948	9.767	13.188	11.041	9.028	10.682	5.612	7.793	18,3	38,9	0,1
Panamá	4.225	5.108	6.487	15.226	11.357	11.870	7.772	5.768	5.837	3.034	5.937	1,2	95,7	4,1
Argentina	6.499	4.583	4.107	3.145	5.038	5.961	6.120	5.198	9.422	3.682	5.674	81,2	54,1	4,8
Alemania	834	1.112	498	1.052	500	1.269	589	233	2.228	1.062	5.176	858,1	387,3	13,1
Perú	12.170	13.883	9.835	9.774	11.278	10.371	10.483	8.006	8.389	4.841	4.573	4,8	-5,5	-4,5
Brasil	5.019	4.963	4.747	5.826	4.477	4.265	8.372	10.154	7.482	4.310	4.308	-26,3	-0,1	5,1

Fuente: Maro, 2022.

- Los que coinciden y se tiene acuerdo comercial:

1. Estados Unidos.

Desde el 15 de mayo de 2012 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio (TLC) firmado por Colombia y los Estados Unidos con el objetivo de promover el comercio entre los dos países.

2. Alemania.

Alemania ratifica el TLC de la UE con Colombia y Perú Alemania ratificó definitivamente el Tratado de Libre Comercio (TLC) de la Unión Europea (UE) con Colombia y Perú, un paso adelante para que pueda entrar en vigor este acuerdo comercial transatlántico.

3. México.

El Tratado del Grupo de los Tres (TLC-G3), integrado por México, Colombia y Venezuela, se firmó el 13 de junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995, mediante la Ley de la República de Colombia No. 172 de 1994.

La Alianza del Pacífico (AP) fue establecida en abril de 2011 por Chile, Colombia, México y Perú, mediante el Acuerdo Marco, que entró en vigor en julio de 2015, y su protocolo comercial, que entró en vigor el 1 de mayo de 2016.

Matriz de preselección de países:

VARIABLE	ESTADOS UNIDOS	P (Ponderación)	C (Calificación)	R (Resultado ponder)	ALEMANIA	P	C	R	MÉXICO	P	C	R
Importaciones USD (2020)	42.289 (Millones USD)	10,00%	4	0,40	35.488 (Millones USD)	10%	5	0,50	313 (Millones USD)	10,00%	4	0,40
Crecimiento de las importaciones % (2020)	-10,2%	8,00%	3	0,24	-16,10%	8%	2	0,16	-7,70%	8,00%	2	0,16
Importaciones Per Capita (2020)	128 (Millones USD)	8,00%	3	0,24	426 (Millones USD)	8%	3	0,24	242 (Millones USD)	8,00%	2	0,16
Exportaciones USD (2020)	76251 (Millones USD)	3,00%	2	0,06	27.987 (Millones USD)	3%	3	0,09	7 (Millones USD)	3,00%	1	0,03
Crecimiento de las exportaciones % (2020)	5,2%	4,00%	3	0,12	-27,40%	4%	1	0,04	-54,90%	4,00%	3	0,12
Exportaciones Colombianas USD (2021)	101.657 (Millones USD)	9,00%	4	0,36	2.228 (Millones USD)	9%	5	0,45	18.152 (Millones USD)	9,00%	4	0,36
Crecimiento de las exportaciones colombianas % (2021)	15,7%	15,00%	3	0,45	858%	15%	5	0,75	-11,5 %	15,00%	2	0,30

Restricciones país origen	<p>1. RUT. Recuerda habilitar las casillas 54 a la 58 para exportar servicios de software y TI.</p> <p>2. Clasifica la exportación de software y TI según la Clasificación Central de Productos (CPC) (casilla 58).</p> <p>3. Identifica y habilita el modo de suministro transfronterizo en tu RUT (casilla 57).</p> <p>4. Cámara de Comercio Revisa el objeto social de tu empresa en tu certificado de cámara de comercio como exportador de servicios de software y TI.</p> <p>5. Cédula del representante legal.</p> <p>6. Para efectos de calidad lograr certificación de Integración de Modelo de Madurez de Capacidades o Capability Maturity Model Integration (CMMI) de la empresa para exportar servicios de software y TI.</p> <p>7. Existen beneficios tributarios para empresas prestadoras de servicios en Colombia y en otros países, dependiendo de la cantidad exportada.</p>	6,00%	4	0,24	<p>1. RUT. Recuerda habilitar las casillas 54 a la 58 para exportar servicios de software y TI.</p> <p>2. Clasifica la exportación de software y TI según la Clasificación Central de Productos (CPC) (casilla 58).</p> <p>3. Identifica y habilita el modo de suministro transfronterizo en tu RUT (casilla 57).</p> <p>4. Cámara de Comercio Revisa el objeto social de tu empresa en tu certificado de cámara de comercio como exportador de servicios de software y TI.</p> <p>5. Cédula del representante legal.</p> <p>6. Para efectos de calidad lograr certificación de Integración de Modelo de Madurez de Capacidades o Capability Maturity Model Integration (CMMI) de la empresa para exportar servicios de software y TI.</p> <p>7. Existen beneficios tributarios para empresas prestadoras de servicios en Colombia y en otros países, dependiendo de la cantidad exportada.</p>	6%	4	0,22	<p>1. RUT. Recuerda habilitar las casillas 54 a la 58 para exportar servicios de software y TI.</p> <p>2. Clasifica la exportación de software y TI según la Clasificación Central de Productos (CPC) (casilla 58).</p> <p>3. Identifica y habilita el modo de suministro transfronterizo en tu RUT (casilla 57).</p> <p>4. Cámara de Comercio Revisa el objeto social de tu empresa en tu certificado de cámara de comercio como exportador de servicios de software y TI.</p> <p>5. Cédula del representante legal.</p> <p>6. Para efectos de calidad lograr certificación de Integración de Modelo de Madurez de Capacidades o Capability Maturity Model Integration (CMMI) de la empresa para exportar servicios de software y TI.</p> <p>7. Existen beneficios tributarios para empresas prestadoras de servicios en Colombia y en otros países, dependiendo de la cantidad exportada.</p>	6,00%	3	0,18
---------------------------	---	-------	---	------	---	----	---	------	---	-------	---	------

PIB (US\$ millones)	22.99 (Millones USD)	8,00%	4	0,32	4.225 (Millones USD)	8%	2	0,16	27.500 (Millones USD)	8,00%	4	0,32
PIB per capita (US\$)	69.231	9,00%	3	0,27	50.795	9%	2	0,18	8.346,70 USD	9,00%	4	0,36
Inflación	8,5%	4,00%	2	0,08	6,6% (2022)	4%	3	0,12	8,70%	4,00%	3	0,12
Devaluación	1,23%	7,00%	2	0,14	15% (2022)	7%	4	0,28	10,25%	7,00%	3	0,21
TOTAL		100%		328,00%		100%		364,22%		100%		299,00%

La República Federal Alemana ha sabido adaptarse a las nuevas condiciones de la globalización, en 2016 consiguió el mayor superávit de cuenta corriente del mundo con más de un 8 % de su PIB. Es importante conocer que con la pandemia de coronavirus se detuvieron 6 años de superávit ininterrumpido en Alemania. Así el país despidió el 2020 con un déficit del 4,19 % del PIB. No obstante, y con cifras del 2022, el producto interior bruto de Alemania ha crecido un 0,2% en el primer trimestre de 2022 comparándolo con el trimestre anterior. El factor de mayor impacto fue el crecimiento de las exportaciones colombianas, el cual fue de 858%, demostrando el crecimiento de la demanda y aceptación de las empresas Colombianas.

27. Condiciones de Acceso

Información de ProColombia:

- Las empresas que exportan productos tienen que estar seguros de que sus productos cuentan con la certificación de Marca CE. Dicho certificado identifica un producto que cumple con los requisitos legales y técnicos en materia de seguridad de la Unión Europea.
- Los fabricantes y exportadores deben ser conscientes que en Europa, el software y otros productos relacionados del sector TIC deben ser modificados de acuerdo con el idioma y las costumbres del país.

28. Acuerdos comerciales que favorecen la Operación:

- Acuerdo Comercial entre la Unión Europea, Colombia, Perú y Ecuador

Para Colombia y Perú, el acuerdo entró en vigencia en el año 2013; y para Ecuador en 2017.

¿Y qué se negoció en servicios?

El Acuerdo proporcionará un mejor acceso al mercado para los sectores de servicios de interés de Colombia, incluyendo consultoría, “call centers”, traducción en línea, procesamiento de datos, **servicios de informática**, servicios de diseño, y servicios profesionales. Adicionalmente, el acuerdo contiene disciplinas integrales para los sectores de servicios marítimos, financieros y de telecomunicaciones, lo que beneficia a la economía en su conjunto.

29. Solicitud de Vistos Buenos (Colombia)

- RUT. Recuerda habilitar las casillas 54 a la 58 para exportar servicios de software y TI.
- Clasifica la exportación de software y TI según la Clasificación Central de Productos (CPC) (casilla 58).
- Identifica y habilita el modo de suministro transfronterizo en tu RUT (casilla 57).
- Cámara de Comercio Revisa el objeto social de tu empresa en tu certificado de cámara de comercio como exportador de servicios de software y TI.
- Cédula del representante legal.
- Para efectos de calidad lograr certificación de Integración de Modelo de Madurez de Capacidades o Capability Maturity Model Integration (CMMI) de la empresa para exportar servicios de software y TI.
- Existen beneficios tributarios para empresas prestadoras de servicios en Colombia y en otros países, dependiendo de la cantidad exportada.

30. Beneficios para exportar

- Plan Vallejo Express

El Plan Vallejo Exprés se estableció en octubre del 2020 como una forma de impulsar las exportaciones de bienes y servicios no minero energéticos y la inversión, así como para poner un motor más al plan de reactivación de la economía del Gobierno del presidente Iván Duque frente a la pandemia. Se extendió hasta diciembre del 2023.

Los exportadores de servicios tendrán un compromiso mínimo de exportación que corresponde ya no a 1,5 veces sino a una vez el valor FOB de los bienes importados. Además, los exportadores de servicios que aumenten empleos en un 10 %, frente a lo que registraron en diciembre de 2019, y los mantengan durante la vigencia del programa, tendrán un compromiso mínimo de exportación que corresponderá a 0,5 veces el valor FOB equivalente a los bienes importados.

31. Condiciones No arancelarias: (país de destino)

- Normas Técnicas

Alemania es el segundo país donde hay más obstáculos y problemas, en ambos casos después de Francia, lo cual no es indicativo de que en estos dos países haya más barreras, sino de que el comercio con ellos es más intenso. Lo mismo ocurre con los servicios en que el comercio con Alemania presenta el 25% de las barreras detectadas.

Una barrera identificada recientemente para las empresas de ingeniería en los contratos de obra o de servicios es la exigencia de una Licencia de Cesión de Personal, similar a la que se exige para empresas de trabajo temporal, a pesar de que las empresas de ingeniería no entran dentro de dicha categoría.

- Capability Maturity Model CMM-CMMI

El Modelo de Madurez de Capacidades o CMM, es un modelo de evaluación de los procesos de una organización. Fue desarrollado inicialmente para los procesos relativos al desarrollo e implementación de software por la Universidad Carnegie-Mellon para el Software Engineering Institute.

- ¿Qué es el software ISO 9001?

La ISO 9001 es una norma ISO internacional elaborada por la Organización Internacional para la Estandarización (ISO) que se aplica a los Sistemas de Gestión de Calidad de organizaciones públicas y privadas, independientemente de su tamaño o actividad empresarial.

Los estándares de calidad de software hacen parte de la ingeniería de software, utilización de estándares y metodologías para el diseño, programación, prueba y análisis del software desarrollado, con el objetivo de ofrecer una mayor confiabilidad, mantenibilidad en concordancia con los requisitos exigidos, con esto se eleva la productividad y el control en la calidad de software, parte de la gestión de la calidad se establecen a mejorar su eficacia y eficiencia.

Normas ISO/IEC

ISO 12207 – Modelos de Ciclos de Vida del Software.

Estándar para los procesos de ciclo de vida del software de la organización, Este estándar se concibió para aquellos interesados en adquisición de software, así como desarrolladores y proveedores. El estándar indica una serie de procesos desde la recopilación de requisitos hasta la culminación del software. El estándar comprende 17 procesos los cuales son agrupados en tres categorías:

Principales

De apoyo

De organización

Norma ISO/IEC 9126

La norma ISO/IEC 9126 de 1991, es la norma para evaluar los productos de software, esta norma nos indica las características de la calidad y los lineamientos para su uso, las características de calidad y sus métricas asociadas, pueden ser útiles tanto como para evaluar el producto como para definir los requerimientos de la calidad y otros usos. Esta norma definida por un marco conceptual basado en los factores tales como Calidad del Proceso, Calidad del Producto del Software y Calidad en Uso; según el marco conceptual, la calidad del producto, a su vez, contribuye a mejorar la calidad en uso.

Estándar ISO/IEC 14598

El estándar ISO/IEC 14598 es actualmente usado como base metodológica para la evaluación del producto software. En sus diferentes etapas, establece un marco de trabajo para evaluar la calidad de los productos de software proporcionando, además, métricas y requisitos para los procesos de evaluación de los mismos. La norma define las principales características del proceso de evaluación, repetitividad, reproducibilidad, imparcialidad y objetividad.

ISO/IEC 14598-1 Visión General: provee una visión general de las otras cinco partes y explica la relación entre la evaluación del producto software y el modelo de calidad definido en la ISO/IEC 9126.

ISO/IEC 14598-2 Planeamiento y Gestión: contiene requisitos y guías para las funciones de soporte tales como la planificación y gestión de la evaluación del producto del software.

ISO/IEC 14598-3 Proceso para desarrolladores: provee los requisitos y guías para la evaluación del producto software cuando la evaluación es llevada a cabo en paralelo con el desarrollo por parte del desarrollador.

ISO/IEC 14598-4 Proceso para adquirentes: provee los requisitos y guías para que la evaluación del producto software sea llevada a cabo en función a los compradores que planean adquirir o utilizar un producto de software existente o pre desarrollado.

ISO/IEC 14598-5 Proceso para avaladores: provee los requisitos y guías para la evaluación del producto software cuando la evaluación es llevada a cabo por evaluadores independientes.

ISO/IEC 14598-6 Documentación de Módulos: provee las guías para la documentación del módulo de evaluación.

32. Producto, Precio, Punto de venta y Promoción:

- Producto: Technology

Construyen y optimizan sitios que convierten.

El servicio: Una plataforma de alta calidad es el corazón de cualquier estrategia de comercio electrónico. Por esto utilizan la mejor tecnología del mercado para diseñar y traer a la vida plataformas centradas en la experiencia del usuario y la conversión. Ya sea su primer canal de comercio electrónico, el rediseño de su sitio actual o una mejora específica ofrecemos soluciones tecnológicas que no pierden de vista su objetivo principal: Aumentar las ventas.

Desarrollan, optimizan y operan sitios web y plataformas de comercio electrónico de primer nivel, focalizadas en conversión y retorno a la inversión.(Plataformas Vtex, plataformas

shopify, plataformas wordpress, desarrollo front y back, operación y soporte, diagnóstico y optimización, integraciones, y reportes).

A Través de este se ofrece:

- Desarrollo e implementación de plataformas Vtex y Shopify
- Desarrollo Front End
- Desarrollo Back End
- Desarrollos a la medida
- Integraciones con ERP
- Integraciones con marketplaces
- Configuración de catálogo
- Implementación y sostenimiento
- SEO técnico
- Administración del sitio
- Optimización del sitio
- Soporte

El desarrollo del servicio se realiza de forma remota, manteniendo contacto directo con el cliente. Al ser un intangible no se brinda a través de un material físico. La optimización de página se realiza a través de códigos y el único tangible utilizado es un computador, parte de la dotación de la empresa.

Gravity se diferencia por la experiencia en el campo, lleva 10 años en Latinoamérica con un objetivo: Potenciar a través de canales digitales el crecimiento de negocio de nuestros clientes. Combinan tecnología, data y creatividad para impulsar las ventas digitales de nuestros clientes. A la fecha se han finalizado 350 proyectos, 1.5 millones de transacciones generales, 40 colaboradores y 3 oficinas en América. Caracterizándose por el servicio, agilidad y compromiso.

Buscando relaciones a largo plazo basados en 5 acciones:

- Sentir sus metas de negocio como nuestras.
- Darlo todo, olvidando los “no se puede” para convertirlos en una oportunidad-acción.

- Ofrecer una atención personalizada y empática.
- Ser veloces con lo urgente y analíticos con lo importante.
- Cumplir sus objetivos de ventas, retándonos a superarlos una y otra vez.

- Precio:

El precio del servicio varía según el país que lo requiera, el tiempo de creación, desarrollo y complejidad del sistema, por su optimización, diseño de plataforma, múltiples funciones de plataforma y plugins que son complementos que añaden funcionalidades extra o mejoras a los programas.

Precio estimado de:

Plataforma Vtex

Según el plan que escojas, tendrás que pagar (o no) un coste fijo anual, así como un porcentaje mensual sobre tus ventas. Así mismo, el mantenimiento y el soporte de tu cuenta tienen un coste variable (entre 500\$ y 4.500\$ mensuales)

Precio final : 4.500 EUR x mes

Plataforma shopify

Características del plan	Basic	Advanced
Cuota mensual	\$14 ^{\$} 14 al mes USD /mes	\$299 ^{\$} 299 al mes USD /mes
Características		
Tienda online Incluye un sitio web de ecommerce y un blog.	Sí	Sí
Productos ilimitados	Sí	Sí

Precio Final: 14,41 EUR plan básico y 250,20 plan avanzado x mes

Plataforma wordpress

Los planes premium van desde los 4 dólares al mes para el plan Personal hasta los 45 dólares al mes para el plan eCommerce.

Precio Final: 40 EUR x mes

- Punto de Venta:

¿Dónde se comercializará el servicio?

Principal - E Commerce: Página web

El servicio Technology va dirigido a PYMEs y grandes empresas con o sin ánimo de lucro que necesitan herramientas que les permitan organizar sus proyectos y seguimiento de los mismos, entonces se comercializará a empresas que busquen la transformación digital con el objetivo de cambiar la mentalidad de cómo las organizaciones para crear valor para sus clientes finales. Los servicios se encontrarán de forma online por medio del ecommerce, por tanto se implementará un página web en todos los idiomas para la promoción del servicio, además se buscará el reconocimiento de gravity principalmente por ferias y misiones comerciales internacionales, publicidad en páginas relacionadas y el reconocimiento voz a voz.

- **Linked in.**

Pertenecer a la red social de negocios, beneficia el posicionamiento de la marca, ayuda a tener conexiones directas con contactos y proveedores cualificados. Adicional a esto, LinkedIn también aporta a las organizaciones a tener éxito comercial. Si se utiliza esta herramienta de la manera correcta, se convertirá en una catapulta para el éxito comercial de cualquier compañía B2B, ya que acorta los ciclos de venta.

- **Ferias.**

Las Ferias es el espacio en el que se relacionan todas las partes interesadas en el sector. El gran número de visitantes que acuden a ellas las convierten en una enorme oportunidad para ampliar la base de clientes, construir una relación más directa y mejorar su fidelidad. Además, permiten aumentar las exportaciones y abrir la empresa a nuevos mercados, conocer a la competencia y consolidar tu imagen de marca.

Competidores en el mercado de destino:

El rubro electrónico y en particular, la tecnología de la información, es tradicionalmente uno de los sectores más dinámicos de la economía alemana. El uso del Internet, portales para E-commerce y la tecnología para la telecomunicación más avanzada, son elementos indispensables de una economía basada en la exportación como lo es la alemana.

Alemania es uno de los líderes mundiales del mercado del software:

SAP, el principal actor en el mercado alemán, acumula el 74% de los ingresos entre los 100 proveedores principales. Siendo una marca mundial fuerte, SAP es también el mayor proveedor de software en Europa (sumando el 39% de los ingresos combinados de Europa, Medio Oriente y África) y también el único proveedor no norteamericano dentro de los 10 primeros de la clasificación mundial.

Las 10 mayores empresas de software y TI de Alemania

1. SAP SE, Walldorf: 27.300 millones de euros de facturación.
2. Finanz Informatik GmbH & Co. KG, Fráncfort del Meno: 2.200 millones de euros de facturación.
3. DATEV eG, Núremberg: 1.200 millones de euros de facturación
4. CompuGroup Medical SE & Co. KGaA, Coblenza: 837 millones de euros de facturación.
5. Software AG, Darmstadt: 835 millones de euros de facturación.
6. Vector Informatik GmbH, Stuttgart: 692 millones de euros de facturación.
7. Nemetschek SE, Múnich: 597 millones de euros de facturación.
8. TeamViewer AG, Göppingen: 460 millones de euros de facturación.
9. Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Friburgo de Brisgovia: 393 millones de euros de facturación.
10. PSI Software AG, Berlín: 218 millones de euros de facturación.

- Canal de distribución internacional:

Canal propio o directo

Este tipo de canal de distribución es muy común para las empresas que ofrecen servicios o productos a través de e-commerce, ya que con la llegada de las nuevas tecnologías y las industrias digitales, resulta más conveniente el canal de distribución directo porque se usa también para vender y distribuir productos digitales a los clientes de forma directa; por ejemplo, los ebooks, programas de software o cursos y talleres.



Fuente: Economipedia, 2022

- Promoción:

Sitio web sólido: es fundamental para que el servicio software y Ti gane más visibilidad en Internet, además es necesario que sea adaptable, es decir que se pueda acceder a él en los diferentes formatos (computadores, teléfonos móviles, entre otros) y se encuentre en los diferentes idiomas.

Funciona como el principal canal de ventas del negocio y debe reunir toda la información que el público considere relevante para su decisión de compra.

- Propuesta de valor
- Las funcionalidades completas del software
- Referencias y testimonios de clientes
- Menciones y condiciones legales de uso
- Información de contacto, como un chat, correo electrónico o número de teléfono

Inbound Marketing: tiene como objetivo hacer con que el cliente busque al negocio, en lugar de que la empresa conquiste al cliente de forma activa, entonces se aplicará un conjunto de estrategias y técnicas de optimización (SEO) que se hacen en una página web para que aparezca orgánicamente en buscadores de Internet como Google, Yahoo o Youtube.

Marketing voz a voz: es un canal para promover productos o servicios a nuevos clientes a través de referidos. Este tipo de marketing hará que la gente empiece a hablar de lo que ofreces y si lo haces bien, hablarán de manera positiva. Porque las personas suelen conocer productos o servicios gracias a las recomendaciones, además nos ayudará a llegar a nuestro mercado objetivo.

5 Ts del Marketing Voz a Voz

- Talkers: encontrar personas que hablen del servicio (clientes).
- Topics: definir un tema para que las personas tengan una razón para hablar, como ofertas, nuevos lanzamientos o servicios.
- Tools: elegir herramientas que permitan distribuir tu estrategia de forma eficiente. Puede ser a través de redes sociales, blogs o muestras.
- Taking part: es decir, unirse a la conversación, respondiendo preguntas o hablando con la comunidad.
- Tracking: medir y rastrear lo que la gente habla de tu negocio para entender cómo puedes ayudar y tomar mejores decisiones.

Ferias y misiones comerciales internacionales: sirven como una herramienta de marketing especializada, diseñada para acelerar la creación de relaciones y ventas al vincular compradores, vendedores y otras partes interesadas de industrias del mismo rubro.

33. Estrategia de Inmersión

Exportación

La estrategia que se utilizará será la exportación. Considerando que el 44 % de las importaciones de software y TI son realizadas por EE. UU., Alemania y Países Bajos, este método nos permite estudiar el mercado y el comportamiento de sus clientes desde una perspectiva outsider; evaluando los hechos y contemplando en un futuro la idea de abrir una sede, como ya se ha hecho en Estados Unidos y Costa Rica.

De hecho, el suministro fronterizo, por lo general los servicios de software y TI son prestados desde Colombia al comprador en el exterior bajo esta modalidad de prestación de servicios.

- Después de definir la estrategia de inmersión, la siguiente tarea es buscar potenciales clientes, en el caso de desplazarse al país de destino, con el fin de asistir a alguna feria, la logística de la exportación iniciaría en los costos de exportación: tiquetes y viáticos, entre otros.
- Para exportar tus servicios de software y TI:
 - Escucha las necesidades y requerimientos del cliente.
 - Elabora una oferta, la cual debe ser aceptada por el importador en el exterior.
 - Establece un contrato con el cliente en el exterior, donde se debe revisar las condiciones de la prestación del servicio establecidas por tu cliente y el cronograma de tiempos de acuerdo con lo pactado.
 - Elaborar la factura comercial donde se debe indicar moneda, condiciones de pago y otros que consideres relevantes.
- Determina los actores durante el suministro de los servicios, por ejemplo: programadores, desarrolladores, entre otros.
- Define los insumos para desarrollar el servicio solicitado por tu comprador. Que sería definir el material a utilizar y todas aquellas herramientas utilizadas para la programación del servicio.

34. Logística y Distribución Física Internacional

1) Feria objetivo:



Berlín, Alemania

25 - 27 de abril 2023

El Congreso DMEA consta de 14 a 16 sesiones que cubren los temas más importantes de la industria de la salud. Su objetivo es mostrar qué temas, preguntas y tendencias están dando forma a la digitalización en el sistema de atención médica hoy y en el futuro.

Horario de apertura

Martes/miércoles 10:00 - 18:00 | Jue 10:00 - 16:00 (NUEVO)

Recinto ferial Berlín ExpoCenter City

Messedamm 22

14055 Berlín Coordinadas

GPS: 52.50133°N / 13.27431°E

Presupuesto para asistir

Presupuesto Feria - DMEA							
Berlín - Alemania							
25 - 27 de Abril 2023							
Noches	Días	Personas	Precio Unitario / COP	Total	EUR	Total	Cotizaciones
4	5	2					
	Tickete de entrada			\$1.763.508	€179	€358,00	
	Pasaje ida y vuelta / Avianca - LATAM			\$6.100.000		€1.238,33	Ibera
	Transporte / Tren			\$665.010	€67,50	€135,00	Uber
	Noche de Air bnb		\$290.000	\$1.160.000		€235,49	Air bnb
	Comida			\$3.000.000		\$609,01	Supermercado
Total Presupuesto de Viaje				\$10.925.010		€2.575,83	
				Tasa de cambio	EUR	\$4.926	

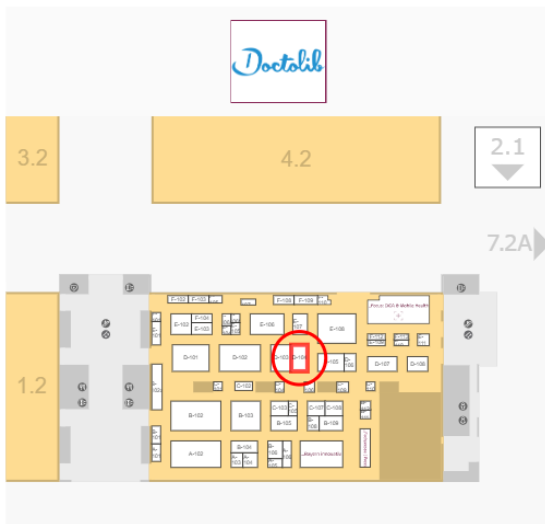
2) Cliente potencial

- a. Dräger es una compañía internacional líder en los ámbitos de la tecnología médica y de seguridad. Desde 1889, los productos Dräger protegen y salvan vidas.

Dräger

Expositor en DMEA













- Pabellón 2.2/D-104



Fuente: DMEA, 2022

- Personal que asistirá

Persona de contacto

	Thorsten Bork Reclutador Drägerwerk AG & Co. KGaA	
	Michael Jan Fuchs Servicios de Gerente de Mercadeo Dräger Medical Alemania GmbH	
	Hansgerd Hartger Consulta de ventas de TI Dräger	
	Matías Heinrich Gerente de Mercadeo Dräger Medical Alemania GmbH	
	Matías Meinert Jefe de Gestión de Proyectos Dräger Medical Alemania GmbH	
	maike pielburgo Gerente de Marketing en Servicios Dräger Medical Alemania GmbH	

Fuente: DMEA, 2022

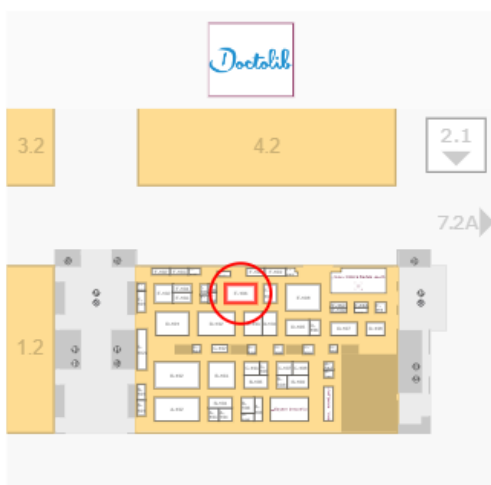
- ¿Por qué?

Dräger es un cliente potencial en Alemania debido a que goza de una gran reputación en el ámbito de la tecnología para la seguridad a nivel internacional. Independientemente de a qué sector se dedique, nuestro objetivo es que pueda desarrollar su trabajo de forma más práctica y optimizada.

- b. Cardio TEXTIL fundador de Fraunhofer-Gesellschaft, con sede en Alemania, es la principal organización de investigación aplicada del mundo. Sus actividades de investigación se llevan a cabo en 76 institutos y unidades de investigación repartidos por toda Alemania. La Fraunhofer-Gesellschaft cuenta con una plantilla de más de 30.000 personas, que trabajan con un presupuesto anual de investigación de más de 2.900 millones de euros.













- Pabellón 2.2/E-106



- Personal que asistirá

Contact person

	Christian Hofmann Fraunhofer IIS	
	Fabian Hofmann Fraunhofer IIS	
	Christian Weigand Head of Mobile Health Lab Fraunhofer IIS	
	Georg Peter Wieland Fraunhofer IIS	
	Georg Zweyer Fraunhofer IIS	

- ¿Por qué?

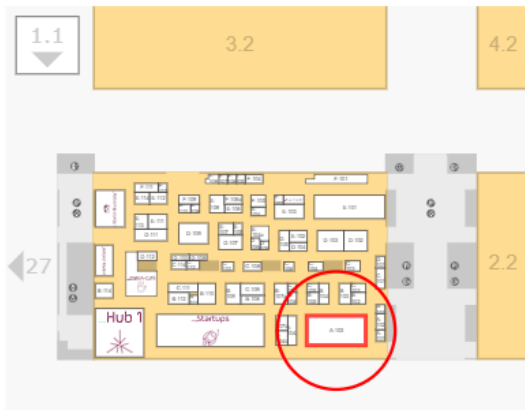
Cardio TEXTIL es un ECG textil multicanal para la detección continua y fiable de arritmias. Ofrece una monitorización continua de las arritmias con calidad médica: en la vida cotidiana y también durante el sueño. Junto con los investigadores del Fraunhofer AISEC, el Fraunhofer IIS ha seguido desarrollando el ECG de larga duración Cardio TEXTIL para cumplir con los requisitos de los sistemas de sensores a prueba de golpes y manipulaciones, teniendo en cuenta los requisitos legales del software seguro para los dispositivos médicos.

c. NEXUS / QM

NEXUS / CURATOR ofrece un sistema de gestión de la calidad basado en la web que ayuda a apoyar y mejorar la comunicación organizativa dentro del hospital. Sobre la base de NEXUS / CURATOR, se puede implementar un gran número de posibles aplicaciones, especialmente relevantes este año: NEXUS / ISMS - el sistema de gestión de la seguridad de la información para los centros sanitarios.

nexus / ag

- Pabellón 1.2/A-103



- Personal que asistirá

Contact person



Daniel Heine
Head of Sales | NEXUS AG



- ¿Por qué?

NEXUS es un cliente potencial por el motivo de que con casi 20 años de experiencia en la creación de sistemas de gestión de la calidad para centros sanitarios, están familiarizados con los retos específicos del sector. NEXUS / CURATOR se adapta de forma óptima a las diferentes estructuras organizativas y ofrece el concepto adecuado para instalaciones sanitarias de todos los tamaños, desde pequeñas empresas que operan de forma independiente hasta grandes grupos con un holding central. En el cual Gravity puede aportar a optimizar sus sistemas y aportar a brindar un mejor servicio a sus clientes.

35. Precio de venta de su Servicio

Precio estimado de:

Plataforma Vtex

Según el plan que escojas, tendrás que pagar (o no) un coste fijo anual, así como un porcentaje mensual sobre tus ventas. Así mismo, el mantenimiento y el soporte de tu cuenta tienen un coste variable (entre 500\$ y 4.500\$ mensuales)

Precio final : 4.500 EUR x mes

Plataforma shopify

Características del plan	Basic	Advanced
Cuota mensual	\$14 ^{\$} 14 al mes USD /mes	\$299 ^{\$} 299 al mes USD /mes
Características		
Tienda online Incluye un sitio web de ecommerce y un blog.	Sí	Sí
Productos ilimitados	Sí	Sí

Precio Final: 297, 54 EUR plan Avanzado x mes

Plataforma wordpress

Los planes premium van desde los 4 dólares al mes para el plan Personal hasta los 45 dólares al mes para el plan eCommerce.

Precio Final: 200 EUR x mes

Precio de venta

Mensual			
Servicios- Technology	Cantidad	COP	EUR
Costos Fijos			
Salario		\$20.000.000	€4.060,09
Oficina alquiler		\$5.000.000	€1.015,02
Total costos fijos		\$25.000.000	€5.075,11
Por empresa	3	\$8.333.333	€1.691,70
Costos Variables			
Vtex	1	\$22.167.000	€4.500,00
Shopify	1	\$1.463.022	€297,00
Wordpress	1	\$985.200	€200,00
Total costos variables		\$24.615.222	€4.997,00
Margen de ganancia	20%	\$6.589.711	€1.337,74
Total precio por empresa		\$39.538.266	€8.026,44
Total 3 empresas - Mensual		\$118.614.799	€24.079,33
Total 3 empresas - Anual	12	\$1.423.377.590	€288.952,01
	Tasa de cambio	EUR	\$4.926

35. Evaluación Financiera

	Inflación	8,03%					
Flujo de caja libre del proyecto							
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Ingresos	Ventas	1.423.377.590	1.537.674.810	1.661.150.098	1.794.540.451	1.938.642.049	
	Costos	2.000.000	2.160.600	2.160.600	2.160.600	2.160.600	
	Gastos Operativos	\$129.947.880	\$140.382.695	\$151.655.425	\$163.833.356	\$176.989.174	
	Gastos Personal	\$747.109.418	\$807.102.305	\$871.912.620	\$941.927.203	\$1.017.563.958	
	Depreciación	\$640.000	\$640.000	\$640.000	\$640.000	\$640.000	
	Utilidad	\$543.680.292	\$587.389.211	\$634.781.453	\$685.979.292	\$741.288.317	
	Impuesto	\$212.035.314	\$229.081.792	\$247.564.767	\$267.531.924	\$289.102.444	
39%	Utilidad neta	\$331.644.978	\$358.307.419	\$387.216.686	\$418.447.368	\$452.185.873	
	Depreciación	\$640.000	\$640.000	\$640.000	\$640.000	\$640.000	
	Valor de salvamento					\$6.400.000	
Inversión	-\$	978.657.298					
	Años	0	1	2	3	4	5
	FCL	-\$ 978.657.298	\$332.284.978	\$358.947.419	\$387.856.686	\$419.087.368	\$459.225.873
	Actualizarlo	-\$ 978.657.298	302.077.253	296.650.759	291.402.469	286.242.311	285.143.137
	Acumulado	-\$ 978.657.298	-\$ 676.580.046	-379.929.287	-88.526.818	197.715.494	482.858.631
	VPN - Valor presente neto						
	Ingresos - Egresos en el punto 0	482.858.630,62					
			Positivo: Va a ganar el 10% y adicional esta ganando VPN millones mas				

Tasa de oportunidad	10%
TIR - Tasa interna de retorno	27% Rentabilidad del proyecto
TIR > TO El negocio es bueno	
TIR = TO ind TIR < TO No es bueno	
PB	4,693 Años para recuperar inversión

El flujo de caja libre es una medida del resultado financiero de una sociedad y se calcula restando al flujo de caja los gastos de capital. Entonces como observamos las ventas son mayores que los gastos, por tanto, tenemos un valor positivo. En cuanto a la TIR de 27% de nuestro proyecto, resultó siendo mayor que la tasa de oportunidad, lo que nos dice que el proyecto es rentable, por lo cual recuperamos la inversión de 978.657.298 millones, que incluye bienes de capital, gastos operativos, personal nuevo, en un aproximado de 5 años.

36. Conclusiones

1. Colombia tiene una nueva oportunidad de acceder al mercado mundial a través de la exportación de software y servicios informáticos, lo que permite que su balanza comercial comience a tener resultados positivos y compensar el déficit que se presenta, por la cantidad de importaciones de bienes que ha tenido después de la apertura económica. Aprovechando la demanda de servicios que surge en el mercado internacional y la eliminación de barreras entre países, puede convertirse no solo para Colombia, sino América Latina en el comienzo de una región fuerte en esto y el cambio

en el contexto internacional, en cuanto a la dependencia que se tienen de los países desarrollados. Los servicios en Colombia abren las puertas a la economía y a las empresas nacionales, por lo tanto, analizar tendencias y anticiparse a ellas les permite especializarse en fortalecer el sector y ofrecer valor agregado al mundo , de manera que se produzca la expansión en el mercado y se logre estratégicamente el desarrollo, esto permite cambiar el paradigma según el cual solo los tangibles pueden exportarse y contribuir al crecimiento.

2. Se evidencia una balanza comercial desfavorable durante todo el periodo de tiempo expuesto, las importaciones por encima de las exportaciones. A raíz de este análisis, uno de los mayores retos que enfrenta el país es la fuga de capital intelectual, que reduce las posibilidades de crecimiento del sector, a pesar de ello, no quita lo que este tiene para ofrecer. El servicio más vendido en Colombia es el desarrollo de sistemas informáticos, consultoría informática y actividades relacionadas, en los últimos años 2019 - 2020 se registraron las ventas más altas con una VAR de 8,3%, se demuestra que Colombia tiene una demanda interna fuerte y creciente. Gavity SAS le apuesta a toda las ventajas que presenta Colombia para este sector, su estado financiero es óptimo para esta exportación y la TIR de la operación altamente positiva, lo que demuestra que con el capital correctamente invertido y un buen estudio de mercado, los servicios son potencia en Colombia.
3. Se puede evidenciar varias oportunidades de incursión en nuevos mercados para gravity ya que los servicios que ofrece son de calidad y tienen un respaldo en todo momento lo cual es llamativo para el consumidor internacional, además de que Colombia se destaca por ofrecer servicios de desarrollo de sistema

Referencias bibliográficas

- a. MARO | Mapa Regional de Oportunidades. (2022). MARO. <https://www.maro.com.co/>
- b. Software y servicios de TI. (2020). Invierta en Colombia. <https://investincolombia.com.co/es/sectores/tecnologia-de-la-informacion-e-industrias-creativas/software-y-servicios-de-ti>
- c. Exportaciones de servicios basados en el conocimiento crecieron 29,4% en 2021 desde Santander. (2022). www.vanguardia.com. <https://www.vanguardia.com/economia/local/exportaciones-de-servicios-basados-en-el-conocimiento-crecieron-294-en-2021-desde-santander-CM4835026#:~:text=11%3A03%20AM-.Exportaciones%20de%20servicios%20basados%20en%20el%20conocimiento%20crecieron%2029%2C4,%2C4%25%20respecto%20al%202020>
- d. Exportaciones de servicios Santander 1er trimestre 2021. (2021). Cámara de comercio de Bucaramanga. https://www.camaradirecta.com/temas/documentos%20pdf/Santander_exporta/Servicios_2021/exportaciones_servicios_ltri2021.pdf
- e. En 2021, las exportaciones de servicios potenciarán la reactivación económica. (2021). MINCIT. <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/en-2021-las-exportaciones-de-servicios-crecieron#:~:text=Colombia%20export%C3%B3%20US%24567%20millones,%3B%20artes%20esc%C3%A9nicas%2C%20y%20m%C3%BAsica>.
- f. E.M.I.S. (2021, 17 mayo). Gravity Colombia Sas (Colombia). EMIS Univeristy. Recuperado 12 de agosto de 2022, de <https://login.consultaremota.upb.edu.co/login?url=https://www.emis.com%2fphp%2fcompanies%2findex%3fpc%3dCO%26cmpy%3d9434722>
- g. Torres, J. (2022, 7 julio). *ecommerce*. Agencia Gravity | Agencia E-Commerce Colombia. <https://gravity.com.co/ecommerce/>
- h. Equipo editorial GoDaddy. (2020, 22 octubre). *¿Cuánto cuesta una página web en Colombia?* Blog. <https://co.godaddy.com/blog/cuanto-cuesta-pagina-web-colombia/>
- i. *EL MINISTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA y TURISMO Decreto 285 de 2020*. (2020). Republica de Colombia. <https://www.mincit.gov.co/normatividad/proyectos->

[de-normatividad/proyectos-de-resolucion-2020/proyecto-resol-pv-servicios-2020-03-12.aspx](https://www.mincit.gov.co/de-normatividad/proyectos-de-resolucion-2020/proyecto-resol-pv-servicios-2020-03-12.aspx)

- j. Cámara de comercio de Medellín para Antioquia. (2020, octubre). *Exportación de servicios*. Grupo Antioquia Exporta Más.
file:///C:/Users/aleji/Downloads/EXPORTACION%20DE%20SERVICIOS%20-%20Taller%203.pdf
- k. *sector it*. (2021). sector investigación. https://colombiatic.mintic.gov.co/679/articles-73973_recurso_1.pdf
- l. A. (2022, 18 junio). *Sector terciario impulsa el crecimiento económico del 12% en Colombia*. infobae. <https://www.infobae.com/america/colombia/2022/06/18/sector-terciario-impulsa-el-crecimiento-economico-del-12-en-colombia/>
- m. En 2021, las exportaciones de servicios potenciarán la reactivación económica. (2021). MINCIT. <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/comercio/en-2021-las-exportaciones-de-servicios-crecieron#:~:text=Con%20la%20digitalizaci%C3%B3n%20acelerada%20que,y%20llegaron%20a%2086%20destinos.>
- n. P. (2021, 22 noviembre). *Sin petróleo, la economía se contraería 3,3 %: ¿qué tan viable es?* Portafolio.co. <https://www.portafolio.co/economia/sin-petroleo-colombiana-se-contraeria-3-3-558804>