

PLAN DE IMPORTACION PARA LA EMPRESA SDELKA SAS

FABIAN LEONARDO LUNA RUIZ

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA

FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

ESCUELA DE ECONOMIA, ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

BUCARAMANGA

2021

PLAN DE IMPORTACION PARA LA EMPRESA SDELKA SAS

FABIAN LEONARDO LUNA RUIZ

ID 000344808

Trabajo de Grado de la Maestría en Administración

DIRECTOR: JULIO CESAR RAMIREZ MONTAÑEZ

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA

FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

ESCUELA DE ECONOMIA, ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

BUCARAMANGA

2021

Tabla de Contenidos

PLAN DE IMPORTACION PARA LA EMPRESA SDELKA SAS	1
1 Introducción	10
2 Planteamiento del problema	11
3 Justificación	16
3.1 Objetivo general	19
3.2 Objetivos específicos	19
4. Antecedentes	20
5. Marco teórico	27
5.1 Procesos De Internacionalización e importación en Empresas	27
5.2 Teorías Tradicionales Del Comercio Internacional	28
5.3 Teorías Del Comercio Internacional De Empresas	29
5.3.1 Modelo Upsala	29
5.3.2 Enfoque Del Ciclo De Vida Del Producto	30
5.3.3 Enfoque De Recursos y Capacidades	31
6 Viabilidad de mercado	32
6.1 Viabilidad Legal	32
6.2 Viabilidad Financiera	33
7 Metodología	37
8. Resultados	45
8.1 Objetivo 1: Mercado y Perfil de los Clientes Potenciales en Colombia para definir el Producto a Importar. 45	
8.1.1 Análisis De Contexto Mundial	45
8.1.2 Análisis De Contexto Regional	46
8.1.3 Análisis de Tendencia	48
8.1.4 Análisis de Competencia A Través De un Benchmarking	48

8.1.5	Análisis De Los Datos Obtenidos En La Encuesta.	54
8.1.6	Intencionalidad de las preguntas: relación entre el tamaño de la empresa y los resultados	63
8.1.7	Perfil de los clientes	64
8.1.8	Estudio de Viabilidad Del Producto A Importar	65
8.1.9	Análisis De La Matriz De Viabilidad Del Producto A Importar.	68
8.1.10	Acuerdos Comerciales Con Fabricantes De Equipos Seleccionados.	73
8.1.11	Verificación Impuestos Y Aranceles Para La Importación	75
8.1.12	Documentos oficializados para el acuerdo comercial	75
8.1.13	Características Técnicas del producto	76
8.2	Objetivo 2: Viabilidad Financiera Para La Comercialización Del Producto Y La Capacidad De La Empresa Para Evidenciar Si La Propuesta Es Rentable.	76
8.2.1	Relación Deuda/Patrimonio	79
8.2.2	Costo del patrimonio	80
8.2.3	Estados De Resultados Proyectados Con El Plan De Importación	80
	Proyección De Estados Financieros Incluyendo El Plan De Importación	81
8.2.4	Proyección Financiera En El Curso Actual De Sdelka	82
8.2.5	Estados De Resultados Proyectados En La Situación Actual	83
8.2.6	Estados Financieros Proyectados En El Curso Normal De Sdelka	83
8.2.7	Análisis de la Viabilidad Financiera	84
8.2.8	Viabilidad financiera de la nueva línea propuesta por la empresa Sdelka S.A.S	85
8.3	Objetivo 3: Condiciones Logísticas Para Los Equipos De Tecnología A Importar Que Contengan Los Factores De La Cadena De Distribución.	89
8.3.1	Servicios ofrecidos por Fedex	90
8.3.2	Características Del Servicios De Importación Con DHL	90
8.3.3	Características Servicios De Importación Con Technomall	91
8.3.4	Cronograma De Actividades	92
9.	Conclusiones y Recomendaciones	93
10.	Bibliografía	99

Lista de tablas

Tabla 1. Variables e indicadores a medir en el estudio de mercado – encuesta	40
Tabla 2. Fases de desarrollo de la investigación	43
Tabla 3. Países líderes de exportación del producto 847170.....	45
Tabla 4. Primeros países importadores para la partida arancelaria 847170	46
Tabla 5. Análisis de tendencia.....	48
Tabla 6. Benchmarking Docuxer.....	49
Tabla 7. Benchmarking HTS.....	50
Tabla 8. Benchmarking SM Soluciones Tecnológicas S.A.S.....	51
Tabla 9. Benchmarking OK Soluciones S.A.S.....	51
Tabla 10. Benchmarking Media Commerce.....	52
Tabla 11. Benchmarking Ntics Servicios y Soluciones.....	53
Tabla 12. Comparación financiera	53
Tabla 13. Comparación de sectores encuestados	60
Tabla 14. Matriz de viabilidad del producto a importar.	65
Tabla 15. Información financiera para calcular el costo promedio ponderado del capital con el plan de importación.....	78
Tabla 16. Información deuda/patrimonio de Sdelka S.A.S.	79
Tabla 17. Costo de capital en años anteriores.	80
Tabla 18. Costo medio ponderado.....	80
Tabla 19. Estados de resultados proyectados al año 2024 con el plan de importación.	81
Tabla 20. Estados financieros proyectados al año 2024 incluyendo el plan de importación.	81
Tabla 21. Costo de capital en el curso actual de la empresa.	82
Tabla 22. Estados de resultados proyectados al año 2024.....	83

Tabla 23 Estados Financieros proyectados al año 2024.....	83
Tabla 24. Ingresos y egresos del proyecto – nueva línea Sdelka S.A.S	85
Tabla 25. Flujo de caja proyectado – nueva línea Sdelka S.A.S	87
Tabla 26. Variables financieras del proceso.....	87
Tabla 27. Payback de la operación	88
Tabla 28 Precios de envío con SecureData.	89
Tabla 29. Servicios de importación con Fedex	90
Tabla 30. Servicios de importación con DHL.....	90
Tabla 31. Servicios de importación con Technomall.	91
Tabla 32. Cronograma del plan de importación.....	92

Lista de figuras

Figura 1. Número de empleados en el sector educativo.....	55
Figura 2. Número de empleados en el sector salud.....	55
Figura 3. Número de empleados en el sector salud según edad empresarial.	56
Figura 4. Edad empresarial en el sector salud.....	57
Figura 5. Ubicación geográfica de las empresas encuestadas del sector educativo.	58
Figura 6. Presupuesto proyectado e invertido en el sector educativo.	58
Figura 7. Presupuesto proyectado e invertido en el sector salud.....	59
Figura 8. Presupuesto proyectado e invertido en el sector salud.....	61
Figura 9. Nuevas tecnologías que las empresas proyectan invertir.....	62
Figura 10. Utilidad neta del año 2017 al 2019.	77
Figura 11. Comparación de estados de resultados.	84

RESUMEN GENERAL DE TRABAJO DE GRADO

TITULO: PLAN DE IMPORTACION PARA LA EMPRESA SDELKA SAS

AUTOR(ES): Fabian Leonardo Luna ruiz

PROGRAMA: Maestría en Administración

DIRECTOR(A): Julio Cesar Ramirez Montañez

RESUMEN

El presente trabajo de grado trata sobre la investigación y desarrollo del plan de importación de una línea de tecnología emergente para el sector salud del Área Metropolitana de Bucaramanga desde Estados Unidos para la empresa SDELKA SAS, con el fin de contribuir al mejoramiento de la seguridad de la información de las instituciones de salud en la región. Con el fin de identificar el mercado, perfil de los clientes potenciales en Colombia y definir el producto a importar se usó como instrumento de investigación una encuesta aplicada a 109 empresas del sector salud y fue resuelto por gerentes o directores de tecnología. De igual forma, se realizó un análisis de benchmarking para el análisis de competencia y se implementó una matriz Pestel para realizar el estudio de tendencia, realizando un comparativo de 5 posibles productos, en donde se determinó la ventaja competitiva, exclusividad, cumplimiento normativo, pruebas funcionales y acuerdos comerciales entre las partes. Adicionalmente, se proyectaron estados de resultados y financieros al año 2024 para evidenciar la viabilidad del producto a importar. Aunque la investigación fue impactada por los cambios abruptos del contexto económico, social y laboral por la pandemia Covid-19, se realizaron los ajustes necesarios para adaptarlo a las nuevas necesidades. Esta investigación sirve como guía a las empresas del Área Metropolitana de Bucaramanga del sector tecnológico y seguridad informática sobre el proceso para la importación de nueva tecnología a la región.

PALABRAS CLAVE:

Plan de importación, sector salud, seguridad de información, informática, tecnología

V° B° DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

GENERAL SUMMARY OF WORK OF GRADE

TITLE: IMPORT PLAN FOR DELKA SAS COMPANY

AUTHOR(S): Fabian Leonardo Luna ruiz

FACULTY: Maestría en Administración

DIRECTOR: Julio Cesar Ramirez Montañez

ABSTRACT

This degree work deals with the research and development of the import plan of an emerging technology line for the health sector of the Bucaramanga Metropolitan Area from the United States for the company SDELKA SAS, in order to contribute to the improvement of the safety of information from health institutions in the region. In order to identify the market, profile of potential clients in Colombia and define the product to be imported, a survey applied to 109 companies in the health sector was used as a research instrument and it was resolved by managers or technology directors. A benchmarking analysis was carried out for the competition analysis and a Pestel matrix was implemented to carry out the trend study, comparing 5 possible products, where the competitive advantage, exclusivity, regulatory compliance, tests were determined and commercial agreements between the parties. Additionally, income and financial statements were projected to the year 2024 to demonstrate the viability of the product to be imported. Although the research was impacted by the abrupt changes in the economic, social and labor context due to the Covid-19 pandemic, the necessary adjustments were made to adapt it to new needs.

KEYWORDS:

Import plan, health sector, information security, computing, technology

V° B° DIRECTOR OF GRADUATE WORK

1 Introducción

El propósito del presente proyecto de grado fue desarrollar un plan de importación de una línea de tecnología emergente para el sector salud del Área Metropolitana de Bucaramanga desde Estados Unidos para la empresa SDELKA SAS, con el fin de mejorar la seguridad informática de las instituciones de salud en la región, en donde se focalizó el estudio según las capacidades, recursos y fortalezas de la empresa. Con el fin de identificar el mercado, perfil de los clientes potenciales en Colombia y definir el producto a importar se usó como instrumento de investigación una encuesta aplicada a 109 empresas para el análisis de contexto regional, resuelto por gerentes o directores de tecnología.

De igual forma, realizó un análisis de benchmarking para el análisis de competencia y se implementó una matriz Pestel para realizar el análisis de tendencia, realizando un comparativo de 5 posibles productos, en donde se determinó la ventaja competitiva, exclusividad, cumplimiento normativo, pruebas funcionales y acuerdos comerciales entre las partes. Adicionalmente, se proyectaron estados de resultados y financieros al año 2024 para evidenciar la viabilidad del producto a importar. Para tal fin, se incluyeron las condiciones logísticas requeridas para los equipos de tecnología con los factores de la cadena de distribución.

Aunque la investigación fue impactada por los cambios abruptos del contexto económico, social y laboral por la pandemia Covid-19, se realizaron los ajustes necesarios para adaptarlo a las nuevas necesidades de los sectores. Por lo tanto, se concluye que el equipo a importar es viable para la utilidad financiera de la empresa siempre y cuando, se cuente con negocios definidos y cerrados. Sdelka es la primera empresa autorizada por el fabricante para comercializar el producto en Colombia y ofreció la facilidad para transportar e importar el producto a través de sus aliados para economizar los costos y asegurar la cadena de distribución.

2 Planteamiento del problema

Sdelka es una empresa que ha venido incursionando en la venta y distribución de equipos informáticos a través de mayoristas que realizan la importación directa de los productos. La gerencia de esta empresa ha señalado la motivación de importar un producto de la industria tecnológica que posibilite la diferenciación en el mercado regional del Área Metropolitana de Bucaramanga, sin embargo, no se cuenta con el conocimiento, ni la experiencia para celebrar negociaciones en el ámbito internacional que conlleven a la importación de productos innovadores.

Durante el tiempo de funcionamiento de Sdelka, la empresa se ha diferenciado de sus competidores por los productos innovadores que ofrece, resaltando el servicio al cliente y el aseguramiento que da para el rápido retorno de la inversión por medio de un caso de éxito y plan de negocio que presenta con sus servicios, es por esto que nace la necesidad de explorar mercados internacionales con el fin de buscar productos innovadores que se adapten a las necesidades de su clientes, a la vez requiere ampliar el número de clientes por medio de la tecnología a importar. La gerencia de Sdelka determinó la necesidad de realizar un plan de importación que conlleve a consolidar el proceso de distribución de productos informáticos en el departamento de Santander.

Las pymes del campo de las tecnologías en Colombia enfrentan retos importantes para su establecimiento en el mercado local debido a factores del entorno que en ocasiones frenan su competitividad frente a empresas grandes con recorrido y experiencia, a su vez la falta de planeación a largo plazo es otra causa que afecta el desarrollo y crecimiento de estos negocios (Dinero, 2017). SDELKA S.A.S se encuentra dentro de este grupo de empresas que buscan ser reconocidas, pero tienen inconvenientes para demostrar el punto diferenciador en el mercado y la falta de planeación

para implementar los nuevos negocios, con lo cual este proyecto de investigación ayudaría a esta empresa a cumplir con este reto de consolidación en el ámbito regional.

Aunque la empresa hace dos años ha tenido la visión de importar productos tecnológicos, no ha tenido un plan definido para hacerlo a corto plazo, los directivos de la empresa han asistido a ferias internacionales de robótica y tecnología en Madrid España, exposiciones arte & robótica y a conferencias internacionales de profesionales de tecnología de la información. Por medio de estos eventos se han contactado empresas interesadas en traer sus productos tecnológicos a Colombia, no obstante, la falta de experiencia de sus directivos para realizar el estudio de mercadeo necesario para buscar cuál de estos productos se adaptan al entorno de Bucaramanga y el área metropolitana han dejado pasar oportunidades sin tener éxito en una negociación.

Un desafío para las empresas de emprendedores en Latinoamérica es la falta de experiencia internacional el cual impacta fuertemente en los modelos de negocio y en el alcance que los empresarios pueden dar a sus negocios (Arechavala, Jaén y Madrigal, 2013), sin embargo, las maniobras que algunos emprendedores han realizado al identificar oportunidades de negocio en el exterior les ha permitido crear y aprovechar oportunidades económicas.

Según lo anterior, los directivos de la empresa ven la oportunidad de ampliar su modelo de negocio importando nueva tecnología, siempre mitigando riesgos y aumentando rentabilidad al negocio queriendo definir ¿cuáles son las oportunidades para que Sdelka S.A.S importe exitosamente productos del sector de seguridad informática en el área de salud a Bucaramanga y su Área Metropolitana? sabiendo que las empresas pymes que hoy en día han abordado el tema exitosamente ha sido resultado de la improvisación , realización de oportunidades, el rápido

aprendizaje y adaptación de sus modelos de negocio en donde han buscado explotarlas (Arechavala y cols, 2013).

Al inicio de proyecto se tomó como referencia de investigación el sector educación y el sector salud, después de desarrollar el análisis de contexto se evidencio que la mayor concentración de empresas pequeñas y medianas en el Área Metropolitana de Bucaramanga pertenecen al sector salud y así mismo el presupuesto que asignan para invertir en soluciones de tecnología supero en 108% en el 2019 al sector educación, también se evidencio la necesidad de fortalecer la seguridad e integridad de los datos de los pacientes, es por esto que el autor del proyecto decidió enfocar la investigación en el sector salud.

Pero estos no son los únicos argumentos que demuestran un potencial significativo en el contexto del sector salud frente a la seguridad informática, puesto que en estos momentos se cuenta con una situación absolutamente delicada que representa un problema de grandes dimensiones para el sector. La pandemia del COVID -19 ha acentuado los retos en seguridad informática, en momentos donde se encuentra a prueba la infraestructura mundial del sector salud para contrarrestar los efectos causados por esta coyuntura puntual.

Es por esta razón que la propuesta del plan de importación responde a la problemática evidenciada en el Ranking de Trust, el cual señala que durante la pandemia del COVID – 19 las compañías con mayor grado de afectación en temas de seguridad pertenecen al sector salud; productores de tecnología médica, laboratorios que trabajan en vacunas y empresas que pertenecen a la cadena de suministro de las clínicas e instituciones médicas (La República, 2020).

Colombia se encuentra en el lugar 39 en el ranking de Trust lo cual indica que el país está en el rango medio con un 12,52% de dispositivos conectados a red que han sido infectados con algún tipo de malware. Sin embargo, la exposición del sector salud es absoluta si se tiene en cuenta la cantidad

de tráfico digital que están teniendo las instituciones que pertenecen a este sector bajo diferentes parámetros e intereses. Es evidente que en los últimos meses el sistema de salud en gran parte de los países del mundo se ha visto enfrentado a niveles de ocupación y atención nunca vistos, situación que coloca en aprietos tanto el equipamiento médico – quirúrgico de cada una de estas entidades como también su infraestructura digital para hacer frente al alto número de procesos, solicitudes y casos que son estudiados y seguidos cada día.

El informe validado por Trust y Davinci Technologies señala que países como Colombia están enfrentando inconvenientes en materia informática al igual que en otros mercados, teniendo en cuenta que organizaciones tanto del sector salud como externas se han visto obligadas a una adopción rápida de soluciones para resolver los desafíos de conectividad a los cuales se han visto enfrentados. El auge en conexiones domésticas y la informalidad de los medios de conectividad, se suman al incremento en el interés para afectar la información, por lo que las organizaciones del sector salud no pueden dejar de lado la importancia de la protección de redes de seguridad informática en momentos como este.

El plan de importación y posterior comercialización de la empresa responde en un sentido estricto a la previsibilidad y prevención que las empresas del sector salud deben comenzar a implementar de forma metódica y continua. Autores competentes en la materia sostienen que la información a preservar debe estar contemplada desde el inicio del proceso por la seguridad informática; si el proceso no se alinea cronológicamente, la aplicación de medidas de protección en una etapa posterior resulta más costoso y complejo, con una información que ya fue almacenada y que puede haber sufrido cualquier tipo de alteración por la ausencia de seguridad (Voutssas, 2010).

Los equipos considerados por la empresa en el plan de importación tienen un amplio rango de trabajo para solventar las necesidades y requerimientos de empresas del sector salud. La utilización

de equipos tecnológicos para aportar a las tareas de seguridad informática permite, entre otras cosas, garantizar el desarrollo y la continuidad de historias médicas sin pérdidas de datos, evitar la duplicidad de análisis médicos, solidificar los sistemas informáticos y verificar la trazabilidad de los procedimientos efectuados sin riesgo alguno de filtración en la información (García, 2013). De esta manera la caracterización de los productos a considerar está directamente relacionada con los requerimientos, demandas y elementos de valor agregado que las empresas del sector salud esperan obtener, razón por la cual se evidencia una correspondencia entre los equipos planteados y sus prestaciones en seguridad informática.

Teniendo en cuenta el contexto actual de Colombia y las dificultades que afronta el sector salud durante la pandemia aunado a los planes de inversión en productos de seguridad informática constatados en el plan de importación, se acentúan las soluciones que la empresa Sdelka puede proporcionar a las empresas de Bucaramanga y su Área Metropolitana. Así las cosas, se destaca el aporte práctico de esta propuesta y las repercusiones positivas en la protección de los datos propios y de terceros, la prestación de servicios digitales para mitigar las problemáticas de seguridad y en general un correcto funcionamiento de la organización en su relación directa con la red.

Respondiendo al planteamiento del problema y los intereses previos de la compañía Sdelka S.A.S emprende este plan de importación para lograr dos objetivos fundamentales: por un lado cumplir con la visión institucional de importar productos tecnológicos en el corto plazo que sigan aportando a la extensión operativa de la compañía, mientras que de manera simultánea se espera contribuir a mitigar la afectación en términos de seguridad informática que han sufrido y a la cual están expuestas las empresas del sector salud, aprovechando adicionalmente las condiciones favorables de inversión que fueron determinadas mediante el instrumento aplicado.

3 Justificación

La importancia de la presente investigación radica en la necesidad que el área comercial y la gerencia de Sdelka S.A.S garantice a los socios que las importaciones se ejecuten de manera correcta, iniciando con la importación por parte de la empresa con un producto novedoso y de bajo costo, ofreciendo un respaldo jurídico que genere confianza con respecto a las contribuciones y restricciones arancelarias que se debe cumplir con el producto a importar para dar cumplimiento al marco legal Colombiano (Chaverra Hincapie, 2016).

Con este proyecto de investigación se pretende desarrollar un plan para importar un producto tecnológico de seguridad informática e innovador en donde Sdelka S.A.S sea el distribuidor directo en la región y materializar la negociación con la empresas productora ubicada en Estados Unidos, que tenga el interés de incursionar en el mercado nacional por medio de distribuidores cercanos y que cuenten con ingenieros con el conocimiento adecuado para asegurar la transferencia de información, para que la implementación de la nueva tecnología sean un caso de éxito para ambas empresas.

La tecnología a importar complementara los servicios de ciberseguridad de la empresa y consolidara un punto diferenciador con la competencia que es el objetivo que buscan los directivos de Sdelka. Cabe resaltar que con la operación que se llevara a cabo, se mejorara el portafolio de la empresa ampliando las opciones para asegurar la información y mitigar los riesgos de pérdida de información en el sector salud del Área metropolitana de Bucaramanga. De igual forma, el desarrollo del plan entregará información financiera a la junta directiva que le servirá como fundamento para tomar decisiones para poner en marcha el plan de importación entregado.

Esta investigación es importante porque servirá como guía a las empresas del Área Metropolitana de Bucaramanga del sector tecnológico y seguridad informática sobre el proceso para la importación de nueva tecnología a la región, impactando directamente el conocimiento y la competitividad de las empresas. Para la industria del sector salud se busca fortalecer la seguridad de la información y seguridad informática de los datos gestionados que por su naturaleza son manejados y transportados frecuentemente en hardware vulnerable a la pérdida de información.

Este documento también servirá de insumo para las empresas de salud del Área Metropolitana de Bucaramanga con la finalidad de mejorar sus procesos de seguridad de la información durante la coyuntura de COVID-19 y aumentar las opciones para transportar de manera segura información y realizar copias de seguridad de los datos al personal de especialista, que por su protección ejecutan las actividades desde un ambiente seguro o desde sus hogares mitigando el riesgo de alteración o robo de información.

Desde el punto de vista metodológico es de gran importancia justificar la investigación siguiendo parámetros comprobados, con alto grado de vinculación en indagaciones formales e importantes baluartes de verificación en el propósito a desarrollar. En este sentido (Arias, 2012) plantea que la justificación de una propuesta de investigación debe estar dada bajo los principios de relevancia, pertinencia e impacto social, siendo estas las bases que permiten mantener un rumbo certero entre el propósito del plan de importación y en este caso los resultados esperados del mismo.

En términos de relevancia es preciso señalar que Colombia ha emprendido importantes avances para promover y fortalecer la posición del país, a tal punto que en el año 2011 se dio paso al documento CONPES 3701 en el cual se encuentran priorizados los vectores de desarrollo para

minimizar el riesgo al cual se encuentran expuestos los ciudadanos y las organizaciones. Gracias a este esfuerzo generado por el Ministerio de las Tecnologías para la Información y la Comunicación (MINTIC) Colombia cuenta con un nodo de ciberseguridad que trabaja de manera articulada entre el Gobierno Nacional y el sector privado para adaptar las tecnologías existentes, permitir la apropiación de nuevas tecnologías y contrarrestar los riesgos e incidentes de naturaleza cibernética.

Los temas de seguridad informática han incrementado su auge a medida que la tecnología se hace mas necesaria, influyendo en todo tipo de compañías de manera transversal y generando cada vez mayores necesidades de protección en la red. Para explicar la relevancia de la temática planteada en este proyecto es importante remitirse a las estadísticas aportadas por la Asociación Colombiana de Ingenieros de Sistemas ((ACIS), 2021) existen al menos 158 empresas en el país dedicadas a la seguridad informática en diferentes áreas y sectores de la actividad económica y comercial. Dichas cifras sustentan la tesis de una mayor interdependencia entre las empresas y la seguridad de sus archivos, procedimientos e informaciones, con una demanda creciente que se extiende a medida que incrementan la cantidad de datos que cada una de ellas tiene la posibilidad de manejar.

Por último, el impacto social de la puesta en marcha de mas y mejores equipos para garantizar la seguridad informática tiene una implicación directa con la protección de los datos personales de los ciudadanos, siendo esta una temática de especial cuidado en los últimos años. Los datos médicos en especial recogen aspectos de la vida de las personas más allá de su integridad física y su libertad, puesto que ponen de manifiesto patologías, padecimientos y condiciones sumamente personales de los pacientes. Velar por una triangulación entre el derecho a la salud, el uso de nuevas tecnologías y la protección de datos personales es una de las necesidades éticas de las empresas frente a la sociedad, (Benhumea-González, 2013).

3.1 Objetivo general

Desarrollar un plan de importación de una línea de tecnología emergente para el sector salud del Área Metropolitana de Bucaramanga desde Estados Unidos para la empresa SDELKA S.A.S con el fin de mejorar la seguridad informática de las instituciones de salud en la región.

3.2 Objetivos específicos

- Identificar el mercado y el perfil de los clientes potenciales para la importación de una línea de tecnología emergente para el sector salud del Área Metropolitana de Bucaramanga con el fin de definir el producto a importar.
- Determinar la viabilidad financiera para la comercialización del producto y la capacidad de la empresa Sdelka S.A.S, con el fin de evidenciar si la propuesta es rentable.
- Establecer una estrategia logística que contengan los factores de la cadena de distribución para la importación de equipos de tecnología para el sector salud del Área Metropolitana de Bucaramanga.

Cada uno de los objetivos específicos plasmados en la investigación contribuyen de manera directa al cumplimiento del objetivo general, dividiendo las áreas de aporte en términos de identificación de mercados, determinación de la viabilidad financiera y el complemento logístico que requiere todo tipo de operación de importación. Así las cosas, el plan de importación contara con los detalles esenciales para la consecución del objetivo propuesto, sin dejar de lado información de suma importancia en términos de imprevistos y factores externos que pueden influir de una u otra manera en la finalidad del plan de importación. Para la empresa representa un reto de grandes dimensiones hacer frente a este proceso, al tiempo que se prevé un salto considerable en el segmento operativo de la compañía.

4. Antecedentes

Por su parte, el sector de salud del departamento de Santander han sido uno de los principales pioneros a nivel nacional en cuanto al desarrollo e implementación en temas de tecnología debido a que ha tenido grandes avances gracias a las dos zonas francas que están ubicadas en el Área Metropolitana de Bucaramanga que son la Fundación Cardiovascular Zona Franca S.A.S y la Zona Franca Permanente Especial En Salud Fundación FOSUNAB y gracias a la tecnología ofrecida habilita a estas empresas del sector salud del Área Metropolitana de Bucaramanga a asegurar los datos de los pacientes y a fortalecer la ciberseguridad del personal médico y administrativo.

En Estados Unidos Michael Cayton, responsable de los sistemas de tecnología de información del Community Medical Center en un reciente reportaje afirmo que la organización utiliza cifrado para la información especialmente en el entorno móvil en donde los proveedores intercambian información sobre los casos de pacientes con desafíos y condiciones (Cayton, 2019). En el hospital Western Reserve en Ohio, Estados Unidos utilizan equipos de almacenamiento cifrados para su operación diaria para asegurar información crítica de manera fácil para médicos, ejecutivos, persona de apoyo del hospital y TI, con lo cual dan cumplimiento legal y aseguran que cualquier dato portable sea cifrado y pueda ser borrada remotamente si es perdida o robada (SecureData, 2019)

En Colombia aunque no existe una estrategia o normatividad que permita la referencia con respecto a la seguridad informática en salud, existe la resolución de 1448 del 2006 y 3763 del 2007 que conduce la Telemedicina en la nación, pero no se ha desarrollado un estándar que deban ser implementado en entidades de sector salud como el HIPPA en Estados Unidos, aun así la implementación de buenas prácticas para la gestión y protección de información llevo al éxito a

proyecto Galaxia de Telemedicina desarrollado en la Fundación Cardiovascular de Colombia del sector salud y al Centro de Telemedicina en Colombia (Guillén Pinto, Ramírez López, & Estupiñan Cuesta, 2011)

Importar tecnología a un país en vía de desarrollo es un gran reto para los empresarios que la compran, pretendiendo ampliar su capacidad de producción o del producto ya que se pueden ver afectados por factores como la capacidad de absorción de nueva tecnología, disponibilidad técnica, canales de transferencia, participación del gobierno y la cultura organizacional de la empresa, según el caso de estudio realizado en Indonesia para la industria de manufactura (Kumar, Kamar, & Persaud, 1999).

Según (Extenda, 2013) en su investigación de las empresas de servicios, innovación y competitividad el tamaño de la empresa no se ve como un inconveniente para ofrecer un buen servicio de internacionalización , las pyme pueden estar en mejores condiciones para enfocarse en un servicio o producto determinado, concentrando sus esfuerzos en satisfacer la necesidad del cliente y con ayuda de las tecnologías de la información el cual permite ofrecer servicios de manera remota, hacer seguimiento a clientes, realizar acuerdo comerciales como joint venture , conseguir nuevos negocios, nos permite ahorra tiempo y ser efectivos.

Por otro lado, los perfiles de las exportaciones de servicios de España presentan un perfil más acentuado que economías de mayor nivel como Alemania, aunque su mayor mercado se encuentra en las exportaciones a países de la Unión Europea se debe enfocar en países en vía de desarrollo en Sur América y en el Norte de África.

Un reciente estudio de PROCOLOMBIA muestra que el mercado de software y TI en Colombia es el cuarto más grande de Latinoamérica después de Brasil, doblando las ventas entre 2010 y 2017. Los sectores de Colombia que más demanda tiene del sector de TI es la industria manufacturera, Gobierno, sector financiero y sector agrícola. Con los programas del gobierno de fortalecimiento de TI en el país abre oportunidades a la industria de software y TI por el crecimiento de la demanda de la industria y los habitantes de estos bienes y servicios, seguido de esto, empresas como Endava, Qvantel y Jumio ya vieron a Colombia como una oportunidad de expansión en su estrategia de negocio en una nación en pleno crecimiento, con profesionales capacitados y costos operativos bajos para la prestación de servicios. (Procolombia, 2016)

Según Fielier & Eslava, en su estudio de comercio, tecnología y enlaces de entrada en donde desarrolla un modelo de tratado internacional con firmas heterogéneas y opciones de tecnología, en donde deduce que al desplazar la producción hacia los importadores y exportadores inducen a estas empresas a mejorar su tecnología aumentando la demanda de insumo de alta tecnología y disminuye el costo para adoptarlas. Las empresas que utilizan tecnologías avanzadas tienden a ofrecer productos de mayor calidad, requiriendo insumos de alta tecnología, la presencia de empresas más grandes y tecnológicamente avanzadas puede estimular el desarrollo de mercado de insumos de alta tecnología. Adicionalmente las empresas aprenden de la adopción temprana si otras compañías del mismo segmento adoptan nueva tecnología siendo financieramente viable. (, & Yi Xi, 2014).

Martínez en su investigación sobre los casos de contratos de importación y su conocimiento se evidencia que hoy en día es necesario que los países sean productivos y eficientes con menos recursos, incrementado la producción y la captación de conocimiento. La nueva tecnología además de incrementar la producción y aumentar la rentabilidad, también impacta en la disminución de la

pobreza y bienestar de la población. El traspaso de tecnología de una nación a otra se realiza por relaciones contractuales que van desde licenciamiento, licencias cruzadas, tecnología compartida, capital de riesgo, relaciones de innovación y desarrollo, acuerdos manufacturera y distribución, contratos tecnológicos para suministro de equipos y hasta contratos de asistencia técnica, generando algún tipo de adversidad con sobrecostos y poco acceso al conocimiento tácito, ya que las firmas adquirientes no tienen experiencia ni manejo de tecnología importada.

En Colombia el problema radica en como capturar el conocimiento de la tecnología comprada de forma rápida de países desarrollados, puesto que la transferencia de información genera información imperfecta que impide la adquisición de conocimiento científico ya que usualmente la información se encuentra bajo las directrices de grupos económicos mundiales con intereses monolíticos (Martínez, 2004).

Para emprender el proceso de estudio e investigación del plan de importación se realizó una búsqueda específica para constatar antecedentes que coincidan con el objeto de la investigación, puesto que un plan de importación ajustado a productos y equipos de seguridad informática permite centrar el camino con una referencia ya establecida anteriormente por autores. En este sentido, el antecedente más cercano en términos de seguridad informática fue desarrollado en Chile en el año 2011 y titulado “*Análisis de Mercados y Plan Estratégico para la Internacionalización de Servicios de Seguridad Informática*” (Villar, 2011).

Aunque el objeto principal de este plan de negocios obedecía a una actividad de exportación contrario a lo planteado por Sdelka S.A.S, fue posible identificar interesantes variables, indicadores y argumentos a tener en cuenta en términos de la operación internacional comercial. El autor de dicha investigación perfiló a Estados Unidos, Brasil y Colombia como mercados potenciales a exportar, para lo cual tuvo como soporte estadísticas de servicios importación de servicios

computacionales, importación de productos TIC e indicadores del mercado mundial de estos productos aportados por el Banco Mundial. Por otro lado, los productos y servicios de la empresa chilena coinciden en gran medida con los caracterizados en este plan de importación; redes, Firewall, IDS/IPS, Antispam, Balanceadores, Optimización de tráfico, Firewall aplicativo, Navegación, Antivirus y DLP hacen parte del portafolio de seguridad de la información de ambas organizaciones.

La investigación realizada en el país austral tiene otras semejanzas en términos de características asociadas a este plan de importación, entre ellas una amplia trayectoria de la empresa objeto del proyecto con una presencia en el mercado nacional superior a 20 años para el momento del plan de internacionalización. Aunque realizaron diversas evaluaciones de indicadores macroeconómicos, aspectos culturales, logísticos y operativos la decisión del país a exportar fue determinada de acuerdo con el VAN que arrojó cada uno de los procedimientos numéricos. Al igual que en la propuesta revisada en el caso de Sdelka S.A.S indicadores financieros como el VAN y la TIR serán determinantes para verificar el cumplimiento de los objetivos planteados para la consecución del proyecto.

Para ajustar los antecedentes a un proceso de comercio internacional de importación semejante al planteado por Sdelka S.A.S se constataron los hallazgos de la investigación titulada *“Elaboración del plan de negocios para la creación de la empresa ICSOLUTION dedicada a la importación y comercialización de productos, partes y piezas informáticas en el distrito metropolitano de Quito”* la cual surge como respuesta a la alta demanda de equipos tecnológicos y de computación en ciudades preponderantes de Ecuador (Nicolalde, 2010).

La investigación presenta distintas particularidades puesto que menciona y explica con claridad el interés por importar partes y piezas para equipos informáticos que difícilmente podrían encontrarse para la fecha en la ubicación de la empresa. Sin embargo, el autor da a conocer un plan de expansión de la compañía en la prestación de servicios informáticos, de manera que sea posible brindar un acompañamiento continuo a los clientes que en algún momento requieran de estos servicios para complementar y finiquitar procesos en los equipos informáticos adquiridos previamente.

Para el interés de esta investigación el autor pone de manifiesto la importancia en el poder de la negociación de los proveedores, quienes en este caso también se encuentran ubicados en los Estados Unidos. En este orden de ideas recalcan como uno de los éxitos del plan de importación la oportunidad de negociar directamente con los responsables para América Latina de la empresa proveedora, con quienes emprendieron reuniones presenciales con la finalidad de cerrar acuerdos que beneficiaran a las dos partes.

Sin lugar a dudas dentro de las reconocidas fuerzas de Porter el poder de negociación de los proveedores juega un rol protagónico para la consecución de objetivos operativos y económicos de alto impacto. En el caso de Sdelka S.A.S la cercana relación que ha logrado con sus aliados en Estados Unidos representa una oportunidad con la que un gran número de compañías no cuentan de manera inmediata, razón que valida y potencializa las oportunidades del plan de importación de la nueva línea para Colombia.

Para culminar con los antecedentes es necesario entender de primera mano las necesidades, requerimientos y problemáticas que enfrenta el sector de la salud siendo estas las principales razones

que motivan a la expansión e inversión en servicios de seguridad informática. Para profundizar en esta materia fue necesario consultar la investigación titulada “Importancia del uso de Normas y Procedimientos para el Trabajo Informático en el Sector de la Salud” siendo este un aporte científico de alto valor e impacto internacional incluyendo en todo momento el avance de las tecnologías de la información y la comunicación (Paneca & Derivet, 2013).

En el desarrollo de la investigación los autores señalan en repetidas ocasiones la importancia de evitar los fallos informáticos, los cuales han producido todo tipo de problemas sociales que no solamente afectan en el ambiente global, puesto que se han enquistado en áreas estratégicas que perjudican a los ciudadanos en su conjunto. De manera que, a medida que crecen los problemas informáticos en el sector, existe un mayor número de dilemas para los profesionales de la salud que deben hacer uso de la tecnología, quienes al no tener acceso a manuales, normas y resoluciones informáticas son propensos a incurrir en errores en la red que ponen en riesgo todo el sistema de seguridad informática.

También resulta importante destacar que la investigación recomienda a las instituciones de salud realizar constantes actualizaciones a los estudios de vulnerabilidad, para que puedan contar con altos estándares de protección en todo momento y que esto deriva en un control de los medios tecnológicos con lo que se cuenta. Adicionalmente recalcan el establecimiento de procedimientos de información y alertas tempranas a los equipos informáticos de las instituciones, para efectuar de manera inmediata las mejoras a los equipos y al software y conocer puntos críticos para prepararse ante situaciones emergentes.

5. Marco teórico

5.1 Procesos De Internacionalización e importación en Empresas

Para el significado de procesos de comercio internacional existen varios conceptos que se detallan a continuación:

Inicialmente Mateus & Cortes señalan que los procesos de comercio internacional donde se involucran las importaciones y exportaciones está relacionada a la oportunidad para el crecimiento e ingreso a nuevos mercados en donde las partes se encuentran ubicadas en diferentes países y con el ánimo de diversificación financiera. El éxito de la organización dependerá de la capacidad de influir y cooperar en el nuevo mercado (Mateus Florez & Cortez Cadena, 2018).

Adicionalmente otros autores como Cepeda, Velásquez y Marín argumentan que la internacionalización mediante importación o exportación como una opción de ampliación comercial de las compañías, en donde se pone a disposición la propuesta de valor de la empresa en mercados por fuera de los límites del país de procedencia el cual involucra aspectos como capital para la operación, decisión de la gerencia, asistencia empresarial, esfuerzos comerciales, logísticos e incursionar en mercados altamente desafiantes (Cepeda Palacio, Velásquez Estrada, & Marín Gómez, 2017)

De igual forma, San Millan (2013) señala que la internacionalización se define según el contexto y los motivos, el primero lo explica según el movimiento continuo de los negocios y su rápido crecimiento, por lo tanto, las compañías deben hacer lo correcto en donde solo pueden sobrevivir las empresas con una visión amplia de los negocios debido a la globalización. Por otro lado, los motivos estratégicos, las compañías que persiguen sus objetivos en busca de un crecimiento constante y exponencial que comprenden desde la dirección, el desarrollo humano y la tecnología en donde el proceso de maduración es la persecución de nuevos mercados y conocimiento más allá

de los límites de las fronteras de su país. Desde otro ángulo de la parte estratégica no es solo para que la compañía pueda prosperar si no también sobrevivir, es el tema de las empresas pequeñas como por ejemplo las Mipyme y las empresas enfocadas al mercado local que están siendo impactadas por las empresas multinacionales, estas se están acogiendo a este tipo de estrategias para no verse afectadas negativamente o simplemente desaparecer.

5.2 Teorías Tradicionales Del Comercio Internacional

Las teorías clásicas se enfocan en la internacionalización de las grandes empresas multinacionales las cuales involucran grandes inversiones en el extranjero, sin profundizar en otras salidas para incursionar en mercados al otro lado de límites del país de origen. El planteamiento dentro de la teoría del comercio internacional, son marcos para explicar y considerar el proceso comercial a nivel de la nación o sector económico, no se define el ejercicio de la internacionalización para las pymes.

En la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith sostiene que los países podrían especializarse en aquellos bienes en los cuales en su producción tuvieran una ventaja absoluta o que fueran más eficientes durante su producción que otros países e importar los que fabrica con menos eficiencia por otro lado los países que no cuentan con una ventaja en algún producto, podrían aplicar la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo que sostiene que un país con desventaja absoluta con respecto a otro país y los costos relativos son diferentes al cambio es posible y mutuamente beneficioso. El país menos eficiente debe especializarse en producir y exportar el recurso que su desventaja absoluta es mínima. (Gonzales Blanco, 2011) .

La ventaja competitiva de las naciones de Michael Porter en donde indica que se debe preservar lo que es distinto en una empresa para hacer actividades diferentes a sus rivales volviéndolas únicas (Lopez Santos , Arvizu Barrón, Asiain Hoyos, Mayett Moreno, & Martínez Flores, 2017).

La teoría de Eli Heckscher y Bertil Ohlin parte del modelo de David Ricardo de la ventaja comparativa, un país exporta los bienes que son más abundantes en el factor de producción pudiendo ser trabajo o capital, también debe importar el bien que sea más escaso o costoso que proceda del factor de producción (Jáuregui Pachano, 2018).

La teoría del equilibrio de Leon Walras y Pareto en donde buscan la armonía entre la oferta y la demanda, produciendo lo que se va a consumir y la formación de los precios dependiendo no solamente del valor de la cadena de producción si no de todas las mercancías existentes en el mercado que son factores que afectan la remuneración y la distribución de ingresos que determinan la disposición de la demanda (Dvoskin, 2018).

5.3 Teorías Del Comercio Internacional De Empresas

5.3.1 Modelo Upsala

El modelo se enfocó en observaciones empíricas desarrollados a partir de estudios en el área de negocios internacionales de la universidad de Uppsala por Johanson y Vahlne, el modelo explica la internacionalización como un proceso paulatino que se da con el paso del tiempo, perceptible por el compromiso de la empresa en la vinculación en los mercados exteriores. Se hace hincapié en la experiencia obtenida y en su aplicación en los procesos de internacionalización, así como la capacidad de toma de decisiones a partir del conocimiento obtenido y su impacto a futuro (Cottiz Montoya, Gómez Torregrosa, & Navia Contreras, 2019).

El modelo Upsala se establece en cuatro etapas:

La primera en actividades de internacionalización esporádicas, pueden ser transacciones esporádicas, en esta etapa la compañía no requiere experiencia en el mercado. La segunda etapa incluye el término comercializadora internacional, en donde realiza los primeros acercamientos con el mercado internacional por medio de un agente independiente de donde se alimenta de información del mercado externo. La tercera etapa ya establece presencia comercial en territorio extranjero por

medio de licencias o franquicias desarrollando un análisis de ventajas y contextualización de las ventas en otro territorio, de esta manera le permite adquirir conocimiento. La cuarta etapa establece instalaciones de producción en el extranjero, mostrando más compromiso y consiguiendo conocimiento profundo sobre la internacionalización.

Algunas características del modelo Uppsala es el aprendizaje por etapas y práctico de implementar, en donde se mitigan en gran medida los riesgos por el desconocimiento en la internacionalización empresarial. No hay tiempos en los que la empresa sea presionada para el cumplimiento de cada etapa y el proceso depende directamente de la capacidad de asimilación de conocimiento y el compromiso de la alta dirección para la disposición de recursos en el proceso de internacionalización.

5.3.2 Enfoque Del Ciclo De Vida Del Producto

El enfoque basado en las empresas americanas, en donde la penetración de un producto inicia en el país en donde se desarrolla, luego se lleva a países cercanos que tengan ánimo de incorporar el nuevo producto, progresivamente la estandarización se va incorporando en el producto y se va trasladando la producción a otros países, finalmente llegando a países con nivel de desarrollo bajo. En este modelo se considera que el comercio internacional es dinámico y está ceñido al progreso tecnológico de cada empresa, en donde se ven desfavorecidas las empresas pequeñas por su nivel de innovación y desarrollo generando una competencia no igualitaria.

La teoría presenta 4 etapas, la introducción que se orienta al país de origen en donde se desarrolla y fabrica el producto. La segunda etapa está orientada hacia los países desarrollados en donde se aumenta la actividad de internacionalización y se invierte en nuevas plantas de fabricación. La etapa de madurez en donde la ubicación de producción se enfoca en buscar la disminución del costo de fabricación de producto y por último la etapa del declive se da por el abandono del país de origen en donde se desarrolló el producto.

La teoría del ciclo del producto es muy utilizada como instrumento de inteligencia de negocio para ubicar el producto en cada etapa y tomar decisiones del futuro del producto. Esto es posible mediante datos e información histórica recolectada (Orozco Alvarado & Núñez Martínez, 2018).

5.3.3 Enfoque De Recursos y Capacidades

Esta teoría se enfoca en los recursos y capacidades que posee una compañía para diferenciarse y generar valor al negocio, exaltando el medio basado en el conocimiento y habilidades dinámicas. Las empresas que han tomado la decisión de internacionalización surgen del análisis anterior de empresas multinacionales y de sus recursos que han determinado el éxito. Por eso es probable ejecutar la imitación de estrategias y estructura utilizadas de los competidores líderes del mercado, no sin antes comprender que el resultado puede ser diferente por los recursos y su articulación.

Para las empresas pyme tienen una ventaja en esta teoría implementándola unas con más ventajas que otras porque adquieren un conocimiento tácito rápidamente y la adquisición de este conocimiento no está al alcance del control de sus competidores, también al presentarse dificultad para obtener este conocimiento tácito, la internacionalización le añade a la empresa una ventaja competitiva en otros mercados (Escandón Barbosa & Hurtado Ayala, 2013).

Las empresas dependen de su entorno externo para sobrevivir y también de los recursos que otras organizaciones gozan, las empresas del mismo sector poseen recursos que sus competidores no tiene o son difíciles de imitar apoyando el apalancamiento de su existencia. La internacionalización en este enfoque se basa en las capacidades internas, recursos y la motivación por expandirse (Zapata Rotundo & Martínez, 2011).

6 Viabilidad de mercado

Para Hwang & Shin (2019) un negocio que es desarrollado en un contexto incierto debe probar su hipótesis para verificar si es aceptada o rechazada en el mercado. La información del mercado experimenta un proceso de desarrollo del producto ágil el cual se basa en la retroalimentación dada por el usuario y no en un proceso lineal como por estados. En lo práctico el método Lean Startup se desarrolla en 4 pasos: experimentación, retroalimentación, aprendizaje y desarrollo del producto.

Para Mahmoud-Jouini, Fixson, & Boulet (2019) Design thinking representa la innovación y una mentalidad abierta, en donde la última representa una actitud curiosa que ayuda a resolver problemas. El proceso se puede resumir en tres palabras; inspiración, ideación e implementación. Según (Serrat, 2017) todo problema invita a una solución, en la actualidad existen varias técnicas para resolver un problema. La técnica SCAMPER usa preguntas para buscar o sugerir modificaciones, adiciones para algo que ya existe. También es usado como una herramienta que fomenta la conciencia, el manejo, influencia, flexibilidad y originalidad. El estímulo proviene de responder preguntas que normalmente no se plantean. Los cambios que SCAMPER representan son; sustituir, combinar, adaptar, modificar, poner nuevos usos, eliminar y reorganizar.

6.1 Viabilidad Legal

Se debe cumplir el régimen de comercio exterior en Colombia para realizar cualquier tipo de comercialización proveniente o con destino a otros países. El gobierno colombiano ha suscrito 18 acuerdos comerciales con más de 64 países, de los cuales 16 se encuentran vigentes. También cuenta con un régimen de zonas francas el cual permite que las empresas allí instaladas cuenten con beneficios tributarios, aduaneros y de comercio exterior. Ernst & Young Global Limited (2018).

El Tratado de Libre comercio (TLC) firmado entre Colombia y Estados Unidos o también llamado Trade Promotion Agreement (TPA) el 15 de mayo del 2012 con el cual apalanca la entrada a la globalización de Colombia facilitando y disminuyendo los costos para comercializar sus productos entre los dos países. Respecto a la importación los consumidores se benefician al obtener precios más bajos y con cero aranceles en productos y materiales para la construcción, equipos para la agricultura, aeronaves algunos vehículos, tecnologías para la información y comunicaciones, equipos médicos con cero aranceles (Ortíz Cortéz, Quiñonez Montaña, & Sanchez Torres, 2018).

Dar cumplimiento a la Resolución 062 del 2014 por lo cual se reglamenta y se establece la forma, contenido y términos para el registro de contratos de importación de tecnología ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN (2018). Se requiere verificar y conocer los impuestos, derechos y regulaciones que debe cumplir la mercancía a importar, así como los atributos aduaneros que debe cumplir, requisito de importación y consultar si el producto está sujeto a inscripciones ante entidades como el Ministerio del medio ambiente, Superintendencia de Industria y Comercio, entre otras CVN (2016).

6.2 Viabilidad Financiera

Para analizar la viabilidad financiera para nuevos negocios realizaron la comparación para tres casos en donde analizaron el costo del capital WACC ajustado según el riesgo asociado a la nueva inversión, siendo el WACC el elemento fundamental para en la estimación de valores presentes descontados que se analizan para tomar decisiones financieras (Plaza Gutiérrez, 2016).

Para determinar el WACC se muestra la siguiente formula:

$$WACC = keWe + kdWd(1 - t) + kpW$$

En dónde:

k_e = Componente del costo del capital común

k_d = Componente del costo de la deuda

K_p = Componente del costo de acciones preferentes

T = Tasa de impuestos aplicables a la empresa

W_e = Proporción que representa el capital en la estructura de capital de la empresa

W_d = Proporción que representa la deuda en a la estructura de capital de la empresa

W_p = Proporción que representa las A. prefer en la estructura de capital de la empresa

También se tiene en cuenta el riesgo sistemático de la empresa la cual es la medida β , el riesgo sistemático hace referencia a las variables económicas que afectan a todas las compañías sin excepción y está relacionada con la inflación, cambios de tasas de interés y los periodos de auge económico.

La beta des apalancada se basa en los cálculos realizados por Aswath Damodaran (Damodaran A. , s.f.), y el apalancamiento de la beta se calcula con la siguiente formula:

$$\beta = \beta_u [1 + (1 - t) (D/ C)]$$

En dónde;

β = Beta apalancada

β_u = Beta desapalancada

T = Tasa de impuesto

D = Deuda

E = Capital

Según Jiménez Gomez, Acevedo Prins, & Rojas Lopez (2016), los métodos tradicionales más utilizados para valorar los proyectos de inversión son los métodos de descuento de flujos de caja como el Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR). En donde VPN suma el valor presente de todos los flujos de caja generados por el proyecto con la siguiente formula:

$$VPN = \sum_{t=1}^n \frac{FCt}{(1+i)^t} - Inversión\ inicial$$

La Tasa Interna de Retorno (TIR) representa la tasa de descuento con la que se obtiene un VPN igual a cero y la fórmula es la siguiente:

$$0 = \sum_{t=1}^n \frac{FCt}{(1+i)^t} - Inversión\ Inicial$$

Según (Martínez Abascal, 2012) para decidir si un proyecto es rentable, se puede utilizar cualquiera de los dos criterios VAN (Valor Actual Neto) o TIR, ya que los dos criterios llevan a la misma decisión. La TIR nos sirve para saber que rentabilidad en porcentaje obtendremos al dinero invertido y el VAN nos sirve para saber cuántos pesos de valor creamos con la inversión. Se realiza la inversión si tiene una TIR superior a la rentabilidad K exigida por la empresa. O hacemos la inversión si tienen un VAN igual o superior a 0.

La fórmula de VAN es:

$$VAN = VA - Inversión\ Inicial$$

El Valor Actual (VA) es igual a:

$$VA = \frac{CF_1}{(1 + K)^1} + \frac{CF_n}{(1 + K)^n}$$

En donde

N= número de años

CF= Flujo de caja (cobros) que se recibirán durante la vida de la inversión

K= Rentabilidad exigida por los inversionistas

El autor sugiere usar la TIR ya que las personas hablan más de rentabilidad y no del VAN. El VAN no es sencillo de entender y conviene hablar del lenguaje que todos entiendan.

7 Metodología

El plan de importación de la empresa Sdelka S.A.S cuenta con diferentes frentes de trabajo para alcanzar el propósito operativo determinado por la empresa como también el cumplimiento de los objetivos planteados. En este orden de ideas, la investigación parte de una metodología cuantitativa (Fernández Collado, Baptista Lucio, & Hernández Sampieri, 2014) donde se utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente; confiando en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población.

La metodología estará complementada con un diseño no experimental, al punto que no se construyen situaciones hipotéticas mientras que se trabaja con la información, los datos y el contexto real del objeto de estudio. Por otro lado, el contexto no experimental (Vallejo, 2002) es otorgado ante la ausencia de control absoluto en cuanto a los factores y variables externas que están inmersas en el plan de importación, puesto que al trabajar una propuesta que incluye dos o más países y que tiene de por medio variables económicas sujetas a volatilidad debe emplearse un modelo acorde a las características del material de trabajo.

Uno de los aspectos más importantes de la metodología de esta propuesta es la implementación de una investigación de corte transversal, dada la comparación efectuada en la encuesta entre empresas del sector salud y las empresas del sector educativo que permitió identificar la intencionalidad. Este aspecto en específico tiene un alto grado de implicación en los aspectos resaltantes, puesto que los resultados arrojados por el proceso de comparación en paralelo condicionan en gran medida los resultados de la investigación, recalcando la importancia del modelo transversal aplicado al cumplimiento del objetivo en el cual se requiere (Navarro, 2000).

Para el desarrollo del primer objetivo específico se dispone de una encuesta de carácter probabilístico intencional, seleccionando las empresas más representativas de cada uno de los sectores para brindar confiabilidad al resultado de la investigación. Este muestreo probabilístico permite que cada una de las empresas participantes represente a un sector de la población, por lo cual es posible realizar inferencias sobre el total de la población sin necesidad de reunir una muestra del tamaño de la población total objeto de la investigación. A su vez, la intencionalidad del muestreo radica en la selección de empresas observadas como potenciales clientes en el corto plazo, razón por la cual los resultados del cuestionario se ajustan a las disposiciones y oportunidades de la empresa frente al mercado (Lastra, 2000).

La encuesta fue aplicada a un total de 109 empresas; 85 empresas del sector salud y 24 empresas del sector educación, siendo estas las organizaciones identificadas de un exhaustivo análisis de datos en la plataforma compite 360 de la cámara de comercio, verificando los reportes sectoriales detallados del sector salud y educación del área metropolitana de Bucaramanga en donde se aprecia una muestra estadística descriptiva de las actividades económicas en las diferentes regiones del país. Estas empresas se catalogaron como altamente interesadas en productos y servicios de seguridad informática. Para la aplicación del instrumento se utilizó la plataforma Forms de Gsuit y se realizaron visitas presenciales en las oficinas principales además aplicadas a la población encargada de tecnología o a la gerencia de cada empresa.

La determinación de la muestra estuvo fuertemente motivada por el desempeño sobresaliente de pequeñas y medianas empresas en Bucaramanga y su área metropolitana, siguiendo los parámetros que compite 360 ejecuta en su plataforma de acuerdo con los resultados operacionales de las compañías. Adicionalmente, la muestra utilizada es lo suficientemente representativa en términos de proporción; las 85 empresas encuestadas del sector salud representan el 7,2% de la población total de empresas del sector salud inscritas en la cámara de comercio de Bucaramanga.

Por su parte, las 24 empresas encuestadas del sector educación representan el 3,38% del total de empresas registradas en la mencionada entidad bajo un total de 708 empresas.

Al ser una muestra de carácter probabilístico todas las empresas participantes partían con la misma posibilidad de otorgar respuestas que respaldaran el objeto de la investigación o que por el contrario mostraran una tendencia contraria a la esperada por la investigación. De esta manera se mantuvo en todo momento la transparencia de la muestra llegando a resultados totalmente objetivos que en ningún punto fueron motivados o alentados para lograr un resultado específico, llegando al punto que un porcentaje bajo de empresas a quienes se les compartió la encuesta no presentaron respuesta alguna.

Para la recolección de datos se creó una encuesta Proyección de inversión empresarial de tecnología en el área metropolitana de Bucaramanga ANEXO A, para obtener datos sobre las tendencias que las empresas siguen de tecnología, sus futuros proyectos y sus necesidades inmediatas respecto TIC. La cual se aplicó a 109 empresas entre empresas del sector salud y educación. Enviadas por correo electrónico y se puede acceder por medio del siguiente link: <https://forms.gle/LE9Swq4qNwmDukMW7> . Se sugirió que la encuesta fuera respondida por los líderes de departamento de tecnología o los gerentes de cada empresa. A continuación, se muestra la definición de las variables e indicadores a medir en el estudio de mercado.

Tabla 1. Variables e indicadores a medir en el estudio de mercado – encuesta

Variable	Indicador	Pregunta	Tipo de respuesta	Fuente de información
Perfil de la empresa	Tamaño de la empresa	Cuál es el tamaño de la empresa	Cerrada. Pequeña Mediana Grande	Compite360
	Número de empleados	Número de empleados vinculados	Valor numérico	Compite360
	Edad empresarial	Numero en años	Valor numérico	Compite360
	Sector	Sector salud o educación.	Cerrada única respuesta	Compite360
Inversión en TIC	Presupuesto anual en pesos	¿Cuál fue el presupuesto en el año 2019 para inversión en TIC?	Valor en pesos colombianos	Gerente o director de TIC
	Inversión efectiva en el último año	Del presupuesto para el 2019 ¿cuál fue el monto invertido en TIC?	Valor en pesos colombianos	Gerente o director de TIC

	Destino del presupuesto de TIC	¿En el último año el destino del presupuesto de TIC se usó para renovar servicios actuales o adquirir nuevos servicios de TIC?	Selección múltiple: Renovar servicios actuales de Tecnologías de la información Servicios nuevos o nuevas tecnologías Todas las anteriores	Gerente o director de TIC
Tipo de tecnología	Inversión en nuevas tecnologías	¿En qué línea de nueva tecnología se proyecta invertir?	Cerrada con opciones de respuesta. Herramienta de monitoreo Seguridad de la información Analítica de datos Pruebas de vulnerabilidades a los sistemas de red Otra. ¿Cual?	Gerente o director de TIC

Fuente: Elaboración Propia.

Aunado a lo explicado anteriormente en la encuesta y el estudio de mercado, se realizó el análisis del contexto de la empresa a través de una matriz PESTEL para distinguir el entorno macroeconómico del plan de importación y así definir los factores que pueden afectar hoy al futuro del plan. Para analizar a la competencia se realizó un benchmarking competitivo en donde se analizaron las empresas de la región que actúan en el mismo mercado ofrecen productos y servicios similares satisfaciendo las mismas necesidades con respecto al mismo consumidor para posteriormente detectar el posible producto diferenciador para el plan de importación.

Para el cumplimiento del segundo objetivo específico se ejecutaron diferentes tareas como el análisis de la situación actual de la empresa Sdelka S.A.S y la comparación de los estados financieros de los años 2017, 2018 y 2019. Adicionalmente se aplicó un cálculo del costo promedio ponderado, una comparación de los resultados financieros al incluir la nueva línea de negocio enfocada en el sector salud y mediciones adicionales relativas a la medición del apalancamiento financiero y el análisis del costo de capital. Para evidenciar los resultados de forma específica se desarrolló una plantilla de proyección financiera entre los años 2021 y 2024 determinar el éxito financiero de la nueva línea para la empresa, teniendo en cuenta indicadores de gran importancia como la TIR, el VPN, el flujo de caja neto y el Payback.

Como cierre de instrumentos para el trabajo en los objetivos específicos, en el tercero de ellos se aplicó una matriz de análisis de contenidos con el fin de sintetizar la información relacionada a la verificación de métodos de pago, la comparación de las opciones logísticas y los costos de importación asociados al proceso. Esta matriz diseminada en distintas partes permitió extraer información que se esperaba de carácter no evidente, pero aporta criterios para reagrupar y sintetizar los resultados y descubrir características no observadas en un primer momento (Hurtado de Barrera, 1998).

En síntesis, las fases por las cuales se desarrolló la siguiente investigación fueron las siguientes:

Tabla 2. *Fases de desarrollo de la investigación*

Objetivos específicos	Actividades
<p>Identificar el mercado y el perfil de los clientes potenciales para la importación de una línea de tecnología emergente para el sector salud del Área Metropolitana de Bucaramanga con el fin de definir el producto a importar</p>	<p>1. Para identificar el mercado se tomó como fuente relevante los datos de la base de datos de la cámara de comercio de Bucaramanga, analizando empresas del sector de salud y educación.</p> <p>2. Análisis de las características de las empresas según el tamaño en el Área Metropolitana de Bucaramanga.</p> <p>3. También una encuesta cuantitativa para los encargados de tecnología de la información de cada empresa y los gerentes para determinar variables definidas e indicadores. Algunas de estas fueron enviados por correo electrónico usando la herramienta Forms y visitas presenciales a cada oficina.</p> <p>4. Para analizar la tendencia se realizó una matriz Pestel</p> <p>5. Se realizó un análisis de competencia a través de un Benchmarking.</p> <p>6. Comparación financiera entre las empresas competencia del mercado.</p> <p>7. Confrontación de la oferta de valor y costo del posible producto a importar.</p> <p>8. Caracterización de las alternativas.</p> <p>9. Acercamiento con los fabricantes de los productos seleccionados para verificar si estaban interesados en realizar un acuerdo comercial con Sdelka S.A.S. Firmar acuerdo de distribución del producto.</p>
<p>Determinar la viabilidad financiera para la comercialización del producto y la capacidad de la empresa Sdelka S.A.S, con el fin de evidenciar si la propuesta es rentable.</p>	<p>Análisis de la situación actual de la empresa Sdelka S.A.S y comparación de los estados financieros de los años 2017, 2018 y 2019. Comparación de la utilidad neta de los periodos 2017, 2018 y 2019. Cálculo del costo promedio ponderado del capital del año 2016 al 2023.</p>

	<p>Medición del apalancamiento financiero de Sdelka.</p> <p>Análisis del costo del capital</p> <p>Estimación del costo medio ponderado</p> <p>Proyección de estados de resultados con el plan de importación al 2024.</p> <p>Cálculo de los estados financieros al año 2024.</p>
<p>Establecer una estrategia logística que contengan los factores de la cadena de distribución para la importación de equipos de tecnología para el sector salud del Área Metropolitana de Bucaramanga.</p>	<p>Reunión con la empresa fabricante para verificar condiciones para la importación del producto a Colombia, condiciones y posibles proveedores logísticos de la compañía.</p> <p>Verificación de los métodos de pago al fabricante.</p> <p>Comparación de proveedores logísticos, precios y tiempos de entrega.</p> <p>Comparación de los costos de importación con el proveedor logístico de la empresa fabricante y con otras compañías logísticas para asegurar la continuidad y mitigar el riesgo de indisponibilidad logística.</p>

Fuente: Elaboración propia.

8. Resultados

8.1 Objetivo 1: Mercado y Perfil de los Clientes Potenciales en Colombia para definir el Producto a Importar.

En esta sección se presentan los resultados relacionados al análisis del mercado y al perfilamiento de los clientes potenciales para la importación de una línea de tecnología emergente para el sector salud del Área Metropolitana de Bucaramanga con el fin de definir el producto a importar.

8.1.1 Análisis De Contexto Mundial

A través de la herramienta Trademap se observa que los países que más exportan productos de Unidades de memoria para máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales son los siguientes:

Tabla 3. Países líderes de exportación del producto 847170

Exportadores	Valor exportado en 2019 (miles de USD)
China	\$17.285.611
Tailandia	\$11.149.692
Hong Kong, China	\$6.627.803
Estados Unidos de América	\$5.297.630

Fuente: Trade Map (2020). Elaboración Propia.

Se destaca China como líder seguido de países asiáticos, la posición relativa en las exportaciones mundiales de Estados Unidos de América es cuarta y representa el 8% de las exportaciones mundiales para este producto. A pesar de que China es el principal exportador y que el producto en Tailandia y Hong Kong presenta costo arancelario de 0% al igual que con Estados

Unidos de América, por su ubicación geográfica, tiempos de transporte, costos y el idioma para las negociaciones es Estados Unidos de Norteamérica el que más se ajusta a las necesidades de Sdelka S.A.S

Los primeros países importadores para la partida arancelaria 847170 son:

Tabla 4. *Primeros países importadores para la partida arancelaria 847170*

País	Valor importado en 2019 (miles de USD)
China	\$22.783.544
Estados Unidos de América	\$72.41.339
Hong Kong, China	\$6.955.261
México	\$5.561.365
Alemania	\$4.296.466

Fuente: Trade Map. Elaboración Propia.

El primer país importador del producto es China seguido por Estados Unidos de América. Las importaciones de Colombia representan el 0.1% de las importaciones mundiales para este producto, su posición relativa en la importación mundial es 55. La distancia media de los países proveedores es 12.598 km y la concentración de mercado es de 0,16. Estados Unidos de América se ubica en el tercer puesto como proveedor para el código arancelario 847170 correspondiente al producto unidades de memoria para máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales.

8.1.2 Análisis De Contexto Regional

Según Compite 360, el número de empresas en el área metropolitana de Bucaramanga en el sector salud están inscritas 1180 empresas, de las cuales el 89% son microempresas, 12.29% pequeña, 3.39% mediana y el 0.93% son grandes empresas. El 45% de las empresas son personas naturales y el 54.92% está compuesto por sociedades. Agrupando las empresas por edad, el 44.49%

de las empresas tiene menos de 5 años, el 25,51% de 6 a 10 años, el 20.85% de 11 a 20 años y el 9.15% más de 21 años.

El emprendimiento en el sector de la salud en el área metropolitana de Bucaramanga ha tenido un crecimiento exponencial, en el 2017 creció un 5.40%, en el 2018 un 7.20% y en el 2019 ha crecido el 25%, todo el crecimiento se presentó en microempresas. La utilidad por tamaños fue del 0.39% para pequeñas empresas y medianas empresas, la utilidad para micro fue del 0.08% y del 0.14% para las grandes empresas. En el año 2017 se cerraron 89 empresas, en el 2018 fueron 81 y para el año 2019 cancelaron 84 empresas, las empresas menores a 5 años son en las que más presentan cancelaciones con un 55.95%.

En el sector educación en el área metropolitana de Bucaramanga se registran 708 empresas de las cuales el 94.92% son microempresas, el 4.52% pequeñas empresas, el 0.28% mediana y el 0.28% son grandes empresas. El 55.37% de las empresas tienen menos de 5 años, el 22.60% de 6 a 10 años, el 13.98% de 11 a 20 años y el 8.5% más de 21 años. La creación de empresas en el sector educación en el año 2017 fue negativo de -2.30%, en el 2018 también disminuyó en un -10.80% y en el año 2019 la cifra ha sido positiva del 46.00% con 108 empresas creadas en el sector. Las microempresas fueron las que más emprendieron con un 98.15%.

Las utilidades según el tamaño de las empresas del sector educación fue para grandes empresas del 0.91%, microempresas del 0.06%, medianas empresas del -0.01% y pequeñas del 0.03%. A diferencia de Bucaramanga y Floridablanca, en el municipio de Piedecuesta las empresas pequeñas en el sector educación presentaron una utilidad mayor con un 54%. Después de analizar los datos el segmento de empresas en el sector salud en donde se focalizará el estudio es en pequeñas y medianas empresas en el área de Bucaramanga incluyendo Piedecuesta, Floridablanca y Girón. Respecto al sector educación se enfocará en empresas pequeñas y medianas situadas en el área metropolitana de Bucaramanga, Girón, Floridablanca y Piedecuesta.

8.1.3 Análisis de Tendencia

A continuación, el resultado del análisis de tendencia con la matriz PESTEL:

Tabla 5. *Análisis de tendencia*


Factores externos	Oportunidades	Amenazas
Políticos	Nuevas ayudas empresariales Mercados emergentes	Conflicto entre competidores Crisis en países vecinos Pandemia COVID-19
Económicos	Intereses en nuevas soluciones tecnológicas Beneficios fiscales	Más competencia Cambio monetario Crisis económica
Sociales	Gusto por la innovación Procesos económicos, rápidos y seguros Aislamiento social	Cambios rápidos en hábitos de consumo
Tecnológicos	Necesidad del mercado de nuevas tecnologías	Costos altos en tecnologías emergentes
Legales	Tratados de libre comercio	Beneficios tributarios para empresas extranjeras Sectores protegidos
Ecológicos	Fuertes leyes de protección	Solicitud de licencias

Fuente: Elaboración propia.

8.1.4 Análisis de Competencia A Través De un Benchmarking


Se escogieron las empresas con las cuales Sdelka S.A.S ha tenido que competir al presentar propuestas en la región, estas empresas en algunos casos son regionales, nacionales y multinacionales.

Tabla 6. Benchmarking Docuxer

Logo	
Nombre	Doucuxer Integradores Tecnológicos
Descripción de productos y servicios	<p>Es una compañía a la vanguardia de productos y servicios tecnológicos, que después de un arduo trabajo de especialización del recurso humano se ha posicionado como integrador de soluciones en la tecnología informática, Docuxer (2018)</p> <p>Cuenta con el respaldo y acompañamiento de marcas mundialmente reconocidas como IBM, VMware, Microsoft, DELL, Cisco, Lenovo, HP y HP Enterprise, lo que da la tranquilidad y seguridad de entregar lo mejor a sus clientes.</p> <p>Servicios que ofrece:</p> <p>Actualización de infraestructuras virtuales, VMware consultoría de redes inalámbricas, verificación del estado actual de una red tanto alámbrica como inalámbrica ya establecida y configurada.</p> <p>Entre otros servicios también se encuentra consultoría de sistema de cableado estructurado y centros de datos, planificación e instalación de soluciones de cableado estructurado tanto cobre como fibra óptica, diagnóstico y evaluación de infraestructura de red.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7. Benchmarking HTS

<p>Logo</p>	
<p>Nombre</p>	<p>Help Technology and Service</p>
<p>Descripción de productos y servicios</p>	<p>Help Technology and Service, HTS, nació con base en la necesidad de una Entidad Promotora de Salud, EPS, que buscaba fortalecer sus áreas tecnológicas. De allí surge la idea de prestar los servicios de conformación de red, auditoría y autorizaciones integradas en un software a la medida. Help technology and services (2018)</p> <p>La creación de la empresa se da el 12 de noviembre del 2009, al pasar los años; crecieron a la medida de la demanda: los servicios, el talento humano y las instalaciones. Diversificando sus servicios y conformando un portafolio abierto a empresas de diferentes sectores de actividad.</p> <p>En el 2016: acorde con la evolución de los servicios; se expande el equipo de trabajo que, por esa fecha lo conformaban 12 personas, así mismo abarcaron el mercado de Bogotá y Barranquilla.</p> <p>Actualmente, el grupo de HTS está conformado por 60 personas capacitadas en las áreas de ingeniería, telecomunicaciones, procesos y finanzas; con el propósito de cumplir con las necesidades de nuestros clientes.</p>


Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8. Benchmarking SM Soluciones Tecnológicas S.A.S.

Logo	
Nombre	SM Soluciones Tecnológicas S.A.S
Descripción de productos y servicios	<p>Es una empresa dedicada a la comercialización de soluciones de consultoría, servicios, suministros, software y hardware a empresas y hogares.</p> <p>Servicios: control de datos, soporte en sitio y remoto, redes, outsourcing de impresión.</p> <p>Productos: servidores, equipos de cómputo, equipos de conectividad, plantas telefónicas.</p>


Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9. Benchmarking OK Soluciones S.A.S

Logo	
Nombre	OK Soluciones S.A.S
Descripción de productos y servicios	<p>Es una empresa Santandereana, que ofrece lo más altos estándares de calidad y lo último en computadores y servidores.</p> <p>Le apuestan al servicio de seguridad informática por medio de las herramientas y licencias de ESET seguridad.</p> <p>Es un partner de Microsoft y Adobe por lo tanto vende su licenciamiento.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 10. *Benchmarking Media Commerce*

Logo	
Nombre	Media Commerce
Descripción de productos y servicios	<p>Esta empresa tiene presencia en Colombia, Ecuador y Perú. Dueña de una red de comunicaciones en fibra óptica en la región. Con más de 10 años de experiencia en el sector de telecomunicaciones. Personal calificado y ubicado estratégicamente para dar soporte.</p> <p>En su portafolio de servicios contiene conectividad. Cloud, comunicaciones y seguridad.</p> <p>El servicio cloud lo ofrece como nube privada pública e híbrida con el nombre de CloudCommerce. La nube es soportada en un datacenter nacional con certificado ICREA4 y TIER 3.</p> <p>En el servicio de seguridad de la información hace campaña contribuyendo a la disminución de riesgos informáticos en tu empresa a través de personal capacitado y tecnología de punta. Son partner de SOPHOS como aliado estratégico para la asistencia de ciberseguridad. Promociona la analítica de datos a través de la tecnología de IBM Watson Analytics.</p>

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 11. *Benchmarking Ntics Servicios y Soluciones*

Logo	
Nombre	Ntics Servicios y Soluciones
Descripción de productos y servicios	Es una empresa santandereana fundada en el 2011, se dedica principalmente a actividades de consultoría informática y actividades de instalaciones informáticas. También desarrollan sistemas informáticos, realizan venta al por menor de computadores y equipos de telecomunicaciones y realizan actividades académicas no formales.

Fuente: Elaboración propia.

La siguiente es la comparación con las empresas que son competencia para Sdelka S.A.S en la región, en el sector salud y educación.

Tabla 12. *Comparación financiera*

	Activo Total	Pasivo total	Venta	Utilidad total	Años actividad	Ranking general	Razon corriente	Rotación activo total	Nivel de endeudamiento	Margen operacional
HELP TECHNOLOGY AND SERVICE SAS	\$ 9.764	\$ 3.372	\$ 11.285	\$ 2.046	11	7309	2,28	1,16	0,35	0,38
DOCUXER SAS	\$ 3.580	\$ 2.599	\$ 7.619	\$ 108	19	13782	2,35	2,13	0,73	0,03
MEDIA COMMERCE PARTNERS SAS	\$ 173.043	\$ 86.543	\$ 94.689	\$ 2.865	0		0,89	0,55	0,50	0,03
NTICS SAS SERVICIOS Y SOLUCIONES	\$ 6.268	\$ 2.378	\$ 7.828	\$ 582	8	7264	3,80	1,25	0,38	0,11
SM SOLUCIONES TECNOLÓGICAS SAS	\$ 697	\$ 486	\$ 1.815	\$ 64	4	26800	1,90	2,60	0,70	0,07
OK SOLUCIONES	\$ 136	\$ 145	\$ 812	-\$ 5	5	23308	0,62	5,97	1,07	0,01
SDELKA SAS	\$ 30	\$ 7	\$ 165	\$ 6	4	39780	4,33	5,47	0,23	0,01

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro anterior se evidencia que las empresas con las que Sdelka S.A.S compete tiene una trayectoria en el sector, son empresas que por sus ventas cuentan con unos clientes establecidos y concurrentes. También se observa que Media Commerce puntea en el activo total teniendo en cuenta que es una multinacional y que Sdelka S.A.S en el último año ha logrado ganarle negocios. Las empresas de la región que puntea la lista en ventas es Help Technology and services, no obstante, las empresas NTICS y Docurxer se disputan el segundo puesto.

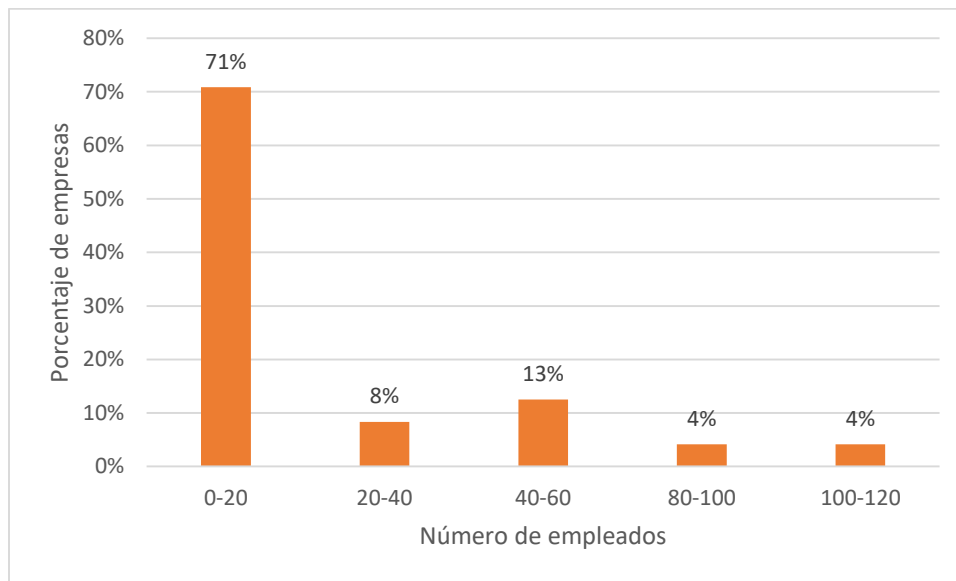
Sdelka S.A.S lidera la capacidad del cumplimiento de sus obligaciones financieras seguido por NTICS, aunque su margen operacional los distancie un 0.3%. En la utilidad total encabeza la lista Media Commerce seguida de HTS, para este caso hay que subrayar que ambas empresas operan sus ventas a nivel nacional. SM soluciones y Sdelka S.A.S fueron registradas hace 4 años con márgenes de utilidad muy distantes con una rentabilidad cercana al 0,07%.

8.1.5 Análisis De Los Datos Obtenidos En La Encuesta.

La encuesta se realizó a 24 empresas del sector educación y 85 del sector salud, los tamaños de la empresa corresponden a pequeñas y medianas empresas. Se solicitó que la encuesta la respondieran personas con nivel gerencial, directivo o profesional con conocimiento en las inversiones que realiza la compañía en el sector de tecnología. De las 109 empresas a las que se le entregó la encuesta el 97.2% contestaron y 5 empresa se reservaron información financiera. En el sector educativo el 96% de las empresas que respondieron la encuesta son pequeñas empresas y el 4% medianas. En el sector salud el 42% de las encuestas fueron resueltas por empresa medianas y el 58% por empresas pequeñas.

En el sector educativo las empresas que respondieron las encuestas según el número de empleados se agruparon así:

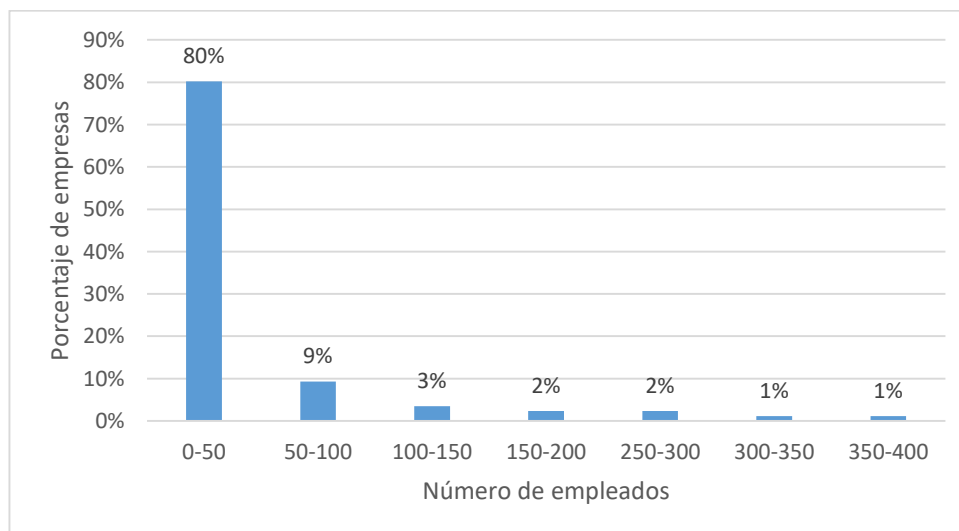
Figura 1. *Número de empleados en el sector educativo*



Fuente: Elaboración Propia.

La grafica indica que el 71% de las empresas tienen de 0 a 20 empleados y tan solo el 4% tiene de 100 a 120 colaboradores. Por otro lado, en el sector salud las empresas se caracterizaron de la siguiente manera según el número de colaboradores:

Figura 2. *Número de empleados en el sector salud.*

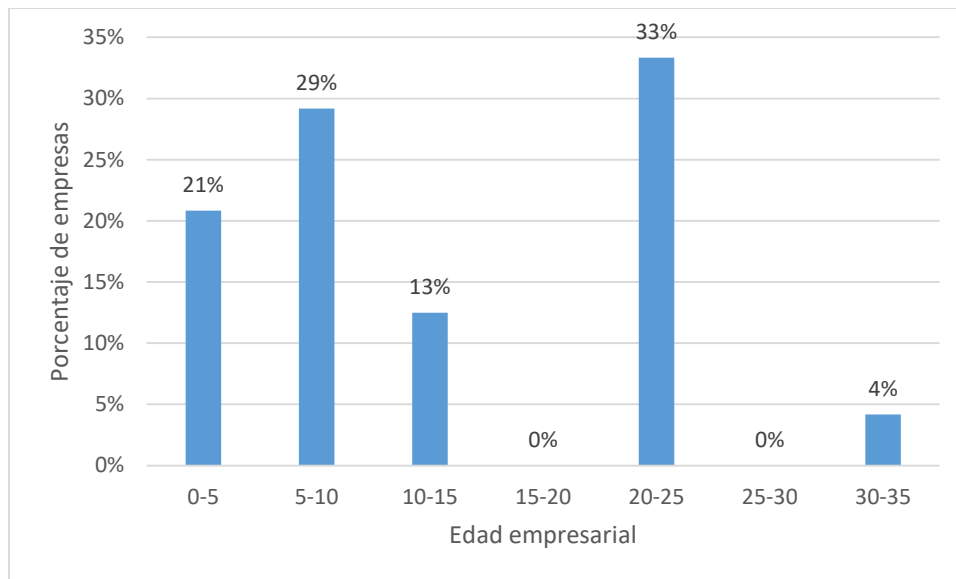


Fuente: Elaboración Propia.

De acuerdo con la anterior grafica el 80% de las empresas en el sector salud cuentan con una fuerza laboral entre 1 a 50 empleados, mientras el 9% tiene de 50 a 100 y tan solo el 1% de las empresas encuestadas emplean de 350 a 400 trabajadores.

Respecto a la edad empresarial, las empresas del sector educación encuestadas se caracterizas como:

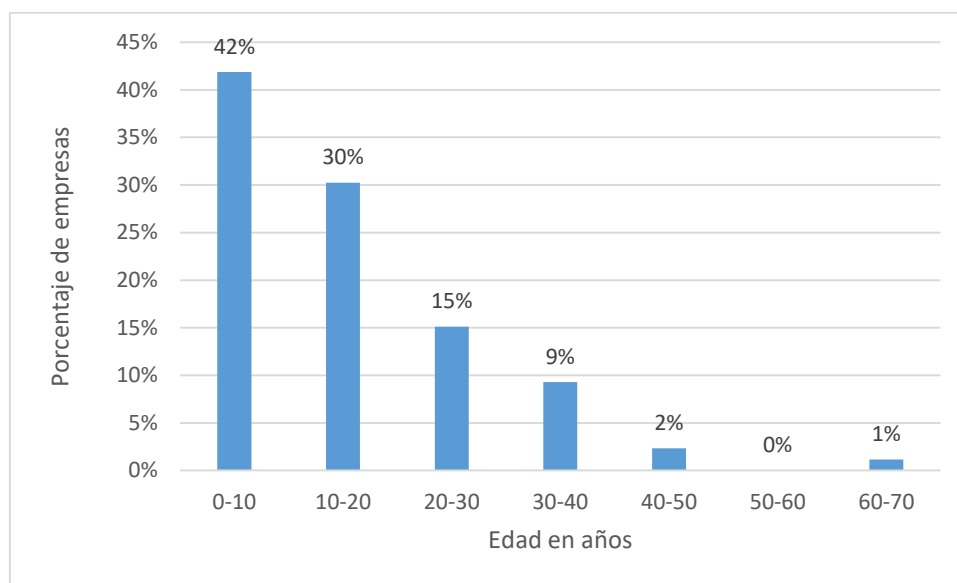
Figura 3. *Número de empleados en el sector salud según edad empresarial.*



Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar en la gráfica el 33% de las empresas encuestadas tiende de 20 a 25 años empresarial, el 29% de 5 a 10 años y tan solo el 4% de 30 a 35 años. En el sector salud las empresas se encuentran entre las siguientes edades empresariales.

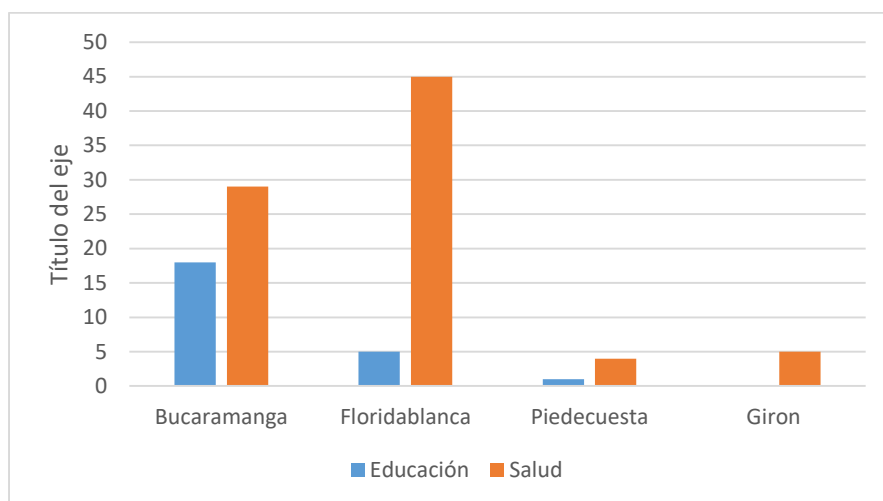
Figura 4. *Edad empresarial en el sector salud.*



Fuente: Elaboración Propia.

Como muestra la gráfica anterior el 42% de las empresas tiene de 1 a 10 años de antigüedad, el 30% de 10 a 20 años y solo el 1% de 60 a 70 años. La figura muestra la distribución de las empresas encuestadas en cada municipio del área metropolitana de Bucaramanga. El resultado evidencia que el sector salud presenta un número relevante en Floridablanca mientras en Girón no tiene presencia mayor a 5 empresas. En Bucaramanga se encuentran ubicadas la mayoría de las empresas encuestadas del sector educación, mientras Girón no cuenta con empresas pequeñas y medianas del sector.

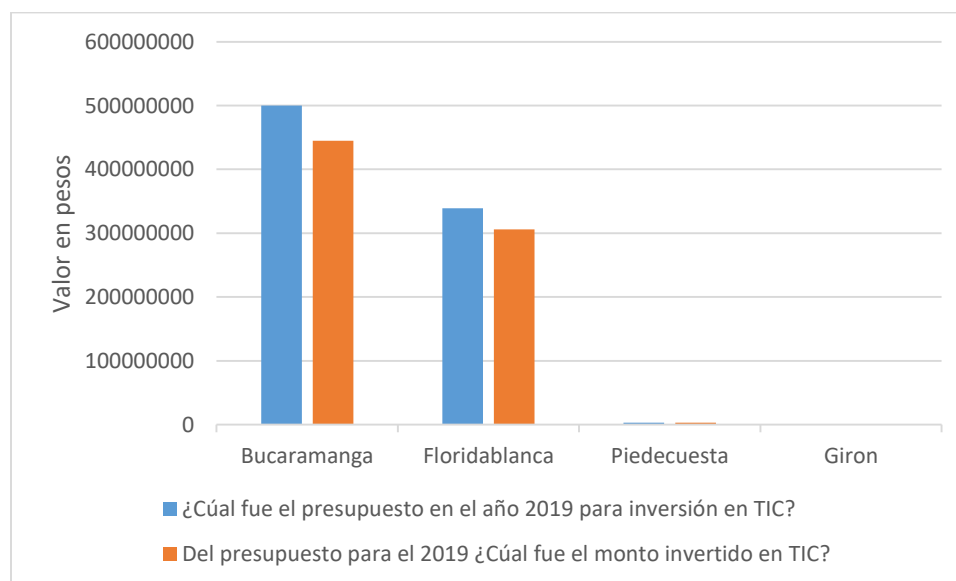
Figura 5. *Ubicación geográfica de las empresas encuestadas del sector educativo.*



Fuente: Elaboración Propia.

En las empresas medianas y pequeñas del sector educación encuestadas en Bucaramanga destinan más recursos para el presupuesto para invertir en TIC mientras que en Girón no se encuestaron empresas por qué no registraban en la base de datos con las características de tamaño en el sector.

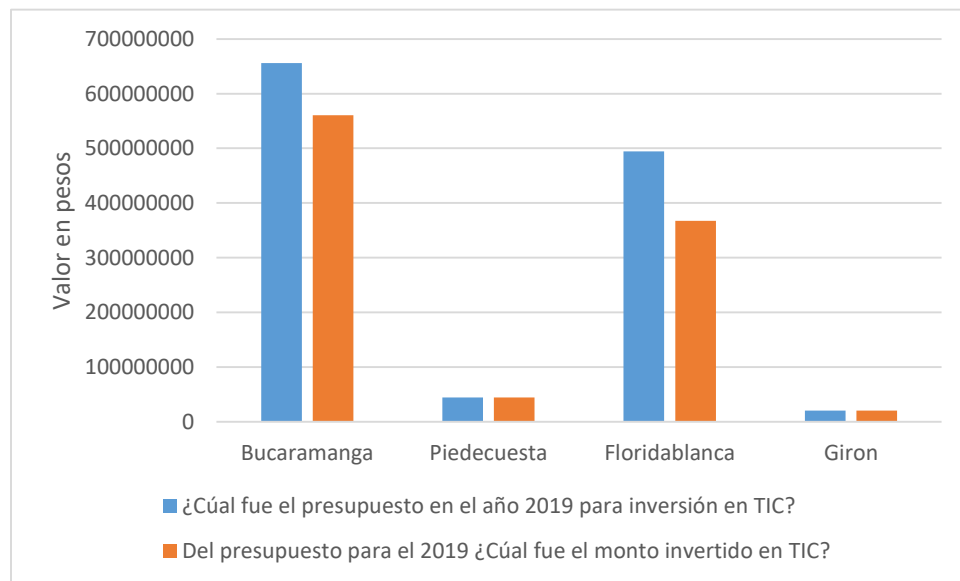
Figura 6. *Presupuesto proyectado e invertido en el sector educativo.*



Fuente: Elaboración Propia.

En el sector salud en Bucaramanga las medianas y pequeñas empresas destinaron más recursos en presupuesto del 2019 para inversión en TIC seguida por Floridablanca. Aunque en Floridablanca se ubican más número de empresas encuestadas en este sector, las empresas de Bucaramanga en el sector invirtieron más presupuesto en TIC.

Figura 7. Presupuesto proyectado e invertido en el sector salud.



Fuente: Elaboración Propia.

En el resultado de las encuestas se evidencia que en sector salud y educación en las pequeñas y medianas empresas los municipios que más invierten en TIC son Bucaramanga y Floridablanca. En el sector salud la edad promedio empresarial de las empresas encuestadas es de 15.4 años mientras que la edad promedio del sector educativo es de 13 años. Esto demuestra una permanencia en la actividad empresarial más amplia en el sector salud.

En promedio el número de empleados en el sector salud de las empresas encuestadas es de 37.4 por otro lado en el sector educativo el promedio de empleados es de 27.3. Esto indica que en sector salud ofrece más oportunidades laborales.

Tabla 13. *Comparación de sectores encuestados*

	Sector educación	Sector salud
Promedio de edad empresarial (años)	13	15.4
Promedio de colaboradores	27.3	37.4
Valor total del presupuesto reportado para invertir en TIC	\$583.000.000	\$1.215.500.000
Valor total invertido en TIC según el sector	\$528.000.000	\$993.000.000

Fuente: Elaboración Propia.

El resultado presenta que el presupuesto para invertir en TIC en empresas pequeña y medianas en el 2019 del sector salud supero 108% al presupuesto del sector educación y que el presupuesto invertido en el 2019 en el sector salud fue el 88% mayor que en el sector educación. El resultado de las empresas encuestadas indica que el 46% usaron el presupuesto para renovar servicios actuales de tecnología de la información y solo el 17.6% manifestó que adquirió nuevos servicios o nuevas tecnologías.

Figura 8. *Presupuesto proyectado e invertido en el sector salud*

¿En el último año el destino del presupuesto de TIC se usó para renovar servicios actuales o adquirir nuevos servicios de TIC?

102 respuestas



Fuente: Elaboración Propia.

El 36.3% renovaron su tecnología y también adquirieron nuevos servicio y nuevas tecnologías. Respecto a la proyección o necesidades en las cuales las empresas requieren invertir el 32.3% demuestran interés en invertir en servicios o herramientas que mejoren la seguridad de la información que gestionan. El 29% indica que se proyectan invertir en tecnología para analizar sus datos, por otro lado, el 25.8% manifestó que, en herramientas de monitoreo, el 3.2% en pruebas de vulnerabilidades a los sistemas de red, el 3.2% manifestó que se proyectaba invertir en herramientas de monitoreo, seguridad de la información, analítica de datos y pruebas de vulnerabilidades.

Por otro lado, el 2% manifestó que no se proyectaba invertir en las opciones dadas y tampoco contestaron la opción otro. Una empresa manifestó que proyectaba invertir en programas de interacción en plataformas virtuales para mayor educación y acceso.

Figura 9. Nuevas tecnologías que las empresas proyectan invertir

¿En qué línea de nueva tecnología se proyecta invertir?

93 respuestas



Fuente: Elaboración Propia.

Según las cifras y la necesidad de las empresas encuestadas del sector salud se evidencia la necesidad de asegurar la integridad y la calidad de los datos. También siendo el sector que más invierte en servicios de TI a comparación del sector educativo, presentándose más oportunidad de negocio para la empresa Sdelka S.A.S En el cambio abrupto por la pandemia COVID-19 en donde las empresas del sector salud se han visto obligadas a dar sus servicios apalancadas por tecnologías como la telemedicina y salud móvil. El rol de registros clínicos electrónicos que permite una gestión oportuna de información para la toma de decisiones durante la emergencia sanitaria. La implementación de aplicaciones móviles para el rastreo de la propagación de la pandemia.

Es importante recalcar que antes de la pandemia se evidencia la necesidad de implementar y fortalecer la seguridad de la información en los servicios de salud y durante la pandemia la rápida adopción del uso de la tecnología para agilizar y facilitar el acceso a los servicios del sector salud, obliga de manera acelerada la implementación de mecanismos y herramientas que aseguren la integridad de los datos que estas tecnologías gestionan.

8.1.6 Intencionalidad de las preguntas: relación entre el tamaño de la empresa y los resultados

Las preguntas realizadas en la encuesta partían con un interés fundamental para corroborar la idea de investigación y el futuro éxito del plan de importación, con diferentes vertientes que permiten examinar de distintas maneras los elementos comunes vinculados a la relación comercial futura. En primer lugar, las preguntas relacionadas a la edad empresarial y el número de empleados tienen una connotación específica: a mayor edad empresarial y mayor número de empleados en la organización es mucho más alta la cantidad de datos que la empresa maneja. En sentido contrario, entre menor sea la edad empresarial y el número de empleados la empresa tendrá menos datos a su disposición para resguardo; todo esto vinculado a una razón evidente en términos de mercado, ya que entre más datos manejen las empresas serán más propensas a adquirir un número mayor de equipos y productos de seguridad informática. Mayor número de profesionales que necesitan gestionar información.

En segundo lugar, se ubicaron las preguntas relacionadas en cuanto al presupuesto proyectado e invertido en términos de tecnologías para la información y la comunicación, categoría en la cual se encuentran los productos a disposición de Sdelka S.A.S. Las respuestas a estas preguntas permitieron entender el nivel de importancia que asignan las empresas del sector salud a la inversión en productos y servicios TIC, dando un valor total reportado para inversión superior a los 1.000 millones de pesos. Esto complementado con la ubicación municipal de las entidades permite lograr una combinación para esfuerzos demográficos en materia de mercadeo y promoción, logrando priorizar los municipios del área metropolitana donde se encuentran las empresas con mayor propensión a invertir en los equipos señalados por Sdelka S.A.S.

Por último, se realizaron preguntas específicas para conocer el grado de interés y pertinencia de los productos de seguridad informática, al constatar que el mayor porcentaje acumulado de empresas que respondieron buscan equipos de este tipo por encima de herramientas de monitoreo y

analítica de datos; lo cual demuestra una vez mas una estimación de mercado correcta de acuerdo con las intenciones de la empresa. Adicionalmente se consultó sobre el interés de adquirir productos y redes totalmente nuevas de seguridad informática bajo el supuesto de potenciales compradores de Sdelka S.A.S, con un acumulado cercano al 50% de las empresas que reportaron haber adquirido servicios nuevos para tecnologías con las que no contaban anteriormente.

8.1.7 Perfil de los clientes

Ante el análisis de la información aportada anteriormente es posible definir el perfil de los clientes potenciales del sector salud para el producto a importar, entendiéndose como entidades del ámbito mencionado con una edad empresarial promedio de 15.4 años y un promedio de 37 colaboradores. Son empresas con una alta tendencia a invertir en productos y servicios mayoritariamente de seguridad informática, siendo esta su prioridad antes que destinar recursos a servicios de monitoreo u otras actividades digitales.

Son clientes propensos y dispuestos a incursionar en nuevos productos y tecnologías que puedan garantizar la protección y trazabilidad de los datos en custodia, apostando un alto presupuesto a los productos que puedan cumplir con estos requerimientos y suplir sus necesidades. No hay que dejar de lado que estos clientes se encuentran ampliamente influenciados por las condiciones de la pandemia del COVID – 19, contexto que les ha exigido acelerar su equipamiento tecnológico para la seguridad informática de todas las personas involucradas en su operación diaria. Teniendo en cuenta que el 32,3% de las empresas del sector salud respondieron que su prioridad se encuentra en inversiones de productos de seguridad en la información se toma este valor como mercado total disponible, para un total de 26 empresas a las cuales se buscaría vender en los próximos años de manera escalonada.

8.1.8 Estudio de Viabilidad Del Producto A Importar

Se realizó una tabla comparativa con las posibles soluciones de seguridad de la información con sus características para luego darle un peso numérico a cada característica y determinar la solución con mejores opciones para el proyecto, teniendo en cuenta el cambio abrupto en el sector salud, su forma de operar durante y después de la pandemia COVID-19. De esta manera aprovechar la oportunidad de negocio.

Tabla 14. Matriz de viabilidad del producto a importar.

Producto /Marca	Valor	Portfolio de productos y servicios	Valor	Oferta de valor	Valor	Costo	Valor	Experiencia	Valor	Posibilidad real de implementación del producto a Colombia	Valor total
SecureDrive	5	SECUREDATA, Inc se especializa en la fabricación de dispositivos de almacenamiento encriptados con seguridad única y de vanguardia. Los dispositivos cifrados por hardware SecureDrive y SecureUSB se desarrollaron para satisfacer la demanda de los consumidores de una solución de almacenamiento seguro para información importante y confidencia	5	Los datos de información de salud del paciente (PHI) deben estar protegidos y almacenados de manera segura por los proveedores de atención médica para cumplir con las estrictas normas y regulaciones de manejo de datos de HIPPA. La línea de productos SECUREDATA está diseñada para resolver este	3	Los precios varían dependiendo de la capacidad de almacenamiento del equipo. Desde \$ 270 USD hasta \$ 3700 USD Promedio \$ 1980 USD Costos logísticos: desde \$ 26.39 USD	5	La empresa fue fundada en el año 1997 e inició en la línea de seguridad en el año 2007	3	Busca expandir su cobertura en Latinoamérica y no cuenta con distribuidor autorizado en Colombia.	23

			problema constante sin esfuerzo al proporcionar las unidades de portal cifradas con hardware externo más seguras. La inclusión de los productos SECUREDRIVE en los sistemas de producción de datos de sus instituciones de atención médica eliminará los riesgos de seguridad para el respaldo o el transporte de datos		hasta \$ 56.95 USD por Kg						
Armis	4	Los dispositivos médicos no pueden alojar a un agente y no pueden interrumpirse mientras están en uso. Armis es la primera plataforma de seguridad de dispositivos médicos completamente pasiva y sin agentes que aborda el nuevo panorama de amenazas de los dispositivos conectados, incluidos los dispositivos biomédicos. Incluso sin un agente, Armis ofrece una visibilidad completa de todos los dispositivos, administrados, no administrados y médicos, en su organización, incluida la marca, el modelo, el	5	Protección a los pacientes Identifica los dispositivos existentes y sus vulnerabilidades. Monitoreo del comportamiento del dispositivo para detectar compromiso Detiene los ataques de moverse de un dispositivo a otro Tomar medidas para poner en cuarentena dispositivos sospechosos o maliciosos	4	Costo del quipo: \$ 650 USD Es una solución en la nube, por lo tanto no tiene costos de importación.	3	La empresa fue creada en el año 2015	1	Cuenta con un distribuidor autorizado en Colombia y no está interesado en nuevo distribuidor por lo tanto dirección la comunicación hacia su partner en Colombia.	17

		sistema operativo, la clasificación de la FDA, el historial de conexiones y actividades, la utilización y más		identificar qué dispositivos médicos son vulnerables Detenga WannaCry, NotPetya y otros ataques conocidos o desconocidos Reduce o elimina el tiempo de inactividad del dispositivo médico							
Fotinet	5	La seguridad de Fortinet Fabric ofrece visibilidad y control integrales en todo el centro de datos, nube híbrida Entorno y la proliferación de dispositivos en el borde de la red. También permite Remediación e informes automatizados, críticos para el cumplimiento en una industria altamente regulada	2	Su oferta de valor incluye: Plataforma integrada Cobertura ciberfísica Ubicación de las redes y seguridad. Procesamiento eficiente Alto rendimiento y baja latencia. Protección contra amenazas internas. Inteligencia robusta de amenazas. Líder en la industria. Retorno de inversión.	3	Costo del equipo promedio: \$341 USD No permite importación directa, la compra se debe realizar a través de los mayoristas autorizados para Colombia.	5	La empresa tiene una fuerte experiencia en seguridad y fue fundada en el año 20000.	1	Cuenta con distribuidores ubicados en la región.	16
Siem	3	Las soluciones de información de seguridad y gestión de eventos (SIEM) recopilan registros y analizan eventos de seguridad junto con otros datos para acelerar la detección de	4	La seguridad de la información y las soluciones de gestión de eventos proporcionan capacidades clave de detección de	4	Costo del equipo: \$210USD dólares Cotos logísticos: desde \$68 USD hasta	5	Esta tecnología fue desarrollada en el año 1990.	31	En Colombia cuenta con marcas contiene la tecnología.	19

	amenazas y respaldar la gestión de incidentes y eventos de seguridad, así como el cumplimiento. Esencialmente, un sistema de tecnología SIEM recopila datos de múltiples fuentes, lo que permite una respuesta más rápida a las amenazas. Si se detecta una anomalía, podría recopilar más información, activar una alerta o poner en cuarentena un activo.	amenazas, informes en tiempo real, herramientas de cumplimiento y análisis de registros a largo plazo. Los principales beneficios son: Mayor efectividad de seguridad y una respuesta más rápida a las amenazas. Demostración de cumplimiento eficiente Reducción significativa de la complejidad.	\$99 USD por Kg					
--	---	---	-----------------	--	--	--	--	--

Fuente: Elaboración Propia.

8.1.9 Análisis De La Matriz De Viabilidad Del Producto A Importar.

Con respecto a las propiedades de cada solución descritas en la tabla 6, se da un valor numérico a cada característica del 1 al 5, siendo el número uno con menos probabilidad y la 5 con mayor probabilidad de éxito. En el ítem del portafolio se dio valor 1 al portafolio no atractivo para el mercado y 5 al que mayor se adapta al mercado del Área Metropolitana de Bucaramanga. Para la oferta de valor se le dio el número 1 a la solución que menos se ajustara a la necesidad del sector salud y 5 la que más satisfaga la necesidad de asegurar la información en el sector, para el costo la solución más económica como 5 y la menos económica con 1, la experiencia como los años que ha incursionado en el sector siendo 1 la menos antigua y la 5 con más de 20 años de experiencia y por último la posibilidad real de importación se dio valor 1 a la que ya se encuentra en el mercado Colombiano y 5 con la solución que no tiene distribuidor en el país.

La pandemia Covid 19 dio un giro inesperado a todas las industrias a nivel mundial, en especial al sector salud la cual ha si atacada varias veces por ciber delincuentes. Estas organizaciones deben ser proactivas, sus colaboradores y clientes deben ser vigilantes y cautelosos especialmente al abrir links, correos y documentos relacionados con COVID 19. Estas organizaciones deben asegurar las detecciones de intrusos y tener la capacidad de alertar durante operación, manteniendo un ojo en el impacto cuando tienen además trabajadores laborando desde casa.

Los productos enlistados para comparar su viabilidad se caracterizan por fortalecer la ciberseguridad y mantener la seguridad de la información de los datos que circulan en empresas del sector salud y sus equipos.

Secure Drive. Permite a las empresas del sector salud asegurar el acceso a la información sensible del negocio manteniendo la confidencialidad de los datos. Las entidades del sector salud deben salvaguardar información de salud protegida que es usualmente almacenada en bases de datos internas, sistemas de computadores y compartidas con otros proveedores del sector salud. Si este tipo de información se pierde o es robada, las historias clínicas de los pacientes con sus datos personales pueden caer en manos equivocadas.

La implementación de las unidades SecureData evita la pérdida de datos y se utiliza para:

- Base de datos de pacientes y almacenamiento de información de contacto
- Resonancia magnética, rayos X y otras imágenes radiológicas
- Archivos de facturación de pacientes y reclamos de seguros
- Copias de seguridad de EMR
- Computadora de oficina y copias de seguridad del servidor

Esta solución es importante en el sector salud, aunque está enfocada a proteger la información que es transportada por el personal médico en dispositivos portátiles Secure Data ofrece el servicio de informática forense.

La industria del sector salud se está migrando a una alta transformación digital con el internet de las cosas. Nuevos equipos conectados prometen mejorar el cuidado de pacientes, mejorar datos clínicos, eficiencia y reducir costos, ofreciendo una nueva relación digital entre pacientes y personal médico. Pero muchos de estos nuevos dispositivos no están protegidos, siendo un impacto potencial no solo en los datos de los pacientes sino en el cuidado de ellos.

Los equipos médicos no se acoplan a un agente de seguridad y no están siendo directamente monitoreados y son controlados por productos tradicionales de seguridad tecnológica: Muchos sistemas operativos en los dispositivos (por ejemplo, scanners) están basados en antiguos y vulnerables sistemas operativos incluyendo Windows 2000, Windows XP y Windows 7. Estos equipos funcionan como cajas negras, fuera del alcance del departamento de tecnología del sector salud. No hay herramientas para diagnosticar la ciberseguridad en hospitales en donde se pueda identificar malware en los dispositivos y los dispositivos no se pueden parchar utilizando sistemas de gestión de TI normales. Los fabricantes son los encargados de parchar, y tiene una historia de entrega baja de esos parches de manera oportuna. Arreglar una brecha de seguridad en los equipos médicos es complicado porque actualizar el firmware necesita ser instalado manualmente cuando la vulnerabilidad requiere ser arreglada.

Recientemente los ciber ataques expandieron su enfoque. Ellos no están contentos con extraer historias clínicas y datos de pacientes. Ahora ellos tratan de ganar control de los dispositivos médicos y amenazar la seguridad de los pacientes.

Armis. Está diseñado específicamente para abordar la necesidad de seguridad médica y dispositivos de LoT para hoy organizaciones de asistencia sanitaria. Armis es un dispositivo sin agente y pasivo de clase empresarial y proporciona tres elementos esenciales en sus capacidades:

Descubrir: Armis permite ver todos los dispositivos en su entorno, tanto en la red como en el espacio aéreo. A través de una simple conexión fuera de banda a la red, la plataforma Armis perfila y clasifica dispositivos, usuarios, conexiones, aplicaciones y sistemas operativos en todo su entorno. Armis muestra los dispositivos y las conexiones que existen, incluidas las conexiones a dispositivos no administrados o redes deshonestas que quizá no se conozcan.

Analiza: Monitorea continuamente el estado y el comportamiento de todos los dispositivos en la red y en un espacio aéreo para indicadores de ataque. Cuando un dispositivo funciona fuera del perfil conocido, emite una alerta o activa acciones automatizadas. La alerta puede ser causada por una configuración incorrecta, una política violación o comportamiento anormal, como solicitudes de conexión inapropiadas o software inusual en ejecución en un dispositivo.

Armis muestra alertas correspondientes a los riesgos y amenazas que percibe alrededor de la red. Cada alerta incluye la capacidad de desglose para que pueda ver la base de cada alerta. El producto también es compatible con soluciones de información de seguridad y gestión de eventos, recopila los datos y los analiza con respecto a riesgos y ataques. Por lo general, la plataforma es la principal fuente de información para dispositivos IoT y la única fuente de información para dispositivos que se comunican a través de Bluetooth, BLE, WiMax, Zigbee y otros protocolos de IoT.

La plataforma mantiene un historial completo de dispositivos en su entorno, incluidas sus conexiones y comportamientos. Esto es útil para los forenses después de un ataque observado.

- **Protección:** Una vez que se determina que se presenta un comportamiento malicioso en la red, o que unas de las políticas han sido violadas, permite tomar acción de forma manual o

automática. Una de las acciones es restringir el acceso o poner en cuarentena al dispositivo.

También se integra a la red existente como controladores de red LAN inalámbrica, firewalls o cualquier sistema de control de acceso.

Fortinet Security Fabric. Aborda los desafíos de seguridad presentados por los ciberataques al sector salud, proporciona una visibilidad y control para mitigar el riesgo de un ataque digital, integra las soluciones y reduce la complejidad de soportar múltiples productos y automatiza el flujo de trabajo incrementando la velocidad operativa.

Facilita la administración y supervisión desde un único sistema centralizado. Reduce también la carga de entrenamiento para el personal que soporta la ciber seguridad. Con los componentes gobernados por el mismo FortiOS sistema operativo de red, Fortinet Security fabric habilita una configuración consistente, el fortalecimiento y manejo de políticas, disminuyendo el tiempo de comunicación a través de la infraestructura de seguridad. Esto minimiza el tiempo de detección de intrusos, reduce el riesgo resultado de una mala configuración y facilita una respuesta oportuna a las auditorías de cumplimiento.

Además de una integración perfecta, lidera la industria aplicando tecnologías de machine-learning, para mantenerse al día con el panorama de amenazas cibernéticas en evolución acelerada. Incluye orquestación de seguridad avanzada, capacidades de automatización y respuesta, así como detección proactiva de amenazas.

Ofrece soluciones en cinco áreas claves:

- Acceso de cero confianzas
- Redes basadas en seguridad
- Seguridad dinámica en la nube
- Operaciones de seguridad impulsadas por inteligencia artificias (IA)

- Ecosistema de alianza

Todas estas características permiten la integración con la arquitectura de seguridad global de la organización del sector salud para evitar intrusiones en cada dispositivo. Esto ayuda a garantizar la integridad de los datos y la atención oportuna del paciente. También permite a las organizaciones evaluar a los usuarios y dispositivos mediante la segmentación inteligente y varias capas de verificación de confianza. La funcionalidad de segmentación basada en objetivos permite el enfoque flexible e inteligente para segmentar la red. En los dispositivos, el control de acceso a la red realiza el seguimiento de los dispositivos del internet de las cosas médica (IoMT) y el cumplimiento de las políticas de seguridad, mientras que la herramienta de protección analizada protege los dispositivos del ataque. Para los usuarios, las herramientas de administración de identidad y acceso proporcionan capas de autenticación. Además, las herramientas integradas para la orquestación, automatización y respuesta segura y las herramientas de análisis de seguridad proporcionan informes automatizados personalizables.

Es una tecnología de gestión de eventos la cual está integrada en los dispositivos firewalls de diferentes fabricantes. Provee una solución que centraliza los datos para recolectar y realizar análisis. Después de hablar con el fabricante Fortinet incluye la solución con la licencia Forticliente.

8.1.10 Acuerdos Comerciales Con Fabricantes De Equipos Seleccionados.

Para la comercialización de los equipos se verificó con cada uno de los fabricantes las condiciones para obtener la autorización para ser socios de marca y así realizar los acuerdos comerciales y contractuales para representar la marca. Se contactó la empresa Armis via correo electrónico quienes enviaron los documentos con los requisitos para aplicar para ser socios. Los

documentos fueron enviados con la intención de distribuidores de la marca de las soluciones en el sector salud.

El representante de alianzas confirmó que para la distribución en LATAM tienen un acuerdo comercial con la empresa Check point y por medio de esta se debe realizar la negociación. Por este motivo no se continua con la marca ya que Check Point se encarga de la distribución directamente. Al realizar el acercamiento con Fortinet la empresa tiene la marca posicionada en Colombia y las importaciones las realiza a través de la empresa autorizada. Por este motivo se realiza el acuerdo comercial con Fortinet pero no se tiene en cuenta para el propósito del proyecto.

La empresa SecureDrive para realizar el acuerdo de socios solicitó documentación de Sdelka, en donde requirió descargar las pruebas de las soluciones y después del concepto de Sdelka sas analizaron el requerimiento dando como respuesta la aceptación para ser socios distribuidores de marca y servicios. Se realizó la primera reunión el día 1 de julio del 2020 en la cual se aclararon las pautas del acuerdo firmado entre las partes.

En la reunión se aclaró que la empresa SecureDrive maneja acuerdo comercial para el transporte de la mercancía con las compañías Fedex y DHL. También la empresa aclaro que autorizaba usar la marca en la página web de Sdelka sas y SecureDrive incluiría en el listado de socios autorizados la información de Sdelka. SecureDrive en el momento no presenta acuerdos comerciales con empresas colombiana, siendo Sdelka sas la primera empresa en LATAM en distribuir sus productos. Por este motivo SecureDrive facilitará en calidad de préstamo con opción de compra un equipo para realizar las demostraciones a los posibles clientes y la promoción en la región por 30 días calendario.

8.1.11 Verificación Impuestos Y Aranceles Para La Importación

Los impuestos y aranceles de importación que se deben pagar para las tecnologías de la información y comunicaciones son afectados por el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos. La consulta de subpartidas arancelarias para el código 8571 que esta designado a las mercancías: Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos sus unidades; lectores magnéticos u ópticos, máquinas para registro de datos sobre soporte en forma codificada y máquinas para tratamiento o procesamiento de estos datos, no expresados ni comprendidos en otra parte, tiene una tarifa de gravamen arancelario del 0%, IVA del 19% y un régimen de importación de libre comercio (DIAN, 2005).

También aplica para el código arancelario 847170 - Unidades de memoria para máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales, con un gravamen arancelario del 0%, IVA del 19% y un régimen de importación de libre comercio.

8.1.12 Documentos oficializados para el acuerdo comercial

Para legalizar el acuerdo de socios entre las partes se diligenciaron y firmaron los siguientes documentos los cuales se encuentran en los anexos:

- Acuerdo de distribuidor de producto
- Acuerdo de no divulgación
- Aviso de exportación
- Política / acuerdo de precio mínimo adecuado (confidencial)

8.1.13 Características Técnicas del producto

El producto con el nombre Secure Drive BT es un hardware de disco duro portable encriptado el cual puede ser desbloqueado por medio del APP móvil o por medio de gestión remota. Cuenta con certificado FIPS Federal Information Processing Standard (estándares federales de procesamiento de la información) y es ganador honorable a la innovación de la feria electrónica del consumo CES2019.

- Trabaja en cualquier dispositivo con puerto USB
- Hardware encriptado
- Partes internar cubiertas en epoxy
- Autenticación para usuario /APP Secure Wireless Mobile /BT encriptado
- 2 factores de autenticación, FaceID/Touch ID autenticación y clave
- Usuario administrador y gestor / modo solo lector, tiempo de auto bloqueo
- Administración remota lista
- Cargado con antivirus DriveSecurity ESET /1 año de licencia incluido
- 2 años de garantía para el modelo HDD y 3 para el SSD

Las demás características se encuentran en el anexo d, Características del producto SecureDrive BT.

8.2 Objetivo 2: Viabilidad Financiera Para La Comercialización Del Producto Y La Capacidad De La Empresa Para Evidenciar Si La Propuesta Es Rentable.

La empresa Sdelka sas presenta una utilidad neta promedio de 11.4% sobre sus ventas en los últimos tres años.

Figura 10. Utilidad neta del año 2017 al 2019.



Fuente: Elaboración Propia.

Se evidencia que la utilidad neta del 2017 respecto al 2018 aumento el 70% y en el 2019 disminuyo el 54%. La empresa manejo por encima del 87% en promedio los activos en efectivos lo que significa que tan solo el 12.60% representan sus activos en deudores comerciales y otras cuentas por cobrar. La empresa no presentó en los últimos tres años pasivos no corrientes, lo que significa que la empresa logra mantener la cartera de sus clientes a corto plazo y apalancarse para nuevos negocios. El pasivo y patrimonio de la empresa ha crecido en un 240,5% en los últimos tres años, los socios han inyectado capital para fortalecer la empresa. La información financiera para calcular el costo medio ponderado del capital se tomó la siguiente información basado en el apalancamiento de la beta incluyendo los equipos importados y comercializados.

Tabla 15. Información financiera para calcular el costo promedio ponderado del capital con el plan de importación.

COSTO DE CAPITAL	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
%D	16,69 %	12,83 %	21,16 %	16,89 %	16,96 %	18,34 %	17,40 %	17,57 %
%P	83,31 %	87,17 %	78,84 %	83,11 %	83,04 %	81,66 %	82,60 %	82,43 %
D/P	0,20	0,15	0,27	0,21	0,21	0,23	0,21	0,22
Tasa de Impuestos	25%	34%	34%	33,00 %	32,00 %	31,00 %	30,00 %	30,00 %
β Desapalancada Sector	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95
β Apalancada	0,81	0,86	0,80	0,82	0,83	0,81	0,82	0,82
Kd	4,13%	9,76%	2,91%	5,60%	6,09%	4,87%	5,52%	5,49%
Kdt	3,11%	6,18%	1,75%	3,68%	3,87%	3,10%	3,55%	3,50%
Tasa Libre de Riesgo (Rf)	2,40%	2,80%	3,00%	2,73%	2,84%	2,86%	2,81%	2,84%
Prima de Mercado (Rm-Rf)	4,70%	4,70%	4,70%	4,70%	4,70%	4,70%	4,70%	4,70%
Prima de Riesgo País Colombia	3,50%	3,10%	3,70%	3,43%	3,41%	3,51%	3,45%	3,46%
Ke (USD)	9,68%	9,94%	10,44 %	10,02 %	10,13 %	10,20 %	10,12 %	10,15 %
Prima Cambiaria	3,70%	3,60%	3,50%	3,60%	3,57%	3,56%	3,57%	3,57%
Ke (COP)	13,74 %	13,90 %	14,30 %	13,98 %	14,06 %	14,12 %	14,05 %	14,08 %
WACC	11,97 %	12,91 %	11,65 %	12,17 %	12,24 %	12,02 %	12,15 %	12,14 %

Fuente: Elaboración Propia.

En donde:

- La tasa de riesgo (RF) se toma en base a la rentabilidad del comportamiento de los bonos del tesoro de EEUU en los últimos 75 años
- La prima de mercado (Rm-Rf), se aplica la tasa promedio anual de la prima de mercado de EEUU que se calculó por un promedio histórico de más de 90 años.

- La beta desapalancada se toma el valor asociado al riesgo del sector a través de la fuente Aswath Damodaran

Los indicadores mencionados anteriormente fueron expresados con referencia a los estudio de viabilidad financier y riesgo en empresas (Damodaran A. , 2016).

- La prima de riesgo de Colombia en base a las perspectivas fiscales y económicas del país Colombia de los últimos tres años (Corficolombiana, 2020).

8.2.1 Relación Deuda/Patrimonio

La siguiente información se toma como base para realizar la proyección de la viabilidad de la importación del producto partiendo de información de las deudas, el patrimonio de los últimos tres años y el comportamiento de la tasa de impuesto.

Tabla 16. Información deuda/patrimonio de Sdelka S.A.S.

	2017	2018	2019
Dada	-	-	-
Patrimonio	16.867.000	33.600.000	113.788.000
D + P	16.867.000	33.600.000	113.788.000
%D	0,00%	0,00%	0,00%
%P	100,00%	100,00%	100,00%
D/P	-	-	-
Tasa de Impuestos	30,53%	38,56%	32,99%

Fuente: Elaboración Propia.

Se evidencia que la empresa no presento deudas con terceros y el patrimonio aumento significativamente.

La Beta (β) desapalancada del sector fue del 0.72% para los últimos tres años y no se presentaron deudas en los periodos dando una β apalancada equivalente.

8.2.2 Costo del patrimonio

El costo de capital en el que incurrió la empresa para financiarse a través de recursos propios se calculó con la siguiente fórmula:

$$K_e = R_f + \beta (R_m - R_f) + \text{Prima Riesgo País}$$

En donde:

Tabla 17. Costo de capital en años anteriores.

Año	2017	2018	2019
Tasa Libre de Riesgo (Rf)	2,40%	2,80%	3,00%
Prima de Mercado (Rm-Rf)	4,70%	4,70%	4,70%
β Apalancada	0,72	0,72	0,72
Prima de Riesgo País Colombia	3,50%	3,10%	3,70%
Ke (USD)	9,30%	9,30%	10,10%
Prima Cambiaria	3,70%	3,60%	3,50%
Ke (COP)	13,34%	13,23%	13,95%

Fuente: Elaboración Propia.

Finalmente, el costo medio ponderado de capital para los últimos tres años fue el siguiente:

Tabla 18. Costo medio ponderado.

Año	2017	2018	2019
WACC	13,34%	13,23%	13,95%

Fuente: Elaboración Propia.

8.2.3 Estados De Resultados Proyectados Con El Plan De Importación

Los estados de resultados proyectados indican que el plan de importación es viable presentado un incremento significativo en la utilidad neta para la empresa.

Tabla 19. Estados de resultados proyectados al año 2024 con el plan de importación.

	2020		2021		2022		2023		2024	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
Operaciones continuas										
Ingresos de actividades ordinarias	77.662.720	100,00%	94.651.440	100,00%	111.640.160	100,00%	128.628.880	100,00%	145.617.600	100,00%
Costo de ventas	-60.871.708	-78,38%	-74.187.394	-78%	-87.503.081	-78,38%	-100.818.767	-78,38%	-114.134.453	-78,38%
Utilidad bruta	16.791.012	21,62%	20.464.046	22%	24.137.079	21,62%	27.810.113	21,62%	31.483.147	21,62%
Otros Ingresos	12.159.566	15,66%	14.819.472	16%	17.479.377	15,66%	20.139.282	15,66%	22.799.187	15,66%
Gastos de Administración	-15.624.823	-20,12%	-19.042.753	-20%	-22.460.683	-20,12%	-25.878.613	-20,12%	-29.296.543	-20,12%
Resultados de actividades de la operación	13.325.755	17,16%	16.240.764	17%	19.155.773	17,16%	22.070.783	17,16%	24.985.792	17,16%
Utilidad antes de impuestos	13.325.755	17,16%	16.240.764	17%	19.155.773	17,16%	22.070.783	17,16%	24.985.792	17,16%
Gastos por impuestos a las ganancias	-4.429.535	-5,70%	-5.398.496	-6%	-6.367.457	-5,70%	-7.336.418	-5,70%	-8.305.379	-5,70%
Resultado del período	9.905.206	12,75%	12.071.970	13%	14.238.733	12,75%	16.405.497	12,75%	18.572.261	12,75%

Fuente: Elaboración propia.

Proyección De Estados Financieros Incluyendo El Plan De Importación

La proyección de los estados financieros para el plan de importación incurre un resultado favorable y apalanca las ganancias de la empresa. Los pasivos corrientes disminuirán significativamente para el año 2024 del 15% al 9%. El patrimonio de la empresa aumentará apalancado por la generación de utilidades a través de los equipos importados.

Tabla 20. Estados financieros proyectados al año 2024 incluyendo el plan de importación.

	2020		2021		2022		2023		2024	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
Activos										
Efectivo y equivalentes de efectivo	157.655.536	82%	160.594.868	79%	144.374.641	68%	172.749.596	78%	219.191.927	87%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	34.442.184	18%	43.028.715	21%	69.430.151	32%	49.607.357	22%	31.525.578	13%
Total activos corrientes	192.097.720	100%	203.623.583	100%	213.804.792	100%	222.356.953	100%	250.717.504	100%
Total activos	192.097.720	100%	203.623.583	100%	213.804.792	100%	222.356.953	100%	250.717.504	100%
Pasivos										
Pasivos corrientes	28.534.573	15%	28.126.648	14%	19.532.980	9%	15.714.299	7%	22.635.728	9%
Total pasivos corrientes	28.534.573	15%	28.126.648	14%	19.532.980	9%	15.714.299	7%	22.635.728	9%
Total pasivos no corrientes										
Total pasivos	28.534.573	15%	28.126.648	14%	19.532.980	9%	15.714.299	7%	22.635.728	9%
Capital Social	115.628.294	60%	124.685.991	61%	130.920.321	61%	165.953.066	75%	170.931.658	68%
Resultado Ejercicios Anteriores	15.938.136	8%	16.894.424	8%	27.739.145	13%	18.448.711	8%	19.002.172	8%
Excedentes del Ejercicio	31.996.717	17%	33.916.520	17%	35.612.346	17%	22.240.876	10%	38.147.945	15%
Total patrimonio	163.563.147	85%	175.496.935	86%	194.271.812	91%	206.642.653	93%	228.081.776	91%
Total pasivos y patrimonio	192.097.720	100%	203.623.583	100%	213.804.792	100%	222.356.953	100%	250.717.504	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Los estados financieros de la Sdelka S.A.S indican que tiene capacidad para realizar la importación de los productos, con la condición de que sean negocios cerrados y listos para entregar al cliente final para ahorrar costos en almacenamiento de inventario.

8.2.4 Proyección Financiera En El Curso Actual De Sdelka

Se realizaron proyecciones financieras sin incluir el plan de importación, es decir en el curso actual de la empresa obtenido los siguientes resultados para el costo de capital.

Tabla 21. *Costo de capital en el curso actual de la empresa.*

COSTO DE CAPITAL	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
%D	16,69 %	12,83 %	21,16 %	16,89 %	16,96 %	18,34%	17,40 %	17,57 %
%P	83,31 %	87,17 %	78,84 %	83,11 %	83,04 %	81,66%	82,60 %	82,43 %
D/P	0,20	0,15	0,27	0,21	0,21	0,23	0,21	0,22
Tas de Impuestos	25%	34%	34%	33,00 %	32,00 %	31,00%	30,00 %	30,00 %
β Desapalancada Sector	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72
β Apalancada	0,64	0,66	0,69	0,66	0,67	0,67	0,67	0,67
Kd	4,13%	9,76%	2,91%	5,60%	6,09%	4,87%	5,52%	5,49%
Kdt	3,11%	6,18%	1,75%	3,68%	3,87%	3,10%	3,55%	3,50%
Tasa Libre de Riesgo (Rf)	2,40%	2,80%	3,00%	2,73%	2,84%	2,86%	2,81%	2,84%
Prima de Mercado (Rm-Rf)	4,70%	4,70%	4,70%	4,70%	4,70%	4,70%	4,70%	4,70%
Prima de Riesgo País Colombia	3,50%	3,10%	3,70%	3,43%	3,41%	3,51%	3,45%	3,46%
Ke (USD)	9,30%	9,30%	10,10 %	9,57%	9,65%	9,77%	9,66%	9,70%
Prima Cambiaria	3,70%	3,60%	3,50%	3,60%	3,57%	3,56%	3,57%	3,57%
Ke (COP)	13,74 %	13,90 %	14,30 %	13,98 %	14,06 %	14,12%	14,05 %	14,08 %
WACC	13,34 %	13,23 %	13,95 %	13,51 %	13,56 %	13,67%	13,58 %	13,61 %

Fuente: Elaboración Propia.

8.2.5 Estados De Resultados Projectados En La Situación Actual

Los resultados proyectados tomando los resultados del 2017 al 2019 y con el curso actual de Sdelka se obtienen los siguientes.

Tabla 22. Estados de resultados proyectados al año 2024.

	2020		2021		2022		2023		2024	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
Operaciones continuas										
Ingresos de actividades ordinarias	90.777.333	100,0%	105.599.444	100,0%	85.683.593	100,0%	94.020.123	100,0%	95.101.053	100,0%
Costo de ventas	-74.107.667	-81,6%	-88.705.889	-84,0%	-71.381.852	-83,3%	-78.065.136	-83,0%	-79.384.292	-83,5%
Utilidad bruta	16.669.667	18,4%	16.893.556	16,0%	14.301.741	16,7%	15.954.988	17,0%	15.716.761	16,5%
Otros Ingresos	12.741.667	14,0%	14.055.556	13,3%	12.182.407	14,2%	12.993.210	13,8%	13.077.058	13,8%
Gastos de Administración	-15.638.667	-17,2%	-16.288.222	-15,4%	-14.060.963	-16,4%	-15.329.284	-16,3%	-15.226.156	-16,0%
Resultados de actividades de la operación	13.772.667	15,2%	14.660.889	13,9%	12.423.185	14,5%	13.618.914	14,5%	13.567.663	14,3%
Utilidad antes de impuestos	13.772.667	15,2%	14.660.889	13,9%	12.423.185	14,5%	13.618.914	14,5%	13.567.663	14,3%
Gastos por impuestos a las ganancias	-4.849.000	-5,3%	-5.335.000	-5,1%	-4.366.333	-5,1%	-4.850.111	-5,2%	-4.850.481	-5,1%
Resultado del período	8.923.667	9,8%	9.325.889	8,8%	8.056.852	9,4%	8.768.802	9,3%	8.717.181	9,2%

Fuente: Elaboración Propia.

8.2.6 Estados Financieros Projectados En El Curso Normal De Sdelka

A continuación, se presentan los estados financieros proyectados para la empresa Sdelka S.A.S en el curso normal, es decir sin incluir los movimientos que obtendría con el plan de importación son los siguientes.

Tabla 23 Estados Financieros proyectados al año 2024

	2.020		2.021		2022		2.023		2024	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
Activos										
Efectivo y equivalentes de efectivo	92.816.556	62%	98.456.879	64%	90.468.604	56%	101.561.574	44%	99.853.754	43%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	57.425.368	38%	56.035.162	36%	71.254.784	44%	127.854.623	56%	132.458.365	57%
Total activos corrientes	150.241.924	100%	154.492.041	100%	161.723.388	100%	229.416.197	100%	232.312.119	100%
Total activos	150.241.924	100%	154.492.041	100%	161.723.388	100%	229.416.197	100%	232.312.119	100%
Pasivos										
Pasivos corrientes	25.434.257	17%	20.358.485	13%	15.478.936	10%	28.456.987	12%	22.635.728	10%
Total pasivos corrientes	25.434.257	17%	20.358.485	13%	15.478.936	10%	28.456.987	12%	22.635.728	10%
Total pasivos no corrientes										
Total pasivos	25.434.257	17%	20.358.485	13%	19.532.980	10%	28.456.987	12%	22.635.728	10%
Capital Social	100.000.000	67%	100.000.000	65%	100.000.000	62%	150.000.000	65%	150.000.000	65%
Resultado Ejercicios Anteriores	15.884.000	11%	24.807.667	16%	34.133.556	21%	42.190.407	18%	50.959.210	22%
Excedentes del Ejercicio	8.923.667	6%	9.325.889	6%	8.056.852	5%	8.768.802	4%	8.717.181	4%
Total patrimonio	124.807.667	83%	134.133.556	87%	142.190.407	88%	200.959.210	88%	209.676.391	90%
Total pasivos y patrimonio	150.241.924	100%	154.492.041	100%	161.723.388	100%	229.416.197	100%	232.312.119	100%

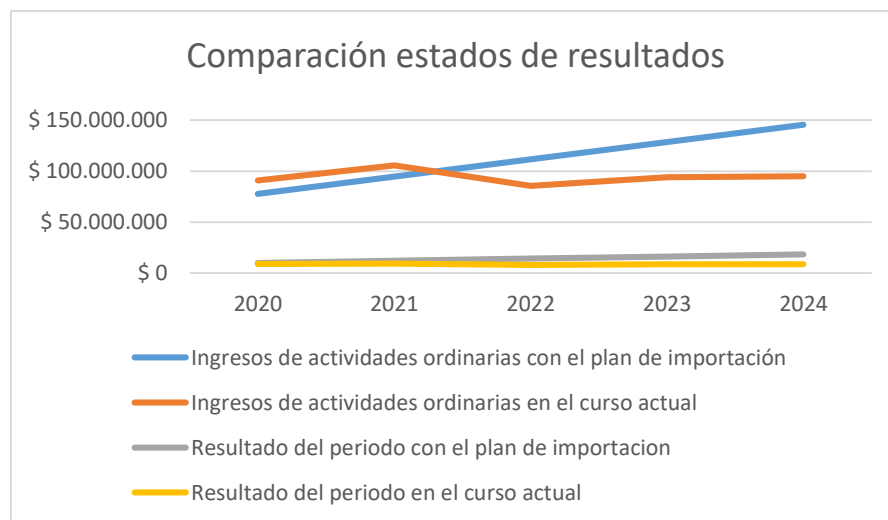
Fuente: Elaboración Propia.

Los estados financieros proyectados en el curso normal de la empresa tienen unos resultados poco atractivos, porque manejaría los productos que incluye el portafolio actual. Como puede observarse, existiría la posibilidad de no mantener periodos continuos de crecimiento; estos ejemplos suceden entre el año 2021 y 2022 y luego entre 2023 y 2024 con decrecimientos que no muestran una perspectiva positiva para el funcionamiento financiero de la empresa.

8.2.7 Análisis de la Viabilidad Financiera

Después de realizar los cálculos para obtener la proyección de los estados de resultados incluyendo el plan de importación y el curso normal de la empresa es decir sin incluir el plan de importación se obtienen los siguientes datos. Un coste medio ponderado mayor al incluir los nuevos equipos importados a la actividad de la empresa y un WACC menor en el curso normal de Sdelka, esto quiere decir que se adquiere mayor riesgo con el plan de importación.

Figura 11. Comparación de estados de resultados.



Fuente: Elaboración propia.

Para el 2021 se estima que el resultado del periodo entre las dos viabilidades financieras tiende a aumentar en un 29.45% si el plan de importación se lleva a cabo, al igual que para el año 2024 en donde la diferencia es del 113%. Los ingresos por las actividades ordinarias para el año 2021 de Sdelka en el curso normal se calcula en \$94.651.440 COP y para el 2024 de \$105.599.444, lo cual indica un aumento en sus ingresos del 11.57% en el primer año de implementación del plan de importación. Los ingresos por las actividades ordinarias para el año 2024 si la compañía no implementa el plan de importación disminuirá en el 51.11%.

8.2.8 Viabilidad financiera de la nueva línea propuesta por la empresa Sdelka S.A.S

Para iniciar con el cálculo de la viabilidad financiera de la línea es necesario iniciar describiendo el proceso de venta a desarrollar frente a las compañías determinadas como potenciales clientes. Para cubrir a las 26 empresas que respondieron estar interesadas en adquirir productos de seguridad informática, Sdelka S.A.S plantea una aproximación de ventas basada en la experiencia previa de la empresa con la introducción de nuevos productos y servicios al mercado. Bajo este ritmo, la empresa espera venderles a 5 empresas durante el primer año, lo que supondría cerrar dos negociaciones en el primer semestre y 3 en el segundo semestre del año. Para el 2022 se espera pasar a 6 empresas meta de venta, incrementando este valor en uno para cerrar 2023 y 2024 vendiéndole a 7 y 8 empresas respectivamente.

Tabla 24. Ingresos y egresos del proyecto – nueva línea Sdelka S.A.S

INGRESOS Y EGRESOS DEL PROYECTO - NUEVA LINEA SDELKA S.A.S				
	Años			
	2021	2022	2023	2024
Precio Unitario	\$6.930.000	\$7.179.859	\$7.436.415	\$7.701.342
Cantidad	15	18	21	24
Costo Unitario	\$4.989.600	\$5.169.499	\$5.354.219	\$5.544.966
Ingresos	\$103.950.000	\$129.237.464	\$156.164.724	\$184.832.198
Egresos	\$74.844.000	\$93.050.974	\$112.438.601	\$133.079.182

Fuente: Elaboración Propia.

Teniendo en cuenta las características del producto en términos de almacenamiento, capacidad de cubrimiento y óptimo funcionamiento en contraste con el tamaño y la cantidad de datos de las empresas, se llega a un promedio de venta de 3 unidades por empresa, entendiendo los promedios de colaboradores obtenidos en la encuesta e infiriendo la cantidad de datos a recibir siendo pequeñas y medianas empresas. Por tal razón para el año 2021 se esperaría cerrar con 15 unidades vendidas, incrementando un 20% en 2022 y un 16% en 2023 para tener ventas de 18 y 21 unidades respectivamente. Para el final del ejercicio evaluado en 2024 la empresa esperaría vender 24 unidades, un 14% más en comparación al año 2023.

Las perspectivas de crecimiento anuales en cantidades vendidas fueron calculadas partiendo del crecimiento del valor agregado del sector TIC y el incremento de la demanda proyectada en servicios de seguridad informática y ciberseguridad. El crecimiento del sector TIC en Colombia fue estimado por el Departamento Nacional de Planeación (DANE) en un 3,5% para el año 2019 (DANE, 2020) mientras que el incremento en la demanda proyectada en servicios de seguridad informática y ciberseguridad de acuerdo con Gamma Ingenieros fue del 40% en el primer semestre del año 2020 (República, 2020). De manera que las estimaciones de Sdelka S.A.S (16,6% promedio anual) se encuentran entre en un punto medio entre el crecimiento del valor agregado del sector TIC (3,5%) y el incremento de la demanda proyectada en esta categoría de servicios (40%).

De acuerdo con los parámetros manejados por la empresa en términos de costo de venta, costos asociados a la importación y otras incidencias económicas que hacen parte de la operación se define un costo unitario del 72%, razón por la cual cada producto será vendido con un margen de utilidad bruta del 18%. Los precios fueron ajustados anualmente conforme a la inflación, tomando las previsiones realizadas por el Departamento Administrativo Nacional Estadística con base al promedio de inflación en los últimos cinco años. Así las cosas, para el año 2022 se realizó un ajuste

del 3,48%, 3,45% en 2023 y finalmente en 2024 un 3,44%. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que los ajustes de precios podrían verse afectados por la volatilidad del dólar siendo este un producto obtenido meramente bajo un proceso de importación sobre pedido.

Tabla 25. *Flujo de caja proyectado – nueva línea Sdelka S.A.S*

	Años					Total
	0	1	2	3	4	
Ingresos		\$103.950.000	\$129.237.464	\$156.164.724	\$184.832.198	\$574.184.386
Egresos		\$74.844.000	\$93.050.974	\$112.438.601	\$133.079.182	\$413.412.758
Inversion	74.844.000					
Flujo de Caja Neto	-\$74.844.000	\$29.106.000	\$36.186.490	\$43.726.123	\$51.753.015	\$85.927.628

Fuente: Elaboración Propia.

La presente grafica demuestra el flujo de caja proyectado de la operación comercial, la cual inicia con un flujo de caja neto correspondiente a 74.844.000 previstos en el presupuesto para cubrir el costo de venta de las unidades proyectadas a vender en el año 2021. Seguidamente y a medida que se presentan los ingresos por concepto de la venta de los productos comienzan a observarse flujos de caja crecientes, que van desde 29.106.000, pasando por 36.186.490 y 43.726.123 hasta alcanzar la cifra máxima de 51.753.015 en el año 2024. En este sentido la operación tendrá al final del periodo proyectado un flujo de caja neto positivo estimado en 85.927.628.

Tabla 26. *Variables financieras del proceso*

Costo Capital	12%
VPN	\$92.270.026
TIR	35%
B/C	2,23

Fuente: Elaboración propia.

La evaluación financiera de la operación arroja resultados alentadores en términos económicos, teniendo en cuenta que la constitución de este proceso de importación conlleva a un importante y frecuente desembolso monetario que será compensando bajo el modelo de ordenes bajo pedido de compra. En primer lugar, la tasa de costo de capital fue determinada en el 12%, luego de la amplia

descripción de indicadores financieros demostrados al inicio de este objetivo. Así las cosas, el costo de capital generado por la empresa en promedio para el periodo 2021-2024 se estableció en 12%, tomando en cuenta todos los aspectos financieros que rodean a la puesta en marcha de esta operación. Siguiendo este orden de ideas y con un resultado de la TIR ubicado en 31% se muestra una viabilidad financiera acorde a los procesos de la empresa, con una tasa interna de retorno 19% superior al costo de capital y cumpliendo así con el parámetro financiero básico para la ejecución del proyecto.

Por su parte el Valor Presente Neto (VPN) también arrojó una cifra sumamente satisfactoria cercana a los 92 millones de pesos, lo cual refleja la importante oportunidad de importación y posterior comercialización que tiene la empresa ante el mercado estimado. Este indicador muestra flujos de caja ajustados bajo los parámetros de la inversión con excelente comportamiento y desenvolvimiento, reflejando un comportamiento positivo del valor del dinero en el tiempo durante el periodo proyectado. Por último, el B/C arrojó como resultado 2,23, un indicador que permite determinar que los ingresos generados por esta línea serán 2,23 veces mayores que los egresos involucrados en el proceso

Tabla 27. *Payback de la operación*

Pay Back	Años				
	0	1	2	3	4
	-\$ 74.844.000	\$ 25.964.318	\$ 28.796.203	\$ 31.040.173	\$ 32.772.774
		-\$ 48.879.682	-\$ 20.083.479	\$ 10.956.694	-\$ 21.816.081
Periodo de Recuperación	2,7				

Fuente: Elaboración propia.

El flujo de caja estimado de mano con las razones financieras de la tasa interna de retorno, el valor presente neto y el B/C permiten deducir el PayBack o el periodo de recuperación de la inversión. Si bien es cierto que para el año 0 es necesario presupuestar un desembolso cercano a los 74 millones de pesos, los ingresos que comenzaran a percibirse en el año 2021, 2022 y parte del

2023 otorgaran el equilibrio necesario para la operación financiera. De esta manera, el periodo de recuperación fue calculado en 2,7 años, un periodo de 30 meses en los cuales la empresa habrá reintegrado el desembolso inicial y visualizar a finales del tercer año y el cuarto año completo las utilidades del ejercicio.

8.3 Objetivo 3: Condiciones Logísticas Para Los Equipos De Tecnología A Importar Que

Contengan Los Factores De La Cadena De Distribución.

La empresa realizará la solicitud de los equipos por medio de la plataforma del proveedor (<https://partner.securedata.com/>) y el pago se ejecutará por medio de la pasarela de pago que disponen en la página web. En ese mismo momento se escogerá el proveedor para la importación a Colombia. El proceso de importación del equipo se realizará a través de la empresa transportadora Fedex y USPS las cuales tienen acuerdo comercial con SecureData y presenta los siguientes costos desde la oficina en Los Angeles (USA) a Bucaramanga (Colombia).

Tabla 28 Precios de envío con SecureData.

Opciones de envío	Características	Peso en Kg	Tarifas
Estándar	Tiempo de entrega de 6 a días hábiles. Enviado por medio de la empresa USPS.	1	\$26.39 dólares
Express Economy	Entrega efectiva entre 3 a 4 días hábiles.	1	\$49.95 dólares
Express Priority	Es un servicio de puerta a puerta con despacho de aduanas incluido y entrega en tiempo definido. La entrega en 1,2 o 3 días hábiles laborales después de las 10:30 am en Bucaramanga (Colombia).	1	\$56.95 dólares

Fuente: Elaboración Propia.

Debido al riesgo de finalización del acuerdo contractual entre SecureData y las empresas transportadoras se realizó estudio de mercado con las empresas DHL, Fedex y TechnoMall.

8.3.1 Servicios ofrecidos por Fedex

Tabla 29. *Servicios de importación con Fedex*

Tipo de envío	Característica	Peso en Kg	Valor en dolares
Fedex international priority	Es un servicio de puerta a puerta con despacho de aduanas incluido y entrega en tiempo definido. La entrega en 1,2 o 3 días hábiles laborales después de las 10:30 am en Bucaramanga (Colombia).	1	68.50
Fedex international economy	Entrega efectiva entre 3 a 4 días hábiles.	1	76.70

Fuente: Elaboración Propia.

8.3.2 Características Del Servicios De Importación Con DHL

Para la importación de equipos desde Los Ángeles (Estados Unidos) a Bucaramanga (Colombia) presenta los siguientes servicios:

Tabla 30. *Servicios de importación con DHL*

Tipo de servicio	Característica	Peso en Kg	Precio
DHL Express worlwide	Ofrece el servicio de entrega al final del día en todo el mundo para piezas hasta 70Kg.	1	\$75.29
DHL Express 12:00	Realiza la entrega al siguiente día hábil posible, antes del mediodía (12:00). Este servicio ofrece una garantía total de devolución del dinero y permite el transporte de hasta 70Kg.	1	\$82.79
DHL Express 9:00	Servicio con tiempo definido ofrece la entrega antes de las 9:00 en rutas que garantiza la entrega al día siguiente o segundo día hábil posible. Incluye una	1	\$95.29

	garantía total de devolución del dinero y es adecuado para piezas de hasta 30Kg.		
--	--	--	--

Fuente: Elaboración Propia.

8.3.3 Características Servicios De Importación Con Technomall

La empresa ofrece el servicio en la modalidad de logística integral de importación desde Los Ángeles (USA) a la oficina indicada de Sdelka sas en Colombia.

Tabla 31. *Servicios de importación con Technomall.*

Tipo de servicio	Característica	Peso en Kg	Precio
Courrier express	Guía electrónica DHL Aduana de exportación en el aeropuerto de partida Seguro internacional Traslado de la mercancía a la zona aduanera en Bogotá Nacionalización y levantes aduaneros Acompañamiento y logística durante todo el proceso integrado.	1	\$99.35

Fuente: Elaboración Propia.

La empresa SecureData asegura el debido embalaje de cada caja para enviar a Colombia, cumpliendo con los estándares que requiere la empresa transportadora para hacer la importación a Colombia según los requisitos legales.

8.3.4 Cronograma De Actividades

Para la implementación del plan de importación para la empresa Sdelka S.A.S, se deberá seguir el siguiente cronograma de actividades para la eficacia del plan. Los tiempos del cronograma son estimados y deberán ser modificados en el tiempo acorde a la experiencia adquirida por la empresa.

Tabla 32. Cronograma del plan de importación



Fuente: Elaboración Propia.

9. Conclusiones y Recomendaciones

La alta dirección de Sdelka S.A.S aunque argumenta la falta de conocimiento para iniciar con la importación de productos de tecnología a Colombia, debe dar inicio de manera planeada para mitigar los riesgos latentes de la nueva actividad, de esta manera podría iniciar con equipos tecnológicos con valor bajo y alta rotación y de esta manera apalancar el aprendizaje organizacional e ir creciendo según las mejoras que implementen con el tiempo para ir perfeccionando el ejercicio de la importación. Después de realizar un profundo análisis sobre el cumplimiento de los objetivos trazados en la investigación se evidencian los siguientes resultados puntuales:

Conclusiones del objetivo 1

El instrumento desarrollado para dar cumplimiento al primer objetivo permitió identificar el mercado y el perfil de los clientes potenciales para la importación de la línea de tecnología emergente. Así las cosas, se identificó un mercado con alto interés de adquirir productos tecnológicos que coadyuvan a los sistemas de seguridad informática de las entidades de salud, razón por la cual se estableció un total de 26 empresas como clientes potenciales entre empresas pequeñas y medianas de acuerdo a las respuestas obtenidas en la encuesta de estudio de mercado.

Estas 26 empresas distribuidas mayoritariamente en los municipios de Bucaramanga y Floridablanca con algunas entidades en los municipios de Girón y Piedecuesta tienen una edad empresarial promedio de 15.4 años y un promedio de 37 trabajadores. Adicionalmente, son empresas con una alta tendencia a invertir en productos y servicios de seguridad informática, siendo esta su prioridad antes que destinar recursos a servicios de monitoreo u otras actividades digitales. Son clientes propensos y dispuestos a incursionar en nuevos productos y tecnologías que puedan garantizar la protección y trazabilidad de los datos en custodia, apostando un alto presupuesto a los productos

que puedan cumplir con estos requerimientos y suplir sus necesidades. Los clientes se encuentran ampliamente influenciados por las condiciones de la pandemia del COVID – 19, contexto que les ha exigido acelerar su equipamiento tecnológico para la seguridad informática de todas las personas involucradas en su operación diaria.

Con base en la información anteriormente expuesta se decidió como producto de importación el dispositivo Secure Drive fabricado por la marca Secure Data, una empresa especializada en la fabricación de dispositivos de almacenamiento encriptados con seguridad única y de vanguardia. Este producto permite que los datos de información de salud del paciente (PHI) estén protegidos y almacenados de manera segura por los proveedores de atención médica para cumplir con las estrictas normas y regulaciones de manejo de datos de HIPPA. La línea de productos Securedata está diseñada para resolver este problema constante sin esfuerzo al proporcionar las unidades de portal cifradas con hardware externo más seguras. El producto tendrá un precio promedio de 1.980 dolares para la venta a los clientes anteriormente caracterizados.

Las negociaciones se dieron en un marco de extrema cordialidad, puesto que la empresa Secure Data se encontraba en búsqueda de nuevos distribuidores para la nueva tecnología desarrollada en Sur América y Sdelka S.A.S en búsqueda de nuevas tecnologías con características que se alinearan al plan de importación y a las necesidades según el resultado de las encuestas realizadas. Una vez obtenido los resultados esperados al verificar los equipos y realizar pruebas remotas con el proveedor, se ejecutó el acuerdo comercial de forma remota usando la tecnología para realizar reuniones entre las partes. Es importante recalcar que todas las negociaciones y acuerdos se realizaron en el idioma inglés ya que era el idioma oficial establecido por la contraparte.

Conclusiones del objetivo 2

A partir de un análisis financiero ajustado a las características de la empresa y a las potencialidades de mercado arrojadas por la encuesta aplicada al mercado objetivo se determinó que la línea de productos a importar por Sdelka S.A.S con miras a las instituciones de salud será rentable y financieramente viable. En primer lugar, se establece una meta de ventas de 3 unidades del producto Secure Drive por empresa, iniciando ventas en el año 2021 a un total de 5 instituciones del sector salud lo cual supondrá 15 unidades vendidas. Para el año 2022 se plantea un incremento del 22% en las unidades a vender, alcanzando a 6 empresas para un total de 18 productos, mientras que en el 2023 se esperan ventas de 21 productos correspondientes a 7 empresas con un ritmo de crecimiento del 23%. Se espera cerrar el año 2024 con 24 unidades vendidas a 8 instituciones de salud con un crecimiento del 14% en comparación al 2023. Los precios serán ajustados anualmente en un promedio de 3.5% de inflación de acuerdo a las proyecciones del DANE.

Las perspectivas de crecimiento anuales en cantidades vendidas fueron calculadas partiendo del crecimiento del valor agregado del sector TIC y el incremento de la demanda proyectada en servicios de seguridad informática y ciberseguridad. El crecimiento del sector TIC en Colombia fue estimado por el Departamento Nacional de Planeación (DANE) en un 3,5% para el año 2019 (DANE, 2020) mientras que el incremento en la demanda proyectada en servicios de seguridad informática y ciberseguridad de acuerdo con Gamma Ingenieros fue del 40% en el primer semestre del año 2020 (República, 2020). De acuerdo con los parámetros manejados por la empresa en términos de costo de venta, costos asociados a la importación y otras incidencias económicas que hacen parte de la operación se define un costo unitario del 72%, razón por la cual cada producto será vendido con un margen de utilidad bruta del 18%.

Con esta información y un costo de capital del 12% se obtuvo un valor presente neto (VPN) de 92 millones de pesos, con una tasa interna de retorno del 35% y un B/C de 2,23 veces ingresos sobre egresos. Estos resultados de la evaluación financiera de la operación son alentadores en términos económicos, teniendo en cuenta que la constitución de este proceso de importación conlleva a un importante y frecuente desembolso monetario que será compensando bajo el modelo de ordenes bajo pedido de compra.

Conclusiones del Objetivo 3

La estrategia logística constara de un proceso dinámico y rápido, con la intención de asegurar tiempos de entrega factibles luego de que el cliente potencial ejecute la solicitud formal del producto ante Sdelka S.A.S. Así las cosas, se cuenta con un ciclo logístico de 25 días desde la firma del contrato de compraventa hasta la llegada del producto hasta las instalaciones de Sdelka S.A.S. El embalaje de los equipos será garantizado por la empresa Secure Data, quien dada su experiencia cumplirá a cabalidad con los estándares que requiere la empresa transportadora para hacer la importación a Colombia según los requisitos legales.

Seguidamente se realizará el envío internacional vía Fedex, siendo esta la compañía con el menor costo de envío (68,5 dólares por kilogramo) y las mejores facilidades en términos de nacionalización y trámites aduaneros para colocar la mercancía en la dirección requerida. La compañía asegura un plazo de entrega máximo de 3 días a la ciudad de Bucaramanga una vez que sea despachado el producto desde Estados Unidos y no se presente ninguna anomalía en el proceso de nacionalización. Una vez el producto sea recibido por Sdelka S.A.S y verificadas sus condiciones se procederá a realizar la entrega formal ante la institución de salud compradora brindando todo el proceso de soporte, instalación y capacitación.

En terminos de recomendaciones para nuevas empresas interesadas en aunar esfuerzos en este tipo de procesos de importación es importante tener en cuenta y contemplar productos que den solución a las problemáticas en seguridad de la información del sector salud relacionadas con la pandemia del COVID -19 las cuales no solo afectan en este momento coyuntural sino que permanecieran de manera estructural dada la tendencia a proveer cada mas servicios en linea. De esta manera aumenta la posibilidad de éxito de la tecnología se decida importar respondiendo y entiendo las necesidades del mercado en momentos de soluciones tangibles y rapidas.

Adicionalmente, es importante centrar la mirada en Estados Unidos como un pais proveedor de estos equipos, gracias a su cercania con Colombia, el conocimiento de su cultura y beneficios arancelarios por el tratado de libre comercio entre los dos países. Este es un pais que proporciona las garantías necesarias para la importación de los productos pertenecientes a la rama de la seguridad informatica. Tambien es importante conocer que durante el contexto de la pandemia distintos fabricantes prolongan sus tiempos de respuesta, dandose el caso de empresas que por la incertidumbre prefieren permanecer con los distribuidores actuales sin explorar mejores oportunidades brindadas por el mercado.

Al concluir el presente trabajo de grado se evidenciaron los cambios abruptos que se presentan en el ambiente económico y laboral en todos los sectores. El trabajo remoto impuesto por el estado colombiano para proteger a la población cambió de manera radical la forma de manejar e implementar las TIC. La incertidumbre económica desplomó la confianza en las empresas para continuar sus proyectos tecnológicos, el cierre de la infraestructura física de las empresas del sector salud, obligó a implementar el teletrabajo a varios trabajadores del sector.

El aislamiento provocó el cambio de las necesidades en el sector salud, por la necesidad de fortalecer la seguridad en los datos que se manejan en el sector para implementar soluciones como la telemedicina en donde el paciente y el profesional médico interactúan a través de la tecnología para ofrecer soluciones inmediatas a la distancia del paciente. Por todas estas razones fue necesario reevaluar el análisis de tendencia con la matriz Pestel porque los factores externos, las amenazas y oportunidades cambiaron por la pandemia Covid-19. El uso obligatorio de las tecnologías para dar continuidad a las empresas desde el hogar, aumentó rotundamente la necesidad de fortalecer la seguridad de la información.

El conocimiento en la normatividad para la importación o un asesor externo experto en el área es necesario para el éxito de la negociación y en la proyección de costos y gastos que conllevan en la actividad de importación. La planeación de la implementación del plan de importación se debe cumplir, realizando controles preventivos para cumplir los tiempos, la planeación contiene fechas aproximadas a la realidad del proceso y se disminuirá los tiempos tan pronto la empresa adquiera el conocimiento requerido para agilizar la operación.

Una vez terminado el plan de importación es necesario iniciar con las actividades de marketing en el sector salud, para dar a conocer los equipos e iniciar con el cierre de negociaciones con los clientes finales, solo con los resultados reales obtenidos en los años proyectados se verificará si los datos obtenidos en las proyecciones realizadas se cumplen. Sdelka S.A.S está abierta a implementar las acciones de mejora necesarias para que el plan de importación sea exitoso o realizar los cambios necesarios y tomar decisiones rápidas si los planes propuestos lo requieren.

10. Bibliografía

(ACIS), A. C. (29 de Enero de 2021). *ACIS*. Obtenido de Asociación Colombiana de Ingenieros de Sistemas : <https://acis.org.co/portal/content/lista-de-empresas-de-seguridad-inform%C3%A1tica-en-colombia>

Arias, F. G. (2012). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica*. 6ta. Fideas G. Arias Odón.

Balanta Chavez, D., & Tobar Escobar , R. (2 de abril de 2019). Diseño de un plan de importación de maquinaria para el sector plástico. Santiago de Cali, Valle del Cauca, Colombia.

Benhumea-González, L. (2013). Proteger los datos personales sobre la salud es un derecho: Redimensionar su importancia, una necesidad. *Convergencia*, 8.

Cayton, M. (04 de 11 de 2019). Balancing compassion and business in the health sector. (P. Q&A, Entrevistador)

Cepeda Palacio, S., Velásquez Estrada, L., & Marín Gómez, B. (2017). Análisis evaluativo a los procesos de marketing en al internacionalización de las pequeñas y medianas empresas de alimentos en Medellín. *Estudios gerenciales*, 271-280.

Cottiz Montoya, N., Gómez Torregrosa, C., & Navia Contreras, M. (2019). La internacionalización: implicaciones y modelos. *Escuela Naval De Suboficiales ARC 'Barranquilla' Armada Nacional*, 61-74.

Damodaran, A. (2016). *Damodaran on valuation: security analysis for investment and corporate finance* . (Vol. 324). John Wiley & Sons.

Damodaran, A. (s.f.). *Damodaran online*. Obtenido de http://people.stern.nyu.edu/adamodar/New_Home_Page/home.htm

DANE. (2020). *Cuenta satélite de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC)*. Bogotá : Departamento Administrativo Nacional de Estadística .

- DIAN. (2005). *Muisca*. Obtenido de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefResultadoConsNomenclaturas.faces>
- Dvoskin, A. (2018). *Maurice Allais sobre el equilibrio en la década de los cuarenta del siglo XX, y sus implicancias de la teoría del equilibrio general*. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/>: <https://dx.doi.org/10.15446/cuad.econ.v37n73.61249>
- Escandón Barbosa, D., & Hurtado Ayala, A. (2013). Internacionalización de empresas bajo la perspectiva de recursos y capacidades: caso sector autopartes. *Cuadernos latinoamericanos de administración, volumen IX, número 17*, 72-85.
- Espinoza Peña, J. (octubre de 2014). Proyecto de plan de importación para el almacén El Espid. Pereira, Risaralda, Colombia.
- Fernández Collado, C., Baptista Lucio, P., & Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. Editorial McGraw Hill.
- García, A. (2013). Planeamiento estratégico del servicio de gestión informática para el sector salud en el Perú. *Pontificia Universidad Católica del Perú-CENTRUM*, 24.
- Gonzales Blanco, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. *Información comercial española*, 103-107.
- Guillén Pinto, E., Ramírez López, L., & Estupiñan Cuesta, E. (9 de diciembre de 2011). *Scielo*. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-81702011000200004
- Hurtado de Barrera, J. (1998). *Metodología de la investigación holística*. Caracas: Fundacite-SYPAL.
- Jáuregui Pachano, M. (17 de diciembre de 2018). Análisis del comercio ecuatoriano desde el año 2020 hasta el año 2015 con base en el modelo Heckcher - Ohlin. Quito, Ecuador.

- La República. (2 de Junio de 2020). *La República*. Obtenido de La República: <https://www.larepublica.co/globoeconomia/ciberseguridad-otro-reto-que-deben-enfrentar-las-empresas-en-el-mundo-por-covid-3013083>
- Lastra, R. P. (2000). Encuestas probabilísticas vs. no probabilísticas. *Política y cultura*, 14.
- Lopez Santos , Y., Arvizu Barrón, E., Asiain Hoyos, A., Mayett Moreno, Y., & Martínez Flores, J. (2017). Análisis competitivo de la actividad productiva de la malanga: un enfoque basado en la teoría de Michael Porter. *Revista iberoamericana para la investigación y el desarrollo educativo*, 729-763.
- Mateus Florez, J., & Cortez Cadena, L. (2018). Estrategias para impulsar la proyección internacional del sector artesanal colombiano como industria cultural y creativa. Bogotá, Cundinamarca, Colombia.
- Navarro, R. (2000). Metodología de la Investigación. *Apuntes Programa Magíster en Pedagogía y Gestión Universitaria. Universidad Metropolitana de Ciencias de la Educación.*, 17.
- Nicolalde, D. (2010). Elaboración del plan de negocios para la creación de la empresa ICSOLUTION dedicada a la importación y comercialización de productos, partes y piezas informáticas en el distrito metropolitano de Quito. *Repositorio Universidad Politécnica Salesiana* , 226.
- Orozco Alvarado, J., & Núñez Martínez, P. (noviembre de 2018). *La competitividad en el comercio internacional, Memoria del XI congreso de la red internacional de investigadores en competitividad*. Obtenido de <https://riico.net/index.php/riico/article/viewFile/1483/1143>
- Ortiz Cortéz, A., Quiñonez Montaña, D., & Sanchez Torres, S. (2018). *Universidad Cooperativa de Colombia*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12494/5455>
- Paneca, M., & Derivet, D. (2013). MPORTANCIA DEL USO DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS PARA EL TRABAJO INFORMÁTICO EN EL SECTOR DE LA SALUD. *Informática Salud*, 6.
- Plaza Gutiérrez, S. (1 de Enero de 2016). *Ciencia Unisalle*. Obtenido de https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica/628/

República, L. (1 de Agosto de 2020). *La República*. Obtenido de La República:
<https://www.larepublica.co/internet-economy/la-demanda-de-los-servicios-de-ciberseguridad-se-incremento-40-a-nivel-nacional-3039341>

San Millan Pérez, D. (13 de septiembre de 2013). Internacionalización como estrategia corporativa: Ralph Lauren Vs Primark. España.

SecureData. (noviembre de 2019). <https://www.securedrive.com>. Obtenido de https://www.securedrive.com/documents/SD_CaseStudy_WRH_110619.pdf

Vallejo, M. (2002). El diseño de investigación: una breve revisión metodológica. *Archivos de cardiología de México*, 5.

Villar, L. (2011). Análisis de Mercados y Plan Estratégico para la Internacionalización de Servicios de Seguridad Informática. *Repositorio Académico de la Universidad de Chile*, 108.

Voutssas, M. (2010). Preservación documental digital y seguridad informática. *investigación bibliotecológica*, 29.

Zapata Rotundo, G., & Martínez, A. (2011). El cambio den la organización: un estudio teórico desde la perspectiva de control externo. *Estudios gerenciales, volumen 27, N.119*, 79-98.

Anexos

ANEXO A. *Proyección de inversión empresarial de tecnología en el área metropolitana de Bucaramanga.*

12/02/2019

Proyección de inversión empresarial de tecnología en el área metropolitana de Bucaramanga.

Proyección de inversión empresarial de tecnología en el área metropolitana de Bucaramanga.

La información suministrada debe corresponder a información netamente empresarial.

1. Dirección de correo electrónico *

Esta información tendrá como uso fines académicos de investigación para el MBA cursado en la UPB seccional Bucaramanga.



2. ¿Cuál fue el presupuesto en el año 2018 para inversión en TIC?

3. Del presupuesto para el 2018 ¿cuál fue el monto invertido en TIC?

12/02/2019

Proyección de inversión empresarial de tecnología en el área metropolitana de Bucaramanga.

4. ¿En el último año el destino del presupuesto de TIC se usó para renovar servicios actuales o adquirir nuevos servicios de TIC?

Marca solo un óvalo.

- Renovar servicios actuales de Tecnologías de la Información
- Servicios nuevos o nuevas tecnologías
- Todas las anteriores

5. ¿En qué línea de nueva tecnología se proyecta invertir?

Marca solo un óvalo.

- Herramienta de monitoreo
- Seguridad de la Información
- Analítica de datos
- Pruebas de vulnerabilidades a los sistemas de red
- Otra. Cual?

Recibir una copia de mis respuestas

ANEXO B. Acuerdo de distribuidor de producto



PRODUCT RESELLER AGREEMENT

THIS Product Reseller Agreement ("Agreement") made as of 6/1/2020 by and between SecureData, Inc. ("Seller"), a corporation formed under the laws of the State of California, and **SDELKA SAS** ("Reseller"), a corporation formed under the laws of State of , with offices at CLL 62 #45-63, 301 BUCARAMANGA, 680003, Colombia.

WHEREAS the Seller is engaged in the business of manufacturing and selling various computer technology services and products;

WHEREAS the Reseller is engaged in the business of selling computer technology products to its customers; and

WHEREAS the Reseller wishes to resell (on a non-exclusive basis) certain products manufactured and sold by the Seller as set forth in Schedule A attached hereto (the "Products"), and the Seller wishes to appoint the Reseller as a Reseller (on a non-exclusive basis) of the Products;

NOW THEREFORE, in consideration of the mutual covenants and promises set forth herein, and for other good and valuable consideration, the receipt and sufficiency of which is hereby acknowledged, the parties hereto agree as follows:

1. The Reseller shall use its best efforts to promote the sale of the Products. Upon request, the Reseller shall provide the Seller with monthly and/or quarterly reports showing the Reseller's sales of the Products to its customers.

2. The Products shall be sold by Seller to Reseller at the prices shown in **Schedule A**.

With advance written notice to the Reseller, the Seller shall have the right to change at any time: (a) the specifications of the Products; and (b) the prices of the Products.

3. The Seller shall use its best efforts to fill all orders requested by the Reseller within a commercially reasonable time after the receipt of each order.

4. The Reseller shall not modify, change or alter any Products. Reseller shall not make any representations or warranties to any of its customers with respect to any of the Products except for those expressly made by the Seller and included in the packaging of the Products.

5. The Reseller acknowledges and agrees that the SECUREDRIVE KP, SECUREDRIVE BT, SECUREUSB KP, SECUREUSB BT Products are subject to such United States laws and regulations as shall from time to time govern the licensing and delivery of technology and goods abroad by persons subject to the jurisdiction of the United States, including the Export Administration Act of 1979, as amended, and the Export Administration Regulations issued by the Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Export Administration. The Reseller agrees to comply with the Export Administration Act of 1979, as amended, and the Export Administration Regulations issued by the Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Export Administration. The Reseller agrees that (a) it is solely responsible for obtaining all permits and approval necessary to export the Products and (b) it shall not, directly or indirectly, export, re-export the Products, associated technical data, media or product, to countries to which export or re-export is prohibited under the Export Administration Regulations or otherwise contravene the Export Administration Regulations or other United States laws and regulations governing the same in effect from time to time.

6. The Seller and Reseller are independent entities. Neither the Reseller nor its employees, agents or representatives shall be deemed to be employees, partners, representatives or agents of the Seller. Neither the Seller nor Reseller shall have the ability or authority to bind the other party to any agreement or obligation.

7. The Reseller may not assign this Agreement without Seller's prior written consent.

8. This Agreement, including the information in Schedule A (and any changes thereto), is confidential and proprietary to the Seller. During the term of this Agreement and for two (2) years thereafter, the Reseller agrees not to publicly disclose (including, but not limited to, any other Reseller or potential Reseller of the Products) this information unless compelled by law or court order. If the Seller and Reseller have entered into a separate confidentiality agreement, that agreement shall also govern the confidentiality obligations of the parties with respect to the information covered by this paragraph (in the event of any conflict between the terms of the two agreements, the term that is stricter or longer in duration shall apply).

9. This Agreement shall be effective on the date first written above and shall remain in effect for a period of one (1) year. This Agreement and all of its terms shall automatically renew for successive periods of one (1) year, unless first terminated by a party. Either party may terminate this Agreement at any time with thirty (90) days prior written notice to the other party; provided, however, that if Reseller fails to fulfil any of the terms or conditions of this Agreement or becomes insolvent or bankrupt, the Seller may terminate this Agreement immediately by notice in writing.

10. This Agreement shall be governed by and construed in accordance with the laws of the State of California, without regard to conflict of law principles.

11. If any part or parts of this Agreement shall be held by any court of competent jurisdiction to be invalid or unenforceable for any reason, the remainder of this Agreement shall continue in full force and effect.

12. This Agreement constitutes the entire agreement and understanding between the parties, and no amendment or changes to this Agreement shall be binding unless made in writing and signed by authorized representatives of the parties. This Agreement supersedes any prior understanding or representation of any kind preceding the date of this Agreement, except as explicitly stated otherwise in paragraph 7 above.

13. The failure of a party to insist upon strict performance of any provision of this Agreement or to exercise any right arising out of this Agreement shall neither impair that provision or right nor constitute a waiver of that provision or right, in whole or in part, in that instance or in any other instance.

14. This Agreement may be executed (by print or electronic means) in multiple counterparts, each of which shall constitute an original and all of which, together, shall constitute one agreement.

[Signature page below]

Doc ID: 1f6e3d07a5f21be2ae541e8d7b33f332787efeb

IN WITNESS WHEREOF the parties execute this Agreement as of the date first written above.

<u>FABIAN LUNA</u>	<u><i>Fabian Luna</i></u>	<u>06 / 01 / 2020</u>
NAME	Reseller SIGNATURE	DATE



ANEXO C. Acuerdo de no divulgación



NON DISCLOSURE AGREEMENT

This agreement between SECUREDATA, INC (the "Disclosing Party") and SDELKA SAS (the "Receiving Party") is effective 5/27/2020 (the "Effective Date"). It is entered into to prevent the unauthorized disclosure of Confidential Information (as defined below) of Disclosing Party which may be disclosed to Receiving Party for the purpose of pursuing or establishing a business relationship or negotiating a contract between the parties. Accordingly, the parties agree as follows:

1. CONFIDENTIAL INFORMATION:

Disclosing Party's confidential proprietary trade secret information ("Confidential Information") consists of information and materials that are valuable and not generally known by Disclosing Party's competitors. Confidential Information includes

- (a) Any and all information concerning Disclosing Party's current, future or proposed products, including, but not limited to, formulas, designs, devices, computer code, drawings, specifications, notebook entries, technical notes and graphs, computer printouts, technical memoranda, pricing and correspondence, product development agreements and related agreements.
- (b) Information and materials relating to Disclosing Party's purchasing, accounting and marketing, including, but not limited to, marketing plans, sales data, business methods, unpublished promotional material, cost and pricing information and customer lists.
- (c) Information of the type described above which Disclosing Party obtained from another party and which Disclosing Party treats as confidential, whether or not owned or developed by Disclosing Party.

2. NONDISCLOSURE:

Receiving Party will treat Confidential Information with the same degree of care and safeguards that it takes with its own Confidential Information, but in no event less than a reasonable degree of care. Without Disclosing Party's prior written consent, Receiving Party will not:

- (a) disclose Confidential Information to any third party;
- (b) make or permit to be made copies or other reproductions of Confidential Information; or
- (c) make any commercial use of Confidential Information.

Receiving Party will carefully restrict access to Confidential Information to those of its officers, directors and employees who are subject to nondisclosure restrictions at least as protective as those set forth in this Agreement and who clearly need such access to participate on Receiving Party's behalf in the analysis and negotiation of a business relationship or any contract or agreement with Disclosing Party. Receiving Party will advise each officer, director or employee to whom it provides access to any Confidential Information that they are prohibited from using it or disclosing it to others without Disclosing Party's prior written consent.

In addition, without prior written consent of Disclosing Party, Receiving Party shall not disclose to any person either the fact that discussions or negotiations are taking place concerning a possible transaction or the status of such discussions or negotiations.

3. RETURN OF MATERIALS:

Upon Disclosing Party's request, Receiving Party shall within 30 days return all original materials provided by Disclosing Party and any copies, notes or other documents in Receiving Party's possession pertaining to Confidential Information.

4. EXCLUSIONS:

This agreement does not apply to any information that:

- (a) was in Receiving Party's possession or was known to Receiving Party, without an obligation to keep it confidential, before such information was disclosed to Receiving Party by Disclosing Party;
- (b) is or becomes public knowledge through a source other than Receiving Party and through no fault of Receiving Party;
- (c) is or becomes lawfully available to Receiving Party from a source other than Disclosing Party; or
- (d) is disclosed by Receiving Party with Disclosing Party's prior written approval.

5. TERM:

This Agreement and Receiving Party's duty to hold Confidential Information in confidence shall remain in effect until Confidential Information is no longer a trade secret or until Disclosing Party sends Receiving Party written notice releasing Receiving Party from this Agreement, whichever occurs first.

This Agreement and Receiving Party's duty to hold Confidential Information in confidence shall remain in effect until two years after the Effective Date or until whichever of the following occurs first:

- (a) Disclosing Party sends Receiving Party written notice releasing it from this Agreement, or
- (b) Confidential Information disclosed under this Agreement ceases to be a trade secret.

6. NO RIGHTS GRANTED:

This Agreement does not constitute a grant or an intention or commitment to grant any right, title or interest in Confidential Information to Receiving Party.

7. WARRANTY:

Disclosing Party warrants that it has the right to make the disclosures under this Agreement.

8. GENERAL PROVISIONS:

- (a) Relationships: Nothing contained in this Agreement shall be deemed to constitute either party a partner, joint venturer or employee of the other party for any purpose.
- (b) Severability: If a court finds any provision of this Agreement invalid or unenforceable, the remainder of this Agreement shall be interpreted so as best to effect the intent of the parties.
- (c) Integration: This Agreement expresses the complete understanding of the parties with respect to the subject matter and supersedes all prior proposals, agreements, representations and understandings. This Agreement may not be amended except in a writing signed by both parties.
- (d) Waiver: The failure to exercise any right provided in this Agreement shall not be a waiver of prior or subsequent rights.
- (e) Injunctive Relief: Any misappropriation of Confidential Information in violation of this Agreement may cause Disclosing Party irreparable harm, the amount of which may be difficult to ascertain, and therefore Receiving Party agrees that Disclosing Party shall have the right to apply to a court of competent jurisdiction for an order enjoining any such further misappropriation and for such other relief as Disclosing Party deems appropriate. This right of Disclosing Party is to be in addition to the remedies otherwise available to Disclosing Party.
- (f) Indemnity: Receiving Party agrees to indemnify Disclosing Party against any and all losses, damages, claims or expenses incurred or suffered by Disclosing Party as a result of Receiving Party's breach of this Agreement.
- (g) Attorney Fees and Expenses: In a dispute arising out of or related to this Agreement, the prevailing party shall have the right to collect from the other party its reasonable attorney fees and costs and necessary expenditures.
- (h) Governing Law. This Agreement shall be governed in accordance with the laws of the State of California, USA.
- (i) Jurisdiction. The parties consent to the exclusive jurisdiction and venue of the federal and state courts located in Los Angeles County in any action arising out of or relating to this Agreement. The parties waive any other venue to which either party might be entitled by domicile or otherwise.
- (j) Successors & Assigns. This Agreement shall bind each party's heirs, successors and assigns. Receiving Party may not assign or transfer its rights or obligations under this Agreement without the prior written consent of Disclosing Party. Such consent shall not be unreasonably withheld. Any assignment or transfer in violation of this section shall be void.

ELECTRONIC SIGNATURE VALID:

An electronic signature of this Agreement shall have the same force and effect as if signed by the Client in the space below.

FABIAN LUNA	<i>Fabian Luna</i>	05 / 27 / 2020
NAME	RECEIVING PARTY SIGNATURE	DATE

ANEXO D. Aviso de exportación



EXPORTS NOTICE

THIS EXPORTS NOTICE is entered into by and between SecureData, Inc. and its employees, independent contractors, affiliates, and agents (collectively hereinafter "SDR") and **FABIAN LUNA**, acting on behalf of **SDELKA SAS** ("Client"), to facilitate ordering of SecureDrive®, SecureUSB®, USBtoCloud®, DriveSecurity®, EncryptUSB® and SecureCard ("collectively hereinafter Products"). By signing this EXPORTS NOTICE ("Notice"), the Client hereby acknowledges that the Client has read the entire Notice before signing it, and that the Client understands the Notices's terms and conditions and agrees to be bound by them.

The Client acknowledges and agrees that the Product(s) are subject to such United States laws and regulations as shall from time to time govern the licensing and delivery of technology and goods abroad by persons subject to the jurisdiction of the United States, including the Export Administration Act of 1979, as amended, and the Export Administration Regulations issued by the Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Export Administration. Distribution Customer agrees to comply with the Export Administration Act of 1979, as amended, and the Export Administration Regulations issued by the Department of Commerce, International Trade Administration, Office of Export Administration. The Client agrees that (a) it is solely responsible for obtaining all permits and approval necessary to export the Product(s) and (b) it shall not, directly or indirectly, export, re-export the Product(s), associated technical data, media or product, to countries to which export or re-export is prohibited under the Export Administration Regulations or otherwise contravene the Export Administration Regulations or other United States laws and regulations governing the same in effect from time to time.

<u>FABIAN LUNA</u>	<u>Fabian Luna</u>	<u>07 / 01 / 2020</u>
NAME	AFFILIATE SIGNATURE	DATE

ANEXO E. Características del producto SecureDrive BT

ANEXO F. Lista de ciudadanos especialmente designados y personas bloqueadas September-24-2020

ANEXO G. SecureDrive-BT-Encrypted-Disco duro Manual Para El Usuario

ANEXO H. Indicadores de Sdelka en el curso normal

ANEXO I. Indicadores de Sdelka incluyendo el plan de importación

ANEXO J. Política / acuerdo de precio mínimo adecuado (documento confidencial de negocio)