

Entrega final Diseño Metodológico del TPI

Trabajo Profesional integrado

“Yo Resuelvo”

Juan Sebastián Sánchez López

INNOVACION/INVESTIGACION: MODELO DE DESARROLLO EMPRESARIAL

DIANA ROCIO ANDRADE SALCEDO

28 de Febrero de 2025

Introducción

En un mundo donde la conectividad digital y la flexibilidad laboral son cada vez más importantes, plataformas innovadoras están emergiendo para abordar las necesidades cambiantes del mercado laboral. Una de estas plataformas es "Yo Resuelvo", una solución en línea que revoluciona la forma en que se abordan los proyectos académicos y de orden empresarial. Esta plataforma aprovecha un sistema de subastas para conectar a generadores de proyectos con profesionales capaces de ofrecer soluciones a medida y a precio justo, creando así un ecosistema dinámico y eficiente para resolver una amplia gama de desafíos.

1. Justificación

Para el Trabajo Profesional Integrado (TPI), se propone la modalidad de Emprendimiento de Alto Impacto. Esta modalidad implica el desarrollo y la implementación de una plataforma en línea de subastas para proyectos académicos y laborales, con el objetivo de abordar el desempleo y la dificultad para encontrar servicios profesionales de fácil acceso en Colombia.

Tema desarrollado: Diseño e implementación de una plataforma en línea de subastas para proyectos académicos y laborales.

Elemento importante: La plataforma busca crear una comunidad donde los problemas se conviertan en oportunidades, conectando a desempleados, estudiantes y profesionales con microempresas y empresas pequeñas que necesitan servicios específicos dentro de su presupuesto. Además de esto, es significativo porque aborda problemas importantes como el desempleo y la dificultad para encontrar servicios profesionales asequibles, ofreciendo una solución práctica y efectiva para ambas partes interesadas.

Para qué es la investigación: La investigación tiene como objetivo desarrollar y operar la plataforma mencionada, proporcionando una herramienta útil para conectar a desempleados, estudiantes y profesionales con microempresas y empresas pequeñas.

Metodología empleada: Se utilizará una metodología mixta que incluya investigación cualitativa y cuantitativa, donde se busca aprovechar las fortalezas tanto de los métodos cualitativos como cuantitativos para proporcionar una comprensión más completa y concisa del del problema planteado anteriormente, incluyendo análisis de datos estadísticos sobre el desempleo en Colombia, así como entrevistas o encuestas con usuarios potenciales de la plataforma (*Hernandez-Sampieri, 2015*). La metodología también incluye una investigación de mercado para conocer el entorno en donde se ejecuta el producto, desarrollo de software para la creación de la página web, análisis de necesidades de los usuarios y estrategias de marketing digital para la promoción del resultado final.

Distribución de temas: La investigación se divide en identificación de necesidades, desarrollo de la plataforma para su posterior uso, además de la promoción y adopción por parte de los usuarios. El anterior trabajo se dividirá en secciones que aborden la visión del proyecto, los problemas a resolver, la justificación, la delimitación, los objetivos y la metodología empleada.

Definición del Problema:

El problema principal a abordar es el desempleo en Colombia, que cerró con una tasa del 10% para el año corrido de 2023, y la dificultad para encontrar servicios profesionales asequibles para personas naturales y microempresas que representan el 95,3% del tejido empresarial del país (*DANE, 2023*). De esta forma la plataforma busca ofrecer una solución al conectar a

desempleados, estudiantes y profesionales con pequeñas empresas que necesitan servicios específicos dentro de su presupuesto pero que además brinde un espacio seguro en donde tanto oferentes como demandantes encuentren en una plataforma web la forma de obtener ingresos y/o productos, servicios que les permita cumplir con sus tareas.

Los dos problemas para resolver se pueden diferenciar de la siguiente manera;

Lo primero, en cuanto a las personas que no cuentan con un empleo, conseguir trabajo es una tarea cada vez más difícil. Miles de personas aplican a una gran cantidad de vacantes diariamente y duran meses en procesos de selección sin éxito.

La plataforma es un espacio para todos los profesionales que buscan oportunidades laborales en sus áreas de experiencia, mostrando su conocimiento a través de proyectos o también exponiendo sus habilidades en áreas específicas requeridas.

Por otro lado, La plataforma proporciona un espacio donde las microempresas pueden acceder a una gran cantidad de profesionales que están dispuestos a trabajar como freelancers. Gracias a la diferencia de perfiles y niveles de experiencia de los usuarios, las microempresas siempre podrán encontrar servicios que se ajusten a sus requerimientos y presupuesto.

Conclusiones y/o recomendaciones

El modelo de nuestra plataforma representa una solución viable a estos problemas al facilitar la conexión entre quienes buscan empleo y quienes requieren servicios. Optimiza la asignación de talento, reduce los costos de contratación y amplía las oportunidades laborales. Sin embargo, para garantizar su éxito, es fundamental priorizar la seguridad en las transacciones, mejorar la experiencia del usuario y fomentar la fidelización de clientes y freelancers mediante incentivos y estrategias de retención.

En el largo plazo, se recomienda continuar innovando en la propuesta de valor, diversificando los servicios ofrecidos y fortaleciendo la confianza en la plataforma mediante mecanismos de verificación y soporte al usuario. La implementación de estrategias de crecimiento, como la expansión a otros segmentos de mercado y la integración con herramientas tecnológicas avanzadas, será clave para la sostenibilidad y escalabilidad del proyecto

2. Objetivos:

Objetivo General

El objetivo principal de este trabajo es realizar y lanzar a producción la plataforma "Yo Resuelvo", incluyendo su funcionamiento técnico, su impacto en el mercado laboral y sus implicaciones sociales y culturales. A través de este análisis, se busca proporcionar una visión integral de cómo "Yo Resuelvo" va a transformar la manera en que se abordan los proyectos académicos y laborales en el entorno digital actual.

Objetivos Específicos

1. Investigar y describir en detalle la funcionalidad técnica de la plataforma "Yo Resuelvo", incluyendo su arquitectura, características clave y proceso de subasta.
2. Analizar el mercado laboral actual en Colombia y cómo "Yo Resuelvo" se posiciona para abordar las necesidades de diferentes segmentos de usuarios, como desempleados, estudiantes universitarios y microempresas.
3. Evaluar el impacto potencial de "Yo Resuelvo" en la economía local, especialmente en términos de generación de empleo y apoyo a profesionales independientes.
4. Explorar las implicaciones sociales y culturales de la plataforma, incluyendo su capacidad para fomentar la colaboración, la diversidad y la inclusión en el ámbito laboral.

5. Identificar posibles desafíos y barreras regulatorias que podrían afectar el crecimiento y la adopción de "Yo Resuelvo", y proponer estrategias para abordar estos desafíos de manera efectiva.

Justificación:

La motivación para realizar este proyecto surge de la necesidad de abordar el desempleo y la dificultad para encontrar servicios profesionales asequibles en Colombia. Se hace para proporcionar una solución práctica y efectiva para ambos problemas, beneficiando tanto a desempleados, estudiantes y profesionales como a micro empresas y empresas pequeñas.

Delimitación:

La investigación se enfoca específicamente en el desarrollo y operación de la plataforma en línea de subastas para proyectos académicos y laborales. Se excluyen otras formas de solucionar el desempleo y la dificultad para encontrar servicios profesionales que no estén relacionadas con la plataforma.

Conclusiones y/o recomendaciones

Los objetivos de la plataforma deben trascender la simple unión entre generadores y postores. Es necesario construir un ecosistema sólido, escalable y eficiente, que garantice la retención de usuarios y su crecimiento continuo. Para lograrlo, se deben establecer indicadores clave de desempeño, tales como el aumento del número de usuarios activos, la conversión de proyectos publicados en proyectos completados y la satisfacción de los usuarios.

Además, la diversificación de servicios permitirá que se atienda distintos segmentos de mercado y aumente su alcance. Implementar estrategias de fidelización, como programas de



incentivos y garantías de seguridad en las transacciones, será esencial para generar confianza y sostenibilidad a largo plazo. Asimismo, la incorporación de nuevas funcionalidades y la optimización de la experiencia del usuario contribuirán a consolidar la plataforma como una solución líder en el mercado de subastas laborales digitales.

Título del Trabajo:

“YO RESUELVO”

Tabla 1

Cronograma de actividades propuesto para el lanzamiento de la página web

<i>Actividad</i>	<i>Duración (Semanas)</i>	<i>Fecha de Inicio</i>	<i>Fecha de Fin</i>
Mes 1: Preparación inicial y planificación del TPI		14 Feb 2024	13 Mar 2024
Planteamiento del problema	1	14 Feb 2024	20 Feb 2024
Definición de los objetivos	2	21 Feb 2024	05 Mar 2024
Delimitación del proyecto	3	06 Mar 2024	26 Mar 2024
Mes 2-3: Diagnóstico y análisis del TPI		27 Mar 2024	16 Abr 2024
Tipo de Investigación	2	27 Mar 2024	09 Abr 2024
Análisis del mercado y segmentación	3	10 Abr 2024	30 Abr 2024
Identificación de problemas y oportunidades	2	01 May 2024	14 May 2024
Mes 4-5: Desarrollo de planes y propuestas		15 May 2024	02 Jul 2024
Elaboración de planes de acción (Interno y Externo)	3	15 May 2024	04 Jun 2024
PESTEL	3	05 Jun 2024	25 Jun 2024
Desarrollo del plan de negocio	4	26 Jun 2024	23 Jul 2024
Mes 6-7: Implementación y ejecución		24 Jul 2024	10 Sep 2024
Implementación de estrategias y acciones (Encuestas, evaluac)	4	24 Jul 2024	20 Ago 2024
Ejecución del proyecto (EAI)	3	21 Ago 2024	10 Sep 2024
Evaluación y ajustes pertinentes	2	11 Sep 2024	24 Sep 2024
Mes 8: Entrega Final TPI		25 Sep 2024	02 Jun 2024
Elaboración Marco Teórico	2	25 Sep 2024	08 Oct 2024
Documentación y presentación del proyecto	2	09 Oct 2024	22 Oct 2024
Análisis de resultados	1	23 Oct 2024	29 Oct 2024



3. Análisis del sector

Descripción del Sector Económico

El proyecto "Yo Resuelvo" se sitúa en el sector de tecnología y servicios profesionales. La plataforma facilita la conexión entre generadores de proyectos (microempresas y empresas pequeñas) y profesionales desempleados o estudiantes a través de un sistema de subastas en línea.

Este sector se caracteriza por una alta demanda de soluciones flexibles y accesibles para abordar el desempleo y la necesidad de servicios profesionales asequibles.

Contexto de la Actividad Económica

Colombia cerró 2023 con una tasa de desempleo del 10,2%, una disminución de 1,0 puntos porcentuales respecto a 2022 (La Republica). La población ocupada en diciembre de 2023 fue de 22,9 millones, con un aumento de 1,8% respecto al año anterior (La Republica). En este contexto, la digitalización y la adopción de tecnologías innovadoras son esenciales para mejorar la eficiencia y accesibilidad en el mercado laboral.

Tendencias a Corto, Mediano y Largo Plazo

- Corto Plazo: Aumento en la adopción de plataformas digitales debido a la necesidad inmediata de empleo y servicios profesionales.
- Mediano Plazo: Consolidación de la plataforma con una mayor base de usuarios y reconocimiento en el mercado.
- Largo Plazo: Expansión a otros mercados regionales y diversificación de servicios ofrecidos.

Elementos Estructurales

El sector incluye varias plataformas de servicios profesionales y subastas en línea. "Yo Resuelvo" se distingue por su enfoque en subastas para servicios asequibles.



Las barreras de entrada incluyen la inversión en desarrollo tecnológico y marketing, así como la necesidad de una masa crítica de usuarios para asegurar la viabilidad.

Diferencias clave

- a. Modelo de subastas: "Yo Resuelvo" ofrece un enfoque de subasta, donde los postores compiten con propuestas, lo que brinda más flexibilidad a los generadores en términos de tiempo y costo. Esto es diferente de plataformas como Fiverr, que tiene precios fijos, o Workana, que utiliza un enfoque tradicional de licitación.
- b. Foco en proyectos académicos y laborales: Mientras que muchas plataformas están orientadas a freelancers en general, "Yo Resuelvo" se diferencia al enfocarse en problemas laborales y académicos específicos, ofreciendo una comunidad enfocada en soluciones académicas para estudiantes o profesionales que necesitan resolver tareas puntuales.
- c. Mercado local: Aunque plataformas como Workana y Freelancer tienen presencia en Colombia, no están tan enfocadas en las dinámicas locales. "Yo Resuelvo" puede aprovechar su enfoque en las microempresas colombianas y la alta tasa de desempleo de profesionales para atraer a estos públicos.

Ventajas Competitivas:

- i. Flexibilidad para los usuarios: El sistema de subastas y la posibilidad de negociar tiempo y costo otorga mayor flexibilidad tanto a generadores como a postores.
- ii. Enfoque en proyectos académicos y soluciones prácticas: Dirigirse a necesidades académicas y laborales puntuales podría ser muy atractivo para estudiantes y profesionales que buscan resolver problemas concretos.
- iii.

- iv. Comisión competitiva: El 20% de comisión puede ser competitivo si lo comparamos con plataformas globales, donde las comisiones suelen ser entre el 10% y el 30%.

Sistema de calificación y disputas: Este sistema transparente garantiza la confianza entre generadores y postores, lo que genera fidelización.

Desventajas:

- i. Competencia internacional: Al ser una plataforma relativamente nueva y local, podría ser difícil competir con las grandes plataformas internacionales como Workana o Fiverr que ya tienen una fuerte base de usuarios.
- ii. Limitada base de usuarios inicial: Al comenzar en el mercado colombiano, será importante generar una masa crítica de usuarios (tanto generadores como postores) para que la plataforma tenga suficiente oferta y demanda.
- iii. Desafío de nicho: Aunque el enfoque en proyectos académicos es una ventaja, también puede ser una desventaja si no se logra atraer un público suficientemente grande para escalar la plataforma.

Conclusiones y/o recomendaciones

El sector de plataformas digitales de freelancing está en expansión, pero es claro que es altamente competitivo. Para que Yo Resuelvo se posicione con éxito, es clave fortalecer su diferenciación mediante su modelo de subastas, enfocarse en la seguridad de las transacciones y mejorar la experiencia del usuario. Además, generar confianza en la comunidad mediante un sistema robusto de calificación y disputas será fundamental.

A nivel estratégico, es recomendable acelerar la adquisición de usuarios mediante campañas de marketing digital dirigidas a microempresas y profesionales independientes. También se debe considerar la optimización de la plataforma con inteligencia artificial para mejorar la personalización de las ofertas y agilizar la asignación de proyectos. La clave para la sostenibilidad será la retención de usuarios a través de incentivos y beneficios exclusivos para los más activos en la plataforma.

Matriz de evaluación PESTEL

Tabla 2

Análisis del macroentorno

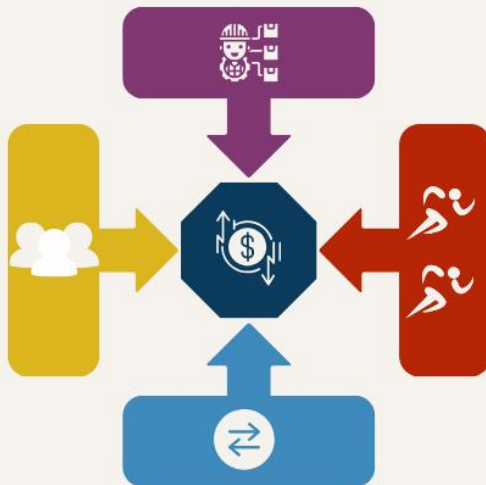


Matriz de evaluación PORTER

Tabla 3

Análisis de la matriz Porter

Cinco fuerzas de porter



Poder de negociación de los clientes

Moderado, ya que pueden elegir entre varias plataformas, pero la propuesta única de valor de "Yo Resuelvo" podría fidelizar a los usuarios.

Poder de negociación de los proveedores

Relativamente bajo, ya que la plataforma puede atraer a una amplia gama de profesionales y estudiantes.

Amenaza de nuevos competidores entrantes

La entrada de nuevos competidores es una amenaza debido a las bajas barreras de entrada tecnológicas.

Amenaza de nuevos productos sustitutos

Servicios tradicionales de empleo y contratación son sustitutos, pero no ofrecen la misma flexibilidad y accesibilidad.

Rivalidad entre los competidores

Existen varias plataformas similares, pero "Yo Resuelvo" se diferencia por su enfoque en subastas para servicios asequibles.

4. Análisis de Mercados

El tipo de investigación que se empleará en este estudio es una investigación aplicada, con un enfoque descriptivo y exploratorio. Este tipo de investigación se selecciona porque busca desarrollar una solución práctica a un problema específico (desempleo y acceso a servicios profesionales asequibles) mediante la implementación de una plataforma de subastas en línea. La investigación será descriptiva porque detallará las características y necesidades de los usuarios, y exploratoria porque investigará nuevas formas de conectar a los desempleados con microempresas.

Método de Investigación

El método de investigación adoptado será una metodología mixta, combinando tanto métodos cualitativos como cuantitativos, siguiendo las directrices establecidas por Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018) y Pimienta Prieto et al. (2018). Esto permitirá obtener una comprensión integral del problema y las posibles soluciones.

Los métodos cualitativos incluirán entrevistas y grupos focales con usuarios potenciales para entender sus necesidades y expectativas, mientras que los métodos cuantitativos incluirán encuestas y análisis estadísticos para medir la magnitud del problema y evaluar la eficacia de la plataforma.

A. Métodos cualitativos

1. Entrevistas en profundidad: Permitirán obtener información detallada y comprensiva sobre las experiencias y necesidades de los usuarios, utilizando preguntas abiertas y exploratorias.

- i. Guía de entrevista: Basada en las recomendaciones de Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018), incluirá preguntas abiertas que permitirán explorar a fondo las percepciones y experiencias de los entrevistados.
2. Grupos focales: Facilitarán la discusión entre diferentes tipos de usuarios (desempleados, estudiantes, profesionales y representantes de microempresas) para identificar percepciones comunes y divergentes respecto a la plataforma.
 - i. Guión de discusión: Incluirá temas clave a debatir, permitiendo recoger diversas perspectivas en un entorno colaborativo.

B. Métodos cuantitativos

1. Encuestas estructuradas: Se diseñarán con preguntas cerradas y escalas de Likert para obtener datos cuantificables sobre las necesidades y expectativas de los usuarios.
 - i. Cuestionarios: Diseñados con preguntas cerradas y escalas de Likert, siguiendo los lineamientos de Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018), para facilitar el análisis estadístico.
2. Análisis estadístico: Se emplearán técnicas estadísticas para analizar los datos recolectados, permitiendo identificar patrones y tendencias relevantes.

Fuentes de Investigación

Las fuentes de información que se utilizarán para el desarrollo de la investigación incluyen:

- Fuentes secundarias: Artículos académicos, informes de organizaciones gubernamentales y no gubernamentales sobre el desempleo y el mercado laboral en Colombia, estudios de mercado existentes y literatura sobre plataformas de subastas en línea.

- Fuentes primarias: Datos obtenidos directamente de entrevistas, encuestas y grupos focales con potenciales usuarios de la plataforma (desempleados, estudiantes, profesionales y representantes de microempresas).

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

Siguiendo las directrices de Pimienta Prieto (2018) y Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018), se emplearán las siguientes técnicas e instrumentos:

1. Entrevistas en profundidad: Para recopilar datos cualitativos detallados de los usuarios potenciales. Estas contarán con guías de entrevistas basada en un marco teórico y preguntas diseñadas para explorar las necesidades y experiencias de los futuros usuarios de la plataforma.
2. Grupos focales: Para obtener diversas perspectivas y facilitar la discusión entre diferentes tipos de usuarios entre los cuales veremos tanto los oferentes como los ofertantes de proyectos y soluciones. Se incluirán guiones de discusión estructurados para guiar las conversaciones y asegurar que se aborden los temas clave que beneficien ambas partes.
3. Encuestas estructuradas: Para recopilar datos cuantitativos de una muestra representativa de usuarios potenciales que adicionalmente tendrán cuestionarios diseñados específicamente con preguntas cerradas y escalas de Likert para facilitar el análisis de los datos recopilados.
4. Software de análisis estadístico: Para procesar y analizar los datos cuantitativos recopilados.

Adicionalmente, se tendrán en cuenta diferentes estrategias de Marketing con el fin de conectar con los usuarios claves para el funcionamiento de la plataforma:

1. Estrategia de Lanzamiento y Adquisición de Usuarios

a) Campañas de Pre-lanzamiento

Landing Page para Pre-registros: Crea una landing page que explique claramente el valor de "Yo Resuelvo" y permita a los usuarios registrarse antes del lanzamiento oficial. Incentiva el registro anticipado ofreciendo beneficios, como un descuento en las comisiones para los primeros usuarios.

Ofertas especiales para los primeros usuarios: Ofrece beneficios exclusivos (como una baja comisión temporal o un bono por proyectos publicados) para los primeros usuarios generadores y postores que se unan a la plataforma.

b) Segmentación de Usuarios Clave

Microempresas y emprendedores: Al ser uno de tus principales públicos objetivo, deberías crear alianzas con cámaras de comercio, asociaciones de microempresas, y otros actores clave que te ayuden a promocionar la plataforma.

Universidades y estudiantes: Implementa una estrategia de marketing en universidades, ya que los estudiantes son postores clave. Haz presentaciones sobre la plataforma, brinda charlas, y ofrece incentivos para que se registren. Crear un programa de embajadores universitarios también puede ser efectivo.

Desempleados con experiencia: Puedes usar plataformas de empleo o redes sociales como LinkedIn para captar la atención de profesionales que buscan ingresos adicionales.

c) Estrategias de Networking y Alianzas

Alianzas con gremios profesionales: Establece acuerdos con organizaciones profesionales de profesionales, como contadores, diseñadores, ingenieros, etc. Estos gremios podrían ayudar a captar tanto generadores como postores.

Programas de recomendación: Implementa un sistema de referidos donde los usuarios puedan ganar beneficios (dinero, descuentos en comisiones, visibilidad) al invitar a otros usuarios a la plataforma.

2. Estrategia de Marketing Digital

a) Contenido educativo y de valor

El blog se publicará semanalmente artículos optimizados para motores de búsqueda (SEO) sobre estrategias para freelancers y microempresas, abordando temas como "Cómo mejorar tu perfil profesional en línea" y "Estrategias para conseguir más proyectos como freelancer". Se implementará una estrategia de palabras clave basada en términos con alta intención de búsqueda en Colombia, tales como "trabajo freelance Colombia" y "contratar freelancers económicos". Además, los tutoriales en video y webinars incluirán sesiones con expertos del sector, con el objetivo de atraer al menos un 30% de tráfico orgánico en los primeros seis meses.

b) Redes Sociales

Se destinará un presupuesto mensual de \$2,000,000 COP para campañas pagas en Facebook, Instagram y LinkedIn, segmentando audiencias según intereses y comportamientos específicos. Se realizarán pruebas A/B con distintos formatos de anuncios para determinar cuáles generan mayor conversión. En Facebook e Instagram, los anuncios estarán dirigidos a microempresarios con necesidad de servicios asequibles y a freelancers en búsqueda de oportunidades. En LinkedIn, se crearán publicaciones patrocinadas enfocadas en la profesionalización del freelancing y la adopción de herramientas digitales para negocios.

c) Marketing de Influencers

Se colaborará con al menos cinco influencers en el ámbito de educación y emprendimiento, quienes promocionarán la plataforma a través de contenido en redes sociales y testimonios en video. Además, se incentivará a los usuarios a compartir sus experiencias en la plataforma mediante programas de recompensas y testimonios en redes sociales. Se proyecta generar un 15% de nuevos usuarios a través de estas estrategias de recomendación en el primer año.

3. Sistema de Incentivos y Retención

a) Incentivos para Generadores

Bono de primer proyecto: Ofrece un bono (como un descuento en la comisión) a los generadores que publiquen su primer proyecto en la plataforma.

Sistemas de fidelización: Implementa un programa de puntos donde los generadores puedan acumular descuentos o beneficios por cada proyecto publicado.

b) Incentivos para Postores

Premios para los mejores postores: Crea concursos o rankings mensuales donde se premien a los postores más activos o mejor calificados con dinero o recompensas en la plataforma.

Certificaciones: Ofrece insignias o certificaciones dentro de la plataforma para postores con alto desempeño, lo que aumentará su visibilidad y atraerá más proyectos.

c) Gamificación

Sistema de niveles: Implementa un sistema de niveles donde los usuarios puedan desbloquear beneficios conforme completen proyectos o reciban buenas calificaciones. Esto motiva la participación continua.

4. Crecimiento Local con Eventos y Presencia en Comunidades

a) Ferias y eventos empresariales

Participa en ferias y eventos de emprendimiento o educación donde puedas presentar la plataforma. Esto generará visibilidad y captación de usuarios en el ecosistema local.

b) Comunidades y foros locales

Comunidades locales: Participa activamente en foros y grupos locales online (como Facebook o Reddit) donde las personas busquen empleo, freelancing o servicios profesionales. Ofrece consejos útiles y promociona tu plataforma de manera orgánica.

c) Eventos de Networking:

Organiza eventos virtuales o presenciales donde los generadores y postores puedan interactuar entre sí. Esto refuerza la comunidad y la fidelidad a la plataforma.

5. Optimizaciones Técnicas y UX

a) Experiencia del usuario (UX)

Asegúrate de que el proceso de publicación de proyectos y postulación sea fácil e intuitivo. Menos fricción en el proceso de uso generará mayor retención de usuarios.

Sistema de chat y negociación: Facilita la comunicación directa entre generadores y postores para permitir una mayor personalización en las negociaciones.

b) Aplicación móvil

Si aún no lo tienes planeado, desarrolla una versión móvil o una app para facilitar el uso de la plataforma desde cualquier lugar. En Colombia, muchos freelancers y microempresarios dependen de sus teléfonos móviles.

6. Estrategia de Diferenciación y Competencia

a) Precios competitivos

Promociona tu comisión como una de las más accesibles del mercado. Los freelancers en mercados emergentes buscan plataformas que les cobren menos por sus trabajos.

b) Subastas únicas

Enfatiza que "Yo Resuelvo" utiliza un modelo de subastas dinámico. Puedes mostrar cómo este enfoque permite obtener mejores ofertas en términos de tiempo y costo en comparación con plataformas con precios fijos.

7. Evaluación y Mejoras Continuas

a) Análisis de datos

Monitorea constantemente el comportamiento de los usuarios para identificar qué funciona y qué no. Haz pruebas A/B con diferentes campañas y mejoras en la plataforma para aumentar la conversión y retención de usuarios.

b) Retroalimentación de los usuarios

Recoge retroalimentación constante de generadores y postores para optimizar la plataforma según sus necesidades. La retroalimentación temprana puede ayudarte a evitar problemas en el futuro.

Población y muestra

Mercado objetivo:

Personas Naturales:

1. Desempleados con o sin experiencia:

1.1 Individuos que están desempleados y buscan oportunidades laborales para obtener ingresos.

1.2 Pueden tener diversas habilidades y niveles de experiencia laboral.

2. Personas con conocimientos especializados que buscan ingresos adicionales:

2.1 Profesionales independientes con habilidades específicas en áreas como programación, diseño gráfico, consultoría, entre otros.

2.2 Personas que están interesadas en utilizar sus habilidades para generar ingresos adicionales más allá de su empleo principal o como fuente principal de ingresos.

3. Estudiantes universitarios con buen desempeño en un área de conocimiento:

3.1 Estudiantes que destacan en un área específica de estudio y desean aprovechar sus habilidades y conocimientos para obtener ingresos adicionales mientras continúan con sus estudios.

3.2 Estudiantes que pueden estar interesados en realizar proyectos relacionados con su campo de estudio para ganar experiencia y complementar sus ingresos.

4. Estudiantes universitarios y el público en general:

4.1 Incluye a todos los estudiantes universitarios que buscan oportunidades laborales para adquirir experiencia y generar ingresos.

4.2 También abarca a personas que no están necesariamente desempleadas, pero que buscan oportunidades adicionales para trabajar en proyectos específicos o complementar sus ingresos.

Personas Jurídicas:**1. Dueños de microempresas y empresas pequeñas:**

1.1 Emprendedores y propietarios de pequeñas empresas que requieren servicios profesionales pero no tienen los recursos para contratar empleados a tiempo completo.

1.1 Usuarios que buscan soluciones rentables y flexibles para satisfacer las necesidades de sus empresas.

Target de la plataforma:

El público objetivo se compone de individuos y empresas que buscan soluciones flexibles y accesibles para la contratación de servicios profesionales. A continuación, se presenta una segmentación detallada basada en criterios demográficos, psicográficos, conductuales y empresariales.

La plataforma está dirigida a personas entre 20 y 45 años, abarcando tanto jóvenes profesionales como adultos con experiencia laboral que buscan oportunidades laborales flexibles. Se enfoca en hombres, mujeres y personas no binarias, sin distinción de género, que buscan nuevas formas de generar ingresos o contratar talento calificado. En términos de educación, el target incluye profesionales universitarios, técnicos, tecnólogos y bachilleres con habilidades aplicables al trabajo freelance. El estado civil es indiferente, pero se espera una mayor participación de solteros y casados con interés en mejorar su estabilidad económica.

La mayor parte del público objetivo se encuentra en grandes ciudades y ciudades intermedias, donde hay una mayor demanda de servicios profesionales y un acceso más amplio a la digitalización. Sin embargo, la plataforma también busca captar usuarios en zonas rurales con acceso a internet, facilitando oportunidades de empleo remoto.

Demografía y segmentación:

Segmentación Demográfica:

Edad:

- Jóvenes profesionales (20-30 años).
- Adultos jóvenes (30-45 años).
- Adultos mayores (45+ años).

Género:

- Hombres.
- Mujeres.
- Otros (no binario, preferiría no decirlo, etc.).

Nivel de Educación:

- Profesionales universitarios.
- Técnicos y tecnólogos.
- Bachilleres.

Estado Civil:

- Soltero/a.
- Casado/a.
- Divorciado/a.
- Viudo/a.

Segmentación Geográfica

- Grandes ciudades.
- Ciudades intermedias.
- Zonas rurales.

Segmentación Psicográfica:

Estilo de Vida:

- Profesionales sin empleos y activos.
- Profesionales que priorizan el equilibrio entre trabajo y vida personal.
- Emprendedores y empresarios.

Valores y Actitudes:

Personas que valoran el trabajo flexible, así mismos individuos comprometidos con el desarrollo profesional continuo y también emprendedores que valoran la innovación y la adaptabilidad.

Segmentación Conductual:

Frecuencia de Uso de Plataformas Online:

- Usuarios frecuentes de redes sociales y plataformas de empleo.
- Usuarios que prefieren servicios online para contratar profesionales.

Experiencia Laboral:

- Profesionales con experiencia.
- Recién graduados.
- Profesionales en transición de carrera.
- Profesionales interesados en oportunidades freelance.
- Profesionales que buscan trabajo a tiempo completo.
- Segmentación Empresarial (para microempresas):

Sector Industrial:

- Tecnología y Software.
- Servicios Profesionales (asesoría legal, contabilidad, etc.).
- Comercio Minorista.

TRABAJO PROFESIONAL INTEGRADO

- Turismo y Hospitalidad.
- Agricultura y Agroindustria.

Tamaño de la Empresa:

- Microempresas (1-10 empleados).
- Pequeñas Empresas (11-50 empleados).
- Empresas Medianas (51-250 empleados).

Necesidades Profesionales:

- Diseño gráfico y multimedia.
- Desarrollo de software y aplicaciones.
- Contabilidad y finanzas.
- Consultoría empresarial.
- Marketing y publicidad.

Tamaño del mercado:

Si bien todos los colombianos pueden acceder a la plataforma, es necesario delimitar una muestra específica basada en factores clave:

- A. Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en 2023 la población del país rondaba los 50 millones de habitantes.
- B. En diciembre de 2023, la tasa de desempleo en Colombia fue del 9,5%. De esta cifra, se estima que el 40% son profesionales con estudios superiores o técnicos, representando aproximadamente 1.9 millones de personas con potencial interés en plataformas de trabajo remoto.

C. Las microempresas representan el 95,3% del tejido empresarial colombiano. Dado que existen alrededor de 5 millones de microempresas en el país, se estima que al menos un 10% (500,000 empresas) podrían estar interesadas en contratar servicios a través de "Yo Resuelvo".

Para obtener una muestra representativa del mercado potencial, se segmentarán inicialmente 50,000 usuarios activos en el primer año, conformados por:

- i. 35,000 freelancers o profesionales independientes, provenientes de áreas como diseño gráfico, desarrollo de software, contabilidad y marketing digital, seleccionados con base en su nivel de uso de plataformas digitales y experiencia laboral.
- ii. 15,000 microempresas y pequeños negocios, con necesidades de contratación flexible, priorizando aquellos ubicados en ciudades principales como Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla.

Análisis de la competencia

Es evidente que las plataformas freelance poseen un modelo de negocio ya explorado por algunas compañías tanto locales como internacionales cada una con características y modelos de negocio particulares. En el caso de Workana, su sistema de precios fijos y rankings de experiencia favorece a freelancers consolidados, lo que puede dificultar la entrada de nuevos profesionales. A diferencia, nuestra plataforma, ofrece un modelo de subastas que permite mayor flexibilidad en costos y oportunidades equitativas para los postores sin historial en la plataforma.

Por otro lado, Freelancer.com opera a nivel global con una estructura de precios internacional y cobros por licitaciones. Esta barrera de entrada puede ser una desventaja para trabajadores en mercados emergentes como Colombia. La propuesta de "Yo Resuelvo" se adapta mejor al contexto local, permitiendo a los usuarios operar con costos más competitivos y con condiciones que responden a la economía nacional.

En cuanto a Fiverr, su modelo se basa en tarifas fijas, lo que simplifica la transacción pero limita la personalización de las propuestas. Como lo hemos mencionado anteriormente, nuestra idea es introducir la subasta como un mecanismo que permite a los generadores comparar diferentes ofertas y negociar con los postores, brindando mayor flexibilidad en la aceptación del servicio.

Las plataformas de empleo tradicionales como Computrabajo o LinkedIn y redes informales como Facebook y WhatsApp representan competencia indirecta. Sin embargo, estas carecen de un sistema de pagos seguro y de mecanismos que fomenten la transparencia en las transacciones, elementos que "Yo Resuelvo" prioriza en su modelo de negocio.

Diferentes fuentes de ingreso

Si bien la comisión del 20% sobre cada transacción es el principal modelo de ingresos, diversificar las fuentes de monetización permitirá fortalecer la rentabilidad de la plataforma. La introducción de planes de membresía premium brindará a los postores la posibilidad de obtener mayor visibilidad y herramientas avanzadas, mientras que los generadores podrán acceder a filtros de selección más detallados.

Otro canal de ingresos potencial es la publicidad dentro de la plataforma. Empresas interesadas en captar la atención de profesionales independientes podrían pagar por espacios promocionales dirigidos a segmentos específicos de usuarios. Asimismo, ofrecer servicios de validación y garantía, como verificación de identidad o seguros en caso de incumplimiento de proyectos, representaría una oportunidad adicional de generación de ingresos.

Finalmente, la venta de cursos y capacitaciones en temas como gestión de proyectos y marketing digital permitiría ampliar el ecosistema de "Yo Resuelvo", posicionando la plataforma no solo como un marketplace, sino como un centro de formación y desarrollo profesional.

Matrices de Evaluación de Factores Externos (EFE) y Factores Internos (EFI) en “Yo Resuelvo”

Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE)

La Matriz EFE evalúa las oportunidades y amenazas externas que impactan a “Yo Resuelvo”:

Oportunidades:

La adopción creciente de plataformas digitales en Colombia ofrece una oportunidad significativa para Yo Resuelvo, facilitando la atracción de usuarios que buscan soluciones innovadoras y accesibles a través de subastas en línea.

Las microempresas representan una gran parte del tejido empresarial en Colombia y necesitan acceso a servicios profesionales asequibles. Yo Resuelvo se posiciona como una opción viable al permitir que estas empresas contraten servicios freelance adaptados a sus necesidades y presupuestos.

Apoyo gubernamental a la innovación; el respaldo del gobierno colombiano a la innovación podría beneficiar a Yo Resuelvo mediante políticas que promuevan el emprendimiento y la economía digital, fortaleciendo su posición en el mercado.

Amenazas:

La inestabilidad económica en Colombia representa una amenaza potencial para Yo Resuelvo, ya que podría afectar la disposición de las empresas para invertir en servicios externos.

También se deben tener en cuenta los cambios en las regulaciones laborales o fiscales que podrían impactar la operación de Yo Resuelvo, requiriendo ajustes rápidos para mantener su competitividad en el mercado.

Por último, la competencia de nuevas plataformas que ofrecen servicios similares podría intensificarse, obligando a Yo Resuelvo a diferenciarse continuamente para mantener y expandir su base de usuarios

Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI)

La Matriz EFI analiza las fortalezas y debilidades internas específicas de Yo Resuelvo:

Fortalezas:

El enfoque exclusivo de Yo Resuelvo en subastas para proyectos académicos y laborales le permite captar un nicho de mercado interesado en soluciones eficientes y personalizadas. Así mismo, la plataforma de Yo Resuelvo está respaldada por tecnología avanzada que mejora la experiencia del usuario, facilitando transacciones eficientes y seguras entre generadores y postores.

El crecimiento constante de la base de usuarios de Yo Resuelvo indica una aceptación positiva en el mercado y la capacidad de la plataforma para atraer y retener usuarios clave.

Debilidades:

Necesidad de inversión inicial significativa: "Yo Resuelvo" enfrenta el desafío de requerir inversiones continuas para mantener y mejorar su infraestructura tecnológica y operativa, lo cual podría ser un obstáculo financiero en un entorno económico variable. La sostenibilidad está ligada a mantener una base de usuarios activa y diversa, lo que puede verse afectado por cambios en las preferencias del mercado o la competencia de nuevas plataformas.

También los riesgos relacionados con la protección de datos puesto que, en un entorno digital, la protección de datos es crucial. Yo Resuelvo debe garantizar altos estándares de seguridad para mantener la confianza de los usuarios y cumplir con las regulaciones vigentes.

Aplicación Estratégica

Al integrar estos análisis en las matrices EFE y EFI, "Yo Resuelvo" puede identificar claramente cómo maximizar sus fortalezas, aprovechar las oportunidades externas, mitigar las amenazas del entorno y abordar efectivamente sus debilidades internas. Este enfoque estratégico permite a la plataforma no solo sobrevivir en un mercado competitivo, sino también crecer de manera sostenible al ofrecer soluciones efectivas a los problemas de desempleo y acceso a servicios profesionales de bajo costo en Colombia.

Este enfoque estructurado y basado en datos proporciona a la plataforma una hoja de ruta clara para la toma de decisiones estratégicas informadas, asegurando su relevancia y éxito continuo en el mercado colombiano.

Conclusiones y/o recomendaciones

El mercado de los servicios freelance en Colombia ha mostrado señales de crecimiento continuo, con sectores clave como tecnología y marketing digital demandando cada vez más profesionales calificados. Sin embargo, el mercado no se limita a estos sectores; existen oportunidades en áreas como la educación y la salud, donde la demanda de servicios especializados también es elevada. La expansión hacia estos segmentos y la mejora en la segmentación de los usuarios puede ser un punto crucial para aumentar la base de clientes. A nivel de marketing, una estrategia enfocada en campañas digitales personalizadas que apunten a las necesidades específicas de cada grupo es fundamental para maximizar el alcance y la conversión de usuarios.

5. Estudio Técnico/Operacional

Ficha técnica

Tabla 4

Ficha técnica de la plataforma

Campo	Descripción
Nombre del Servicio	Plataforma de subastas "Yo Resuelvo"
Categoría	Servicios en línea - Subastas para proyectos académicos y laborales
Código o Referencia	NA
Descripción General	"Yo Resuelvo" es una plataforma en línea que permite la publicación y subasta de proyectos académicos y laborales, conectando a generadores de proyectos con freelancers o



	profesionales recién graduados.
Alcance del Servicio	El servicio incluye la publicación de proyectos, participación en subastas, selección de profesionales y gestión del pago. No incluye la mediación de disputas fuera de la plataforma.
Duración del Servicio	La duración de cada subasta varía dependiendo de los plazos establecidos por el generador, típicamente entre 3 y 7 días.
Frecuencia	Servicio disponible de manera continua 24/7. Las subastas pueden realizarse en cualquier momento del día.
Condiciones del Servicio	Es necesario que los generadores creen una cuenta y publiquen su proyecto. Los postores deben estar registrados y cumplir con los términos de uso de la plataforma.
Recursos Necesarios	Los usuarios deben contar con una conexión a internet estable y un dispositivo para acceder a la plataforma (PC, tablet o smartphone).
Requisitos del Cliente	Los clientes deben proporcionar una descripción clara del proyecto, plazos y presupuesto antes de iniciar la



	subasta.
Costo del Servicio	La plataforma cobra una comisión del 20% sobre el total de cada proyecto. El costo mínimo de los proyectos es de 30,000 COP, con un precio promedio de 90,000 COP.
Método de Pago	Se aceptan pagos a través de pasarelas como PayU, MercadoPago o Stripe. El pago es liberado al postor una vez finalizado el proyecto y aprobado por el cliente o generador.
Proveedor del Servicio	Plataforma "Yo Resuelvo". Contacto: info@yoresuelvo.com
Certificaciones/Capacitación	NA
Normativas y Regulaciones	La plataforma cumple con la Ley 1581 de 2012 y el Decreto 1377 de 2013 sobre la protección de datos personales en Colombia, así como con la Ley 527 de 1999, que regula el comercio electrónico y las transacciones digitales en el país.
Garantías	"Yo Resuelvo" ofrece un sistema de calificaciones y resolución de disputas en caso de incumplimiento, pero no garantiza el éxito de los proyectos subastados.



Impacto Ambiental	Servicio digital que minimiza el impacto ambiental al operar completamente en línea, reduciendo la necesidad de desplazamientos y uso de papel.
Fecha de Actualización de Ficha	30 de Septiembre de 2024.

Análisis de Procesos de Producción

El análisis de los procesos de producción describe el flujo de la plataforma desde que los usuarios se registran hasta que se completa una transacción.

a. Registro de usuarios:

- Los generadores y postores se registran con correo electrónico o redes sociales.
- El sistema verifica las credenciales y crea un perfil de usuario.

b. Publicación de proyectos:

- Los generadores describen el proyecto, asignan un presupuesto y eligen una duración para la subasta.
- El proyecto es visible para los postores dentro de las categorías seleccionadas (diseño, desarrollo, consultoría, etc.).

c. Proceso de subasta:

- Los postores envían sus ofertas y propuestas personalizadas.
- Los generadores pueden revisar los perfiles, calificaciones y propuestas de cada postor antes de seleccionar al ganador.

d. Selección y ejecución del proyecto:

- Una vez que se selecciona el postor, se inicia el proyecto.
- La plataforma retiene el pago hasta que el generador confirme la finalización exitosa del trabajo.

e. Finalización y pago:

- Cuando el proyecto es completado, la plataforma toma su comisión del 20% y transfiere el 80% restante al postor.

f. Control de Calidad:

- Revisión interna de código y usabilidad: el equipo de desarrollo realiza pruebas funcionales y de seguridad para verificar el correcto funcionamiento de cada proceso.
- Pruebas de usuarios en versiones beta: se implementarán pruebas con un grupo selecto de generadores y postores, simulando proyectos reales para recibir retroalimentación temprana. Puede ser bajo el modelo de friends and family.

g. Capacitación y Herramientas de Gestión:

Capacitar al equipo en metodologías de mejora continua SCRUM, utilizando herramientas de análisis de comportamiento de usuario (por ejemplo, Google Analytics) para decisiones basadas en datos. Además, se implementarán herramientas como JIRA para un seguimiento eficiente de tareas y optimización de la colaboración entre equipos de diseño, desarrollo y soporte.

Desglose de contrataciones y tiempos

Diseñador gráfico:

Tareas:

- i. Diseño de interfaz de usuario (UI), considerando la experiencia de usuario (UX).
- ii. Creación de identidad visual (logo, paleta de colores).
- iii. Prototipos interactivos con herramientas como Figma o Adobe XD.
- iv. Duración: 4 semanas para el diseño completo.
- v. Costo estimado: Entre 2,500,000 - 4,000,000 COP, dependiendo de la experiencia del diseñador y la cantidad de revisiones.

Ingeniero de sistemas:

Tareas:

- i. Desarrollo de la interfaz (front-end) según los diseños del diseñador gráfico.
- ii. Implementación del sistema de subastas, pasarelas de pago, y base de datos (back-end).
- iii. Pruebas de seguridad, velocidad y funcionalidad.
- iv. Duración: 170 hrs desarrollo e integración.
- v. Costo estimado: Entre 3,000.000 y 4.200.000(Contrato total)
- vi. Cronograma de producción:
 - Semana 1-4: Diseño de la interfaz de usuario (UI/UX).
 - Semana 5-8: Implementación de plan de Hosting
 - Semana 9-10: Pruebas de usabilidad y seguridad.
 - Semana 11: Ajustes finales y lanzamiento de la versión beta. (Salida a producción)

Plan de Compras

En este punto se detallan los insumos necesarios para el funcionamiento de la plataforma.

1. Hosting: AWS o Google Cloud. Presupuesto mensual de 300,000 - 600,000 COP, escalable según la demanda.
 - Dominio y certificado SSL:
 - Compra de dominio: 60,000 COP anuales.
 - Certificado SSL: 100,000 COP anuales.
2. Pasarelas de pago: Servicios como PayU, MercadoPago o Stripe. Comisión por transacción del 2%-4%.
3. Herramientas de software:
 - Adobe Creative Cloud (para diseño gráfico): 150,000 COP mensuales.
 - GitHub (repositorio de código): Plan gratuito o de pago según la necesidad.

Análisis de Costos

El análisis de costos divide los gastos en costos fijos, variables e iniciales.

A. Costos iniciales:

- Desarrollo y diseño de la plataforma: 9,000,000 - 14,000,000 COP (ingeniero de sistemas y diseñador gráfico).
- Compra de dominio y certificado SSL: 160,000 COP.

B. Costos fijos mensuales:

- Hosting y mantenimiento de la plataforma: 300,000 - 600,000 COP.
- Marketing digital (Google Ads, Facebook Ads): 500,000 - 700,000 COP mensuales.
- Salarios de equipo técnico (si se opta por personal fijo): dependiendo del tamaño del equipo.

C. Costos variables:

- Comisiones de las pasarelas de pago: 2%-4% por transacción.
- Publicidad adicional, promociones especiales para captar usuarios.

Análisis de la Infraestructura

El análisis de infraestructura describe los componentes tecnológicos y el entorno físico necesarios para la operación.

I. Servidores:

- Cloud Hosting: AWS, Google Cloud o DigitalOcean, con servicios escalables para manejar picos de tráfico.
- Seguridad: Firewall avanzado, encriptación de datos y sistemas de respaldo automático.

II. Escalabilidad:

- Utilización de microservicios en el backend, lo que permite que cada componente (autenticación, subastas, pagos) pueda escalar independientemente según la demanda.

III. Centro de datos:

- Si la plataforma crece significativamente, considerar la implementación de un sistema de distribución de contenido (CDN) para acelerar la carga de la página en diferentes regiones.

IV. Gestión de Datos y Seguridad:

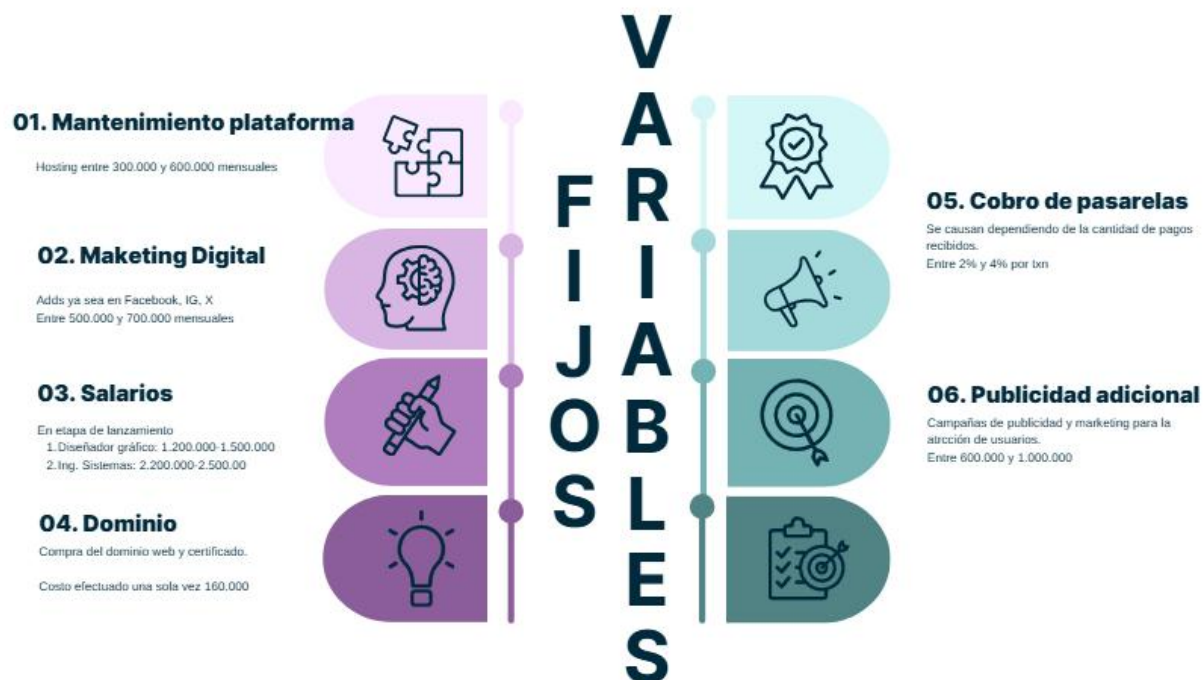
- En cumplimiento con la Ley 1581 de 2012 y el Decreto 1377 de 2013, se implementarán sistemas de backup automáticos y redundancia de datos para una recuperación rápida en caso de fallos técnicos o ataques, protegiendo así la confiabilidad del servicio.

Por el momento no se contará con una oficina o lugar fijo de trabajo. Está todo presupuestado para realizar el trabajo desde casa con metodología WFA que funciona para la

gran mayoría de las startups actualmente. Dentro de la inversión inicial se asegura con plata y equipo ya que cada uno de los trabajadores cuenta con su herramienta y está incluido dentro del pago por sus servicios.

Conclusiones y/o recomendaciones

Actualmente la plataforma, cumple con los requisitos básicos, pero la infraestructura tecnológica debe ser reforzada para garantizar la escalabilidad y la eficiencia a medida que el número de usuarios crezca. Hay que aclarar que la metodología de trabajo también facilita el inicio de la operación sin la necesidad de contar con un lugar físico de trabajo. La optimización de los tiempos de subida en los proyectos y la integración de sistemas de pago más seguros y ágiles es crucial. Igualmente, la automatización de procesos internos no solo reducirá la carga operativa, sino que también permitirá una mayor rapidez en la gestión de proyectos, algo fundamental para la satisfacción del cliente y la competitividad.



6. Aspectos organizacionales, legales y ambientales

El éxito de una plataforma digital de subastas como “Yo Resuelvo” depende de un sólido diseño organizacional, un marco legal claro y el cumplimiento de normativas ambientales. Este punto detalla los fundamentos que aseguran su viabilidad operativa, legal y sostenible, resaltando cómo cada aspecto contribuye a consolidar su presencia en la industria Colombiana.

5.1. Estructura Organizacional

La estructura organizacional de una startup digital debe ser ágil, escalable y eficiente, garantizando que todos los procesos internos operen en armonía con las necesidades del mercado. Esta estructura no solo permite gestionar los recursos humanos y tecnológicos de manera efectiva, sino que también promueve una rápida adaptación a los cambios del entorno digital.

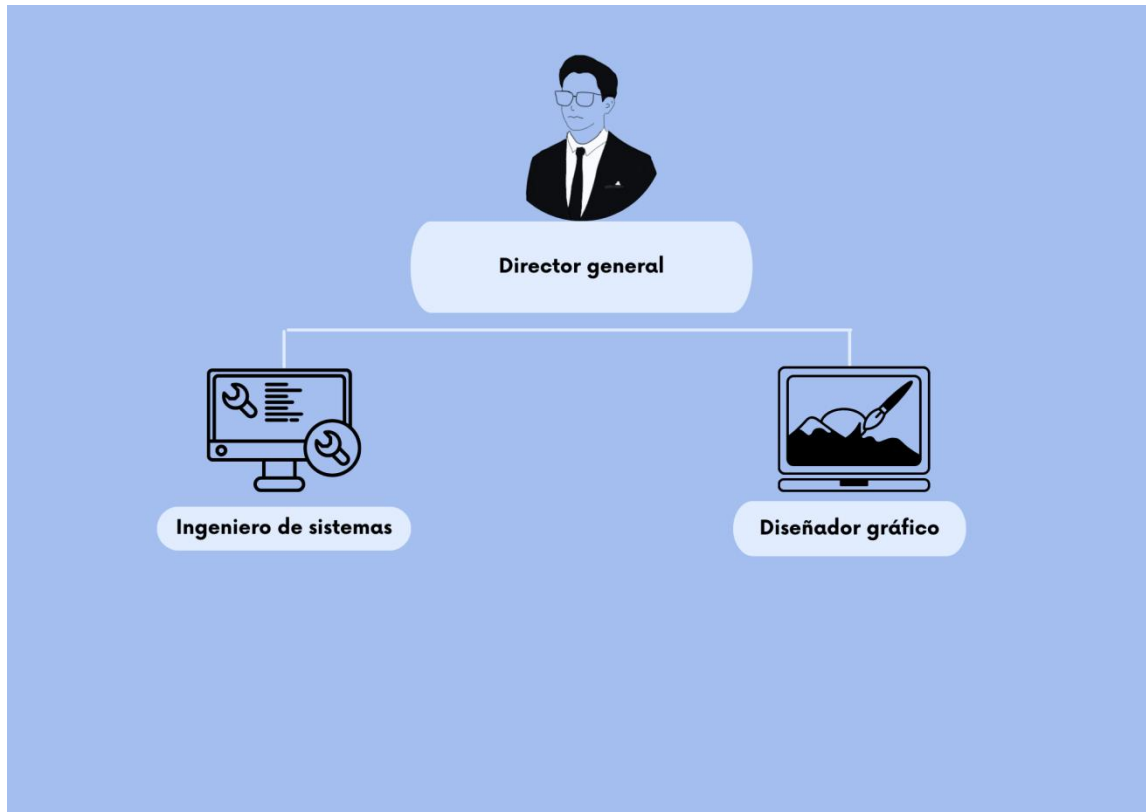
La estructura funcional propuesta incluye las siguientes áreas:

- **Dirección General:**

La Dirección General no solo coordina las operaciones internas, sino que también actúa como el rostro de la empresa frente a inversionistas, aliados estratégicos y el mercado en general. Este rol es fundamental para garantizar la coherencia en la ejecución del plan estratégico, impulsando tanto el desarrollo de nuevos servicios como la identificación de oportunidades en sectores clave.

- **Área Técnica:**

Este equipo trabaja bajo metodologías ágiles como SCRUM, que permiten priorizar la calidad y adaptabilidad del software a las necesidades del usuario. Además, se asegura el cumplimiento de las normativas de ciberseguridad locales e internacionales para proteger los datos sensibles y mantener la confianza de los usuarios.



5.2 Análisis de cargos

El diseño de los perfiles de cargo es un paso fundamental en la gestión por competencias, ya que permite definir las habilidades, conocimientos y comportamientos necesarios para el éxito en cada rol. En "Yo Resuelvo", se han identificado dos roles clave para los cuales se desarrollarán perfiles detallados: el Ingeniero de Sistemas y el Desarrollador/Diseñador Web.

La implementación de un enfoque basado en competencias es clave para mejorar la eficiencia de la plataforma y asegurar el crecimiento sostenido de la empresa.

Tabla 5

Descripción del cargo para el perfil de Ingeniero de sistemas

Perfil 1.	
Cargo	Ingeniero de sistemas
Área	Tecnología
Objetivo del cargo	El Ingeniero de Sistemas en "Yo Resuelvo" será responsable del desarrollo, implementación y mantenimiento de la plataforma de subastas. Esto incluye asegurar la calidad del código, la escalabilidad del sistema, y la seguridad de la información.
Competencias Técnicas	
Programación Avanzada:	Dominio de lenguajes como Python, JavaScript y frameworks como Django y React, para el desarrollo de funcionalidades en la plataforma
Arquitectura de Software:	Capacidad para diseñar soluciones escalables y seguras, integrando servicios en la nube y considerando la estructura modular del sistema.
Ciberseguridad:	Conocimientos básicos para implementar prácticas de seguridad en el desarrollo de software, asegurando la protección de los datos de los usuarios.
Gestión de Bases de Datos:	Experiencia en la administración de bases de datos SQL y NoSQL para manejar grandes volúmenes de información de manera eficiente.



DevOps y Herramientas en la Nube:	Familiaridad con herramientas como Docker, Kubernetes, y servicios de AWS para la gestión de la infraestructura y el despliegue continuo.
Competencias Conductuales	
Resolución de Problemas:	Capacidad para identificar y solucionar problemas técnicos de manera proactiva.
Trabajo en Equipo:	Colaboración eficaz con otros desarrolladores y áreas del negocio para cumplir con los objetivos de la plataforma.
Adaptabilidad:	Capacidad para adaptarse rápidamente a nuevas tecnologías y enfoques de desarrollo.
Orientación a Resultados:	Enfoque en la entrega de proyectos dentro de los plazos establecidos y con alta calidad.
Funciones	
1. Desarrollar y mantener la plataforma de subastas, asegurando la calidad del código y la escalabilidad del sistema. 2. Implementar medidas de ciberseguridad para proteger los datos de los usuarios. 3. Colaborar con el equipo de diseño para integrar nuevas funcionalidades y mejorar la experiencia del usuario. 4. Participar en la planificación y ejecución de actualizaciones y mejoras de la plataforma.	

Tabla 6

Descripción del cargo para el perfil de Diseñador Web

Perfil 2.	
Cargo	Diseñador Web
Área	Tecnología
Objetivo del cargo	El Desarrollador/Diseñador web será responsable del diseño visual y la experiencia de usuario en la plataforma "Yo Resuelvo", colaborando con el equipo de desarrollo para implementar interfaces intuitivas y atractivas.
Competencias Técnicas	
Diseño Gráfico:	Dominio de herramientas como Adobe XD, Figma o Sketch para la creación de interfaces visuales atractivas.
Experiencia de Usuario (UX):	Habilidad para diseñar flujos de usuario eficientes y accesibles, optimizando la interacción en la plataforma.
Interfaz de Usuario (UI):	Conocimientos en la implementación de principios de diseño visual y guías de estilo para asegurar la coherencia estética.
Programación Front-End:	Conocimientos básicos en HTML, CSS y JavaScript para colaborar con el equipo de desarrollo en la implementación de interfaces.
Competencias Conductuales	
Creatividad:	Capacidad para proponer soluciones innovadoras y visualmente atractivas.



Comunicación Efectiva:	Habilidades para transmitir ideas y conceptos de diseño de manera clara y concisa.
Atención al Detalle:	Enfoque minucioso en la calidad y coherencia de los diseños.
Capacidad para Trabajar Bajo Presión:	Habilidad para cumplir con plazos ajustados sin comprometer la calidad del trabajo.
Funciones	
1. Diseñar y mantener las interfaces de la plataforma, garantizando la usabilidad y la estética. 2. Colaborar con el equipo de desarrollo para implementar mejoras en la experiencia de usuario. 3. Realizar pruebas de usabilidad y ajustar los diseños según el feedback de los usuarios. 4. Participar en la planificación de nuevas funcionalidades, asegurando que el diseño esté alineado con los objetivos del negocio.	

5.3 Tipo de Sociedad Creada

La elección del tipo de sociedad es un factor determinante en la capacidad de la empresa para atraer inversionistas, gestionar riesgos y garantizar su crecimiento a largo plazo. En este caso, la Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) ofrece un marco legal flexible y adaptado a las necesidades de una startup tecnológica.

Entre las ventajas de la S.A.S. están:

- i. Flexibilidad operativa y facilidad para emitir acciones. Esto facilita la entrada de nuevos socios sin alterar la estructura inicial de la compañía, lo que resulta ideal para atraer capital en fases tempranas o de expansión.
- ii. Responsabilidad limitada para los accionistas, lo que protege el patrimonio personal de los socios frente a eventuales problemas financieros o legales.

- iii. Menores requisitos legales y administrativos en comparación con otros tipos societarios, reduciendo costos asociados a trámites y regulaciones complejas.

5.3 Permisos, Licencias, Impuestos y Tasas

Si tienes una empresa tecnológica en Colombia, hay algunas normas que debes tener en cuenta para operar sin problemas. Primero, si manejas datos de usuarios, es obligatorio registrarse en la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) y tener una política clara sobre cómo se protegen esos datos. También es clave cumplir con las reglas del comercio electrónico, asegurando que los términos y condiciones de la plataforma sean transparentes para los usuarios. Aunque no es obligatorio, registrar la marca en la SIC es una buena idea para evitar que otra empresa use el mismo nombre o logo.

En cuanto a impuestos, las empresas pagan el 35% sobre sus utilidades, pero si facturan menos de \$4.241 millones al año, pueden acogerse a un régimen más simple. El IVA del 19% aplica en la mayoría de los servicios digitales, aunque las ventas al exterior pueden estar exentas. Además, si contratas freelancers o empleados, hay retenciones que pueden ir del 4% al 11%, y el impuesto de industria y comercio (ICA) varía según la ciudad.

También es obligatorio emitir facturación electrónica. Finalmente, es importante contar con buenas prácticas de seguridad informática, cumplir con estándares para pagos en línea y tener contratos claros para proteger tanto a la empresa como a los usuarios.

La regulación del comercio en Colombia exige que las empresas cumplan con una serie de permisos, licencias y obligaciones tributarias. Estos requisitos garantizan la transparencia en las operaciones y fortalecen la confianza de los usuarios en la plataforma.

a) Permisos:

El registro mercantil y la clasificación en el RUT son requisitos básicos para operar legalmente. Adicionalmente, es fundamental garantizar que todos los contratos con usuarios y proveedores estén redactados conforme a las disposiciones del Código de Comercio.

b) Impuestos:

El IVA y el impuesto sobre la renta son determinantes en la planificación financiera. A medida que la plataforma crezca, será necesario evaluar posibles incentivos fiscales, como los ofrecidos por zonas francas o programas de promoción tecnológica.

c) Tasas administrativas:

Incluyen costos recurrentes como la renovación de certificados SSL, indispensables para garantizar la seguridad de las transacciones y la confianza de los usuarios.

5.4 Aspectos y Normatividad Ambiental

Aunque las plataformas digitales tienen un impacto ambiental reducido en comparación con otros modelos de negocio, es crucial garantizar el cumplimiento de las normativas ambientales para minimizar su huella ecológica y promover un desarrollo sostenible.

● Cumplimiento normativo:

El cumplimiento de la Ley 99 de 1993 asegura que la plataforma contribuya a la sostenibilidad ambiental. Además, la gestión de datos personales bajo la Ley 1581 de 2012 garantiza una operación ética y responsable.

● Eficiencia energética:

Yo Resuelvo prioriza el uso de servidores en centros de datos certificados por su eficiencia energética. Estos centros reducen las emisiones de carbono y optimizan el uso de recursos.

- Promoción de prácticas responsables:

A través de campañas internas y externas, la plataforma fomenta la reducción de la huella digital entre sus usuarios, destacando el impacto positivo de realizar transacciones digitales frente a alternativas tradicionales.

Conclusiones y/o recomendaciones

El entorno regulatorio y los aspectos legales son factores determinantes para el funcionamiento de plataformas digitales en Colombia y en mercados internacionales. Asegurar el cumplimiento con las leyes locales e internacionales sobre protección de datos y derechos laborales es indispensable para evitar problemas legales que puedan poner en riesgo la operación. En cuanto al aspecto organizacional, contar con un equipo diverso y especializado en áreas clave como tecnología, atención al cliente y cumplimiento normativo es fundamental. Además, fortalecer las políticas de privacidad y seguridad de los usuarios garantizará un entorno confiable, lo que incrementará la confianza y fidelidad de los usuarios.

7. Recorrido básico en plataforma



[Encuentra profesionales](#)[Encuentra trabajo](#)[¿Quiénes somos?](#)[Blog](#)[FAQs](#)[Log in/Registrate](#)

¿Cómo funciona la plataforma?

Contrata a un profesional



Publica un proyecto

Elige una categoría, describe el proyecto, especifica tu presupuesto, y selecciona la fecha para la cual necesitas la solución.



Elige al mejor postor

Los profesionales de nuestra plataforma se postularán para resolver el proyecto y tu podrás seleccionar al mejor candidato.



Recibe la solución

El Freelancer seleccionado entregará la solución en la fecha acordada y tendrás la opción de calificarlo para darnos tu opinión.

8. Riesgos de uso y dificultades de la plataforma

Existen dos grupos grandes a nivel de riesgo que se han identificado y que están relacionados con el uso y la funcionalidad de la plataforma;

A. Problemas técnicos

Están relacionados con la funcionalidad y la disponibilidad de la plataforma, son aquellos errores en el software que pueden causar problemas en la publicación de los proyectos y los pagos, generando malestar y desconfianza en los usuarios.

Así mismo, problemas y errores durante el proceso de creación de las cuentas, pues si la interfaz no es lo suficientemente intuitiva y amigable en su usabilidad, el proceso de cara a los usuarios será complicado evitando así los altos niveles de satisfacción en los usuarios.

B. Riesgos de fraude

Como en cualquier plataforma que se use los sistemas de verificación a distancia estará sujeta a la creación de falsos perfiles por parte de los usuarios. Lo anterior no solo dificulta el proceso de publicación y subasta, causando posibles plagios en los trabajos, si no que también, al momento de realizar los pagos, pues normalmente un perfil falso en datos usará cuentas inexistentes para la ejecución de las transacciones.

Otra forma de fraude se podría presentar en el sistema de calificación de reseñas, usando esta ventaja para posicionarse en los primeros lugares y así monopolizar el uso de la plataforma.

9. Conclusión

En conclusión, el estudio y análisis de la plataforma "Yo Resuelvo" revela una solución innovadora y pertinente para abordar los desafíos del desempleo y la accesibilidad a servicios profesionales en Colombia. A través de su enfoque en subastas en línea, la plataforma no solo facilita la conexión entre desempleados, estudiantes y profesionales con microempresas y empresas pequeñas, sino que también fomenta un ecosistema dinámico donde los problemas se convierten en oportunidades tangibles de colaboración y crecimiento económico.

La investigación ha demostrado que "Yo Resuelvo" está bien posicionado para capitalizar las oportunidades en un mercado que cada vez más adopta plataformas digitales para resolver necesidades laborales y empresariales. Además, ha identificado desafíos significativos como la competencia creciente y los cambios regulatorios, para los cuales se han propuesto estrategias de mitigación que aseguren la sostenibilidad y el éxito continuo de la plataforma.

Al integrar metodologías mixtas que incluyen investigación cualitativa y cuantitativa, se ha obtenido una comprensión profunda de las necesidades del mercado y las expectativas de los usuarios potenciales. Esto ha proporcionado una base sólida para el desarrollo y operación de "Yo Resuelvo", asegurando que las decisiones estratégicas estén respaldadas por datos concretos y orientadas a optimizar la experiencia del usuario y el impacto en la economía local.

Finalmente, la implementación de matrices estratégicas como EFE y EFI ha guiado la planificación y ejecución de "Yo Resuelvo", permitiendo una gestión eficaz de sus recursos y una adaptación continua a un entorno competitivo en evolución. Con un compromiso continuo con la innovación y la calidad del servicio, "Yo Resuelvo" está preparado para consolidarse como una pieza clave en la transformación digital del mercado laboral colombiano, ofreciendo soluciones flexibles y accesibles que beneficien a todos sus usuarios y stakeholders.

No es un secreto que el trabajo remoto ha venido en crecimiento desde la pandemia, por esta razón, la plataforma tiene una gran oportunidad para posicionarse en el mercado. Con una tasa de desempleo alta y cada vez más personas buscando ingresos adicionales a sus trabajos convencionales, Yo Resuevo puede convertirse en una solución alterna tanto para profesionales como para estas pequeñas empresas que necesitan servicios puntuales, pero no pueden costear empleados fijos, así que contar con una opción donde puedan encontrar talento a buen precio les cae como anillo al dedo.

Para destacar entre competidores como Workana o Fiverr, puede aprovechar su enfoque local y su sistema de subastas, donde las empresas pueden recibir ofertas competitivas. Un punto clave es que la plataforma también permite proyectos académicos, un nicho poco explorado.

Si logra hacer alianzas con universidades y gobiernos locales, alcaldías, gobernaciones, puede aumentar su credibilidad y atraer más usuarios que buscan otro tipo de oportunidades.

En cuanto a la rentabilidad, la comisión del 20% por transacción es solo el inicio. "Yo Resuelvo" también puede generar ingresos extra con membresías premium, publicidad y certificaciones. Para crecer y retener usuarios, es clave enfocarse en una buena estrategia de marketing digital, crear incentivos como recompensas por uso frecuente y garantizar transacciones seguras. Si logra consolidar una comunidad confiable y activa, la plataforma tiene todo el potencial para convertirse en una referencia en el mercado colombiano y enfocar sus esfuerzos futuros en la implementación en otros países.

10. Referencias

Pimienta Prieto, J. H., Estrada Coronado, R. M., de la Orden Hoz, A.(2018). Metodología de la investigación

David, F. R., & David, F. R. (2017). Conceptos de administración estratégica. Pearson.

Porter, M. (2008). Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. Free Press.

Christensen, C. M., Raynor, M. E., & McDonald, R. (1995). The Innovator's Solution: Creating and Sustaining Successful Growth.

Botsman, R., & Rogers, R. (2010). What's Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption. HarperBusiness.

DANE. (2023). Informe de mercado laboral.

Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). Metodología de la investigación. McGraw-Hill.

Pimienta Prieto, J. H. et al. (2018). Metodología de la investigación.

BID. (2021). Transformación digital en América Latina. Banco Interamericano de Desarrollo.

Ley 1581 de 2012 y Decreto 1377 de 2013. Normas sobre protección de datos personales.

La República. (2023). Informe sobre desempleo en Colombia.

Mintzberg, H. (1994). The Rise and Fall of Strategic Planning. Free Press.

OECD. (2020). Digital Economy Outlook 2020. Organisation for Economic Co-operation and Development.

La República. (2023). "Así fue el desempleo en Colombia".

<https://www.dnp.gov.co/publicaciones/Planeacion/Paginas/tasa-de-desempleo-diciembre-2023.aspx#:~:text=Este%20comportamiento%20va%20en%201%C3%ADnea,7%25%20en%20diciembre%20de%202023.>

<https://www.larepublica.co/economia/asi-fue-el-desempleo-de-colombia-en-2023-3791901>

Normas APA - APAciónate. (2023). <http://hdl.handle.net/11634/51204>

<https://online.fliphtml5.com/hzcuw/kaik/>

Hernández Sampieri, R., Mendoza Torres, C. P. (2018). Metodología de la Investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. McGraw-Hill. <https://ebooks7-24-com.crai-ustadigital.usantotomas.edu.co/?il=6443>