

# ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA UEN FUNDAMENTAL



**PRACTICANTE: AURA LUZ MORENO DÍAZ**  
**ASESORA: CAROLINA MESA GALLEGO**

**PROGRAMA: INGENIERIA INDUSTRIAL**  
**MODALIDAD DE PRÁCTICA: EMPRESARISMO**

## Contexto

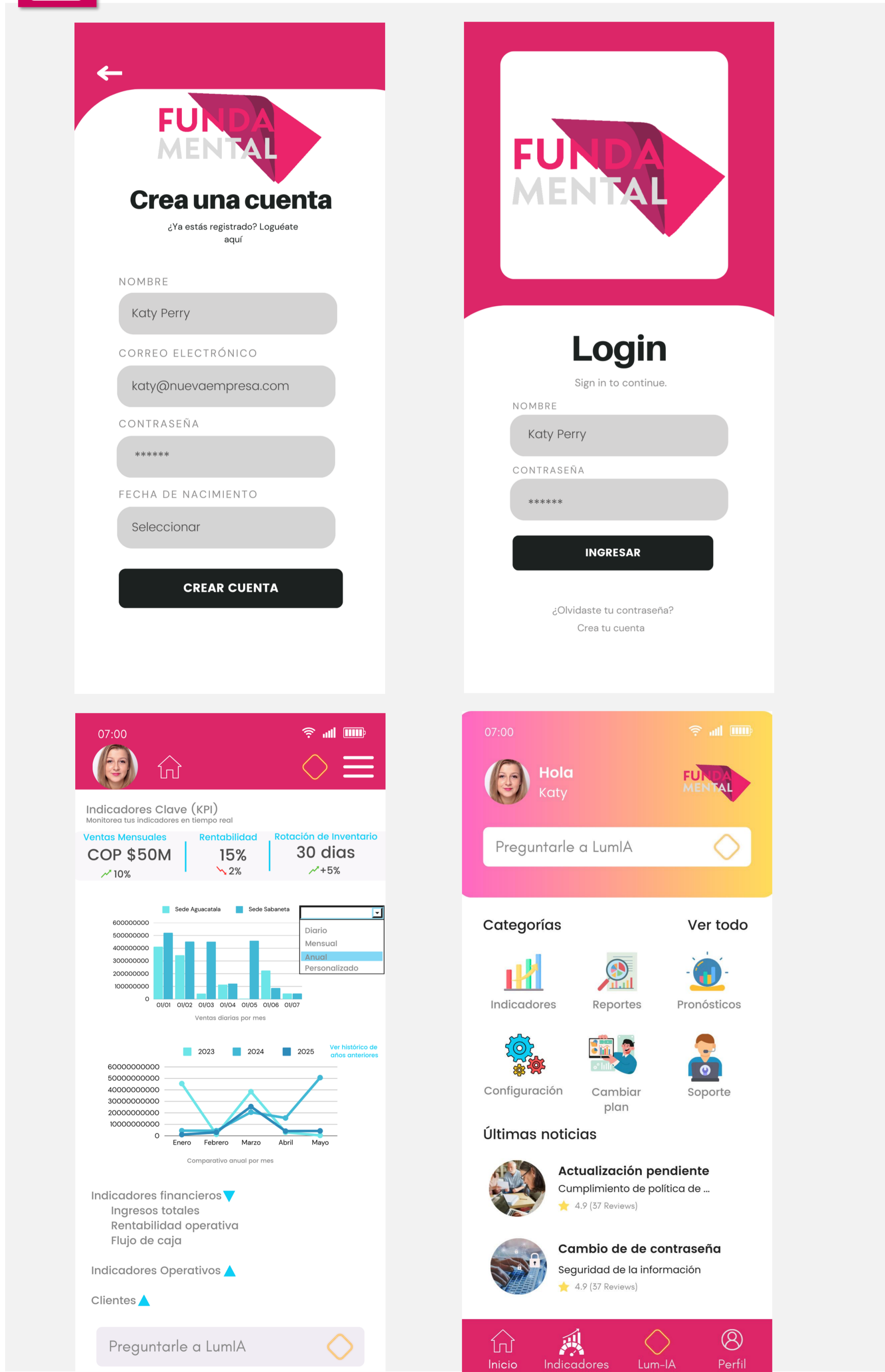
En Medellín existen **67.849 MiPyMEs**, de las cuales solo 25% han adoptado herramientas de analítica de datos. La falta de acceso a soluciones digitales limita su eficiencia operativa y toma de decisiones estratégicas. (Fuente: Cámara de Comercio de Medellín, 2024 MinTic, 2023).

## Presentación de la empresa

Fundamental ofrece **analítica de datos personalizada para MiPyMEs**, facilitando la toma de decisiones y mejorando la eficiencia operativa a través de soluciones accesibles e integradas con herramientas existentes, a través de una **APP** y una **página web**.

**Personalización y facilidad de uso sin necesidad de conocimientos técnicos avanzados.**

## Prototipo App



**Prototipo validado por clientes potenciales con una alta aceptación del modelo SaaS con dashboards personalizables.**

## Validación de mercado

Encuestas y entrevistas realizadas con 20 empresarios de MiPyMEs de sector primario (granos) y servicios (automotriz).

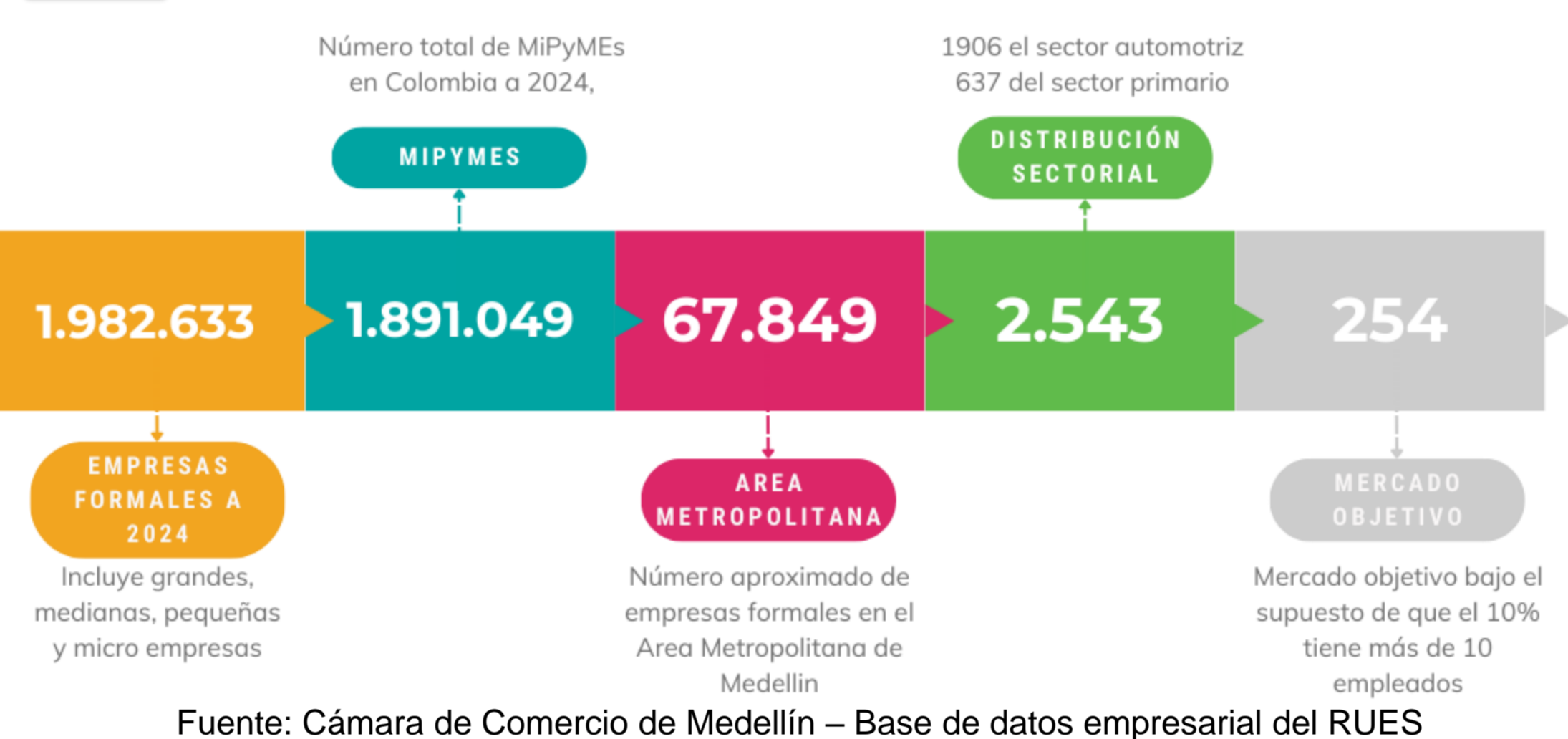
### Principales hallazgos:

**85%** consideran que la falta de indicadores afecta su productividad.

**94%** están dispuestos a pagar por una solución de analítica de datos personalizada.

**61%** pagarían entre **\$250.000** y **\$500.000** mensuales por el servicio.

## Distribución del mercado



## Modelo de negocio

**Arquetipo:** MiPyMEs en los sectores de alimentos y automotriz en Medellín,

**Canales de comercialización:** Página web, redes sociales B2B (LinkedIn, YouTube, Instagram), webinars y ferias comerciales.

**Generación de ingresos:** Suscripción mensual con tres planes de servicio escalables.

**Organización y legalidad:** Se requiere formalizar acuerdos de confidencialidad y contratos con la empresa matriz 4MINDS SAS.

La estructura organizativa propuesta facilita la ejecución del proyecto sin necesidad de constituir una nueva empresa.

## Proceso de venta



## Estudio financiero

**VPN** positivo (\$1.652.679.123) y **TIR** 187,04% (alta rentabilidad), superior al costo de oportunidad.

**Período de recuperación (3,5 años)** corto con crecimiento proyectado del 15% anual.

**Rentabilidad** atractiva para inversores y sostenibilidad financiera a largo plazo.

**Ventas proyectadas Año 1:** \$401.443.912.

## Resultados



## Conclusiones

**La analítica de datos mejora la productividad y competitividad de las MiPyMEs**, permitiéndoles tomar decisiones informadas y estratégicas.

**El modelo de negocio de Fundamental es viable y escalable**, con una propuesta diferenciada basada en accesibilidad y personalización.

**La adopción de indicadores de gestión impulsa la transformación digital**, optimizando el desempeño empresarial y la toma de decisiones en tiempo real.

**Riesgos y limitaciones:** La adopción de tecnología puede ser lenta en algunas empresas por resistencia al cambio; se requiere capacitación y soporte continuo.

**Continuidad:** Con los programas de la Alcaldía de Medellín, MinTic y CCMA,

