



**Propuesta de desarrollo de plataforma digital para potenciar la oferta de productos sostenibles de emprendedores en Colombia**

**Paula Andrea Martínez Rodríguez**

**Profesor Instructor Laura Milena Cala Cristancho**

**Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca  
Facultad de Administración y Economía  
Programa de Administración de Empresas Comerciales**

**2023**

**Tabla de contenido**

<b>Resumen</b> .....	<b>6</b>
<b>Abstrac</b> .....	<b>7</b>
<b>Introducción</b> .....	<b>8</b>
<b>Objetivos</b> .....	<b>9</b>
<b>Objetivo general</b> .....	<b>9</b>
<b>Objetivos específicos</b> .....	<b>9</b>
<b>Estado del arte</b> .....	<b>10</b>
<b>Marco teórico</b> .....	<b>17</b>
<b>Comercio electrónico</b> .....	<b>17</b>
<b>Teoría del desarrollo sostenible</b> .....	<b>18</b>
<b>Teoría de la sostenibilidad empresarial</b> .....	<b>18</b>
<b>Ambiente</b> .....	<b>19</b>
<b>Comercio electrónico</b> .....	<b>19</b>
<b>Emprendedor</b> .....	<b>20</b>
<b>Mercado</b> .....	<b>20</b>
<b>Plataforma digital</b> .....	<b>21</b>
<b>Producto sostenible</b> .....	<b>21</b>
<b>Marco legal</b> .....	<b>22</b>
<b>Metodología</b> .....	<b>24</b>
<b>Enfoque y tipo de investigación</b> .....	<b>24</b>
<b>Fases de investigación</b> .....	<b>25</b>
<b>Desarrollo</b> .....	<b>26</b>
<b>Requisitos para el diseño de la plataforma digital</b> .....	<b>26</b>
<i>Requisitos legales</i> .....	<b>26</b>
<i>Plataforma Ecommerce</i> .....	<b>26</b>
<i>Pasarela de pagos</i> .....	<b>28</b>
<i>Términos y condiciones de la plataforma</i> .....	<b>29</b>
<b>Diseño de una plataforma simple y practica</b> .....	<b>31</b>

PROPUESTA DE PLATAFORMA DIGITAL PARA PRODUCTOS SOSTENIBLES

3

<i>Logo y slogan</i> .....	31
<i>Diseño de la plataforma</i> .....	32
<b>Impacto ambiental de los emprendimientos</b> .....	<b>36</b>
<i>Link de acceso a la plataforma</i> .....	38
<b>Conclusiones</b> .....	<b>39</b>
<b>Referencias</b> .....	<b>41</b>

**Lista de figuras**

**Figura 1. Subsectores con mayor creación de empresas en Colombia (primer semestre 2023)**  
 ..... 10

**Figura 2. 5 Barreras internas de la innovación empresarial** ..... 13

**Figura 3. 5 Barreras externas de la innovación empresarial** .....14

**Figura 4. Tasa de actividades empresariales en etapa inicial** .....15

**Figura 5. Costos iniciales para el desarrollo de la plataforma** .....28

**Figura 6. Costos de la pasarela de pagos que se puede trabajar (PayU) y su porcentaje de ganancia** .....29

**Figura 7. Nombre, logo y slogan de la plataforma digital** ..... 31

**Figura 8. Diseño de la plataforma EcoConexión** .....32

**Figura 9. Diseño de la plataforma EcoConexión** .....33

**Figura 10. Diseño de la plataforma EcoConexión** .....34

**Figura 11. Diseño de la plataforma EcoConexión** .....34

**Figura 12. Diseño de la plataforma EcoConexión** .....35

**Figura 13. Diseño de la plataforma EcoConexión** .....36

**Figura 14. Diseño de la plataforma EcoConexión** .....37

**Figura 15. Diseño de la plataforma EcoConexión** .....37

**Figura 16. Diseño de la plataforma EcoConexión** .....38

**Figura 17. Diseño de la plataforma EcoConexión** .....38

**Lista de tablas**

**Tabla 1. Leyes que deben ser aplicadas al momento de crear la plataforma digital .....22**

**Tabla 2. Fases que se presentan durante el desarrollo de este trabajo de investigación.....25**

### **Resumen**

En los últimos años, el entorno empresarial en Colombia ha sido testigo de un impresionante auge de emprendedores. No obstante, durante su proceso de desarrollo, se encuentran con diversas dificultades que obstaculizan la consecución de sus metas iniciales. Estas dificultades abarcan obstáculos tanto internos como externos que afectan su crecimiento. Entre estos desafíos se incluyen aspectos como la ubicación geográfica, la gestión de inventario y la falta de atención a las opiniones de los clientes, lo que repercute directamente en el éxito de sus empresas. Como resultado de esta situación, ha surgido la idea de diseñar la plataforma digital "EcoConexión", que tiene como objetivo permitir a estos emprendedores expandir sus ventas a través de un nuevo canal de mercado, llegando a un público más amplio y facilitando la realización de sus estrategias y metas originales. Es importante resaltar que esta plataforma está diseñada para emprendedores que se preocupan por el medio ambiente y ofrecen productos sostenibles con el tiempo.

Además, la esfera financiera presenta desafíos significativos para estos emprendimientos. En su mayoría, carecen de respaldo financiero y encuentran dificultades al buscar inversionistas dispuestos a respaldar a empresas emergentes que aún no están consolidadas en el mercado. También se han identificado deficiencias en el control, tanto a nivel interno como externo. La implementación de herramientas para evaluar los resultados derivados de las estrategias actuales se convierte en un aspecto crucial para identificar errores y realizar ajustes pertinentes. No obstante, es evidente la carencia de un plan alternativo en situaciones que demandan una reestructuración de objetivos o estrategias poco realistas.

*Palabras clave:* Ambiente, comercio electrónico, mercado digital, plataforma digital, producto eco sostenible.

### **Abstract**

In recent years, the business environment in Colombia has witnessed an impressive boom of entrepreneurs. However, during their development process, they encounter various difficulties that hinder the achievement of their initial goals. These difficulties include both internal and external obstacles that affect their growth. These challenges include aspects such as geographic location, inventory management and lack of attention to customer feedback, which have a direct impact on the success of their businesses. As a result of this situation, the idea of creating the digital platform "EcoConexión" has emerged, which aims to enable these entrepreneurs to expand their sales through a new market channel, reaching a wider audience and facilitating the realization of their original strategies and goals. It is important to highlight that this platform is designed for entrepreneurs who care about the environment and offer products that are sustainable over time.

In addition, the financial sphere presents significant challenges for these ventures. For the most part, they lack financial backing and encounter difficulties in finding investors willing to back start-ups that are not yet consolidated in the market. Control deficiencies have also been identified, both internally and externally. The implementation of tools to evaluate the results derived from current strategies becomes a crucial aspect to identify errors and make pertinent adjustments. However, the lack of an alternative plan is evident in situations that demand a restructuring of objectives or unrealistic strategies.

*Keywords:* Environment, e-commerce, digital Marketplace, digital platform, eco-sustainable product.

## **Introducción**

Cuando se emprende en Colombia el enfoque principal es la creación de productos o servicios que satisfagan las necesidades del público objetivo. Sin embargo, a lo largo de este desafiante camino, se encuentran diversos obstáculos que a menudo generan duda y en ocasiones la idea de abandonar estas ideas en pleno proceso de desarrollo. Es por eso que apoyar estos proyectos se convierte en una pieza fundamental para garantizar un desarrollo más sólido y la consecución de los objetivos previamente establecidos.

En este contexto, surge la iniciativa de EcoConexión, una plataforma diseñada para llegar a un público mucho más amplio y facilitar el cumplimiento de las metas planteadas por los emprendedores. EcoConexión no solo busca proporcionar información detallada sobre el proceso de fabricación de productos, sino que también aspira a ser un apoyo digital para aquellos emprendedores que, en la elaboración de sus productos, son conscientes del medio ambiente y se dedican a ofrecer soluciones ecológicamente sostenibles.

El desarrollo de EcoConexión se basó inicialmente en la identificación de las problemáticas que enfrentan los emprendedores en la actualidad en Colombia. Se evaluaron cuidadosamente los tipos de emprendimientos con los que se iniciaría esta intermediación digital con el objetivo de ayudar a potenciar sus ventas. Además, se consideraron los requisitos legales necesarios para actuar como intermediario en el mercado colombiano.

A lo largo de este trabajo, se analizarán las barreras que enfrentan estos emprendedores y cómo el comercio electrónico ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, influyendo en los mercados y en las perspectivas de negocio, lo que brinda una visión más amplia de su crecimiento y desarrollo empresarial.

Con base a lo mencionado anteriormente al momento de iniciar con esta investigación surge la pregunta de ¿Cómo se podría desarrollar una plataforma digital para fortalecer y expandir la oferta de productos sostenibles y ecológicos de emprendedores colombianos?

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Diseñar una plataforma digital innovadora que fortalezca y amplíe la oferta de productos sostenibles y ecológicos de emprendedores colombianos.

### **Objetivos Específicos**

Identificar las principales características y funcionalidades requeridas en la plataforma digital con el fin de asegurar su usabilidad y eficacia.

Plantear una plataforma digital interactiva y de fácil navegación que permita a los emprendedores colombianos de productos ecológicos promover y comercializar sus productos sostenibles de manera eficiente.

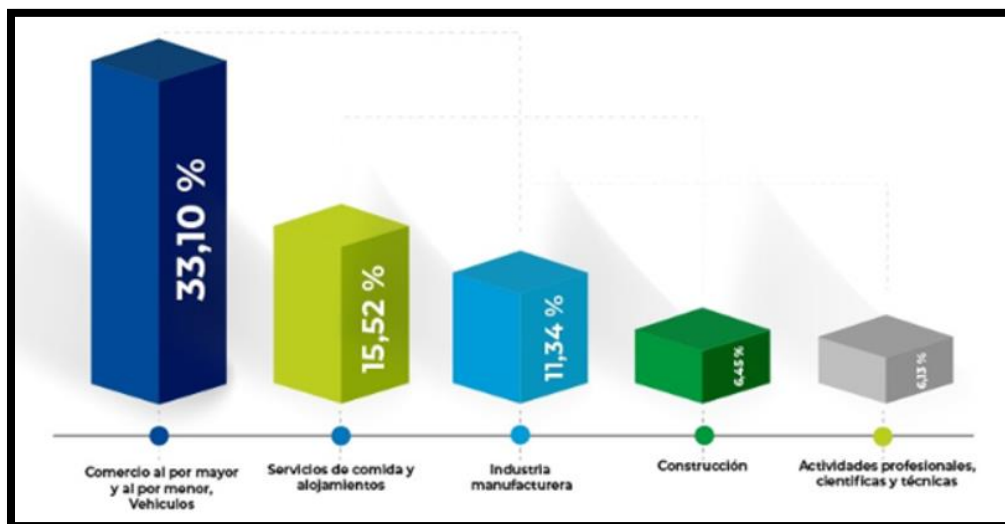
Incorporar en la plataforma digital las características de los productos de emprendedores en Colombia, resaltando su impacto ambiental positivo, generando consejos sobre sostenibilidad con el medio ambiente.

### Estado del arte

Es de suma importancia reconocer como es el movimiento de las nuevas empresas dentro del mercado colombiano, en el primer semestre del año 2023 en Colombia se crearon más de 160.000 empresas, este estudio se basa en el registro único empresarial y social (RUES) en el cual se puede evidenciar que en comparación al mismo semestre del año anterior (2022) se bajó en un 3.6%, algunos de los factores que pueden intervenir en este resultado son el aumento de las tasas de intereses que ofrecen los bancos en comparación a otros años, el valor del dólar y la inflación. Como se puede evidenciar en la Figura 1, estos son los subsectores que más surgieron en este primer semestre (Confederación Colombiana de Cámara de Comercio, 2023).

**Figura 1**

*Subsectores con mayor creación de empresas en Colombia (primer semestre 2023)*



Nota: La figura muestra los subsectores en donde más se crearon empresas en el primer semestre del año 2023 en Colombia. Fuente: Confecámaras tomado de RUE – registro único empresarial y social (2023).

Las problemáticas de estos emprendedores se dividen en 3 aspectos importantes, primero la contratación de servicios legales, segundo las altas tasas tributarias y tercero el poco acceso a créditos y financiación, como destacó el ejecutivo de la asociación de emprendedores de Colombia en una entrevista realizada por la revista portafolio. Zuluaga (2017) plantea:

Otro de los problemas para emprender es la tasa tributaria de 68%, eso nos convierte en el tercer país de América Latina con este índice más alto, solo por debajo de Argentina y Bolivia. Esto influye para todas las compañías del país, pero a las más pequeñas les afecta aún más. Para puntos de comparabilidad, los países de la Oede la tienen en 24% y en Alianza Pacífico está en promedio en 46%. Esto significa que, en Colombia, una firma paga alrededor de 25% más que la misma empresa en otro entorno y en otro país vecino. (parr. 4)

Otro factor importante es el poco acceso que estos emprendedores tienen con respecto al financiamiento, como en ocasiones se refleja una falta de capital para llevar a cabo las actividades y las estrategias que tienen con el fin de llegar al desarrollo de su idea de negocio. Como lo menciona el ejecutivo de la asociación de emprendedores de Colombia en una entrevista realizada por la revista portafolio, Zuluaga (2017), “tanto así que 74% de los emprendedores no generan los ingresos suficientes y el 63% tiene problemas con acceso a crédito y financiación” (parr. 5). Es un tema muy importante a tener en cuenta ya que la mayoría de estos negocios inician con un capital muy justo y a medida de su desarrollo se les dificulta conseguir más apoyo financiero y el nivel de ventas que tienen por el hecho de ser “nuevos” en el mercado no logra cubrir todas las necesidades del emprendimiento y es ahí donde pueden quedar estacando o retardar sus procesos llevándolos a un enfoque un poco negativo.

La verdadera pregunta es qué se puede hacer para ayudar a estos negocios que apenas están surgiendo dentro del mercado colombiano y que se quedan a mitad del proceso, Como lo menciona Sergio Zuluaga director ejecutivo de la asociación de emprendedores en Colombia bajo las cifras del Global Entrepreneurship Monitor en una entrevista realizada por la revista portafolio se indica, Zuluaga (2017), “el 6% aguanta más de tres años, el 25% no duran más de cinco años y solo 1 de cada 10, más de 10 años” (parr. 6). Tema preocupante para los desarrolladores de estas ideas, la idea de emprender no es solo crear una empresa nueva, es saber que el producto que se está ofreciendo es sostenible con el tiempo y que puede llegar a satisfacer las necesidades del público objetivo, teniendo una marca propia y diferenciadora dentro del mercado, es importante tener en cuenta estos puntos de vista al momento de tener una idea de negocio clara y de qué manera se puede desarrollar para que sea fuerte dentro de su ámbito y pueda superar todas estas problemáticas mencionadas anteriormente.

Es de suma importancia resaltar el hecho de que no solo las nuevas ideas de negocio se ven perjudicadas por lo mencionado anteriormente, si no que a su vez existen otros factores a tener en cuenta y que intervienen de manera directa con su desarrollo y efectividad, a lo largo de este tiempo y gracias a las problemáticas ambientales que se han presentado debido a las malas o incorrectas prácticas de las empresas.

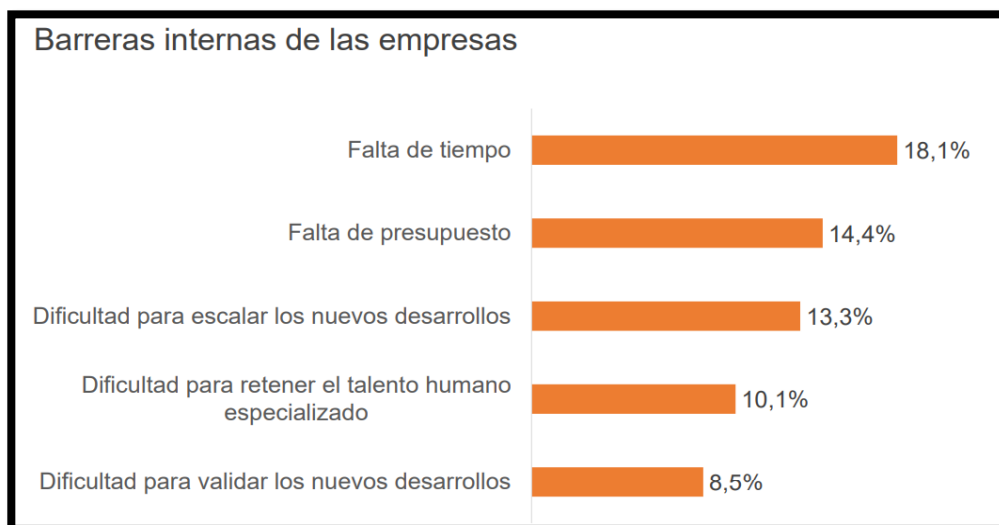
Las nuevas ideas de negocio tienen muy en cuenta los temas ambientales y como el producto o servicio que se va a ofrecer tenga en cuenta el tema ambiental, lo cual permite que no solo se esté generando un nuevo factor comercial si no que este va relacionado con no perjudicar al medio ambiente mediante su desarrollo, según el Ranking de Innovación Empresarial (2022) existen 5 barreras internas y 5 barreras externas en la innovación empresarial, lo importante a tener en cuenta es como se puede generar o hacer conocimiento de esto de una manera más

profunda para que toda aquella persona que desee o tenga la iniciativa de emprender conozca los riesgos a los que se enfrenta una vez inicie en el mercado.

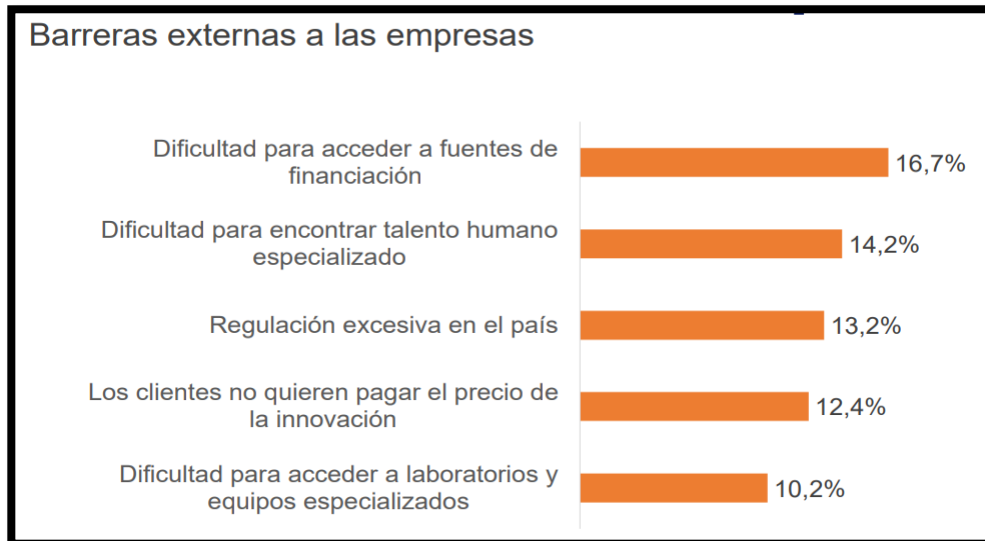
Como se puede evidenciar en la figura 2, una de las principales barreras que tiene el emprendedor colombiano es la dificultad para escalar los nuevos desarrollos (13.3%), la falta de conocimiento de nuevas estrategias que pueden implementar para aumentar sus ventas y su posicionamiento en el mercado genera el retraso mencionado anteriormente y el poco apoyo financiero con el que cuentan hace parte de que el crecimiento económico del país no se encuentre tan avanzado como se espera, el 8.5% de los emprendedores estudiados por la ANDI no llegan ni siquiera a saber o validar que nuevos desarrollos tienen a la mano para sus ideas de negocio o los que llegan a conocerlos no los implementan, lo cual genera que esto sea mucho más perjudicial que otros enfoques.

## Figura 2

### *5 Barreras internas de la innovación empresarial*



Nota: La figura muestra las 5 barreras internas de la innovación empresarial en Colombia realizada en el año 2022. Fuente: ANDI (2022).

**Figura 3***5 Barreras externas de la innovación empresarial*

Nota: La figura muestra las 5 barreras externas de la innovación empresarial en Colombia realizada en el año 2022. Fuente: Andi (2022).

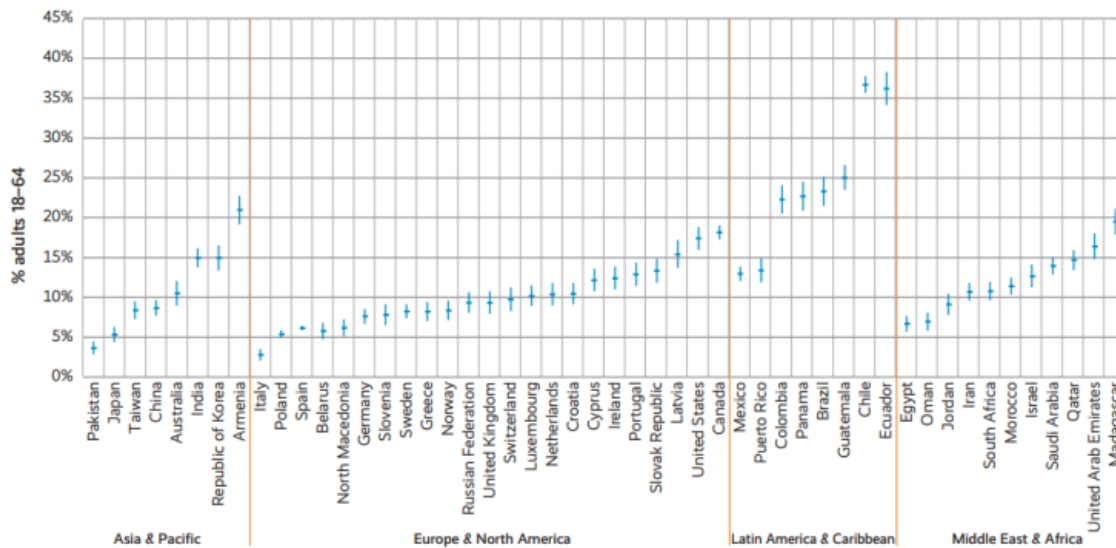
Otra organización enfocada a descubrir el comportamiento de los emprendimientos no solo en Colombia si no es diferentes partes del mundo es el TEA (tasa de actividad emprendedora) la cual muestra de una manera más clara el comportamiento de dichas ideas de negocio. Estos datos se reflejan en uno de los informes más importantes conocido como GEM (Global Entrepreneurship Monitor) Según Vásquez (2015) la finalidad del GEA es “generar una visión anual detallada sobre la situación empresarial y laboral en que vive una sociedad” (parr. 3). Este lo hace en base a su nivel de desarrollo económico, de esta manera se puede evidenciar de una mejor forma su comportamiento.

Como se puede evidenciar en la figura 4, Latinoamérica tiene un porcentaje muy significativo dentro del comportamiento de las actividades emprendedoras, en Colombia se logra casi el 25% de crecimiento en este ámbito, quedando por debajo de Guatemala, Chile y Ecuador

quienes logran más de ese 25% de crecimiento e iniciativa de nuevos negocios pero a pesar de ese comportamiento se debe entrar a indagar cuantas de esas iniciativas logran desarrollarse de la mejor forma y posicionarse dentro del mercado.

**Figura 4**

*Tasa de actividades empresariales en etapa inicial*



Nota: la figura nos representa la Tasa total de actividad empresarial (TEA) en etapa inicial (% adultos). Fuente: Trabajo de grado universidad el bosque “el emprendimiento en Colombia y sus dificultades” tomado de Encuesta de población adulta GEM, 2019

El desarrollo de una plataforma digital que aporte a estas iniciativas empresariales no solo ayudara a potencializar el comercio y la economía, adicional se presentara una ayuda aún más grande con el medio ambiente, logrando construir bases para un futuro sostenible y mejorar la relación con el medio ambiente. Se reconoce que el comercio electrónico ha tomado un alto impulso en los últimos años, posicionándose como uno de los factores más fuertes dentro de una sociedad, la idea de apoyar con esto a diferentes emprendedores que sus productos van enfocados a aportar de manera positiva al medio ambiente genera que al impulsar estos

emprendimientos se logre obtener productos sostenibles con el tiempo y así mismo el impacto con su alrededor se presente de una manera mucho más significativa.

En este aspecto es importante enfocarse en aquellas ideas de negocio donde sus bienes y servicios provienen de recursos naturales. Según el Ministerio de Ambiente (s.f):

El Plan Nacional de Negocios Verdes tiene como objetivo principal definir los lineamientos y proporcionar herramientas para la planificación y toma de decisiones que permitan el desarrollo, fomento y promoción tanto de la oferta como de la demanda de los negocios verdes y sostenibles en el país, a través del desarrollo de una plataforma adecuada de instrumentos, incentivos, coordinación y articulación institucional que conlleve al crecimiento económico, generación de empleo y la conservación del capital natural de Colombia. (parr. 2)

Para que esto se lleve de una mejor manera es importante tener presente que requisitos se necesitan para que un negocio o idea de negocio sea considerado como “negocios verdes”. Según el Observatorio Ambiental de Bogotá (2020) un “negocio verde” se reconoce cuando:

- Se realiza una actividad económica que ofrece bienes y servicios con impacto ambiental positivo.
- Se incorporan buenas prácticas ambientales, sociales y económicas con enfoque de ciclo de vida.
- La actividad se encuentra dentro de las categorías de negocio del “Plan Nacional de Negocios Verdes”.

Luego de tener claros estos puntos es importante enfocarse en la línea de negocios verdes por la cual se va a tener como base para la plataforma digital, estos se conocen como Bienes y servicios sostenibles provenientes de recursos naturales. Según la Secretaría de Ambiente (como

se citó en Observatorio Ambiental de Bogotá, 2020) “son aquellos que, en su proceso de aprovechamiento, producción, manejo, transformación, comercialización y disposición, incorporan mejores prácticas ambientales, garantizando la conservación del medio donde fueron extraídos y la sostenibilidad del recurso” (parr. 5).

### **Marco teórico**

#### **Comercio electrónico**

Las plataformas digitales a lo largo del tiempo han generado un gran aumento en el comercio electrónico, incluso aún más después de la pandemia presentada en el año 2020, esta ha tenido un crecimiento muy significativo que ha aportado de manera considerable a todos aquellos que hacen uso de ella a su vez aumentado el nivel de ventas de cada organización.

Según la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (2022):

Durante abril, mayo y junio, el total de ventas en línea, incluyendo ventas minoristas y de servicios, fue de COP 13,5 billones aproximadamente, lo que se traduce en un aumento del 53,3 % respecto al segundo trimestre de 2021 y de un 112,2 % respecto al mismo trimestre de 2020. (parr. 1)

Es por ello que manejar este tipo de procesos es fundamental para el crecimiento de las marcas, su posicionamiento en el mercado y la gran interacción que se puede obtener con los clientes acompañándolos en todo su proceso de compra.

### **Teoría del desarrollo sostenible**

El Informe Brundtland, publicado en 1987, introdujo el concepto de "desarrollo sostenible" como una respuesta a la pobreza global y los problemas ambientales. Busca un desarrollo ecológica, social y económicamente viable, satisfaciendo las necesidades actuales sin comprometer las futuras generaciones. Establece objetivos como satisfacer necesidades humanas básicas, crecimiento económico constante, mejora en calidad de crecimiento, aspectos demográficos, tecnologías adecuadas, y gestión responsable de recursos naturales.

Este enfoque es común en la cooperación internacional, promoviendo nuevos modelos de producción y consumo para un mundo sostenible y equitativo. Se tomó como referencia esta teoría ya que permite ver el crecimiento económico en relación con cumplir las necesidades básicas del público objetivo al cual se desea llegar sin necesidad de afectar el futuro de las nuevas generaciones, relacionado con los emprendimientos que se van a presentar ya que estos buscan en su proceso de fabricación no impactar negativamente al medio ambiente, manejando procesos sostenibles y la mayoría con materia prima que ya ha sido usada anteriormente para otro fin.

### **Teoría de la sostenibilidad empresarial**

Muy ligada a la teoría ambiental mencionada anteriormente, esta teoría de sostenibilidad empresarial diseñada por John Elkington propone que las empresas deben integrar tres enfoques indispensables para lograr una sostenibilidad en el mercado, el económico, el social y el ambiental, esto mediante la entrega de productos o servicios que sean más sustentables y permitan satisfacer las necesidades de los clientes, la idea de que por medio de estos tres factores

se presente el crecimiento empresarial como se pretende hacer con los emprendimientos que se apoyaran por medio de la plataforma EcoConexion hace que se tenga una relación y cercanía con esta teoría administrativa y como esta generara mayor crecimiento de estos negocios en el mercado.

### **Ambiente**

Como lo menciona Maya (como se citó en Incorruptible, 2021), el ambiente es un campo interdisciplinario que analiza las relaciones entre las sociedades y los ecosistemas. Se refiere al entorno que influye en los seres vivos, abarcando aspectos físicos, culturales y económicos. Comprende la naturaleza, el clima, los recursos naturales y las interacciones humanas en un lugar, y busca entender cómo estas interacciones afectan a las sociedades y los ecosistemas. Es decir que cuando se habla de un concepto ambiental se debe tener presente que no solo se refiere a factores de la naturaleza sino de todo aquello que lo rodea y como eso se relaciona entre si e impacta uno al otro.

### **Comercio electrónico**

Es una actividad económica que se lleva a cabo por medio de plataformas digitales o sistemas creados con este mismo objetivo y donde se facilita una alternativa de compra diferente, brinda un servicio de ventas todos los días y las 24 horas, facilita el tema de los inventarios permitiendo tener un mejor control sobre ellos y a su vez un mejor control de las ventas. Se mantiene un acompañamiento en todo el proceso de compra desde su punto de distribución hasta su punto de destino. Así como también lo menciona Anderson (2023) el comercio electrónico

ayuda a que las “pequeñas empresas” tengan más presencia en el mercado y genera facilidad a sus usuarios al momento de realizar la compra y generar más canales de distribución para sus productos.

### **Emprendedor**

Es aquella persona que inicia con una nueva actividad, donde identifica una oportunidad de negocio y hace el estudio necesario para desarrollarla, es decir cómo se menciona en la Revista empresarial (2016) el emprendedor es alguien que tiene la capacidad de generar cambios y ver oportunidades donde otras personas no, no solo se refiere a crear una nueva empresa se debe tener en cuenta también que son aquellos capaces de impulsar mejoras y transformaciones en su entorno teniendo en cuenta también las necesidades de sus consumidores y el mercado al que desean llegar. O como se menciona en BBC (2023) el emprendedor es aquel que genera o crea una nueva empresa teniendo en cuenta que en el proceso asumen diferentes riesgos y que pueden llegar no solo a un sector si no a un gran segmento del mercado.

### **Mercado**

Según Mankiw (como se citó en Thompson, 2020) mercado es "un grupo de compradores y vendedores de un determinado bien o servicio. Los compradores determinan conjuntamente la demanda del producto, y los vendedores, la oferta" (parr. 8). Es por ello que los estudios de mercado son fundamentales para encontrar cual es esa demanda y poder llegar cumplir con la oferta necesaria para satisfacer las necesidades de los consumidores. Así como lo menciona Frederick (2022), un mercado es un lugar donde se hacen transacciones comerciales, como la compra y venta de productos o servicios a cambio de dinero. Los actores económicos participan activamente en actividades como ofrecer bienes y servicios, influir en la oferta y demanda,

establecer precios y distribuir productos. Robinson (2023) menciona que el mercado es todo acto que tiene que ver con el intercambio de bienes y servicios y que permite que se genere una compra o venta dentro de un proceso comercial.

### **Plataforma digital**

Las plataformas digitales son inherentes a la era digital y aprovechan la conectividad global y el uso de datos. Es por ello que Da Silva y Núñez (2021) mencionan que la industria tradicional se está digitalizando por necesidad. Las empresas reconocen que el modelo de negocio de las plataformas es crucial para sobrevivir y adaptarse a las tendencias, como la economía de datos. Startups y empresas disruptivas también adoptan este modelo. La eficiencia en esta nueva economía depende de la gestión adecuada de datos y regulaciones para su protección y flujo, o como lo mencionan en Credencys (2023) una plataforma digital es aquella que permite a las empresas un crecimiento en el mercado y lo posicionan de una forma más competitiva en comparación a otras empresas a través de los negocios en línea.

### **Producto sostenible**

Los impactos ambientales negativos que se han presentado a lo largo del tiempo han llevado a las personas o empresas a generar o aumentar más la conciencia en cuanto a cómo se manejan los procesos de producción dentro de una empresa y se enfocan más en brindarle a sus usuarios un producto que sea amigable con el medio ambiente, como se evidencia en Sostenibilidad (s.f). Son aquellos que en su proceso se tuvo como factor principal ser amigable con el medio ambiente y las materias primas explotadas de manera sostenible y segura, protegiendo fauna y ecosistemas y con el fin de que su ciclo de vida sea duradero en el tiempo.

Los productos sostenibles no solo favorecen al medio ambiente si no a su vez a las personas que se encuentran en su proceso de fabricación y aquellas que lo adquieren ya que estos no generan un riesgo a largo plazo a generaciones futuras. Así como también lo indica Andreeva (2021) un producto sostenible es aquel que es tanto verde como ecológico, donde genera un impacto ambiental mínimo y donde se centran en optimizar de una mejor forma los recursos.

### Marco legal

A continuación, se presenta el marco legal para plataformas digitales en Colombia, con el fin de conocer todos los requisitos a tener en cuenta para el diseño de la plataforma digital para comercializar productos sostenibles.

**Tabla 1.**

*Leyes que deben ser aplicadas al momento de crear la plataforma digital*

Ley aplicable	Concepto	Relación en la investigación
Ley 527 de 1999	“Por medio de la cual se define y reglamenta el acceso y uso de los mensajes de datos, del comercio electrónico y de las firmas digitales, y se establecen las entidades de certificación y se dictan otras disposiciones.”	Gracias a ella se puede saber y entender de qué manera se debe aplicar la reglamentación necesaria al momento de desarrollar la plataforma digital para aplicar el comercio electrónico
Ley 1480 del 2011	“Por medio de la cual se expide el Estatuto del Consumidor y se dictan otras disposiciones”	Apoya la investigación ya que gracias a ella se puede identificar los derechos del consumidor y garantizar que se cumplan.
Ley 1581 del 2012	“Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales”	Permite saber los requerimientos necesarios sobre todo lo relacionado a la protección de datos de las personas que vayan a comprar por medio de la plataforma

Proyecto de ley de trabajo digital económicamente dependiente	“Por medio de la cual se regula el trabajo digital económicamente dependiente realizado a través de empresas de intermediación digital que hacen uso de plataformas digitales en Colombia”	Respalda y regula la manera en la que se comportaran toda la relación entre empresa e intermediación digital con el fin de potencializar su comercio.
---	--	---

*Nota:* La tabla representa las leyes más importantes a tener en cuenta al momento de crear una plataforma digital, elaborada por el autor.

## **Metodología**

### **Enfoque y tipo de investigación**

Este proyecto de investigación se enfoca en una investigación cualitativa, ya que es basada en evaluar información recolectada por medio de datos sin medición, así como lo afirma Sampieri et al., (2014) “la medición cualitativa utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación” (p. 7). Donde se puede evidenciar que toda la información recolectada en este proceso ha sido basada en las necesidades de los emprendedores en Colombia y en cómo se puede solucionar una problemática que se presenta actualmente para cada uno de ellos, enfocado en potencializar sus productos y bríndales un nuevo canal de venta.

La investigación cualitativa es un enfoque de estudio que se apoya en la observación y la interpretación de los fenómenos sociales, sin la utilización de datos numéricos. Su objetivo principal radica en comprender el significado, contexto y vivencias de las personas implicadas en dicho fenómeno. Para la recolección y análisis de información, este tipo de investigación emplea diversas técnicas, como entrevistas, grupos de discusión y observación participante, entre otras. Se caracteriza por su enfoque interpretativo, su estudio en el entorno natural, la falta de hipótesis predefinidas, la utilización de múltiples métodos, su enfoque en situaciones específicas y su adopción de una perspectiva holística.

Es decir que la investigación cualitativa busca entender las vivencias de las personas y con base a la información recolectada, es un enfoque donde se interpreta bajo diferentes fuentes como se puede buscar la solución a un problema específico.

### Fases de investigación

Se presentan todas las fases que se tuvieron en cuenta al momento del desarrollo de la plataforma digital, como se indica en EduNote (s.f) las fases de una investigación tienen en común que todas pretenden llegar al mismo objetivo y es el de lograr una investigación adecuada y eficaz y encontrar en conjunto la solución al problema de investigación.

**Tabla 2.**

*Fases que se presentan durante el desarrollo de este trabajo de investigación.*

<b>Fase de investigación</b>	<b>Actividades</b>
Requisitos para el diseño de una plataforma digital	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Reconocer los requisitos legales de la plataforma en beneficio del intermediario y de los consumidores</li> <li>2. Establecer que ecommerce es el más adecuado para el diseño de la plataforma</li> <li>3. Evaluar una posible pasarela de pagos para mayor facilidad al momento de la compra</li> <li>4. Establecer los términos y condiciones</li> </ol>
Diseñar una plataforma digital que se pueda utilizar de manera sencilla y práctica	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Definir el nombre, logo y slogan de la plataforma</li> <li>2. Crear el diseño no solo de la página web si no de la plataforma digital</li> <li>3. Establecer de manera adecuada la distribución para que todo quede por secciones y sea más fácil encontrar cada producto</li> </ol>
Informar sobre el impacto ambiental que se ha generado gracias a los emprendimientos eco sostenibles	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adaptar dentro de la plataforma un espacio donde se evidencie la importancia de estos productos y el impacto ambiental que han tenido</li> <li>2. Resaltar las características de cada producto y la manera en la que se llevaron a cabo</li> </ol>

*Nota:* Elaborado por el autor

## **Desarrollo**

### **Requisitos para el diseño de una plataforma digital**

#### ***Requisitos legales***

Un requisito legal se conoce como cualquier aspecto que se debe tener en cuenta al momento de hacer algún proceso, tiene relación a todo lo que conlleva leyes, reglas, derechos, estatutos, etc. Como se puede evidenciar en Law Insider (s.f.).

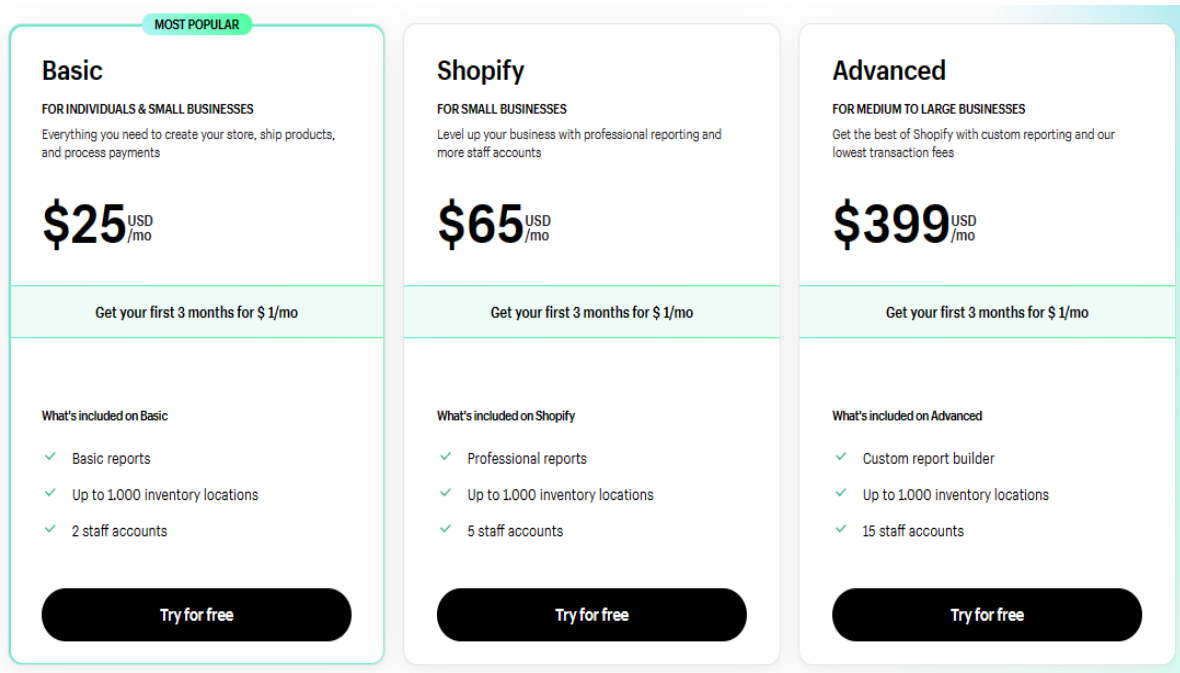
Así como se mencionó en el marco legal, al momento de empezar a diseñar una plataforma digital se debe tener en cuenta ciertas leyes o requerimientos que van a encontrarse a favor no solo de la empresa sino también de los consumidores, en esta se validan las leyes mencionadas en la tabla 1. Aquí se encuentra la Ley 527 de 1999, Ley 1480 del 2011, Ley 1581 del 2012 y el Proyecto de ley de trabajo digital económicamente dependiente. En conclusión, se pueden evidenciar todos los factores a tener en cuenta para el desarrollo óptimo de la plataforma digital.

Este nombre sugiere la idea de conectar a emprendedores y consumidores interesados en productos eco sostenibles en Colombia a través de una plataforma digital. Refleja la intención de crear una comunidad en línea donde se promueva la sostenibilidad y se ofrezcan recursos relacionados con la ecología y la sostenibilidad con el medio ambiente.

#### ***Plataforma de ecommerce***

Shopify es una excelente alternativa para diseñar la tienda virtual, ya que los precios y los beneficios que ofrece son demasiado efectivos y pueden lograr llegar a la finalidad de esta idea de investigación, los precios que maneja dentro de la plataforma brindan diferentes oportunidades y generan mayor iniciativa a escogerlos y los porcentajes que maneja son bajos lo

cual va a permitir que se genere más ganancia para los emprendedores dentro del proceso de compra.

**Figura 5***Costos iniciales para el desarrollo de la plataforma*

Nota: la figura muestra los costos mensuales a tener en cuenta para el desarrollo de la aplicación.  
Fuente: Shopify (2023)

***Pasarela de pagos***

Se va a implementar una pasarela de pagos con Payu, ya que permite recibir pagos con todo tipo de tarjetas o realizarlos ya sea directamente con PSE y tarjetas débito, esto con el fin de manejar entre los convenios y la empresa un solo destino de pago con el fin de llevar de una mejor forma todo el tema de contabilidad, adicional a esto darle más formas de pago a los consumidores para un mayor acceso a los productos que se van a vender en EcoConexion.

**Figura 6**

*Costos de la pasarela de pagos que se puede trabajar (PayU) y su porcentaje de ganancia*



Nota: la figura muestra los costos mensuales a tener en cuenta para la pasarela de pagos de la aplicación. Fuente: PayU (2023)

### ***Términos y Condiciones de Compra EcoConexion***

Los términos y condiciones se conocen como las reglas que los usuarios aceptan al momento de realizar un contrato o un acuerdo con el fin de dejar claro desde un principio sobre qué condiciones se rige en este caso la plataforma. (TermsFeed, s.f.).

Fecha de vigencia: [Fecha de Vigencia]

Por favor, lee atentamente los siguientes términos y condiciones antes de realizar una compra en EcoConexion. Al hacer una compra, aceptas cumplir con estos términos y condiciones.

**Compra y Pago:** Al realizar una compra en la Plataforma, te comprometes a pagar el precio total indicado en la página de pago, incluidos los impuestos y cargos aplicables.

Aceptamos los siguientes métodos de pago: [Lista de métodos de pago aceptados].

**Envío y Entrega:** El envío de los productos se realizará a la dirección que proporcionaste durante el proceso de compra.

Nos esforzamos por cumplir con los plazos de entrega estimados, pero no garantizamos fechas de entrega específicas.

**Devoluciones y Reembolsos:** Consulta nuestra Política de Devoluciones para obtener información sobre cómo devolver productos y solicitar reembolsos.

**Privacidad y Datos Personales:** EcoConexion recopila y procesa datos personales de acuerdo con su Política de Privacidad. Al realizar una compra, aceptas esta política.

**Cancelación de la Compra:** EcoConexion se reserva el derecho de cancelar una compra en caso de problemas técnicos, errores de precios u otras circunstancias imprevistas.

**Garantía:** EcoConexion garantiza que los productos adquiridos estarán libres de defectos en materiales y mano de obra al momento de la entrega.

**Responsabilidad del Usuario:** Eres responsable de proporcionar información precisa y actualizada durante el proceso de compra.

**Ley Aplicable y Jurisdicción:** Estos términos y condiciones se rigen por las leyes de [Jurisdicción], y cualquier disputa se resolverá ante los tribunales competentes de dicha jurisdicción.

**Modificaciones y Términos Adicionales:** EcoConexion se reserva el derecho de modificar estos términos y condiciones en cualquier momento. Las modificaciones entrarán en vigencia cuando se publiquen en la Plataforma.

### **Diseño de una plataforma digital que se pueda utilizar de manera sencilla y práctica**

Al momento de diseñar la plataforma digital se tuvo muy en cuenta el fácil acceso y uso, brindándole a todos sus usuarios una manera sencilla de comprar y que se adapte a todas las capacidades de cada una de las personas que compren en ella.

### ***Logo y slogan***

En este proceso se quería llegar a crear un logo que permitiera la relación entre lo digital, los productos sostenibles y lo ambiental, creando una sola imagen y frase que pudiera llegar al mismo objetivo de los tres, conservando su grado de similitud.

### **Figura 7**

*Nombre, logo y slogan de la plataforma digital*



Nota: Elaborado por el autor

### *Diseño de la plataforma*

La intención de su diseño es como se menciona anteriormente mantener la relación entre lo ambiental, lo digital y los productos, es por ello que se mantuvo la idea de los colores y que la distribución permitiera resaltar las características de cada emprendimiento, mencionando como fue su proceso de producción y que materiales se usó en cada uno de ellos.

### **Figura 8**

#### *Diseño de la plataforma EcoConexión*



Nota: Elaborado por el autor

Dirige al usuario a la pestaña donde se encuentran los productos y sus características

**Figura 9**

*Diseño de la plataforma EcoConexión*

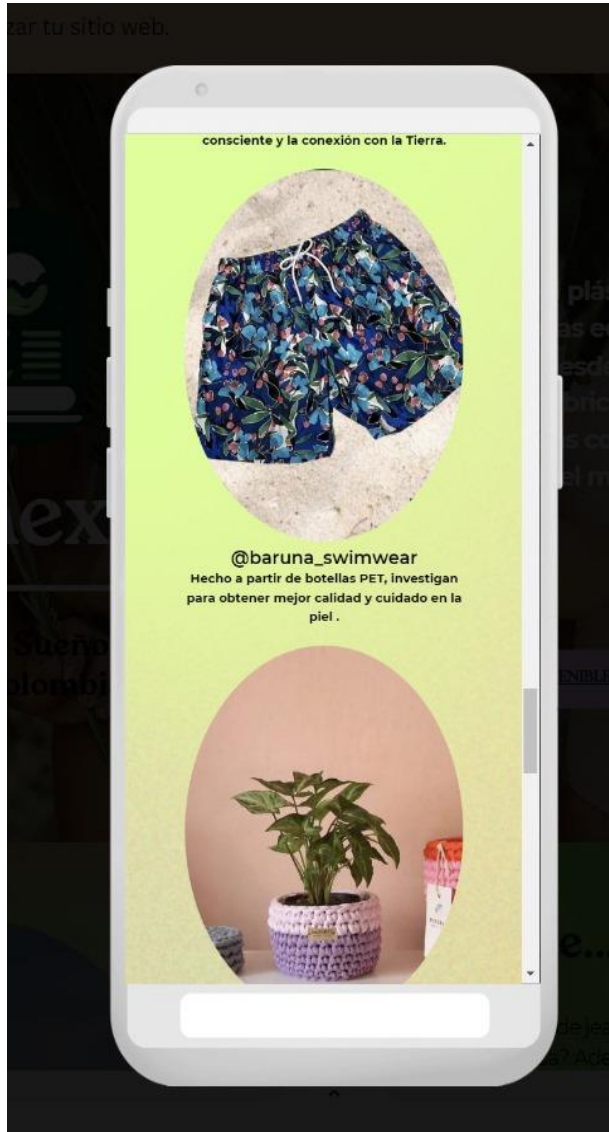


Se encuentra allí las principales marcas con las se va a trabajar y a base de que proceso se realizó su producto

Nota: Elaborado por el autor

**Figura 10 y 11**

*Diseño de la plataforma EcoConexión*



Nota: Elaborado por el autor



Nota: Elaborado por el autor

**Figura 12**

*Diseño de la plataforma EcoConexión*



Nota: Elaborado por el autor

**Informar sobre el impacto ambiental que se ha generado gracias a los emprendimientos eco sostenibles**

Dentro de la plataforma se evidenciaran diferentes beneficios sobre el impacto ambiental que presentan este tipo de emprendimientos y los factores positivos que le brinda al medio ambiente a sus usuarios.

**Figura 13**

*Diseño de la plataforma EcoConexión*



Nota: Elaborado por el autor

**Figura 14 y 15**

*Diseño de la plataforma EcoConexión*



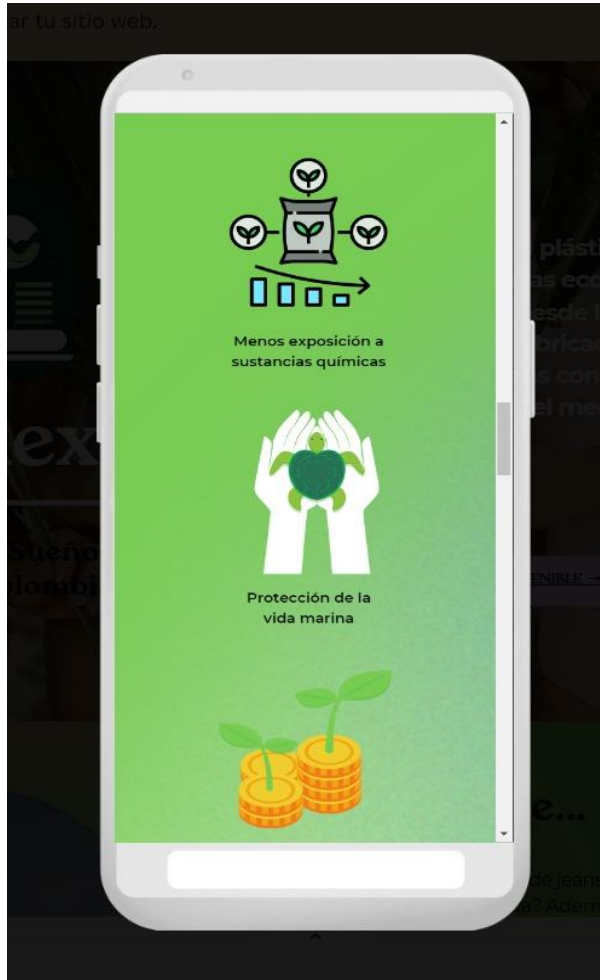
Nota: Elaborado por el autor



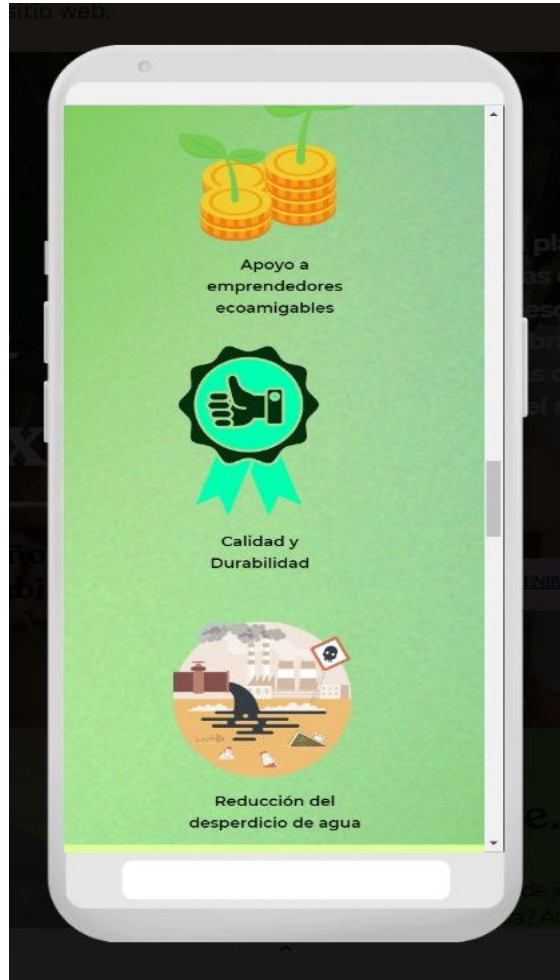
Nota: Elaborado por el autor

**Figura 16 y 17**

*Diseño de la plataforma EcoConexión*



Nota: Elaborado por el autor



Nota: Elaborado por el autor

*Link de acceso a la plataforma*

<https://ecoconexiondigital.my.canva.site/>

## Conclusiones

En la investigación realizada se ha constatado que los emprendedores en Colombia se enfrentan a desafíos significativos, tanto internos como externos. Las dificultades para la gestión del inventario, la falta de consideración a las opiniones de los clientes y los obstáculos geográficos han impactado negativamente el progreso de estos emprendimientos. La identificación de estas barreras es esencial para comprender su entorno y trabajar en soluciones específicas que impulsen su desarrollo, convirtiéndose en una parte fundamental para el éxito de estos proyectos.

Como solución a los desafíos identificados, se ha propuesto la creación de "EcoConexión", una plataforma digital. Este proyecto tiene como objetivo fundamental proporcionar a los emprendedores un espacio de venta y promoción para sus productos sostenibles y ecológicos. La plataforma busca actuar como un respaldo a estos emprendedores, ofreciendo un ambiente favorable para la comercialización de sus productos y proporcionando una interfaz accesible y amigable para que puedan implementar sus estrategias de venta y crecimiento empresarial de manera más efectiva.

La implementación de la plataforma digital "EcoConexión" como un intermediario estratégico para los emprendedores en Colombia ofrece un horizonte prometedor. Para optimizar su efectividad, es crucial que la plataforma integre herramientas de evaluación para que los emprendedores puedan revisar y mejorar sus estrategias de ventas, ofreciendo una experiencia mejorada tanto para los vendedores como para los compradores. La plataforma debe garantizar una interfaz intuitiva y de fácil navegación que facilite la promoción eficiente de los productos sostenibles, además de destacar las características e impacto positivo en el medio ambiente,

proporcionando un valor agregado a las ofertas presentes en el mercado digital. Estas recomendaciones tienen como objetivo fortalecer la experiencia de los emprendedores en "EcoConexión", brindando un conjunto de herramientas y características que les permitirán aumentar sus ventas y visibilidad de manera sostenible y ecológica.

### Referencias

- Alarcon, L. y Andrade, J. (2020). *El emprendimiento en Colombia y sus dificultades: un análisis desde la percepción* [Tesis de pregrado, Universidad el Bosque]. Archivo digital.  
[https://repositorio.unbosque.edu.co/bitstream/handle/20.500.12495/3033/Andrade\\_Martin\\_Jesus\\_Javier\\_2020.pdf?sequence=1](https://repositorio.unbosque.edu.co/bitstream/handle/20.500.12495/3033/Andrade_Martin_Jesus_Javier_2020.pdf?sequence=1)
- Anderson, S. (2023, mayo). E-commerce Defined: Types, History, and Examples.  
<https://www.investopedia.com/terms/e/ecommerce.asp>
- Andi. (2022). *Resultados Ranking Innovación Empresarial* [Diapositivas de PowerPoint]. Slide Share.  
<https://www.andi.com.co/Uploads/PPT%20RESULTADOS%20RANKING%202022%20-COLSUBSIDIO.pdf>
- Andreeva, G. (2021, 07 de octubre). What Is a Sustainable Product: Definition and Meaning.  
<https://on-tic.com/consumption/what-is-a-sustainable-product/>
- BBC. (2023, 18 de octubre). What is an entrepreneur?  
<https://www.bbc.co.uk/bitesize/articles/z6dpxyc>
- CCCE (2022). Informe del comercio electrónico en el segundo trimestre de 2022.  
[https://www.ccce.org.co/gestion\\_gremial/informe-del-comercio-electronico-en-el-segundo-trimestre-de-2022/](https://www.ccce.org.co/gestion_gremial/informe-del-comercio-electronico-en-el-segundo-trimestre-de-2022/)
- Confederación colombiana de cámara de comercio. (2023, julio). *Según informe de Confecámaras, 164.435 empresas se crearon en el primer semestre de 2023.*  
<https://acortar.link/q7uqTu>
- Credencys. (2023, April 14). What is a Digital Platform?1 [Blog post]. Retrieved from  
<https://www.credencys.com/blog/what-is-a-digital-platform/>

Da Silva, F. y Núñez, G. (2021). La era de las plataformas digitales y el desarrollo de los mercados de datos en un contexto de libre competencia.

<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/0c2536f0-bacc-491b-81ff-330298b959f2/content>

EduNote. (s.f.). Research Process. <https://www.iedunote.com/research-process>

Frederick, D. (2022). ¿Qué es un mercado?. <https://enciclopediaeconomica.com/mercado/>

Hidalgo, L. (2016) ¿Qué es un emprendedor? *Revista Empresarial, ICE-FEE-UCSG*, Vol. 10 (2),  
1. <file:///C:/Users/Asus/Downloads/editorial+6.pdf>

HubSpot. (2023, 14 de abril). ¿Qué es el comercio electrónico? Características, consejos y ejemplos. HubSpot. <https://blog.hubspot.es/sales/comercio-electronico>

Incorruptible. (2021, 29 de abril). La definición de ambiente según autores importantes.

Incorruptible.mx. <https://n9.cl/7hmv1>

Law Insider. (s.f.). *Legal Requirement definition*. Obtenido el 12 de octubre del 2023, desde <https://www.lawinsider.com/dictionary/legal-requirement>

Ley 1480 de 2011. (2011, 12 de octubre). Congreso de Colombia. Diario oficial [D.O.]: 48220. (Colombia). Obtenido el 12 de octubre del 2011.

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=44306>

Ley 1581 de 2012. (2012, 17 de octubre). Congreso de Colombia. Diario oficial [D.O.]: 48587. (Colombia). Obtenido el 18 de octubre del 2012.

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=49981>

Ley 527 de 1999. (1999, 18 de agosto). República de Colombia. Diario Oficial [D.O.]: 43673. (Colombia). Obtenido el 21 de agosto de 1999.

<https://normativa.archivogeneral.gov.co/ley-527-de-1999/>

Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible. (s.f). Plan nacional de negocios verdes.

<https://www.minambiente.gov.co/negocios-verdes/plan-nacional-de-negocios-verdes/#tabs-1>

Observatorio Ambiental de Bogotá. (2020, octubre) ¿Sabes qué son los ‘Negocios verdes’ y cómo contribuyen a la conservación del medio ambiente?

<https://oab.ambientebogota.gov.co/sabes-que-son-los-negocios-verdes/>

Robinson, J (2023, 15 septiembre). Market. <https://www.britannica.com/money/topic/market>

Sagrista, D. (23 de noviembre de 2016). John Elkington: el gran reto de las empresas.

LinkedIn.0020. <https://n9.cl/j8zvn>

Sampieri, R. Fernández, C. y Baptista, M. (2014) *Metodología de la investigación sexta edición*.

McGraw-Hill/interamericana Editores. <https://perio.unlp.edu.ar/catedras/wp-content/uploads/sites/151/2021/08/Hernandez-Sampieri.-Metodologia-de-la-investigacion.pdf>

Senado de la República de Colombia. (2023). Proyecto de Ley 148 de 2021.

<http://leyes.senado.gov.co/proyectos/images/documentos/Textos%20Radicados/proyectos%20de%20ley/2021%20-%202022/PL%20148-21%20Trabajo%20digital.pdf>

Sostenibilidad (s.f). ¿Qué es un Producto Sostenible?

<http://sostenibilidad.unlugarmejor.com/que-es-un-producto-sostenible/>

Teoría de desarrollo sustentable: teorías de desarrollo. (2018). 1Library

[https://1library.co/article/teor%C3%ADa-de-desarrollo-sustentable-teor%C3%ADas-de-desarrollo.oy83gj5q#google\\_vignette](https://1library.co/article/teor%C3%ADa-de-desarrollo-sustentable-teor%C3%ADas-de-desarrollo.oy83gj5q#google_vignette)

TermsFeed. (s.f.). *Terms and Condition*. Obtenido el 08 de octubre del 2023, desde

<https://www.termsfeed.com/dictionary/terms-and-conditions-definition/>

Thompson, I. (2020, julio). Definición de mercado.

[https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mercado-definicion-concepto.html#google\\_vignette](https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mercado-definicion-concepto.html#google_vignette)

Vázquez, R. (2015, 26 de noviembre). Tasa de actividad emprendedora.

<https://economipedia.com/definiciones/tasa-actividad-emprendedora.html>

Zuluaga, S. (2017, 12 de septiembre). Los tres principales dolores de cabeza de los

emprendedores. *Portafolio*. <https://www.portafolio.co/negocios/emprendimiento/los-dolores-de-cabeza-de-los-emprendedores-509643>