



TRABAJO DE GRADO
Opción Práctica y Pasantía.

Modelo de servicio de desarrollo web rápido y estratégico para la digitalización de nuevos emprendimientos

Corporación Universitaria Remington.
Facultad de Ciencias Empresariales
Administración Financiera

Diego Steeven Berrio Ortiz.
Oscar Arley Meneses Zapata.
Opción De Trabajo De Grado Seminario De Emprendimiento Estratégico Y Planificación De
Modelos De Negocio
2026

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a Dios por brindarme la fortaleza, la constancia y la sabiduría necesarias para culminar este proceso académico. A mi madre, por su apoyo incondicional, sus enseñanzas y su motivación constante, siendo un pilar fundamental en cada etapa de mi formación.

De igual manera, expreso mi agradecimiento al Mag. Oscar Arley Meneses Zapata, por su orientación, acompañamiento y valiosos aportes durante el desarrollo de este trabajo de grado. Su guía fue fundamental para fortalecer el enfoque del proyecto y lograr su adecuada estructuración.

Tabla de Contenidos

Resumen.....	4
Pregunta orientadora de la búsqueda	6
Justificación	7
Objetivos.....	9
Objetivo general.....	9
Objetivos específicos	9
Metodología	10
Resultados	12
Contexto actual de digitalización y comercio electrónico	12
Barreras en la adopción de soluciones digitales	13
Limitaciones del Desarrollo web tradicional en los emprendimientos	14
Este tipo de soluciones se suele caracterizar por:	14
Propuesta de modelo de servicio desde Codivalle.....	15
Este modelo se basa en el desarrollo de páginas web:.....	15
Impacto esperado del modelo de los emprendimientos	16
Resultados frente a la problemática	17
Podemos ver este impacto reflejado en:.....	17
Conclusiones.....	19
Referencias.....	21

Resumen

El presente trabajo aborda la problemática de falta de acceso o limitaciones para soluciones digitales por parte de nuevos emprendimientos y pequeños negocios, quienes presentan barreras de costo, complejidad, tiempo y escalado en los procesos tradicionales del desarrollo web. En un entorno donde la presencia digital es fundamental para la competitividad, muchos emprendedores no logran acceder a las herramientas adecuadas de posicionamiento web que les permita participar y favorecerse del comercio electrónico.

El objetivo del proyecto es diseñar e implementar un modelo de servicio desde Codivalle S.A.S. que se oriente al desarrollo de páginas web rápidas, funcionales y estratégicas que faciliten la presencia digital empresarial y el crecimiento comercial de los emprendimientos. Con una metodología basada en la identificación de necesidades de emprendedores que no han accedido a ninguna solución web o lo han hecho de manera ineficiente, el diseño de una propuesta de servicio ajustada a dichas necesidades, basada en el uso de tecnologías de desarrollo y automatización con esquemas estandarizados que agilicen su implementación, y la evaluación de su impacto en la visibilidad y oportunidad de mercado.

Con el proyecto se propone una alternativa accesible y eficiente frente a los desarrollos web tradicionales, permitiendo a los emprendedores iniciar su proceso de digitalización de manera más rápida, flexible y orientada a resultados.

Palabras clave: Desarrollo web, Comercio electrónico, Estrategia de digitalización para emprendimientos, Presencia digital, Alcance comercial .

Pregunta orientadora de la búsqueda

¿Cuál es el impacto de un modelo de servicio de desarrollo web rápido y estratégico en la competitividad, visibilidad y crecimiento comercial de nuevos emprendimientos?

Justificación

Actualmente, con la transformación digital, la presencia en internet paso a ser un factor determinante para la competitividad y sostenibilidad de un emprendimiento. El crecimiento del comercio electrónico impulsa a las empresas a adaptarse a los entornos digitales, es así como, una página web permite mejorar aspectos clave como la visibilidad, la confianza en el consumidor y la expansión de oportunidades comerciales.

Sin embargo, una gran parte de emprendedores y pequeños negocios no cuentan con una presencia digital bien estructurada a pesar de los grandes avances. En Colombia, las MiPymes representan la gran mayoría del empresariado, pero muchas no han logrado integrarse completamente en el entorno digital y se ven limitadas en su alcance y crecimiento (Fajardo, 2023). Según algunos análisis del entorno empresarial, los emprendimientos que utilizan herramientas de comercio electrónico logran incluso duplicar o triplicar su crecimiento comparados con aquellos que no lo hacen, esto muestra una clara diferencia e importancia de digitalizarse al iniciar o buscar el crecimiento de un pequeño negocio (La Nota Económica, 2024).

A pesar de esta necesidad, muchos emprendimientos se encuentran con barreras significativas al intentar acceder a soluciones digitales como la falta de conocimiento tecnológico, los altos costos de páginas webs convencionales, los tiempos extensos de entrega de páginas webs convencionales y el desconocimiento de herramientas más accesibles. La consecuencia es la dependencia principalmente de redes sociales sin estrategia y conversión o canales informales para promocionar sus productos o servicios,

esto impide un posicionamiento correcto, organización comercial y una participación estratégica en mercados más grandes.

Además, las soluciones tradicionales de desarrollo web normalmente implican procesos extensos basados en una plataforma completa creada desde cero, altos costos por desarrollo y diseño, y sistemas complejos de mantenimiento, esto genera dificultad para adquirir una plataforma web de emprendimientos en etapas iniciales. Toda esta situación muestra la brecha entre la necesidad de digitalización y capacidad real de implementación afectando directamente la competitividad y el crecimiento de negocios ya sean locales o virtuales.

En este contexto, se identifica la necesidad de desarrollar alternativas accesibles, rápidas y funcionales que permitan a los emprendimientos obtener presencia digital y participar en el mercado electrónico asertivamente.

Objetivos

Objetivo general

Diseñar e implementar un modelo de servicio de desarrollo web rápido y estratégico desde Codivalle, orientado a mejorar la presencia digital, competitividad y crecimiento comercial de nuevos emprendimientos y pequeños negocios.

Objetivos específicos

1. Identificar las necesidades digitales de nuevos emprendimientos y profesionales independientes en relación con su presencia en internet, promoción de productos o servicios y participación en el comercio electrónico.
2. Diseñar una propuesta de servicio en Codivalle S.A.S. enfocada en el desarrollo de páginas web rápidas, funcionales y orientadas a resultados comerciales, ajustadas a las necesidades del segmento objetivo.
3. Implementar y evaluar el modelo de servicio propuesto, analizando su impacto en la visibilidad, competitividad y oportunidades de crecimiento de los emprendimientos.

Metodología

Se desarrolla este trabajo bajo el enfoque de investigación aplicada, ya que se busca diseñar e implementar un modelo de servicio desde Codivalle S.A.S. orientado a resolver un problema real que se relaciona con el bajo uso de soluciones digitales en nuevos emprendedores.

El enfoque metodológico es de tipo cualitativo con alcance descriptivo, ya que se pretende identificar necesidades digitales de los emprendedores, comprender las barreras que enfrentan y analizar el impacto potencial de una solución web rápida y funcional en el crecimiento y presencia digital.

Este enfoque se fundamenta en el contexto actual de transformación digital de las MiPymes en Colombia, donde se reconoce la digitalización como factor clave para mejorar la productividad, generar empleo y dinamizar la economía. Sin embargo, existen brechas significativas en cuanto a uso de herramientas digitales o plataformas web, especialmente en micro y pequeños negocios, debido a limitaciones de recursos, conocimiento y acceso tecnológico.

El interés se centra en el nicho conformado por nuevos emprendimientos, pequeños negocios o personas independientes que no cuenten con una presencia digital fuerte o presente dificultades para su implementación. Para su desarrollo se plantean técnicas de recolección de información como observación directa o el análisis del entorno digital de los emprendimientos, además, apoyados en la revisión de fuentes secundarias como artículos, informes y contenidos especializados relacionados con la transformación

digital y el comercio electrónico. Esto permite identificar necesidades, tendencias y principales barreras de acceso a soluciones digitales.

El desarrollo metodológico se estructura en 3 fases:

En la primera fase, se realiza una identificación de necesidades digitales de los emprendimientos donde analizamos la situación actual en términos de presencia en internet, uso de redes sociales y nivel de digitalización, a partir del análisis del entorno y la información disponible de fuentes confiables.

En la segunda fase, se procede con el diseño del modelo de servicio desde Codivalle S.A.S., enfocado en el desarrollo de páginas web rápidas, funcionales y orientadas a resultados comerciales, como alternativa a soluciones tradicionales más complejas y costosas, ajustándose a las necesidades reales del segmento objetivo.

En la tercera fase, el planteamiento del modelo y la evaluación del impacto potencial, donde se consideran las variables de mejora en visibilidad digital, la organización comercial y oportunidades de crecimiento con base en el análisis de la información recopilada y el contexto de transformación digital.

Finalmente, se articula la metodología con los objetivos, permitiendo identificar necesidades, diseñar una solución y analizar el impacto potencial, de acuerdo con la problemática abordada y el contexto de digitalización de MiPymes.

Resultados

Contexto actual de digitalización y comercio electrónico

En los últimos años, tanto el comercio electrónico como la transformación digital han tenido un crecimiento significativo en Colombia y Latino América, impulsado principalmente por cambios en hábitos de consumo y el avance de las tecnologías digitales. Se ha generado gracias a este crecimiento un conjunto de nuevas oportunidades para los emprendimientos, que les permite ampliar el alcance y el acceso a nuevos mercados sin que tengan las limitaciones del comercio tradicional.

En diversos estudios se evidencia que el comercio electrónico no solo ha generado el aumento de la participación en la economía, sino que también modifica la forma en que las empresas interactúan con sus clientes, de esta manera, el uso de herramientas digitales se vuelve un factor clave para la competitividad empresarial, particularmente en el caso de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) (Nova et al., 2024). Sin embargo, a pesar de este crecimiento, se mantiene gran cantidad brechas en la adopción de soluciones digitales de parte de los emprendimientos. Muchas empresas que se encuentran en etapas iniciales no logran integrarse completamente en este entorno y esto limita su visibilidad, crecimiento y sostenibilidad del mercado. Esta situación se relaciona con factores como falta de conocimiento, falta de infraestructura tecnológica y dificultades para acceder a herramientas adecuadas.

Además, se puede evidenciar que los emprendimientos que han adoptado soluciones de comercio electrónico pueden llegar a duplicar su crecimiento comparado

con los que no lo hacen, lo que demuestra el impacto directo que tiene la digitalización en el desarrollo empresarial. En esta relación entre digitalización y crecimiento se destaca la importancia de facilitar el acceso a herramientas digitales para nuevos negocios.

Barreras en la adopción de soluciones digitales

A partir de los análisis a diversas fuentes consultadas, se logra identificar múltiples barreras que dificultan la adopción de soluciones digitales en los emprendimientos, especialmente en el contexto de Colombia.

Una de las principales limitaciones es la **falta de recursos económicos**, lo cual impide que algunas empresas puedan invertir en la infraestructura tecnológica o el desarrollo de soluciones digitales requeridos para procesos de digitalización. Esto más la percepción de que la presencia digital implica altos costos y riesgos, desincentiva su implementación (Tafur et al., 2025).

Asimismo, existen barreras que se relacionan con la cultura organizacional y el conocimiento que muestran como muchos emprendedores se resisten al cambio o desconocen la disponibilidad de herramientas digitales. Esto es un factor que genera una dependencia a los métodos tradicionales o las soluciones informales que limitan la capacidad de adaptarse al entorno digital.

Otro aspecto relevante es la percepción del riesgo mencionado anteriormente y que se nota especialmente en lo relacionado con la seguridad de la información y el uso de plataformas digitales, donde la desconfianza frente a la adopción de tecnologías afecta

directamente en la implementación y la adaptación de un micro o pequeño negocio a él entorno digital.

El conjunto de estas barreras llama la atención cuando observamos ese límite que impide la transición de muchos emprendimientos o que frena a los emprendimientos que se han visto inmersos de manera desacertada. Los resultados muestran que el problema no radica únicamente en la falta de tecnología, sino en la dificultad de acceso a las soluciones adecuadas, accesibles y alineadas con las necesidades reales que se presentan en los emprendimientos.

Limitaciones del Desarrollo web tradicional en los emprendimientos

El análisis realizado permite identificar que las implementaciones tradicionales de desarrollo web representan una limitación adicional para los emprendimientos que se encuentran en etapas iniciales.

Este tipo de soluciones se suele caracterizar por:

- Altos costos de Desarrollo
- Tiempos prolongados de implementación
- Estructuras técnicas complejas
- Necesidad de equipos o sistemas especializados

Todas estas características hacen que muchos emprendedores se limiten frente al desarrollo web y lo perciban como algo inaccesible o innecesario en sus primeras etapas.

La consecuencia de esto termina siendo que muchos negocios optan por la utilización únicamente de redes sociales como su canal principal de comunicación y

venta, limitando su posicionamiento y organización comercial, además de afectar su capacidad de crecimiento y escalabilidad.

Por su parte, algunos estudios sobre implementación de sistemas web mediante gestores de contenido (CMS) como WordPress evidencian que es posible desarrollar soluciones digitales de forma rápida y accesible y manteniendo niveles adecuados de calidad y eficiencia (Ochoa, 2021). Demostrando que existen alternativas viables frente a modelos tradicionales, con las cuales hay mejor adaptación a las necesidades presentadas por los emprendimientos.

Propuesta de modelo de servicio desde Codivalle

A partir del análisis de este contexto y las barreras identificadas, se plantea un modelo de servicio de Codivalle como alternativa estratégica orientada a facilitar la digitalización de los emprendimientos

Este modelo se basa en el desarrollo de páginas web:

- Rápidas de implementar
- Funcionales y enfocadas a resultados
- Adaptadas a necesidades específicas
- Accesibles en términos de costo

La propuesta se fundamenta en el uso de herramientas de desarrollo ágil, como sistemas de gestión de contenido (CMS), plantillas y procesos estandarizados, combinados con personalización estratégica que permita a los emprendimientos comunicar su propuesta de valor de manera efectiva.

A diferencia de los desarrollos convencionales, con este modelo se prioriza la funcionalidad y la unidad comercial desde la página web hasta el sistema o proceso de marketing y venta, permitiendo a los emprendedores presentar sus productos o servicios, generar confianza en los clientes, establecer canales de contacto efectivos e iniciar procesos de venta y conversión en línea.

De esta manera, el modelo no busca desarrollar prototipos complejos de plataformas, sino soluciones prácticas que resuelvan y permitan la entrada rápida y eficiente de un emprendimiento al entorno digital.

Impacto esperado del modelo de los emprendimientos

Después de analizar la información se establece que la implementación de este modelo de servicio podría generar impactos significativos en los emprendimientos, especialmente en términos de competitividad, visibilidad y crecimiento comercial.

En primer lugar, la **presencia digital estructurada** permite mejorar la visibilidad de los negocios, lo que facilita a los clientes la información clara y confiable sobre productos o servicios ofrecidos.

En segundo lugar, el uso de herramientas digitales contribuye al fortalecimiento de la competitividad, permitiendo adaptarse a las dinámicas del mercado actual y competir en igualdad de condiciones con otros actores a los emprendimientos en etapas iniciales.

Adicionalmente, al digitalizarse los emprendimientos pueden optimizar procesos, reducir costos operativos y mejorar la gestión de la información, lo cual impacta

directamente en la eficiencia del negocio (Tafur et al., 2025). Por otra parte, la implementación de estas soluciones contribuye a la reducción de barreras de entrada al comercio electrónico y facilita que más emprendimientos participen en este entorno y se aprovechen de sus beneficios.

El modelo propuesto está completamente alineado con los enfoques actuales de innovación y transformación digital, que buscan democratizar el acceso a herramientas tecnológicas y reducir las brechas existentes en el ecosistema del emprendedor (Carrillo, 2025)

Resultados frente a la problemática

Los resultados obtenidos permiten responder a la problemática, evidenciando que el modelo de servicio de desarrollo web rápido y estratégico puede generar un impacto positivo en los emprendimientos.

Podemos ver este impacto reflejado en:

- Mayor visibilidad digital
- Mejora en la competitividad
- Incremento en oportunidades comerciales
- Facilidad del acceso al comercio electrónico

Asimismo, se logra demostrar que la clave no se encuentra en desarrollar soluciones demasiado complejas, sino en ofrecer herramientas que sean accesibles, funcionales y principalmente alineadas a las necesidades reales. Siendo así que, el modelo propuesto desde Codivalle se posiciona como una alternativa viable para reducir

las barreras y la brecha digital existente para apoyar a los emprendimientos en su adaptación al entorno digital.

Conclusiones

El desarrollo del presente trabajo permitió evidenciar que durante los últimos años la digitalización se ha convertido en un factor determinante de los emprendimientos frente a la competitividad y el crecimiento. Sin embargo, también se identificó que a una gran parte de los negocios les cuesta acceder a soluciones digitales, principalmente por causa de barreras económicas, técnicas y teóricas, lo que restringe la participación de estos en el comercio electrónico y su participación en el mercado.

Con relación a la identificación de las necesidades digitales de los nuevos emprendimientos, se concluye que, estos presentan necesidades claras en cuanto a la presencia digital, la visibilidad y herramientas que permitan la promoción y venta de productos o servicios de manera estructurada, además, se enfatiza en la dependencia de redes sociales como único canal, lo que limita la organización y el crecimiento comercial.

Frente al diseño de la propuesta enfocada al desarrollo de páginas web rápidas y funcionales se logra diseñar una propuesta de servicio desde Codivalle S.A.S. que se enfoca en el desarrollo de estas páginas ajustadas a las necesidades reales del mercado. Esta propuesta presenta una alternativa viable frente a modelos tradicionales y reduce tiempos y costos de implementación sin afectar la funcionalidad esencial requeridas y permitiendo brindar solución a diversos emprendimientos de forma más eficiente y precisa para sus necesidades.

En cuanto a la implementación y evaluación del modelo, se determina que puede generar un impacto positivo en los emprendimientos, especialmente en su visibilidad y

competitividad. La posibilidad de contar con una presencia digital bien estructurada también permite mejorar la interacción con clientes, el fortalecimiento de la confianza y la participación en el comercio electrónico.

Finalmente, con relación a la pregunta de investigación, se determina que el modelo que se presenta genera un impacto significativo en el desarrollo de los emprendimientos, siempre que este orientado a soluciones funcionales y alineadas con las necesidades reales. En este sentido, se plantea una alternativa que contribuye a reducir la brecha digital y facilitar la integración de nuevos negocios en el entorno digital actual.

Referencias

- Carrillo, J. (2025). *Transformación digital e innovación al instante para crear empresas en Colombia a un click.*
- Fajardo, A. (2023, mayo 29). *Hacia la transformación digital de las MiPymes en Colombia - Camara Colombiana de Comercio Electrónico.* Camara Colombiana de Comercio Electrónico. <https://ccce.org.co/noticias/hacia-la-transformacion-digital-de-las-mipymes-en-colombia/>
- La Nota Económica. (2024, abril 23). *Emprendedores y micro comercios han duplicado su crecimiento con soluciones de e-Commerce.* <https://lanotaeconomica.com.co/movidas-empresarial/emprendedores-y-micro-comercios-han-duplicado-su-crecimiento-con-soluciones-de-e-commerce/>
- Nova, S., Valencia, E., Cruz, E., & Oviedo, A. (2024). *Oportunidades de mercado para e-commerce colombiano: Un estudio de las preferencias de los consumidores por productos nacionales.* Universidad EAN.
- Ochoa Vega, D. A. (2021). *Implementación de un sitio web en la heladería “Try” utilizando el sistema de gestión de contenidos WordPress.*
- Rodríguez, N. C. (2024, junio 11). *¿Por qué es importante tener una buena página web para su Mipyme y cómo hacerla?* Diario La República. <https://www.larepublica.co/internet-economy/por-que-es-importante-tener-una-buena-pagina-web-para-su-mipyme-y-como-hacerla-3878346>
- Tafur, B., Acosta, J., & Sepúlveda, P. (2025). *Resistencia en la adopción de digitalización financiera en pymes en Colombia.*