

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 1. Informe Criterios de Evaluación

ACTIVIDAD 1

Emprendimiento 2

UNIPANAMERICANA COMPENSAR

JONATHAN CASTILLO GRAJALES

SEMESTRE VII

MODULO I

FACULTAD DE INGENIERIA
TECNOLOGÍA EN ANÁLISIS Y DESARROLLO
DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Febrero de 2020

Contenido

Introducción	3
ACTIVIDAD	4
Propuesta de valor	17
Conclusión	18
Referencias.....	19

Introducción

En la presente actividad se utilizaron metodologías DOFA y PESTEL para realizar el análisis del emprendimiento para la toma de decisiones y la planeación estratégica del mismo.

Se puede observar también el análisis de la competencia y las variables para construir la propuesta de valor.

ACTIVIDAD

Teniendo en cuenta la propuesta de la idea/prototipo del producto y/o servicio, deberá:

C.E.1. Describe el concepto de “Modelo de Negocio” y realiza el diagnóstico situacional de idea/prototipo a partir de los elementos que componen la matriz DOFA.

1. Teniendo en cuenta el desarrollo de la matriz DOFA en la primera actividad, complemente los ítems mínimo 4 por cada variable justificables, y desarrolle estrategias: FO – FA – DO – DA (es necesario que cada estrategia cuente con una táctica que responda al Qué, Cómo, Cuándo, Dónde y Por qué)

1. Objetivo

Realizar el diagnóstico situacional del emprendimiento TAR-get

MATRIZ DOFA	Fortalezas	Debilidades
	<p>Certificación de estudios técnicos profesionales.</p> <p>Estudios actuales de Ingeniería.</p> <p>Certificación CCNA Routing and Switching: Introducción a redes, en Cisco Networking Academy.</p> <p>Servicio accesible y parcialmente gratuito.</p>	<p>No brindar asistencia inmediata por falta de personal.</p> <p>Falta de dinero para invertir en la logística comercial del negocio: cámara de comercio, pago de impuestos, local comercial y los gastos que ocasiona, compra de equipos para las operaciones, afiliación a proveedores para compra de productos e insumos tecnológicos, contratar a una persona formada y capacitada que atienda a los clientes cuando no pueda estar en la local oficina.</p> <p>Falta de conocimientos y experiencia en desarrollo de software.</p> <p>No tengo certificado de trabajo en alturas.</p> <p>Falta ahondar en soluciones específicas de seguridad como sistemas de alarma integradas a CCTV, cámaras PTZ, redes mesh para sistemas WiFi, diagnóstico de líneas telefónicas, y diseño, instalación, medición y mantenimiento de fibra óptica.</p>
Oportunidades	Estrategia FO	Estrategia DO

<p>Posicionamiento Web. Obtención de nuevos conocimientos para ofrecer más servicios.</p> <p>Consecución de clientes.</p> <p>Inscripción ante la Cámara de Comercio, para formalizar el proyecto y acceder a créditos para el mejoramiento y fortalecimiento del negocio.</p> <p>Alianzas con proveedores de cableado estructurado y telecomunicaciones.</p>	<p>F3O2: Utilizar el servicio de soporte técnico remoto para dar a conocer la empresa y obtener más clientes.</p> <p>F1F2F3O3: Aprovechar los conocimientos adquiridos para obtener más clientes, aumentar ingresos y formalizar el proyecto ante la Cámara de Comercio de Buenaventura.</p>	<p>D5O3: Programar tiempos de capacitación para documentar los equipos, herramientas e instrucciones de configuración disponibles para dar solución integral a los requerimientos del cliente.</p> <p>O4: Inscribir a TAR-get ante la Cámara de Comercio para empezar a llevar un registro contable a partir del segundo trimestre de 2020.</p>
<p>Amenazas</p> <p>La mano de obra barata de la competencia.</p> <p>Extorsiones dependiendo de la ubicación del local. La mayoría de comerciantes pagan vacunas a bandas criminales de la ciudad.</p> <p>Empresas con servicios integrados y de más trayectoria.</p> <p>No hay industrias en la ciudad y hay pocas empresas dispuestas a invertir en la implementación o mejoramiento de sus infraestructuras de red y telecomunicaciones.</p>	<p>Estrategia FA</p> <p>F1F2F3A1: para hacer frente a la mano de obra barata, se van a ofrecer mejor calidad de la mano de obra en comparación con la competencia y mejores prestaciones de las funciones de la infraestructura implementada respaldada por marcas comerciales certificadas y garantizadas.</p> <p>A2. Seguir con la metodología de trabajo hasta que se consoliden contratos con por lo menos 5 empresas y contar con un capital para alquilar un local en una zona comercial.</p>	<p>Estrategia DA</p> <p>D1: hacer convenio con un colega de confianza para que realice los soportes que por falta de tiempo no es posible cubrir.</p> <p>A3: crear alianzas con otros profesionales para diversificar servicios y hacer frente a la competencia.</p>

C.E.2 Identifica en su entorno modelos de negocios tradicionales y determina cuáles son las acciones apropiadas, según la matriz PESTEL para el producto o servicio que está trabajando.

1. Plantear la matriz PESTEL para generar actividades que debe desarrollar el producto y/o servicio

Con el objetivo de evaluar el contexto externo o entorno, y ayuda a guiar la observación de los diferentes aspectos que afectan positiva o negativamente a TAR-get, se procura entender el comportamiento del entorno y su interacción con TAR-get, para apalancar una mejor toma de decisiones y la formulación de objetivos más acertados e inteligentes.

FACTORES		ACCIONES
Políticos	<p>Percepción de seguridad y justicia en Buenaventura y Nivel de Corrupción en lo Público y lo Privado.</p> <p>En un principio fueron la guerrilla la que, a través de su expansión, aprovechó las actividades económicas de la región, especialmente la minería, para obtener algún tipo de financiamiento. De esta forma, los grandes terratenientes sufrieron el cobro de vacunas (impuestos ilegales de la guerrilla) y otro tipo de extorsiones. Luego de que sectores de estos y algunos grandes empresarios se organizan, y las autodefensas buscan fondos para financiarse, el puerto se vuelve el foco de extorsión. La extorsión es empleada como una herramienta para lograr que cargamentos de droga (que financiaban y financian las estructuras ilegales) llegaran a puerto seguro. Si bien, esto tiene un fuerte componente de corrupción, la extorsión es importante como una amenaza para lograr la salida de cargamentos ilegales (y su ingreso también, con armas y dinero). Debido a que, tanto las BACRIM como la guerrilla, tienen presencia en la ciudad, es probable que la presión sea mayor y que no todas las extorsiones sean denunciadas. No obstante, el establecimiento de las BACRIM y la dinámica especial de Buenaventura le ha dado un nuevo aire a esta actividad. Aunque</p>	<p>Esto dificulta el establecimiento de TAR-get en un local comercial en ciertas áreas de la ciudad. Se debe procurar la ubicación en una zona comercial menos propensa a extorsiones o vacunas.</p>

	<p>las cifras de extorsión actualmente son relativamente bajas comparadas con las de otros departamentos como Antioquia, Bogotá, Santander y Tolima, y los casos que se han presentado son ejecutados por pequeñas bandas, es probable que, con la configuración de la guerrilla y los Rastrojos, que subcontratan a pequeñas bandas, los casos de extorsión se incrementen o por lo menos se mantengan estables. Las BACRIM se dedican a extorsionar a los pequeños comerciantes, tenderos y vendedores ambulantes para obtener un pequeño margen de ganancia que les permita autofinanciarse.</p>	
Económicos	<p>En la ciudad de Buenaventura existen tres principales empleadores legales: el puerto (que cada vez requiere menos de mano de obra), el gobierno local y la industria pesquera. Ninguno de estos puede generar más ofertas de empleo en el futuro próximo y de hecho la industria pesquera se está contrayendo. Es importante resaltar, que gran parte de la riqueza creada por el puerto no se queda en Buenaventura sino que emigra hacia Cali.</p>	<p>TAR-get enfocará sus servicios a empresas y particulares, siendo su principal objetivo las empresas por la actual situación económica de la región.</p>
Sociales y culturales	<p>Según el DANE, en el año 2008, el municipio tenía 348.951 habitantes, pero los cálculos no tienen en cuenta a la población que no tiene acceso a servicios públicos (34% de la población), por lo cual se puede estar hablando de que la población real llega al medio millón. De esta población, la mayoría vive en el casco urbano y sólo un 11% en la parte rural.</p>	<p>Se debe intentar llegar a sectores específicos donde hay clientes potenciales para ofrecer los servicios de TAR-get teniendo en cuenta que la mayoría de estos sectores ya tienen contratados servicios en área de tecnología por parte de empresas muy bien constituidas. Por otro lado se quiere aportar a la comunidad con servicios accesibles.</p>

	<p>Buenaventura hace parte del Valle del Cauca; departamento donde se encuentra localizado uno de los principales puertos marítimos de Colombia, al contar con una óptima ubicación geográfica en el Océano Pacífico y estar cerca del Canal de Panamá, aspecto que le significa ser un puerto con muchas ventajas geográficas gracias al tráfico de carga que se presenta en esta zona del pacífico colombiano. Según un análisis realizado en el Diario Portafolio (2014), la Sociedad Portuaria de Buenaventura mueve aproximadamente el 32% del total de la carga movilizada en los diez puertos de Colombia y por este motivo juega un papel muy importante en el desarrollo global de la industria colombiana. Es importante mencionar que el Puerto no es el único medio por el cual esta ciudad obtiene ingresos, debido a que también tienen otras actividades como la pesca y la agricultura que pueden no tener la misma participación en la economía de la ciudad, pero de una u otra forma ayudan a su desarrollo. Del mismo modo que aportan a la economía, se ven afectadas por la problemática de seguridad y pobreza que vive la región.</p>	
Tecnológicos	<p>Las terminales portuarias están enfocando sus esfuerzos en mejorar su conectividad y en encontrar medios más eficientes para la transición a procesos automatizados.</p> <p>Las plataformas basadas en implementación en la nube junto con el internet de las cosas (IoT) con las tecnologías que están</p>	<p>El primer para participar en este mercado es estudiar los servicios que ofrecen las compañías en cuanto la nube y el IoT aplicado a las operaciones portuarias para establecer alianzas que permitan abrir camino en este sector.</p>

	<p>apropiando los operadores portuarios.</p> <p>El objetivo de este sector es hacer realidad los puertos “inteligentes” aplicando las tecnologías emergentes de la transformación digital.</p> <p>Las bondades de la conectividad en la nube están abriendo un abanico enorme de posibilidades para la implementación de sistemas IoT que permitirán comunicaciones masivas con grandes cantidades de datos en tiempo real hace pocos años eran impensadas.</p> <p>Esto facilitará en gran medida la comunicación entre los operadores portuarios, los buques y los proveedores de servicios externos, lo que aumentará la eficiencia y la productividad de esta economía.</p> <p>Aunque los sectores marítimo y portuario han tenido una tendencia a ser tradicionales en sus procesos y no acostumbran a implementar procesos o tecnologías disruptivas, en los últimos años esta tendencia ha venido tomando un rumbo distinto.</p> <p>Las compañías se han dado cuenta que este es el primer paso para lograr construir los verdaderos puertos “inteligentes”, y han comprendido las enormes ventajas de adoptar este tipo de soluciones digitales.</p>	
Ecológicos	<p>He sido testigo de que en mi ciudad no existe una conciencia generalizada en cuanto al manejo que se le da a la basura, la mayoría de hogares y establecimientos comerciales no</p>	<p>TAR-get quiere impulsar su responsabilidad social y ecológica clasificando los residuos que se generan en el día a día de sus operaciones.</p>

	<p>clasifican los residuos y las empresas involucradas con el cuidado del medio ambiente como la EPA (Agencia de Protección Ambiental) y la CVC (Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca) no han sido consistentes en las campañas para darle un destino organizado y adecuado a los tipos de residuos.</p>	<p>Existen residuos electrónicos de partes y componentes electrónicos que se dan de baja. Para esta clase de residuos se agruparán y serán enviados a un centro de acopio a nivel nacional para que ellos de le den un nuevo uso.</p> <p>En cuanto a la protección responsable de recursos se hará uso prudente del consumo de agua y energía eléctrica.</p> <p>Otro factor que afecta al mundo es la contaminación de espectro electromagnético. En TAR-get somos partidarios de las soluciones inalámbricas, pero también de implementar soluciones que generen menos radiación e interferencia electromagnética.</p>
Legales	<p>Beneficio de rentas exentas para empresas de la economía naranja. Proyecto de economía naranja es la presentación y acreditación de todos los requisitos y documentos legales vigentes, cuya validación y posterior acto de conformidad por parte del Ministerio de Cultura, dará lugar al beneficio fiscal de siete años de rentas exentas para apoyar la innovación, el emprendimiento, la inversión y generación de empleo creativo y cultural en Colombia.</p>	<p>En este factor y para acceder a tal beneficio sería necesario que TAR-get evolucionara exponencialmente en la generación de un nuevo servicio relacionado con el análisis diseño y creación de bases de datos, aparte de tener un continua y consistente actividad contable y contar con un asesor y consultor profesional en materia legal, financiera y contable.</p> <p>Lo siguiente servirá de guía para visualizarnos a futuro quedando claro que queda mucho camino por recorrer.</p> <p>Según la sección -I a.- de la Guía de Aplicación de Rentas Exentas, TAR-get debe ser una persona jurídica contribuyente del impuesto sobre la renta y complementarios, del régimen ordinario, constituida antes del 31 de diciembre de 2021 con ingresos brutos del año</p>

		<p>gravable inmediatamente anterior inferiores a 80.000 UVT (80.000 UVT = \$2.741.600.000, cálculo con la UVT del año 2019).</p> <p>TAR-get debe tener como actividad económica exclusiva enmarcada en la clasificación industrial internacional uniforme (CIU), registrado en el Registro Único Empresarial (RUE) como industria de valor agregado creativo y tecnológico correspondiente dentro de todos los que cita el documento sobre la Guía de Aplicación de Rentas Exentas, los códigos CIU 6201 Actividades de desarrollo de sistemas informáticos (planificación, análisis, diseño, programación, pruebas) o 6202 Actividades de consultoría informática y actividades de administración de instalaciones informáticas. Los cuales se definirán en el futuro se alcance o no a ser beneficiario de la economía naranja.</p> <p>TAR-get debe estar registrado en su Cámara de Comercio principal y su registro aparezca en el RUE de tipo societario.</p>
--	--	--

C.E.3. Conoce y aplica modelos de negocios.

1. A partir de la lectura del material de apoyo, conoce y aplica los modelos de negocios

Es necesario preguntarse, ¿Qué es modelo tradicional de negocio?

Favor mirar las observaciones de cada punto, TAR-get no aplica del todo el modelo tradicional de negocio.

El modelo de negocio trata a cerca de las formas en que las empresas u organizaciones llevan a cabo su idea de negocio en la práctica. Con la ayuda de estas formas se puede por ejemplo generar ingresos económicos y así posicionarse en el mercado comercial.

Es el negocio donde se invierte una gran suma de dinero, en muchas ocasiones de una sola persona. Nace de una idea de negocio propia de un emprendedor.

Los pasos que se aplican en el modelo tradicional de negocio son los siguientes:

1. Creación de producto
2. Ofrecerlo a los clientes
3. Conseguir la venta directa

Características Modelo Tradicional de Negocio

- La principal característica es la venta directa, se necesitará contar con un número determinado de empleados que cumplan diferentes roles dentro del establecimiento.

Es fundamental contar con uno o varios locales físicos.

Observación:

Actualmente TAR-get no cuenta con empleados y no tiene un local físico, su esquema de negocios se basa en la utilización de Internet como medio de difusión para ofrecer servicios y la venta de los servicios se concreta de manera presencial. La meta de TAR-get es contar en un futuro con profesionales que se vinculen al proyecto TAR-get, contar con instalaciones para exhibición de productos y demostración de servicios en el área de la tecnología y la información.

Es necesario invertir una suma de dinero importante, ya que aparte del personal se necesitará un espacio físico.

- No necesita de algún tipo de tecnología, solo herramientas manuales (piezas gráficas, volantes, papelería).

Observación:

Esto difiere de nuestro modelo de negocio porque TAR-get es un emprendimiento que utiliza las herramientas tecnológicas como una ventaja competitiva en el mercado digital emergente.

- Se debe direccionar un costo neto para publicidad.

Observación:

Invertir en optimización de búsquedas por Internet adquiriendo posicionamiento web a través nuestro proveedor de Hosting Goddady, motor de búsqueda Google y red social Facebook.

- Altos costos en imagen y publicidad.

Observación:

Con el tiempo es posible pautar en radio y televisión.

Diferencias de modelo tradicional y nuevos modelos aplicados a TAR-get

Variable	Tradicional	Nuevos modelos
Capitación	Lo mira como un gasto.	Se lo ve como una inversión para el futuro.
Proceso	Se organiza a través de funciones.	Se organiza a través de procesos.
	Toman importancia en la especialización de obreros o empleados.	Consideran importante la polivalencia. Que tiene varios valores o habilidades.
Grupos	Basan su funcionamiento en las labores individuales.	Se basan en el esfuerzo del trabajo en equipo.
	El nivel de participación del personal en la gestión no es otorgada o es restringida.	El nivel de participación del personal en la gestión es una herramienta en la productividad y calidad.
Administración	El mantenimiento a los equipos de trabajo se da en dirección de la corrección de falencias.	El mantenimiento de los equipos se lo realiza en modo de prevención.
	El organigrama de la empresa refleja una pirámide con la base en la parte inferior, demostrando que las ordenes se generan de los altos mandos.	Se basa en las pirámides invertidas, lo cual quiere demostrar que los niveles jerárquicos superiores deben servir. Hay también organigrama circular.

Teorías X Y	Se basan en la teoría X donde considera a los individuos son perezosos, indolentes y carentes de motivación y por lo tanto deben ser controlados.	Se basan en la teoría Y donde consideran a los trabajadores personas motivadas, tienen conciencia de las responsabilidades laborales.
Finalidad	Enfoque a la producción y la venta.	Enfoque al consumidor a través del marketing.

Fuente: (Lefcovich, 2009, págs. 4-10)

C.E 4. Identifica segmentos de clientes no considerados y redefine prototipo

1. Establecer segmento de clientes focalizado para construcción de la validación.

1. Segmentación Geográfica

Válido para Buenaventura: Asistencia Remota Gratuita y Soluciones Tecnológicas.

Resto de Colombia: Soluciones Tecnológicas. Alcance a mediano plazo.

2. Segmentación Psicológica: Necesidad del cliente para solucionar áreas de su empresa relacionados con prevención de riesgos en la operatividad de su infraestructura, la pérdida de información, la continuidad del negocio y la seguridad.

3. Segmentación Demográfica: Pymes en busca de soluciones tecnológicas, y todas las personas que quieran acceder al servicio de soporte técnico remoto y/o no tengan conocimientos básicos sobre temas relacionados con el área de sistemas.

4. Segmentación Socio Cultural: Personas desde los 18 años edad.

5. Segmentación por uso:

Empresas:

- Semanal: Mesa de ayuda, gestión de bases de datos, copias de respaldo, administración de infraestructuras, mantenimientos correctivos.
- Mensual: Mesa de ayuda, gestión de bases de datos, copias de respaldo, administración de infraestructuras, mantenimientos preventivos.
- Ocasional: Asistencia sobre incidencias técnicas.

Clientes particulares:

- Ocasional: Asistencia sobre incidencias técnicas.

6. Segmentación por beneficio: Soluciones personalizadas, documentación y servicio postventa.

CE 5. Analiza la competencia, establece diferencias y formula propuesta de valor mejorada

1. Teniendo en cuenta las diferentes técnicas para analizar la competencia, debe establecerlas diferencias y formular la propuesta de valor mejorada.

COMPETENCIA DIRECTA	CIUDAD	PRODUCTOS/SERVICIOS	PRECIO	PRODUCTO DIFERENTE	POR QUE LES COMPRAN	ESTRATEGIA	CANAL DE DISTRIBUCIÓN
Compupartes Teléfono: (2) 2415738	Buenaventura	Reparación y mantenimiento de computadores	Medio	Venta de equipos de cómputo y accesorios	Exhibición de productos en local comercial. Poca competencia.	Publicidad	Venta directa
Megacomputo Celular 3166283530	Buenaventura	Reparación y mantenimiento de computadores	Medio	Venta de computadores usados	Exhibición de productos en local comercial. Poca competencia.	Publicidad	Venta directa
Técnicomputo Celular 3164059698	Buenaventura	Reparación y mantenimiento de computadores Instalación de redes de computadores	Medio			Buen servicio	
Diseltec Celular 3152405084	Buenaventura	Instalación de sistemas de seguridad	Medio	Venta de sistemas de circuito cerrado de televisión	Exhibición de productos en local comercial. Poca competencia.	Manejan precios para técnico	Venta directa
Eneeds Celular 3187123190	Buenaventura	Instalación de circuito cerrado de televisión	Alto	Venta de sistemas de circuito cerrado de televisión	Exhibición de productos en local comercial. Poca competencia.		Venta directa

COMPETIDORES POTENCIALES	CIUDAD	PRODUCTOS/SERVICIOS
Egresados de Ingeniería en Sistemas de la Universidad de Pacifico	Buenaventura	Soporte técnico a empresas del sector portuario Desarrollo de Aplicaciones móviles
Egresados Tecnología en Sistemas de Información de la Universidad del Valle	Buenaventura	Soporte técnico a empresas del sector portuario Desarrollo de Sistemas de Información



Llámenos. Que no le de pena!

Propuesta de valor

Nuestra misión es ofrecer soluciones y servicios profesionales de calidad a empresas y particulares. Para TAR-get es importante el mejoramiento y la capacitación continua.

Brindar asistencia técnica gratuita solo si es de forma remota.

Estoy dispuesto a ayudar a solucionar sin costo (solo si es de forma remota) las dudas más básicas e incidencias técnicas que surjan en el camino.

Disponibilidad del servicio vía telefónica, email, acceso remoto.

La propuesta de valor involucra un conjunto de servicios, la posibilidad de encontrar más de una solución en un solo lugar.

A diferencia de la competencia hay una mayor variedad en la especificación de servicios y soluciones los cuales involucran:

- Asistencia técnica
- Soluciones de Instalación
- Mantenimientos
- Soporte Express
- Repuestos para portátil

Puede conocer más acerca de TAR-get y sus servicios en www.TAR-get.co

Jonathan Castillo
Representante

¡Gratis! Asistencia Remota

Horarios: Lunes a viernes 8:00 am 1:00 pm - 2:00 pm 5:00 pm | Sábados 8:00 am 1:00 pm

Conclusión

Con esta actividad se pudieron identificar los puntos débiles de mi emprendimiento y las acciones a tomar para fortalecer mi infraestructura y ser competitivo en el campo de los servicios tecnológicos.

A través de PESTEL pude ubicar mi proyecto de emprendimiento y la afectación de los factores externos que sirvió de herramienta para hacer el análisis de las acciones que deben ejecutarse a mediano y largo plazo pues existen empresas muy sólidas, con mucha experiencia y con musculo financiero para respaldar contratos y licitaciones con empresas del sector portuario.

Que es necesario el estudio constante y la actualización de conocimientos para participar en las tecnologías convergentes como aplicaciones en la nube, inteligencia artificial, y diseño y desarrollo de bases de datos. El camino es largo, pero vale la pena.

Por otro lado, se investigo acerca de la economía naranja, los requisitos y los beneficios. Fue útil para establecer cuál es el posible CIIU que enmarca las actividades económicas a futuro de Target.

Referencias

- CASAS, J. A. (13 de julio de 2018). *Matriz PESTEL*. Obtenido de https://www.youtube.com/watch?v=CHx_hlNPvkM
- Ministerio de Cultura. (2019). *Economía Naranja*. Obtenido de <https://www.economianaranja.gov.co/>
- Ortega, P. M. (2016). *Análisis de la situación social y económica del Puerto de Buenaventura*. Obtenido de <https://revistas.esumer.edu.co/index.php/merc/article/view/95>
- Rosa, K. (17 de mayo de 2018). *Cómo hacer una segmentación de mercado*. Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=5Ltn8s9zOTY>
- Silva, C. (04 de marzo de 2014). *ESTUDIO DE LA COMPETENCIA*. Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=k3hEvqKIGR8>
- Vega, A. N. (2019). *Modelo Tradicional de Negocio*. Obtenido de <https://www.studocu.com/es/document/universidad-ute/emprendimiento-e-innovacion/informe/modelo-tradicional-de-negocio/4909975/view>
- Ventura Group. (29 de enero de 2019). *Las terminales portuarias inteligentes ya son una realidad*. Obtenido de <https://www.venturagroup.com/las-terminales-portuarias-inteligentes-ya-son-una-realidad/>