

INSCRIPCIÓN POR YECTO DE EMPRENDIMIENTO O IDEA DE NEGOCIO



Temáticas
formación negocio

PERFIL DEL EMPRENDIMIENTO

NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO O IDEA	Synaris Corp			
PERFIL DEL EMPRENDEDOR	FUNCIONARIO	PROFESOR	ESTUDIANTE	EGRESADO
SI ES ESTUDIANTE	Ingeniería de sistemas	Ingenierías	VII semestre	
ETAPA DEL EMPRENDIMIENTO	Idea de Negocio ____ Negocio en desarrollo <u>X</u> Negocio en escalamiento _			
LINEAS DE PARTICIPACION	Agro industrial - Agro negocios - Negocios verdes:	Negocios sociales	Negocios de artesanías, cultura, manualidades y confecciones	TICs Spin Off: - Negocios de ventas y servicios:

INFORMACIÓN DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

NOMBRES	APELLIDOS	No. DOCUMENTO IDENTIDAD
Freddy Sneyder	Cedeño Uva	1006556454
DIRECCION	CORREO ELECTRÓNICO	No DE CELULAR
Calle 29 b 11 16	Sneydercedeno.es@unitropico.edu.co	3212486521
GENERO	EDAD	
Masculino	22 años	
NOMBRES	APELLIDOS	DOCUMENTO IDENTIDAD
Heidy Yuliana	García Rodríguez	1118561569
DIRECCION	CORREO ELECTRÓNICO	No DE CELULAR
Calle 24 #13a-16	heidygarcia@unitropico.edu.co	320 6086711

INSCRIPCIÓN POR YECTO DE EMPRENDIMIENTO O IDEA DE NEGOCIO



GENERO	EDAD	
Femenino	30 años	

1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO, EMPRESA Y/O EMPRENDIMIENTO

Synaris Corp se dedica al desarrollo, comercialización y distribución de soluciones tecnológicas, con enfoque en software y equipos informáticos.

- Desarrollo de Software y Servicios Tecnológicos (CIIU 6201)
 - a. Planificación y análisis de sistemas para optimizar procesos empresariales.
 - b. Desarrollo de aplicaciones web, móviles y de escritorio con tecnologías modernas.
 - c. Pruebas, mantenimiento y actualizaciones de software para garantizar calidad y seguridad.
 - d. Consultoría en transformación digital e implementación de metodologías ágiles.
- Comercio de Equipos y Software de Informática (CIIU 4651)
 - a. Venta de computadores, periféricos y equipos de almacenamiento.
 - b. Comercialización de software y licencias para productividad, seguridad y gestión.
 - c. Distribución de equipos de telecomunicaciones y soluciones de conectividad.

Synaris Corp integra tecnología y asesoría para ofrecer soluciones innovadoras y eficientes a sus clientes.

2. PROBLEMA – SOLUCION -OPORTUNIDAD

1. Describa el problema y la solución propuesta / Oportunidad de negocio

En la región de Yopal y el departamento de Casanare, así como en gran parte de la Orinoquia, existe una notable **carencia de empresas locales especializadas en soluciones tecnológicas integrales**, tanto en el desarrollo de software como en la comercialización y soporte de equipos informáticos. Las entidades públicas, privadas y educativas suelen depender de proveedores de otras regiones del país, lo que genera **demoras en la atención técnica**, altos costos de implementación y una **falta de acompañamiento especializado** adaptado al contexto local.

Además, el proceso de transformación digital en la región aún está en una **fase incipiente**, con muchas organizaciones que requieren automatización de procesos, digitalización de la información y soluciones tecnológicas accesibles que se alineen con su realidad operativa y presupuestal.

Synaris Corp propone una solución integral que abarca desde el desarrollo personalizado de software hasta la distribución de equipos y consultoría tecnológica. Esta propuesta no solo busca cubrir el vacío de proveedores tecnológicos en la región, sino que además se **adapta a las necesidades específicas del mercado orinoquense**, entendiendo sus dinámicas económicas, sociales y geográficas.

2. ¿Por qué su idea de negocio o emprendimiento o innovación es la mejor solución a la oportunidad detectada?

La propuesta de **Synaris Corp** es la mejor solución a esta oportunidad por las siguientes razones:

- **Ubicación estratégica:** Al estar presente en Yopal, Casanare, la empresa puede ofrecer **respuesta inmediata**, soporte presencial y seguimiento cercano, lo cual representa una ventaja frente a competidores foráneos.
- **Soluciones a medida:** A diferencia de grandes proveedores que ofrecen productos genéricos, Synaris Corp desarrolla soluciones personalizadas, alineadas con los procesos específicos de cada cliente en sectores como agroindustria, educación, salud y gobierno.
- **Enfoque integral:** La empresa combina desarrollo de software, venta de hardware, asesoría técnica y formación en nuevas tecnologías, permitiendo que los clientes accedan a un **ecosistema completo de transformación digital** sin depender de múltiples proveedores.
- **Aprovechamiento del vacío en el mercado:** La baja competencia tecnológica en la región representa una **ventana de oportunidad significativa** para posicionarse como líder local, fidelizando clientes desde las primeras etapas de su digitalización.
- **Aporte al desarrollo regional:** Synaris Corp no solo busca rentabilidad, sino también impactar positivamente en la región, generando empleo calificado, formando talento tecnológico local y promoviendo la innovación en empresas y entidades públicas.
- En conjunto, la propuesta de Synaris Corp **responde de forma efectiva, contextualizada y sostenible** al problema identificado, ofreciendo soluciones tecnológicas modernas donde antes había ausencia o respuestas inadecuadas.

3. INNOVACION Y TECNOLOGIA

1. ¿Qué novedades o innovación presenta con respecto a los que ya existen en el mercado?

Synaris Corp se diferencia en el mercado regional de Yopal, Casanare y la Orinoquia a través de un conjunto integral de soluciones tecnológicas que abarcan:

- **Desarrollo a Medida y Personalización:**
 - Empleo de tecnologías emergentes como **Firestore** que permiten el manejo de bases de datos en tiempo real, autenticación segura y despliegue ágil en arquitecturas serverless y en la nube.
 - Uso de frameworks modernos (React, Flutter, Node.js, Python) para construir aplicaciones web, móviles y de escritorio adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente.
- **Venta de Licencias de Software:**
 - Comercialización de software estandarizado para aplicaciones corporativas, eCommerce y sistemas de gestión, diseñado para ser escalable y de fácil integración con otras herramientas.

- Ofrece actualizaciones constantes y soporte técnico especializado, permitiendo a las empresas contar con soluciones probadas y seguras sin los altos costos y tiempos de desarrollo propios del software a medida.
 - **Distribución de Equipos y Consultoría:**
 - Distribución de equipos informáticos y soluciones de conectividad, junto con asesoría y consultoría tecnológica, lo que permite a las organizaciones adquirir infraestructura de calidad y recibir acompañamiento técnico para optimizar sus procesos.
 - La consultoría se centra en la transformación digital, ayudando a las empresas a adaptarse a las exigencias del mercado actual y aprovechar al máximo la tecnología instalada.
 - **Desarrollo Sostenible y Escalable:**
 - Implementación de soluciones de Big Data, análisis en tiempo real y automatización de procesos, promoviendo un crecimiento tecnológico sostenible, con enfoques que minimizan la huella energética y maximizan la eficiencia operativa.
 - Integración con plataformas globales para facilitar la internacionalización y ampliar la competitividad de los clientes.
2. ¿Qué dificultades tecnológicas, comerciales y de riesgos puede enfrentar su negocio y qué medidas utilizará para minimizar el riesgo?

Dificultades tecnológicas:

- *Actualización y capacitación:* La integración de tecnologías emergentes (como Firebase, frameworks modernos y soluciones de Big Data) puede representar un reto si el equipo o los clientes locales no están familiarizados con ellas.
 - **Medidas:** Invertir en capacitación continua, alianzas con instituciones educativas y certificaciones especializadas; además, ofrecer demos y talleres de adopción tecnológica.
- *Dependencia de conectividad:* En zonas rurales y áreas con limitada conectividad, la operación en tiempo real puede verse afectada.
 - **Medidas:** Diseñar soluciones híbridas que permitan operaciones offline con sincronización posterior cuando se recupere la conexión.

Dificultades comerciales:

- *Resistencia al cambio:* Las empresas tradicionales pueden mostrarse reticentes a adoptar nuevas tecnologías o modelos de negocio, especialmente la compra de licencias de software y la transformación digital en general.
 - **Medidas:** Implementar pilotos gratuitos, asesorías personalizadas y casos de éxito demostrables que evidencien los beneficios del cambio.
- *Competencia con grandes proveedores:* Aunque hay pocos actores locales, existe la competencia de grandes marcas foráneas.

- **Medidas:** Aprovechar la ventaja de ser una empresa local, ofreciendo atención personalizada, soporte in situ y un profundo conocimiento del contexto y necesidades regionales.

Riesgos generales:

- *Fuga de talento tecnológico:*
 - **Medidas:** Crear un entorno laboral atractivo, programas de formación interna y estrategias de retención de talento.
- *Ciberseguridad:* El manejo de datos en tiempo real y transacciones digitales conlleva riesgos de seguridad.
 - **Medidas:** Aplicar estándares internacionales de seguridad, autenticación multifactor, auditorías constantes y protocolos de respuesta ante incidentes.
- ¿Aplica el uso de TICs u otras tecnologías aplicadas para la optimización y/o desarrollo de su producto o servicio?

Sí, Synaris Corp basa su propuesta en un robusto conjunto de tecnologías aplicadas que permiten optimizar y desarrollar soluciones integrales, destacando:

- **Firestore y Tecnologías en la Nube:**
 - Utilizado como backend para aplicaciones que requieren bases de datos en tiempo real, autenticación, almacenamiento y funciones en la nube, reduciendo tiempos de desarrollo y costos operativos.
- **Frameworks Modernos y Desarrollo Ágil:**
 - Empleo de herramientas como React, Flutter, Node.js y Python que permiten la creación rápida de aplicaciones móviles, web y de escritorio, adaptables tanto a proyectos de desarrollo a medida como a productos estandarizados.
- **Big Data y Análisis en Tiempo Real:**
 - Integración de herramientas que permiten el procesamiento y análisis de grandes volúmenes de datos para facilitar la toma de decisiones estratégicas en entornos corporativos y de eCommerce.
- **Venta de Licencias de Software:**
 - Desarrollo y comercialización de soluciones estandarizadas en forma de licencias, que ofrecen actualizaciones en tiempo real, soporte continuo y compatibilidad con múltiples plataformas, permitiendo a los clientes acceder a tecnología de punta sin incurrir en el costo y tiempo asociado al desarrollo exclusivo.
- **Distribución de Equipos y Consultoría:**
 - La tecnología aplicada en la infraestructura (desde hardware hasta sistemas de conectividad) se complementa con servicios de consultoría que facilitan la transición digital de los clientes, integrando asesorías personalizadas para identificar y solucionar cuellos de botella en sus procesos tecnológicos.

En resumen, la combinación de soluciones hechas a medida, la venta de licencias de software probadas y el respaldo mediante la distribución de equipos y consultoría, posiciona a Synaris

Corp como una solución integral, moderna y adaptada a las necesidades del mercado regional, potenciando el desarrollo sostenible y la transformación digital en la Orinoquia.

4. MERCADO – VIABILIDAD - MERCADEO

1. ¿De qué manera su negocio o empresa generará ingresos a partir de las necesidades y oportunidades detectadas?

Synaris Corp estructura su modelo de ingresos en **cuatro líneas estratégicas**, diseñadas para atender las brechas tecnológicas del mercado regional y nacional:

- **Desarrollo de Software a la Medida:**

- Creación de soluciones personalizadas (web, móviles, de escritorio) adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente.
- Implementación de tecnologías modernas como Firebase, bases de datos en tiempo real, big data y arquitecturas escalables.
- Los ingresos se generan por proyectos entregables o suscripciones para mantenimiento continuo.

- **Venta de Licencias de Software:**

- Comercialización de soluciones estándar propias y de terceros (gestión empresarial, eCommerce, productividad, seguridad, etc.).
- Modelo de ingresos basado en licencias individuales, paquetes empresariales o suscripciones anuales renovables.

- **Consultoría y Servicios Tecnológicos:**

- Acompañamiento en procesos de transformación digital, planificación de sistemas, metodologías ágiles, análisis de datos y ciberseguridad.
- Ingresos por horas de consultoría, paquetes de asesoría y contratos mensuales de soporte y administración de plataformas.

- **Venta de Equipos e Infraestructura Tecnológica:**

- Comercialización de computadores, periféricos, redes, servidores, dispositivos de almacenamiento y conectividad.
- Ingresos directos por venta de equipos, configuración, instalación y mantenimiento.

Estas líneas no solo generan ingresos diferenciados, sino que se complementan entre sí, permitiendo a Synaris Corp ofrecer una solución **integral, sostenible y recurrente** para empresas y entidades de la región.

2. Mercado potencial y mercado inmediato.

- **Mercado inmediato:**

- Empresas locales en Yopal y Casanare que requieren digitalizar procesos administrativos y comerciales.
- Instituciones educativas, entidades públicas y organizaciones que ya son clientes o tienen necesidades urgentes de soporte, software, hosting y consultoría.
- Clientes actuales en departamentos como Meta, Boyacá y Cundinamarca, con quienes se mantiene relación continua.

- **Mercado potencial:**

- PYMEs, cooperativas, alcaldías, EPS, colegios, universidades y organizaciones rurales de la Orinoquia y el país que necesitan soluciones accesibles y confiables.
- Sectores como agroindustria, comercio, salud, turismo y educación con bajo nivel de adopción digital pero alta necesidad de modernización.
- Nuevos emprendedores que requieren software, hosting y equipos para iniciar operaciones tecnológicas desde cero.

3. Tracción del cliente, mensaje a usuarios y clientes, ¿cómo lo planeas difundir?

- **Tracción actual:**

Más de **8 soluciones de software a la medida** vendidas.

Base de **clientes fijos con contratos activos** para soporte, hosting y administración de plataformas. Expansión fuera del departamento, operando también en otras regiones del país.

- **Mensaje clave al cliente:**

"Desde la región, para la región y el país: desarrollamos soluciones tecnológicas que se adaptan a ti, con soporte local, resultados escalables y una atención que marca la diferencia."

- **Estrategias de difusión:**

- a. Marketing digital (redes, sitio web, SEO, campañas geolocalizadas).
- b. Participación en ferias empresariales, eventos académicos y foros TIC.
- c. Alianzas con universidades, entidades públicas y redes de emprendimiento.
- d. Recomendación directa de clientes satisfechos (referenciación activa).

4. Ventas y distribución. Canales de alcance de los clientes.

Synaris Corp emplea una **estrategia de distribución multicanal** para ampliar su cobertura:

- **En línea:**

Sitio web corporativo con portafolio y contacto directo.

Plataformas digitales para ventas, cotizaciones y atención (WhatsApp, correo, videollamadas).

- **Presencial:**

Oficina en Yopal como centro de operaciones y atención técnica.

Visitas empresariales y reuniones en sitio con clientes actuales y potenciales.

- **Ventas directas y alianzas:**

Equipo comercial y técnico propio.

Alianzas con distribuidores TIC, firmas de consultoría, agencias de desarrollo y universidades.

- **Modelos adicionales:**

Venta de licencias, servicios recurrentes por suscripción y esquemas de reventa tecnológica.

1. EQUIPO DE TRABAJO – ESCALAMIENTO - IMPACTO

1. Competencias y ventajas del equipo de trabajo

Nuestro equipo está conformado por **siete profesionales independientes** que, aunque aún no están vinculados mediante contratación formal, han sido los **impulsores naturales del proyecto**. Su compromiso ha permitido que la idea evolucione desde la conceptualización hasta las primeras fases de desarrollo.

Contamos con:

- **Un abogado**, que garantiza el cumplimiento normativo, la protección legal del producto y la estructura jurídica del modelo de negocio.
- **Dos administradoras de empresas**, que lideran la planeación estratégica, gestión operativa y estructuración financiera.
- **Tres desarrolladores**, responsables del diseño, construcción y mejora continua de la solución tecnológica.
- **Un gerente de TIC/proyectos**, que articula los componentes técnicos, estratégicos y comerciales del emprendimiento.

Esta diversidad de perfiles nos permite tomar decisiones ágiles, abordar desafíos desde distintas perspectivas y construir una solución **técnicamente sólida, legalmente viable y estratégicamente escalable**.

2. Fuentes de financiación y alianzas para el escalamiento

Para escalar el proyecto, contemplamos fuentes de apoyo como:

- **Programas públicos de fomento al emprendimiento** (Fondo Emprender, iNNpulsa, MinCiencias, Gobernaciones, SENA).
- **Alianzas con universidades, cajas de compensación y entidades educativas**, que puedan adoptar o pilotear la solución.
- **Conexión con empresas del sector privado**, interesadas en soluciones digitales que optimicen procesos o fortalezcan la transformación digital.
- Posible acceso a **capital semilla o inversión ángel**, en etapas tempranas, mediante pitches ante aceleradoras o redes de inversionistas.

Estas fuentes no solo ofrecerían respaldo económico, sino también visibilidad, reputación institucional y oportunidades de mercado.

INSCRIPCIÓN POR YECTO DE EMPRENDIMIENTO O IDEA DE NEGOCIO



3. Impacto proyectado a 1 y 5 años

Categoría	Impacto a 1 año	Impacto a 5 años
Ingresos estimados	Ingresos iniciales por pilotos o licencias: \$30 – \$50 millones COP	Ingresos sostenidos anuales superiores a \$300 millones COP
Utilidades proyectadas	Punto de equilibrio alcanzado o margen operativo leve	Margen de utilidad neta proyectado entre 15% y 25%
Empleos generados	Contratación de al menos 3 integrantes del equipo fundador	Generación de más de 10 empleos directos y oportunidades para terceros
Cobertura	Validación e implementación en 2 instituciones aliadas o pilotos	Expansión a mínimo 15 instituciones o clientes activos
Impacto social	Mejora en eficiencia de procesos institucionales; validación de uso real	Más de 10.000 usuarios beneficiados; optimización de recursos y decisiones
Alianzas estratégicas	Formalización de 2 convenios o memorandos de entendimiento (MDE)	Integración a redes nacionales de innovación o educación digital
Visibilidad y posicionamiento	Participación en convocatorias o ruedas de negocio locales	Reconocimiento como solución digital especializada en gestión institucional

CONFIDENCIALIDAD

El diligenciamiento de esta ficha se debe realizar en Word, completando y dando respuesta a cada uno de los ítems dispuestos.

El objetivo de esta ficha es recoger información de las ideas emprendedoras que nacen en cada uno de los integrantes de la comunidad UNITROPISTA, para llevar a cabo los proyectos de fortalecimiento de la cultura emprendedora en la universidad internacional del trópico americano UNITROPICO, identificando habilidades emprendedoras y así desde esta división brindarles rutas de emprendimiento, asesoría y acompañamiento, hasta la formulación de un plan de negocios viable, que se convierta en un negocio o empresa exitosa.

IMPORTANTE: El tratamiento y protección de datos personales está en el marco de la Ley 1581 de 2012, los datos obtenidos estarán a cargo de la división de emprendimiento y serán de carácter confidencial y se utilizarán dentro del proyecto con fines de prospectiva del emprendimiento en la universidad y académicos como el posterior desarrollo de informes y publicaciones dentro de revistas científicas, construir estadísticas e indicadores que le permita tomar decisiones administrativas, la veracidad de la información contenida en este documento es de responsabilidad del emprendedor, por considerarse su autor. Esta ficha debe ser diligenciada y suscrita por el emprendedor, debe ser enviada a la dirección de proyección social, oficina de Coordinación de Emprendimiento en físico y al correo electrónico emprendimiento@unitropico.edu.co, será también archivada en medio magnético y reposará en el equipo asignado a esta oficina.

**INSCRIPCIÓN POR YECTO DE EMPRENDIMIENTO O IDEA DE
NEGOCIO**

A handwritten signature in black ink, appearing to be "Freddy Sneyder Cedeño Uva".

FIRMA DEL EMPRENDEDOR

Freddy Sneyder Cedeño Uva
Estudiante
C.C. 1.006.556.454

A handwritten signature in black ink, appearing to be "Heidi Yuliana García Rodríguez".

FIRMA DEL EMPRENDEDOR

Heidy Yuliana García Rodríguez
Profesional Especializado
Oficina Asesora de Planeación
C.C. 1.118.561.569