Firmado electrónicamente. Documento No. 6c66bc89-6ea5-4198-935a-5d00069c7a34

CONSEJO PROFESIONAL
DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
JUNTOS LOGRAMOS MÁS

ESTUDIO DEL SECTOR HUBSPOT

FECHA	24 de abril del 2026
SOLICITANTE	Coordinadora Promoción y Divulgación

Marco normativo: Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007, Decreto 1082 de 2015, Ley 996 de 2005 (cuando aplique) y principios de contratación pública (planeación, economía, transparencia, responsabilidad y selección objetiva).

1. INFORMACIÓN GENERAL

- **Dependencia que la elabora:** Promoción y Divulgación
- **Responsable del estudio:** Juliana Gómez Durán
- **Fecha de elaboración:** 24 de abril de 2026
- **Objeto del estudio:** Adquirir la renovación de la licencia de software del módulo Marketing Hub Enterprise, incluyendo el nuevo módulo de Content Pro de HubSpot, con el propósito de continuar fortaleciendo y optimizando los procesos de gestión de datos e información, así como el relacionamiento con los distintos actores vinculados a la misión institucional del Consejo Profesional de Administración de Empresas.
- **Proceso asociado:** Licitación de menor cuantía.
- **Tipo de proceso:**
  - ☐ Bienes
  - ☐ Servicios
  - ☑ Software/licencias
  - ☐ Convenio/AID

2. DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD

El Consejo Profesional de Administración de Empresas (CPAE), en el marco de su compromiso con la mejora continua y la innovación en sus procesos de comunicación y relacionamiento institucional, ha consolidado una base de datos robusta y en constante crecimiento, conformada por matriculados y otros públicos estratégicos. Esta base ha sido construida a partir de campañas de comunicación digital, acciones institucionales y diferentes iniciativas orientadas al fortalecimiento del vínculo con sus grupos de interés, integrándose con los principales canales digitales del Consejo.

En este contexto, el CPAE ha venido implementando una estrategia basada en metodologías de inbound marketing, orientada a optimizar la gestión de la información, fortalecer el relacionamiento con sus públicos y mejorar la efectividad de sus comunicaciones. Como resultado de esta evolución, en el año 2024 se realizó la contratación del licenciamiento de la herramienta HubSpot Marketing Hub Enterprise, con capacidad para gestionar hasta 110.000 contactos de marketing, lo que permitió estructurar y poner en marcha una estrategia digital soportada en la automatización de procesos, la segmentación de audiencias y la mejora en la calidad de las comunicaciones electrónicas, reduciendo riesgos asociados al envío masivo de información, como el spam o la inclusión en listas negras.

Para la vigencia 2026, y en respuesta al crecimiento de la base de datos y a la consolidación de las estrategias implementadas, se amplió la capacidad de gestión a 190.000 contactos de marketing,

Firmado electrónicamente. Documento No. 6c66bc89-6ea5-4198-935a-5d00069c7a34

garantizando la continuidad operativa y el adecuado desarrollo de las acciones lideradas por la Coordinación de Promoción y Divulgación.

Esta ampliación permitirá mejorar los procesos de segmentación, personalización y análisis de la información, incrementando la eficiencia de las campañas, optimizando el uso de los canales de comunicación y fortaleciendo el relacionamiento con los distintos públicos del Consejo. En este sentido, la ampliación del licenciamiento se configura como una inversión estratégica que contribuye al cumplimiento de los objetivos institucionales y al posicionamiento del CPAE como entidad líder en la promoción y fortalecimiento de la profesión de Administración de Empresas en Colombia.

Adicionalmente, el CPAE proyecta para la vigencia 2026 la consolidación de una estrategia de comunicación multicanal con alcance local, regional y nacional, lo que demanda una plataforma tecnológica con mayores capacidades de gestión, integración y escalabilidad. En este escenario, la continuidad y ampliación del uso de HubSpot no solo responde a una necesidad técnica, sino también a una decisión estratégica que permite garantizar la estabilidad operativa, evitando los costos y riesgos asociados a un eventual cambio de herramienta, tales como la migración de datos, la reconfiguración de procesos, la curva de aprendizaje del equipo y la posible pérdida de información o trazabilidad.

En este sentido, la adquisición y renovación de la herramienta HubSpot, incluyendo los módulos de Marketing Hub Enterprise y Content Hub Professional, resulta fundamental para consolidar una estrategia integral de gestión de la información, comunicación y relacionamiento con los distintos públicos de interés del CPAE.

Finalmente, es importante señalar que la adquisición de esta herramienta se realizará a través de un partner autorizado de HubSpot, quien garantizará el licenciamiento, la correcta gestión de la suscripción, el soporte técnico especializado y el acompañamiento requerido para el adecuado funcionamiento de la plataforma, en concordancia con las condiciones establecidas por el fabricante.

3. OBJETO A CONTRATAR

“Adquirir la renovación de la licencia de software del módulo Marketing Hub Enterprise, incluyendo el nuevo módulo de Content Pro de HubSpot, con el propósito de continuar fortaleciendo y optimizando los procesos de gestión de datos e información, así como automatizar procesos de comunicación y el relacionamiento con los distintos actores involucrados a la misión institucional del Consejo Profesional de Administración de Empresas.”

ALCANCE

La implementación y uso de esta herramienta permitirá consolidar en una sola plataforma la gestión integral de los datos e información institucional, facilitando la centralización, organización, depuración y administración de las bases de datos correspondientes a los diferentes grupos de interés del Consejo Profesional de Administración de Empresas.

Asimismo, se contempla la automatización de los procesos de comunicación, la segmentación de audiencias y el seguimiento de interacciones, mediante la configuración de flujos de trabajo, campañas y herramientas de analítica que permitan optimizar las estrategias de promoción y divulgación, así como mejorar la eficiencia en la gestión de la información. De igual manera, la herramienta contribuirá al fortalecimiento del relacionamiento con los distintos actores vinculados a la misión institucional

CONSEJO PROFESIONAL
DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
JUNTOS LOGRAMOS MÁS

(matriculados, estudiantes, egresados, aliados estratégicos y comunidad académica), a través de la personalización de contenidos, la trazabilidad de las interacciones y la medición de indicadores de desempeño que faciliten la evaluación y mejora continua de las estrategias implementadas.

En este sentido, el alcance comprende el aprovechamiento integral de las funcionalidades tecnológicas de la plataforma para mejorar la eficiencia operativa, apoyar la toma de decisiones basada en datos y potenciar el impacto de las acciones desarrolladas por la Coordinación de Promoción y Divulgación del CPAE.

Adicionalmente, el alcance incluye la continuidad en el uso de la herramienta HubSpot como plataforma institucional de gestión de relacionamiento, lo cual resulta fundamental para garantizar la estabilidad operativa, la preservación de la información histórica, la trazabilidad de las interacciones y la consolidación de los procesos ya implementados. Lo anterior evita riesgos asociados a la migración de datos, reprocesos, pérdida de conocimiento institucional y afectaciones en la ejecución de las estrategias de comunicación.

ENTREGABLES

Renovación de la licencia de software del módulo **Marketing Hub Enterprise**, asociada a la cuenta institucional del Consejo Profesional de Administración de Empresas CPAE identificada con el número 23516602 incluyendo el nuevo módulo de **Content Pro** de HubSpot.

Módulo Marketing Hub - Enterprise

- Disponer de cinco (5) licencias, las cuales serán asignadas a los usuarios definidos por el CPAE.
- Garantizar la disponibilidad de 190.000 contactos de marketing, habilitados para la ejecución de campañas de correo electrónico y estrategias de comunicación.
- Garantizar la integración con WhatsApp, asegurando la disponibilidad de hasta 8.000 plantillas para la gestión y envío de comunicaciones de manera mensual.
- Se requiere que el módulo contemple la totalidad de las funcionalidades incluidas en el plan Enterprise, garantizando su implementación, disponibilidad y correcto funcionamiento.

Módulo Content Hub - Pro

- Disponer de tres (3) licencias, las cuales serán asignadas a los usuarios definidos por el CPAE.
- Se requiere que el módulo contemple la totalidad de las funcionalidades incluidas en el plan Pro, garantizando su implementación, disponibilidad y correcto funcionamiento.

DURACIÓN ESTIMADA

La duración de la contratación será de doce (12) meses, contados a partir de la fecha de activación de la licencia, según lo establecido contractualmente.

LUGAR DE EJECUCIÓN

Bogotá, Colombia.

Firmado electrónicamente. Documento No. 6c66bc89-6ea5-4198-935a-5d00069c7a34

4. ANÁLISIS DEL MERCADO

4.1. CONTEXTO DEL MERCADO

4.1.1. Situación del sector

El mercado de software de gestión de relaciones con clientes (CRM) se encuentra en una fase de crecimiento sostenido y consolidación a nivel global, impulsado principalmente por los procesos de transformación digital de las organizaciones, la necesidad de gestionar grandes volúmenes de información y la creciente importancia del relacionamiento estratégico con los usuarios y clientes.

A nivel global, el mercado CRM ha superado los 80 mil millones de dólares en 2025, con proyecciones que estiman su crecimiento a más de 130 mil millones de dólares hacia 2030, e incluso cifras cercanas a los 248 mil millones de dólares hacia 2032, lo que lo posiciona como uno de los segmentos más dinámicos dentro del software empresarial. Este crecimiento refleja no solo una alta demanda, sino también la consolidación del CRM como una herramienta esencial para la operación y sostenibilidad de las organizaciones.

El crecimiento del sector está directamente relacionado con múltiples factores estructurales, entre los que se destacan:

- La necesidad de centralizar y estructurar la información de clientes y grupos de interés
- La gestión de entornos multicanal, que requieren trazabilidad y coherencia en las interacciones
- La creciente demanda por automatización de procesos comerciales, de marketing y de servicio
- La adopción de modelos de toma de decisiones basados en datos (data-driven)
- La necesidad de mejorar la eficiencia operativa y reducir cargas manuales

Adicionalmente, se evidencia una alta penetración del CRM en las organizaciones, donde aproximadamente el 91% de las empresas a nivel global utilizan algún tipo de CRM, lo que confirma su carácter prácticamente indispensable en la gestión empresarial moderna.

En el contexto latinoamericano, y particularmente en Colombia, se observa una tendencia creciente hacia la adopción de estas herramientas, especialmente en entidades que requieren gestionar relaciones con múltiples grupos de interés, fortalecer sus estrategias digitales y optimizar procesos internos, lo que refuerza la pertinencia de este tipo de soluciones en el sector público y en entidades de carácter misional como el CPAE.

4.1.2. Tendencias

El mercado de CRM está marcado por una evolución acelerada, en la cual las plataformas han dejado de ser herramientas de registro para convertirse en ecosistemas tecnológicos integrales. En este sentido, se identifican las siguientes tendencias clave:

a. Integración de inteligencia artificial (IA)

Las soluciones CRM están incorporando capacidades avanzadas de inteligencia artificial, lo que les permite evolucionar hacia sistemas predictivos y automatizados. Estas tecnologías facilitan:

- La automatización de tareas repetitivas

- El análisis del comportamiento de los usuarios
- La priorización de oportunidades de interacción
- La generación de contenido y respuestas automatizadas
- La mejora en la calidad y velocidad de la atención al usuario

La IA se consolida como uno de los principales motores de crecimiento del sector, permitiendo a las organizaciones optimizar recursos y mejorar significativamente la experiencia del usuario.

b. Consolidación de plataformas "todo en uno"

Existe una tendencia clara hacia la integración de múltiples funcionalidades en una sola plataforma, combinando herramientas de marketing, ventas, servicio al cliente, analítica y gestión de contenidos.

Este enfoque responde a la necesidad de:

- Evitar la fragmentación de la información
- Reducir la dependencia de múltiples proveedores
- Mejorar la interoperabilidad entre procesos
- Facilitar la gestión integral del ciclo de vida del usuario

Las organizaciones están migrando de ecosistemas dispersos hacia plataformas unificadas que permitan mayor control, eficiencia y coherencia en sus operaciones.

c. Predominio de soluciones en la nube (cloud)

Las soluciones CRM basadas en la nube representan aproximadamente el 65% de las implementaciones, consolidándose como el modelo dominante en el mercado. Este crecimiento se explica por:

- La facilidad de acceso remoto
- La escalabilidad de las soluciones
- La reducción de costos en infraestructura tecnológica
- La actualización constante de funcionalidades
- La mayor seguridad y respaldo de la información

Este modelo permite a las organizaciones adaptarse rápidamente a cambios en la demanda y a nuevas necesidades operativas.

d. Enfoque en experiencia del cliente (CX)

Las organizaciones están orientando sus estrategias hacia la mejora de la experiencia del usuario, entendida como un factor clave de diferenciación y sostenibilidad.

En este sentido, las plataformas CRM permiten:

- Desarrollar estrategias de segmentación avanzada
- Implementar comunicaciones personalizadas
- Monitorear y medir la satisfacción del usuario
- Generar interacciones más relevantes y oportunas

Firmado electrónicamente. Documento No. 6c66bc89-6ea5-4198-935a-5d00069c7a34

El enfoque en CX ha llevado a que el CRM deje de ser una herramienta operativa y se convierta en un componente estratégico.

e. Automatización y omnicanalidad

La integración de múltiples canales de comunicación (correo electrónico, redes sociales, chat, WhatsApp, entre otros) en una sola plataforma es una tendencia consolidada. Esto permite:

- Gestionar de manera unificada las interacciones
- Garantizar coherencia en la comunicación
- Mejorar la trazabilidad de las conversaciones
- Optimizar los tiempos de respuesta

La automatización de estos canales facilita la escalabilidad de las estrategias de comunicación y atención.

4.1.3. Nivel de competencia

El mercado CRM se caracteriza por ser altamente competitivo y fragmentado, con más de 100 plataformas activas a nivel global, que atienden distintos segmentos (empresarial, pymes, sectorial, open source, etc.)

4.1.4. Principales competidores

El mercado de soluciones CRM presenta una competencia altamente especializada, en la que los principales proveedores se diferencian no solo por su participación de mercado, sino por su enfoque estratégico, nivel de complejidad, modelo de implementación y público objetivo.

En este contexto, los principales competidores de HubSpot pueden agruparse en tres grandes categorías:

1. Plataformas empresariales de alta complejidad (Enterprise CRM)

Soluciones como Salesforce, SAP, Oracle y Microsoft Dynamics se caracterizan por ofrecer plataformas altamente robustas, con amplias capacidades de personalización, escalabilidad y analítica avanzada. Estas herramientas están orientadas principalmente a grandes organizaciones con estructuras complejas, múltiples unidades de negocio y necesidades específicas de configuración.

Su principal ventaja radica en:

- Altos niveles de personalización
- Ecosistemas amplios de integraciones
- Capacidades avanzadas de analítica y automatización

No obstante, estas soluciones suelen implicar:

- Mayores costos de licenciamiento e implementación
- Dependencia de equipos técnicos especializados o consultores
- Curvas de aprendizaje más pronunciadas

Firmado electrónicamente. Documento No. 6c66bc89-6ea5-4198-935a-5d00069c7a34

En este sentido, si bien representan el estándar para grandes corporaciones, pueden resultar sobredimensionadas para organizaciones que requieren soluciones más ágiles y fáciles de implementar.

2. Plataformas orientadas a eficiencia y costo (SMB CRM)

Herramientas como Zoho, Freshworks y Pipedrive compiten en el mercado mediante propuestas enfocadas en la relación costo-beneficio, ofreciendo funcionalidades amplias a precios más accesibles.

Estas soluciones se destacan por:

- Costos competitivos
- Implementación relativamente rápida
- Amplio portafolio de funcionalidades básicas y medias

Sin embargo, pueden presentar limitaciones en:

- Experiencia de usuario e ĥuuuitividad
- Integración avanzada entre módulos
- Escalabilidad en escenarios complejos

Por ejemplo, plataformas como Zoho ofrecen un amplio ecosistema de aplicaciones y capacidades de personalización a menor costo, aunque con interfaces más complejas y menor nivel de integración nativa entre procesos.

3. Plataformas integrales “todo en uno” (HubSpot)

HubSpot se posiciona en el mercado como una solución intermedia que combina:

- Facilidad de uso
- Integración nativa entre marketing, ventas y servicio
- Capacidades avanzadas de automatización
- Escalabilidad progresiva

A diferencia de los CRM tradicionales, HubSpot ha desarrollado un enfoque centrado en la unificación de procesos y datos en una sola plataforma, lo que reduce la fragmentación de la información y facilita la alineación entre áreas.

Este posicionamiento le permite competir simultáneamente con:

- Soluciones enterprise, ofreciendo menor complejidad operativa
- Soluciones de bajo costo, ofreciendo mayor integración y robustez

De esta manera, HubSpot se consolida como una alternativa estratégica para organizaciones que requieren un equilibrio entre funcionalidad, escalabilidad y facilidad de implementación.

4.1.5. Posicionamiento de HubSpot

CONSEJO PROFESIONAL
DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
JUNTOS LOGRAMOS MÁS

Dentro de este entorno competitivo, HubSpot se posiciona como una de las soluciones más relevantes en el segmento de organizaciones en crecimiento y entidades que buscan implementar estrategias integrales de marketing, servicio y gestión de usuarios.

Cuenta con una participación estimada entre el 4% y 6% del mercado global, con una tasa de crecimiento superior al 20% anual, lo que la ubica como una de las plataformas de mayor expansión en el sector.

Su posicionamiento se fundamenta en:

- Su facilidad de uso e implementación
- Su modelo escalable y modular
- Su enfoque en plataforma todo en uno
- Su capacidad de integración y automatización
- Su alineación con estrategias de inbound marketing y experiencia del cliente

El mercado de soluciones CRM se encuentra en una etapa de expansión, madurez y transformación tecnológica, caracterizada por una alta adopción, una fuerte competencia y una evolución constante hacia plataformas integrales e inteligentes.

En este contexto, herramientas como HubSpot representan una alternativa estratégica para organizaciones que buscan optimizar sus procesos de comunicación, centralizar la gestión de la información y fortalecer el relacionamiento con sus grupos de interés, alineándose con las tendencias actuales de digitalización, automatización y enfoque en la experiencia del usuario.

4.2 POSIBLES PROVEEDORES

N°	Proveedor	Fuente
1	HAL	https://www.hal.company/
2	Grows	https://grows.pro/es/
3	Triario	https://www.triario.co/

5. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

Marcar lo aplicado:

- ☐ RFI (Solicitud de información)
- ☐ RFQ (Solicitud de cotizaciones preliminares)
- ☑ Solicitud formal de cotización
- ☐ Contratos históricos
- ☑ Análisis de precios del mercado

Fechas del ejercicio

Firmado electrónicamente. Documento No. 6c66bc89-6ea5-4198-935a-5d00069c7a34

CONSEJO PROFESIONAL
DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
JUNTOS LOGRAMOS MÁS

Fecha envío solicitudes: 05 de abril del 2026
Fecha cierre: 14 de abril del 2026
Número de proveedores invitados: 3
Número de respuestas recibidas: 3

6. ANÁLISIS DE PRECIOS

6.1 COTIZACIONES RECIBIDAS

Proveedor	Servicios	Valor oferta
HAL	• Marketing Hub Enterprise (incluye 5 licencias principales, 10.000 contactos de marketing) • 190.000 contactos de marketing adicionales. • Content Hub Professional (Incluye 3 licencias principales). • WhatsApp Limit Increase (8.000 mensajes). • 5.000 Included créditos de HubSpot.	$199.008.300
Grows	• Marketing Hub Enterprise (incluye 5 licencias principales, 10.000 contactos de marketing) • 190.000 contactos de marketing adicionales. • Content Hub Professional (Incluye 3 licencias principales). • WhatsApp Limit Increase (8.000 mensajes). • 5.000 Included créditos de HubSpot.	$169.793.820
Triario	• Marketing Hub Enterprise (incluye 5 licencias principales, 10.000 contactos de marketing) • 190.000 contactos de marketing adicionales • Content Hub Professional (Incluye 3 licencias principales) • Whatsapp Limit Increase (8.000 mensajes) • 5.000 Créditos de HubSpot Incluídos	$209.622.000

Los valores se encuentran excluidos de IVA*

CONSEJO PROFESIONAL
DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
JUNTOS LOGRAMOS MÁS

6.2 ANÁLISIS COMPARATIVO

- **Valor mínimo:** $169.793.820
- **Valor máximo:** $209.622.000
- **Promedio del mercado:** $192.808.040
- **Justificación del rango:** De acuerdo con el análisis comparativo realizado, se identificó un rango de valores para la renovación del licenciamiento entre $169.793.820 y $209.622.000, con un promedio de $192.808.040, cuya variación obedece a factores como las condiciones comerciales de los proveedores o partners autorizados. En este sentido, el valor promedio del mercado se constituye como un referente adecuado para la estimación del presupuesto, al reflejar un equilibrio entre costo y alcance, garantizando la viabilidad de la contratación y la adecuada prestación del servicio conforme a las necesidades del Consejo Profesional de Administración de Empresas.

7. PRESUPUESTO OFICIAL ESTIMADO

- **Valor estimado:** $192.808.040
- **IVA:** $0
- **Valor total:** $192.808.040

Metodología:

- ☑ Promedio simple
- ☐ Promedio ponderado
- ☐ Mediana
- ☐ Otro (justificar)

CONSEJO PROFESIONAL
DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
JUNTOS LOGRAMOS MÁS

8. CONCLUSIONES

A partir del análisis del contexto del mercado de soluciones CRM, se evidencia que este tipo de herramientas se ha consolidado como un componente esencial para la gestión organizacional moderna, especialmente en entidades que requieren administrar grandes volúmenes de información, fortalecer el relacionamiento con sus grupos de interés y optimizar sus procesos de comunicación. El crecimiento sostenido del sector, así como su alta penetración a nivel global, confirman la relevancia estratégica de estas plataformas en los procesos de transformación digital.

En este sentido, las tendencias identificadas, tales como la integración de inteligencia artificial, la automatización de procesos, la consolidación de plataformas “todo en uno” y el enfoque en la experiencia del usuario, reflejan una evolución del mercado hacia soluciones cada vez más integrales, eficientes y orientadas a la toma de decisiones basada en datos. Estas características resultan especialmente pertinentes para el cumplimiento de los objetivos institucionales del Consejo.

Por otra parte, el análisis del nivel de competencia permite identificar un mercado altamente dinámico y segmentado, en el que coexisten soluciones de alta complejidad orientadas a grandes corporaciones, así como plataformas enfocadas en eficiencia y costo para organizaciones en crecimiento. En este contexto, herramientas como HubSpot se posicionan como una alternativa estratégica al ofrecer un equilibrio entre funcionalidad, escalabilidad y facilidad de implementación, destacándose por su enfoque integral que permite unificar en una sola plataforma los procesos de marketing, servicio y gestión de usuarios.

Adicionalmente, la continuidad en el uso de la herramienta se configura como un factor clave para garantizar la estabilidad operativa y la consolidación de los procesos ya implementados por el CPAE, evitando riesgos asociados a la migración de información, la pérdida de trazabilidad, la duplicidad de esfuerzos y la interrupción de las estrategias de comunicación y relacionamiento institucional.

En este orden de ideas, la renovación y ampliación del licenciamiento de HubSpot, incluyendo sus diferentes módulos, se justifica no solo desde una perspectiva técnica, sino también estratégica, en la medida en que permite fortalecer la gestión de la información, mejorar la eficiencia operativa, optimizar la experiencia de los usuarios y apoyar la toma de decisiones basada en datos.

Finalmente, se concluye que la adopción y continuidad de esta solución tecnológica, a través de un partner autorizado que garantice el licenciamiento, soporte y acompañamiento especializado, constituye una decisión alineada con las tendencias del mercado y con las necesidades institucionales del CPAE, contribuyendo al cumplimiento de su misión y al fortalecimiento de su posicionamiento en el entorno digital.

10. REFERENCIAS

- https://www.resonatehq.com/blog/hubspot-market-share
- https://www.globenewswire.com/news-release/2025/03/19/3045548/0/en/Customer-Relationship-Management-CRM-Market-Set-to-Reach-USD-248-48-Billion-by-2032-SNS-Insider.html
- https://www.globenewswire.com/news-release/2025/08/21/3137244/28124/en/Customer-Relationship-Management-CRM-Software-Market-Analysis-2025-2030-An-144-Billion-Opportunity.html
- https://crmisamindset.com/crm-solutions-market-overview-2025/
- https://www.gartner.com/en/digital-markets/insights/stand-out-in-your-category-with-crm-buyer-insights

CONSEJO PROFESIONAL
DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
JUNTOS LOGRAMOS MÁS

- https://www.cyberclick.es/numerical-blog/comparativa-crm-los-mejores-para-empresas
- https://escala.com/tipos-de-crm/
- https://www.brevo.com/es/blog/mejores-crm/

FIRMAS

Firmado digitalmente

MARÍA CAMILA PARIS CARLOS
Coordinadora Promoción y Divulgación

Elaboró: Juliana Gómez Durán - Apoyo mercadeo.
Revisó: María Camila Paris Carlos- Coordinadora de Promoción y Divulgación.

Verificado y firmado con
CertiFirma By AutenTIC

Documento No.
6c66bc89-6ea5-4198-935a-5d00069c7a34

Creado el:
24/04/2026 07:55 AM

Este documento es la representación de un documento original en formato electrónico. Para validar el estado actual del documento ingrese a: consulta.autenticsign.com/y/o escanee el código QR.

Este documento esta firmado electrónicamente, enmarcado en la **ley 527 de 1999 y decreto 2364 de 2012** de la normatividad colombiana, cumpliendo además con los estandares internacionales de firma.

12 Páginas

Nombre(s): Maria Camila
Apellido(s): Paris Carlos
Identificación No. 1015421587
Firmó el: 24/04/2026 07:55 AM