

**Creación de empresa de consultoría especializada en áreas financiera, laboral,
legal, proyectos y tributaria.**

Johanna Paola Mejía León

Javier Fernando Zuluaga Correa

Universidad Ean

Facultad

Programa

Bogotá D.C., Colombia

08/marzo/2025

**Creación de empresa de consultoría especializada en áreas financiera, laboral,
legal, proyectos y tributaria.**

Johanna Paola Mejía León

Javier Fernando Zuluaga Correa

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:

Maestría en Administración de Empresas - MBA

Director (a):

Miguel Angel Zuñiga Gutierrez

Modalidad:

Creación de Empresa

Universidad Ean

Facultad

Programa

Bogotá D.C., Colombia

08/marzo/2025

Nota de aceptación:

Firma del jurado

Firma del jurado

Firma del director del trabajo de grado

Bogotá, 08/03/2025

A mis hijos que son mi motor para
avanzar, a mi madre porque sin ella no
lograría ser quien soy, a mi familia entera
por su apoyo incondicional y a todas las
personas que me acompañaron en esta
etapa académica.

Paola Mejía

A mis padres que con su perseverancia
lograron formarme como un ser integral y
resiliente, potenciaron el conocimiento en
mi persona para ser un apoyo al tejido
empresarial actual y el desarrollo del país.

Javier Zuluaga

Agradecimientos

Agradecemos a la Universidad EAN que, con su enfoque humanístico, sensible y vanguardista, nos generaron otra visión en la creación de empresa, desde una perspectiva sostenible y con prospección clara en el éxito y en la exteriorización de los negocios como fuente de generación de empleo y desarrollo económico del país.

Así mismo, agradecemos al docente Willian Zuluaga Muñoz, que, con su novedosa pedagogía, favoreció el aprendizaje claro y estructurado frente al desarrollo financiero de un proyecto de negocios. A la incubadora impacta que con sus constantes visitas realizaron sugerencias adecuadas y puntuales para el perfeccionamiento del producto mínimo viable y los ajustes a toda la estrategia de la idea de negocio.

De igual manera queremos agradecer a los empresarios, compañeros y colegas que atendieron nuestras entrevistas para la validación, segmentación y enfoque de la empresa.

Resumen

Luego de analizar la dinámica nacional sobre creación de empresas y las razones para disolución de las mismas en los últimos años, en este proyecto vimos la necesidad de crear una empresa de consultoría especializada en áreas financiera, laboral, legal, proyectos y tributaria, que proporcione apoyo específico y actualizado en cada área, ayudando a las empresas a tomar decisiones acertadas, a cumplir con las regulaciones, minimizando riesgos legales y sanciones y ofreciendo estrategias que optimicen procesos internos, aumenten la productividad y reduzcan costos.

Se identificaron fuertes factores clave con los cuales, se puede identificar fortalezas de nuestra propuesta de valor frente a otras compañías que prestan servicios similares, tales como:

Enfoque 360°, pues mientras otras compañías de servicios, se centran en la prestación de un servicio específico, dejando a los otros descubiertos, nuestro plan de negocio es presentar una cobertura completa ofreciendo un enfoque holístico que permita una protección integral a nuestros clientes.

Accesibilidad, si bien en el mercado se puede encontrar empresas que brindan gran variedad de servicios, los mismos resultan ser bastante costosos, o se encuentran diseñados para empresas grandes que presentan convocatorias, en razón a ello, el pequeño o mediano empresario, queda por fuera del acceso a muchos servicios que permitan una organización en su compañía, es por ello que nuestro enfoque transversal resulta de interés a presentar paquetes modulares y servicios a escala que permita un acceso más económico y dinámico.

Sostenibilidad, los dos fundadores de esta idea de negocio, son personas que han adquirido un enfoque hacia el triple impacto, en razón a ello, en toda la ejecución de sus actividades

siempre tendrán un ADN en lo ambiental, económico y social, esto permitirá que las empresas se vayan preparando al factor diferenciador de otras organizaciones, cuyo enfoque solo es al cliente y al cumplimiento de objetivos de una forma tradicional.

Es por ello, que, con el fuerte convencimiento de contribuir al desarrollo de nuestro país, como profesionales en áreas financieras y jurídicas, aportaremos conocimientos y experiencias profesionales que apoyen el crecimiento económico de Colombia, con la creación de nuestra empresa de consultoría especializada para pymes del sector de bienes y servicios.

A través de la investigación de varias fuentes de conocimiento, la indagación con los diferentes grupos de interés asociados en el desarrollo organizado de las empresas, logramos establecer una importante necesidad de acompañamiento a bajo costo para áreas transversales, propendiendo por la expansión y crecimiento bajo un enfoque seguro y con respeto a la legislación y tendencias actuales de gobernanza, con una fuerte conexidad al triple impacto de la sostenibilidad.

Al enfocarnos en un mercado, que en la actualidad no tiene acceso fácil a los servicios tercerizados en finanzas, proyectos, jurídico y de gestión humana, estaríamos abordando un gran grupo poblacional empresarial, en razón a lo anterior, observamos una gran viabilidad de éxito en el desarrollo de esta empresa, pues su propuesta de valor y su producto resulta viable, teniendo en cuenta el nuevo enfoque emprendedor de las nuevas generaciones, los limitantes que existe en el acceso a servicios externos y la facilidad para ofrecer un servicio a un precio asequible.

Abstract

After analyzing the national dynamics about the creation of companies and the reasons for their dissolution in recent years, in this project we saw the need to create a consulting firm specializing in financial, labor, legal, project and tax areas, which provides specific and updated support in each area, helping companies make the right decisions, comply with regulations, minimizing legal risks and penalties and offering strategies to optimize internal processes, increase productivity and reduce costs.

Strong key factors were identified with which the strengths of our value proposition can be identified compared to other companies that provide similar services, such as:

360° approach, because while other service companies focus on the provision of a specific service, leaving others uncovered, our business plan is to present complete coverage, offering a holistic approach that allows comprehensive protection for our clients.

Accessibility, although in the market you can find companies that provide a wide variety of services, they turn out to be quite expensive, or are designed for large companies that present calls, for this reason, the small or medium-sized businessman is left out of access to many services that allow an organization in his company, which is why our transversal approach is of interest to present modular packages and services on a scale that allows more economical and dynamic access.

Sustainability, the two founders of this business idea, are people who have acquired a focus on triple impact, for this reason, in the entire execution of their activities they will always have a DNA in the environment, economic and social, this will allow companies to prepare for the differentiating factor from other organizations, whose focus is only on the customer and the fulfillment of objectives in a traditional way.

With the strong conviction of contributing to the development of our country, as professionals in financial and legal areas, we will provide knowledge and professional experience to support the economic growth of Colombia, with the creation of our specialized consulting firm for SMEs in the goods and services sector.

Through the investigation of various sources of knowledge, the inquiry with the different stakeholders associated in the organized development of companies, we managed to establish an important need for low-cost support for cross-cutting areas, advocating for the expansion and growth under a safe approach and with respect to legislation and current trends in governance, with a strong connection to the triple impacts of sustainability.

By focusing on a market that currently does not have easy access to outsourced services in finance, projects, legal and human management, we would be addressing a large business population group. Due to the above, we observe a great viability of success in the development of this company, since its value proposition and its product are viable, taking into account the new entrepreneurial approach of the new generations, the limitations that exist in access to external services and the ease of offering a service at a affordable price.

Contenido

	Pág.
LISTA DE FIGURAS	10
LISTA DE TABLAS	11
INTRODUCCIÓN.....	12
NATURALEZA DEL PROYECTO.....	20
1. ORIGEN O FUENTE DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	20
2. DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	20
3. OBJETIVO EMPRESARIAL A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO... 	21
4. ESTADO ACTUAL DEL NEGOCIO.....	22
5. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO Y SERVICIOS.....	23
6. NOMBRE, TAMAÑO Y UBICACIÓN DE LA EMPRESA.	24
7. POTENCIAL DEL MERCADO EN CIFRAS	24
8. VENTAJAS COMPETITIVAS DEL SERVICIO	25
9. RESUMEN DE LAS INVERSIONES REQUERIDAS.....	26
10. PROYECCIÓN DE VENTAS Y RENTABILIDAD.....	27
11. CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD. 	28
12. EQUIPO DE TRABAJO	28

CREACIÓN DE EMPRESA DE CONSULTORÍA ESPECIALIZADA EN ÁREAS FINANCIERA, LABORAL, LEGAL, PROYECTOS Y TRIBUTARIA	9
ANÁLISIS DEL SECTOR	29
MODELO DE NEGOCIO	31
VALIDACIÓN E INVESTIGACIÓN DE MERCADO	36
ESTRATEGIA Y PLAN DE INTRODUCCIÓN DE MERCADO	52
ASPECTOS TÉCNICOS	57
ASPECTOS ORGANIZACIONALES Y LEGALES	62
FACTORES LEGALES.	665
ASPECTOS FINANCIEROS	66
ENFOQUE HACIA LA SOSTENIBILIDAD	71
CONCLUSIONES	83
REFERENCIAS	84

Lista de Figuras

	Pág.
Ilustración 1: Resultado financiero de la proyección de servicios del año 1	28
Ilustración 2: Mapa de sistema de negocio	32
Ilustración 3: Lienzo de modelo de negocio sostenible	33
Ilustración 4: Matriz DOFA	34
Ilustración 5: Costo de servicios profesionales externos entre los encuestados.	39
Ilustración 6: Escala de importancia de asesorías externas.....	40
Ilustración 7: Necesidad de Contratación Externa	42
Ilustración 8: Retos Organizacionales y Asesoría Especializada.....	43
Ilustración 9: Organización de la Empresa desde el Inicio	44
Ilustración 10: Mapa de Empatía (Emprendedor).....	46
Ilustración 11: Mapa de empatía (Microempresario).....	47
Ilustración 12: Mapa de empatía (Empresario empírico).....	48
Ilustración 13: Buyer Person (Emprendedor)	49
Ilustración 14: Buyer Person Microempresario	51
Ilustración 15: Buyer Person (Empresario Empírico).....	52
Ilustración 16: Marco Pestel.....	79
Ilustración 17: Cinco Fuerzas de Porter	81

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1: Resultado a las preguntas.....	38
Tabla 2: Servicio Profesional más Requerido por los Encuestados.....	41
Tabla 3: Plan de Requerimientos y Faltantes de Información	64
Tabla 4: Análisis Financiero del Plan de negocios.....	62
Tabla 5: Precio de Venta por Tipo de Servicio.....	63
Tabla 6: Costo de Venta por Tipo de Servicio.....	64
Tabla 7: Estado de Resultados proyectado por el primer año de servicios.....	66

Introducción

Con base en la experiencia de los fundadores de este proyecto, se ha identificado una realidad común en Colombia: el país alberga una gran cantidad de microempresas, cuya actividad se centra principalmente en la comercialización de bienes y servicios. Sin embargo, desde un enfoque profesional, se ha observado que muchas de estas empresas presentan deficiencias en su gestión administrativa. Este déficit en la estructura de conocimientos y procesos administrativos clave, limita el crecimiento organizado de las empresas y, en algunos casos, puede ser la causa del cierre prematuro de las operaciones, dado que no cuentan con un soporte adecuado para afrontar los retos del mercado.

En Colombia, las microempresas son esenciales para la economía nacional. Según el reporte Dinámica de Creación de Empresas en Colombia 2023, publicado por la Vicepresidencia de Competitividad y Cooperación (Confecámaras, 2024), en 2023 se crearon 305.997 empresas, de las cuales 304.882 fueron microempresas, representando el 99,6% de la totalidad de las nuevas empresas. Esta realidad evidencia no solo el potencial de las microempresas como motores de crecimiento económico, sino también la gran oportunidad para ofrecerles un apoyo integral en sus procesos administrativos.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) en Colombia, de acuerdo con el Ministerio de Comercio, no se definen por su número de empleados ni por su tamaño físico, sino por sus ventas anuales, y son un sector vital para la creación de empleo. En este contexto, se estima que más del 50% de las microempresas nuevas generan empleo directo, lo que contribuye al desarrollo económico de las regiones. Sin embargo, también enfrentan retos significativos, ya que muchas de estas empresas no cuentan con las competencias necesarias en áreas críticas como la planificación estratégica, la delegación

efectiva y la gestión de riesgos, lo que incrementa su vulnerabilidad ante situaciones adversas.

En 2023, el cierre de empresas alcanzó cifras alarmantes, con 184.383 empresas que cesaron sus operaciones (Confecámaras, 2024). Los motivos más comunes incluyen la falta de visión estratégica, la incapacidad de delegar tareas, la orientación a resultados a corto plazo y la escasa profesionalización de la gestión. Estos factores son recurrentes en las pequeñas empresas y, en gran medida, contribuyen al fracaso empresarial. Las PYMES, al carecer de estrategias de mitigación de riesgos, a menudo no están preparadas para afrontar adversidades, lo que lleva a decisiones precipitadas como el cierre de operaciones.

A pesar de las oportunidades de crecimiento que las microempresas representan, la desaceleración económica y la incertidumbre política también han afectado la confianza de los empresarios, lo que se refleja en la disminución de las solicitudes de creación de nuevas empresas, tal como se evidenció en los reportes de Fedesarrollo (2024). Sin embargo, esta situación abre la puerta a una necesidad crítica: la integración de soluciones prácticas y accesibles que puedan mejorar la gestión administrativa y financiera de las pequeñas empresas.

Propuesta de valor

En este contexto, nuestra propuesta de valor se enfoca en proporcionar un acompañamiento integral a las microempresas mediante la asesoría de profesionales altamente capacitados en áreas clave como la gestión administrativa, financiera, tributaria, legal y laboral. A través de la oferta de estos servicios especializados, buscamos apoyar a los microempresarios en la implementación de estrategias eficientes que les permitan

superar los obstáculos comunes que enfrentan, optimizar su estructura organizacional y tomar decisiones informadas que fortalezcan su competitividad en el mercado.

Además, nuestro modelo de negocio no solo contribuirá al fortalecimiento de las microempresas, sino que también impulsará la generación de empleo y el desarrollo social al garantizar la continuidad y estabilidad de estas empresas. Con un enfoque de costos justos, ofrecemos a los microempresarios un aliado estratégico que no solo les permita prevenir errores costosos, como sanciones tributarias o deficiencias en la gestión administrativa, sino también adoptar soluciones prácticas que aseguren su crecimiento a largo plazo. Este apoyo integral, adaptado a las necesidades específicas de cada empresa, se convierte en una herramienta clave para aumentar la confiabilidad de sus servicios y asegurar la satisfacción y fidelidad de sus clientes.

Nuestra misión es ser ese aliado estratégico que les brinde las herramientas necesarias para enfrentar los retos del entorno empresarial y garantizar su permanencia en el mercado, permitiéndoles, así, crecer de manera ordenada y sostenible.

Conforme a la experiencia individual de los fundadores de la idea de negocio, hemos identificado que Colombia es un país con gran cantidad de empresas pequeñas, cuyo objetivo se centra en ofrecer bienes o servicios como su enfoque principal, no obstante, desde el campo profesional, se ha detallado en varias empresas una gestión administrativa transversal que no cumplen con los estándares mínimos, lo cual impide el crecimiento organizado de las compañías o que en algunos casos, conlleva al cierre temprano de sus operaciones al no contar con una estructura de conocimientos sólida en varios procesos administrativos.

Teniendo en cuenta el impulso de la economía que representan las microempresas, en donde según el reporte Dinámica de Creación de Empresas en Colombia 2023, publicado por la Vicepresidencia de Competitividad y Cooperación (Confecamaras, 2024), en el año 2023 fueron creadas 305.997 empresas en Colombia, de las cuales 304.882 corresponden a microempresas, representando esto el 99.6% del total de empresas creadas en un año.

Según El Ministerio de Comercio las pymes son aquellas empresas que no perciben los mismos ingresos anuales por actividades ordinarias que realizan las grandes organizaciones. En Colombia la categorización de un negocio como micro, pequeña o mediana empresa no depende de su volumen de trabajadores o de su extensión, sino exclusivamente de sus ventas brutas. (MINCIT.2019)

Además, el Ministerio de Comercio con el decreto 957 del 5 de junio de 2019, implementó una nueva reglamentación para clasificar a las pymes dependiendo de los ingresos percibidos durante un ejercicio fiscal. (Montero, 2023). Para medir este criterio, el gobierno colombiano emplea la Unidad de Valor Tributario (o UVT), que sustituyó el cálculo en salarios mínimos.

Parte fundamental de la creación de una microempresa, es que al menos el 50% de estas nuevas empresas generan un nuevo empleo, contribuyendo así al desarrollo económico de una región y contando con que estas empresas puedan tener una continuidad económica, de seguro generarán un crecimiento que los puede llevar a retos más grandes en los que probablemente estos pequeños empresarios no estén preparados.

La creación de empresas en Colombia tuvo un crecimiento importante en el primer semestre del año 2023, pero, a medida que la economía comenzó a contraerse,

disminuyeron las solicitudes de nuevas empresas ante las Cámaras de Comercio, lo que generalmente este dado por la desaceleración económica del país.

Las expectativas de los empresarios también marcan la dinámica de creación de nuevas empresas, en donde se pudo evidenciar gracias a los indicadores reportados por Fedesarrollo, que el Índice de Confianza Comercia – ICCO (2024), disminuyo con respecto a lo corrido del año en el mes de noviembre, obedecido principalmente por la reducción en diferentes expectativas o proyecciones sobre la situación económica de Colombia, sumado a los cambios políticos en la región que llevan a tener precauciones en inversiones de riesgos para pequeños y medianos negocios.

Por otro lado, también se consideró relevante el investigar cual es el impacto del cierre de empresas en Colombia y los motivos por los cuales se vienen presentando dichos cierres.

Dentro de los análisis más relevantes sobre los motivos que conllevan a las Pymes al fracaso, se han destacado factores como la escasa mentalidad estratégica, la dificultad para la delegación, la fuerte orientación al corto plazo, el predominio de la cultura orientada a las funciones, la insuficiente profesionalización de la gestión y el escaso hábito de aprendizaje continuo (Camisón, 1997), lo cual se mantiene año tras año como una constante de fracaso en las nuevas empresas, también debido a la falta de análisis de los riesgos que se pueden presentar en la creación y permanencia de una empresa y como adelantarse a los mismos, implementando estrategias y delegando responsables para cada uno de los posibles riesgos, así, en el momento en que se presenten ya pueden tener un plan de acción y una respuesta para asumirla y de esta manera poder mantenerse y competir con las demás empresas del mercado.

Para el año 2023 un total de 184.383 empresas en Colombia cerraron sus operaciones (Confecamaras, p. 2024), siendo este el segundo año con el resultado más alto en los últimos 5 años y en donde se evidencia la necesidad de evaluar los motivos que llevaron a las empresas a dichos cierres y con esto, poder anticipar los riesgos que llevan a este tipo de decisiones.

La creación de empresa ha tenido un auge en las nuevas generaciones que por ello ya la academia también ve la importancia de generar espacios educativos en las áreas financieras y jurídicas, por lo cual han desarrollado programas específicos para brindar algunas herramientas a los microempresarios, para poner mayor interés en estas áreas que pueden llevar al fracaso de sus negocios, pero como esta capacitación requiere de un tiempo y un dinero, con nuestro proyecto se busca apoyar a los microempresarios poniendo a su disposición profesionales idóneos en estos campos de vital importancia desde el punto administrativo de toda empresa.

Así mismo se considera que con la implementación de esta empresa se aportará a la generación de empleo, además de ser un pilar dinamizador que permitirá impulsar el desarrollo social y contribuir con el bienestar y permanencia de las pequeñas empresas, aportando valor a sus servicios y confiabilidad a sus clientes.

Según el *Ministerio de Comercio Industria y Turismo (Ministerios de industria y Turismo 2023)*, entre enero y marzo del 2023, las microempresas representaron el 95.3% del tejido empresarial del país, con 1.854.086 empresas activas, de las cuales el 24.7% tienen su domicilio principal en Bogotá.

De igual manera, según el estudio *Dinámica Empresarial de Colombia (Informa Colombia S.A., 2023)* fueron creadas 233.215 empresas, de las cuales 62.532 empresas fueron creadas

en la ciudad de Bogotá, convirtiéndola en la ciudad con mayor representación dentro del total del país con un 26.81%, demostrando así que en la capital se concentra la mayor fuerza empresarial.

Pese a ello, según la (Superintendencia de Sociedades, 2023), un total de 927 compañías entraron en ley de insolvencia, por lo que se considera importante indicar que, de las solicitudes presentadas con corte a septiembre, 448 corresponden a compañías cuyo domicilio principal está la ciudad Bogotá, ocupando un porcentaje del 48%.

De igual manera, resulta relevante el entender porque dichas empresas no cumplieron su objetivo de lucro, pero que pese a la falta de capacidad económica o a las dificultades financieras para operar, siguen teniendo expectativa de continuidad, en donde resulta vital contar con un aliado estratégico que pueda ayudar a resolver dificultades financieras, legales, tributarias, laborales o de desarrollo de proyectos que ayude a la continuidad y resolución de problemas financieros.

Al analizar las causas de insolvencia en las compañías, se pudieron identificar qué factores como sanciones tributarias por errores u omisiones, o por extemporaneidad en presentación de impuestos, o por falta de dicha presentación, pudieron ser fácilmente resueltas si se contaba con el apoyo de profesionales especializados en dichas ramas, que por un costo justo mitigarían este tipo de pérdidas para las compañías.

Luego de observar los antecedentes y ver las causas que conllevan al cierre de operaciones de las empresas, se estableció como:

Objetivo General: Validar el modelo de negocio de Consultoría especializada en la ciudad de Bogotá, enfocada a pymes y empresas del sector de bienes y servicios.

Objetivos específicos

- Diseñar el portafolio de servicios que responda a las necesidades y oportunidades de las empresas consultantes.
- Implementar estrategias de desarrollo para el segmento objetivo.
- Analizar el entorno competitivo para la identificación de oportunidades o amenazas.
- Evaluar la viabilidad del modelo de negocio desde diferentes perspectivas incluyendo la técnica, financiera, legal, comercial y de mercado, con el fin de determinar su sostenibilidad y liquidez en un determinado tiempo.

El proyecto de empresa tendrá enfoque en consultoría financiera por parte de Paola Mejía y legal por parte de Javier Zuluaga, en donde existen clientes regulares e irregulares, pero con la materialización clara de una apertura de servicios, para crear y consolidar un modelo de negocio conjunto, que incorpore a lo actual las líneas tributarias, de gestión humana y de proyectos. Aunque se viene realizando de manera separada, requiere del establecimiento de un proyecto estructurado, que optimice la viabilidad de la creación de una empresa de consultoría especializada, y la ampliación de algunos servicios que vienen siendo solicitados por los clientes que se han manejado, para así encaminar dicho emprendimiento en la consecución de una empresa rentable, que aporte al desarrollo económico de pequeñas empresas y que sea fuente de ingresos y desarrollo profesional para sus fundadores.

Naturaleza del proyecto

1. Origen o fuente de la idea de negocio.

Gracias a que la Universidad EAN se enfoca principalmente en el emprendimiento de sus estudiantes, y que el contenido micro curricular del MBA permite tener dos estructuras encaminadas a desarrollar ideas de negocio y al conocimiento periférico de una organización, lo cual asegura generar valor en una compañía y convertirse en un aliado estrategia para la toma de decisiones y desarrollo de proyectos, sumado a la modalidad presencial de la maestría, que permite interactuar con profesionales de distintas disciplinas, se ha logrado una sinergia adecuada para emprender una empresa de consultoría que sea aliado estratégico para las organizaciones.

2. Descripción del modelo de negocio

Después de analizar la propuesta de valor, sumada al perfil de cliente esperado, se ha diseñado un modelo de negocio B2B, en el cual se atiendan necesidades inmediatas para las empresas clientes, para atender la demanda se pretende contratar consultores externos bajo la modalidad de pago por evento y una vinculación por prestación de servicios, estos profesionales, serán seleccionados conforme a su capacidad en el área a desarrollar, deben contar como mínimo un título de especialista y una experiencia certificada de no menor tres años en el área de apoyo, el objetivo de estos contratistas, se centrara en la atención en diferentes ramas.

Se planea la integración de data mediante un ERP que permita consolidar la información financiera, el vínculo contractual con nuestros clientes se materializara a través de un contrato de prestación de servicios, el cual presente el alcance del servicio contratado, los

acuerdos de nivel de servicios y la ruta metodología de la actividad a realizar, teniendo claro el diagnóstico inicial, la solución ofrecida y su plazo de ejecución con los respectivos entregables.

Es importante precisar que los servicios ofrecidos estarán enmarcados en las soluciones inmediatas o de recurrencia, en lo que atañe al análisis legal, financiero, gestión humana y de proyectos, dado que en la actualidad la empresa como tal no cuenta con un reconocimiento, si no que el mismo este dado es por lo profesionales vinculados a la compañía de consultoría, se buscaran alianzas con las ONG, generando con ello apoyo a sus procesos como casos pro bono con el fin de obtener reconocimiento.

3. Objetivos empresariales a corto, mediano y largo plazo

A corto plazo se pretende

1. Desarrollar una marca que genere recordación, asegurando convertirnos en aliado estratégico de nuestros clientes.
2. Expandir la presencia en mercado de empresas pequeñas y medianas en la ciudad de Bogotá, como punto de partida de las oficinas principales de la compañía.
3. Implementar servicios con soluciones innovadores en ramas Jurídicas y Financieras como soporte de la alta gerencia.
4. Fortalecer recursos financieros de la empresa, con la consolidación de clientes recurrentes.

A mediano plazo se pretende

1. Implementar estrategias de marketing digital para aumentar el reconocimiento de marca y que permitan atraer nuevos clientes por medio de redes sociales.
2. Formar alianzas estratégicas para complementar recursos limitados y poder prestar servicios a más entidades o en más ramas profesionales.
3. Ampliar la oferta de servicios sin incurrir en grandes costos, que aseguren mantener el margen esperado en la compañía.
4. Diversificar la cartera de clientes, desarrollando procesos internos eficientes para maximizar el uso de recursos limitados y mejorar la capacidad de escalabilidad.

A largo plazo se pretende

1. Desarrollar y promocionar servicios relacionados con la transformación digital y automatización, asegurando tener procesos a la vanguardia de la tecnología.
2. Destacar la reputación y la credibilidad a través de testimonios y casos de éxito para diferenciarse de la competencia, logrando la fidelización de nuestros clientes.
3. Mantenerse a la vanguardia tecnológica para minimizar el riesgo de obsolescencia y mejorar continuamente los procesos internos, invirtiendo en investigación de innovación y triple impacto de sostenibilidad, con el objetivo de fortalecer el factor diferencial del servicio.

4. Estado actual del negocio

A la fecha se ha determinado hacer la apertura de la empresa en **junio** de 2025, mediante inscripción en la cámara de comercio de Bogotá, tomando en cuenta que la macro localización de la empresa será en la ciudad de Bogotá, ya que es la que cuenta con mayor concentración de empresas en el país, permitiendo así un mayor campo de acción. De igual

manera se determinó que la empresa será una Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS), debido a su flexibilidad, rapidez de constitución, limitación de responsabilidad, simplicidad en la gestión y facilidad para atraer inversión.

5. Descripción del producto y servicios

Para el desarrollo de la empresa de consultoría, se han diseñado cuatro tipos de servicios detallados a continuación:

- A. Paquete Completo:** Las empresas que deseen contratar este servicio contara con asesoría ilimitada en temas relacionados con finanzas, jurídica, tributaria, gestión humana y acompañamiento en proyectos. Este servicio tendrá algunos términos y condiciones a evaluar en cada propuesta.
- B. Bolsa de Horas:** Se compone de un paquete de 10 horas con fecha de vencimiento mensual, pero en el mismo mes el cliente podrá contratar varios paquetes de horas y contará con asesoría limitada a 10 horas, en temas relacionados con finanzas, jurídica, tributaria, gestión humana y acompañamiento en proyectos.
- C. Pago por Evento:** Dependiendo del área profesional, se pretende ofertar servicios Jurídicos, Financieros, de Gestión Humana y de Proyectos en tareas determinadas.
- D. Servicios Digitales:** Asesoría remota combinando la flexibilidad y eficiencia de herramientas tecnológicas, en donde por un precio básico, se acceda a consultas específicas, con instrucciones detalladas sobre áreas claves, sobre planificación financiera, gestión tributaria, estructura legal de contratos y generalidades sobre cumplimiento normativo.

6. Nombre, tamaño y ubicación de la empresa.

Nombre de la empresa: Consult-Arte Colombia S.A.S.

Tamaño: El tamaño de la empresa fue determinado con base en la clasificación establecida por el Decreto 957 de 2019, para el sector servicios, como una pequeña empresa, que generará ingresos entre 32.988 SMLMV y 131.951 SMLMV (aproximadamente entre \$38.27 millones y \$153.02 millones COP al año).

De igual manera se ha determinado que se utilizaran dos puntos de operación en la ciudad de Bogotá. El primero ubicado en calle 19ª 82 65, y el segundo ubicado en la Tv 53D 129 67, con el fin de abarcar una gran cantidad de empresas emergentes.

7. Potencial del mercado en cifras

El potencial de mercado para la empresa de consultoría especializada en Bogotá es significativo, considerando la dinámica económica y empresarial de la capital colombiana. Teniendo en cuenta el impulso de la economía que representa las microempresas, en donde según el reporte Dinámica de Creación de Empresas en Colombia 2023, publicado por la Vicepresidencia de Competitividad y Cooperación (Confecámaras, 2024), en el año 2023 fueron creadas 305.997 empresas en Colombia, de las cuales 304.882 corresponden a microempresas, representando esto el 99.6% del total de empresas creadas en un año. Las expectativas de los empresarios también marcan la dinámica de creación de nuevas empresas, en donde se pudo evidenciar gracias a los indicadores reportados por Fedesarrollo, que el Índice de Confianza Comercial – ICCO (2024), disminuyó con respecto a lo corrido del año en el mes de noviembre, obedecido principalmente por la

reducción en diferentes expectativas sobre la situación económica de Colombia, sumado a los cambios políticos en la región que llevan a tener precauciones en inversiones.

8. Ventajas competitivas del servicio

La creciente demanda de servicios Jurídicos y Financieros como Plus de la empresa a constituir, se ha desarrollado en base al aumento en cambios regulatorios, gracias a la evolución constante de las normativas legales y fiscales en Colombia, lo que genera una demanda continua de asesoría jurídica para cumplir con nuevas leyes, regulaciones financieras y laborales, así como para gestionar temas tributarios o contratos complejos. Los cambios recientes en la legislación tributaria del país, según la ley 2277 de 2022 (Congreso de Colombia, 2022), denominada como Ley de Inversión social, se enfocó en ajustar el impuesto de renta, en modificar el IVA, ampliando la base tributaria y con el objetivo de reducir la evasión fiscal, han aumentado la necesidad de mayores conocimientos y se han convertido en una oportunidad para prestación de dichos servicios. Por otro lado, muchas empresas necesitan fortalecer su gobernanza y cumplir con normativas internacionales y locales en temas de cumplimiento y control interno, en industrias altamente reguladas como la financiera, salud y tecnología. Esto requiere consultores especializados en derecho financiero, normativas anticorrupción, y protección de datos. De igual manera, empresas de todos los tamaños buscan optimizar sus estructuras financieras, en servicios como la reestructuración de deudas, asesoría en fusiones y adquisiciones, análisis de riesgos, y la planificación fiscal son de alta demanda.

Nuestra empresa se enfoca en brindar soluciones personalizadas y efectivas a las pequeñas y medianas empresas. Entendemos que el desconocimiento de normas y la falta de

profundidad en temas financieros y jurídicos pueden generar inconvenientes y obstáculos para el crecimiento y desarrollo de su negocio. Por eso, nuestra misión es proporcionar asesoría experta y oportuna para ayudar a las Pymes a superar estos desafíos y alcanzar sus objetivos. Nuestros servicios incluyen asesoría profesional especializada, así como representación ante entidades gubernamentales y organismos reguladores. Nuestro equipo de profesionales altamente calificados y con experiencia en el sector, se compromete a brindar una atención personalizada y a medida para cada cliente, con el fin de ayudarles a tomar decisiones informadas y a alcanzar el éxito en su compañía.

9. Resumen de las inversiones requeridas.

La inversión requerida para la puesta en marcha de la compañía es de \$6.900.000 por la compra de computadores portátiles, el costo de servicios contables mensuales incluido facturación electrónica y acceso al ERP, sumado al presupuesto para marketing por el primer año y a la inscripción en cámara de comercio y apertura de registro mercantil. Como parte de los gastos recurrentes fue considerado un gasto anual de \$22.295.000 correspondiente al arriendo de un espacio en Coworking para atender reuniones grupales o eventos especiales, servicios públicos por consumo en oficinas privadas, telefonía celular para atender operación de consultoría regular, servicio de internet, costos de papelería en insumos diversos, servicio de aseo en las oficinas de atención virtual, póliza de seguros anual y gastos diversos e imprevistos.

El aporte de los socios fundadores será de \$25.000.000 cada uno, para completar un capital social de \$50.000.000. Las necesidades de financiación fueron estimadas sobre las necesidades de caja para 3 meses de operación, en donde se contempló solicitar un crédito

bancario por un año para cubrir la diferencia entre el capital aportado versus dichas necesidades de caja. El detalle de dichas inversiones, y la rentabilidad del proyecto, están ampliamente detalladas en el siguiente link del simulador financiero, desarrollado por el Magister Mauricio Reyes Giraldo y adaptado a las consideraciones de esta idea de negocio:

Link :

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1_dB6B8XPL86pkfJMO94kph1S7ieMkZ9O/edit?usp=drive_link&ouid=112473213195228409206&rtpof=true&sd=true

10. Proyección de ventas y rentabilidad

Los ingresos estimados para la compañía, incluidos en el simulador financiero anexo a este trabajo, fueron estimados sobre un costo de mercado promedio, basado en proyección de servicios para el año 2025 y detallado por tipo de servicio y especialidad los cuales corresponden a Horas de servicio por Asesorías en cada una de las ramas especializadas con un costo diferenciador entre ellas. Asesoría Financiera \$200.000, Asesoría Jurídica \$200.000, Asesoría Laboral \$200.000, Asesoría Tributaria \$200.000, Asesoría de Proyectos \$150.000.

Otros servicios: Bolsa de servicios con un costo mensual de \$1.000.000. Paquete completo con un costo mensual de \$2.500.000. Otros servicios especializados con un costo mensual de \$100.000. Capacitaciones con un costo mensual de \$150.000

Los costos de los servicios a prestar están de igual manera determinados por el costo de hora de servicio profesional especializado, y por el tipo de producto que se espera prestar, con un margen neto entre 20% a 50%, el cual es detallado en la siguiente tabla:

Ilustración 1: Resultado financiero de la proyección de servicios del año 1

NOMBRE DEL SERVICIO	HORAS AÑO	PRECIO DE VENTA UNITARIO SIN IVA	COSTO UNITARIO DEL SERVICIO	MARGEN BRUTO	INGRESOS TOTALES PRIMER AÑO	COSTOS TOTALES PRIMER AÑO	UTILIDAD BRUTA PRIMER AÑO
Hora de Servicios por Asesoría Financiera	200	\$ 200.000,00	\$ 100.000,00	50%	\$ 40.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000
Hora de Servicios por Asesoría Legal	200	\$ 200.000,00	\$ 100.000,00	50%	\$ 40.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000
Hora de Servicios por Asesoría Laboral	200	\$ 200.000,00	\$ 100.000,00	50%	\$ 40.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000
Hora de Servicios por Asesoría de Proyectos	50	\$ 150.000,00	\$ 100.000,00	33%	\$ 7.500.000	\$ 5.000.000	\$ 2.500.000
Hora de Servicios por Asesoría Tributaria	150	\$ 200.000,00	\$ 100.000,00	50%	\$ 30.000.000	\$ 15.000.000	\$ 15.000.000
Capacitaciones	80	\$ 150.000,00	\$ 80.000,00	47%	\$ 12.000.000	\$ 6.400.000	\$ 5.600.000
Otros servicios especializados	10	\$ 100.000,00	\$ 80.000,00	20%	\$ 1.000.000	\$ 800.000	\$ 200.000
Bolsa de servicios	12	\$ 1.000.000,00	\$ 500.000,00	50%	\$ 12.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
Paquete completo	24	\$ 2.500.000,00	\$ 1.250.000,00	50%	\$ 60.000.000	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000
		TOTAL			\$ 242.500.000	\$ 123.200.000	\$ 119.300.000

Fuente Propia.

11. Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad

El Margen Bruto de la compañía para el primer año de operación será de un 49% y el Margen Neto para el primer año de operación se estima en un 17%, lo que resulta en un plan de negocios muy atractivo. Sumado a este resultado, se contempló un IPC para los años 2026 de 3.04% a 2029 de 3%, según las estimaciones reportadas por el Buro de Consulta Statista (Statista, 2024), y un porcentaje de impuesto de renta de 35% por los 5 años proyectados. La Tasa de Evaluación del Proyecto es de un 40%, el valor presente neto del proyecto está estimado en \$17.746.233, con una tasa interna de retorno del 54.41% y un periodo de recuperación de 3.7 años. Todo esto basado en la premisa de una prestación de al menos 926 horas de servicios profesionales en el primer año.

12. Equipo de trabajo

El equipo de trabajo estará conformado por:

Javier Zuluaga: Abogado de la Universidad Autónoma de Colombia, Especialista en

Derecho de empresa y negocios de la Universidad de La Sabana, cursando Especialización

en Administración Financiera y MBA en la Universidad EAN. Johanna Paola Mejia:

Contadora Pública de la Universidad de Boyacá, Especialista en Administración

Financiera y candidata a MBA en la Universidad EAN.

Por otra parte, se cuenta con una agrupación de profesionales en ramas como Ingeniería de Proyectos, Ingeniería Industrial, Psicología, con especializaciones en ramas como Derecho Laboral, Tributaria, Proyectos y Gestión Humana, como aliados fundamentales para el desarrollo de la empresa.

Análisis del Sector

El sector de la consultoría, especialmente en los campos en los que queremos incursionar, es un sector que se encuentra en constante crecimiento, lo anterior debido a la complejidad de los entornos empresariales tanto a nivel nacional como internacional, es por ello, que en la actualidad se considera una necesidad inmediata contar con un aliado clave en diferentes procesos, que aunque no hacen parte del giro principal del negocio de nuestros clientes, se convierte en un pilar primordial para el desarrollo operacional y administrativo del objeto de la empresa creada o por crear, hemos identificado, variables que enfatizan esta necesidad de organización, las cuales procedemos a describir:

- I. **Globalización:** Dado a las facilidades digitales y diferentes tratados de libre comercio, es necesario desarrollar estrategias de mercado, conocimiento legal y financiero, no solo a nivel nacional si no también que reduzca las brechas de entrada a otros países, en los términos del reporte realizado por PWC, Global Economy Watch 2024: el comercio internacional es cada vez más local.

Nuestro análisis indica que el comercio está volviéndose más local que global en comparación con los inicios del siglo XXI. Por ejemplo, para Estados Unidos y las principales economías europeas, la distancia promedio en el comercio con sus socios más cercanos está disminuyendo. Esto significa que las economías geográficamente cercanas a estas naciones tienen más probabilidades de beneficiarse. En cambio, aquellas economías que no se benefician de la proximidad geográfica deberán trabajar en mejorar su ventaja competitiva a través de diversas estrategias.

El creciente enfoque en el comercio local forma parte de las mega tendencias que estamos observando. Para que los patrones comerciales sean menos impredecibles, los países están priorizando su autosuficiencia y resistencia nacional, así como la localización de sus actividades económicas. Los responsables políticos están respondiendo a esta tendencia mediante el desarrollo y la implementación de estrategias industriales sofisticadas, y las empresas, a su vez, ajustan sus operaciones en función de estas decisiones.” (PricewaterhouseCoopers 2024).

- II. **Innovación:** La transformación digital, cada vez hace más parte de los procesos internos, conforme a ello es importante que las empresas sean grandes o pequeñas se sientan listas para implementar en gran o pequeña escala procesos tecnológicos encaminados en la aplicación de la industria 4.0.
- III. **Regulación cambiante:** En un país como Colombia, el cual en la actualidad enfrenta diferentes cambios con el objetivo de estabilizar el comportamiento social y empresarial y su visión de los países hacia la aplicación, se presenta un

sin número de modificaciones normativas al sistema legal, dichas modificaciones tienen injerencia muchas veces en el relacionamiento empresarial que toca aspectos delicados como aduaneros, tributarios, relaciones laborales entre otros, es por ello que es de gran importancia, mantener una actualización adecuada sobre lo que puede favorecer o no a las compañías clientes.

Conforme a la revista EL TIEMPO se presentan aprobaciones a infinidad de proyectos de ley: **“en el último año, entre julio de 2019 y junio de 2020, se aprobaron 69 nuevas normas en el Congreso, entre ellas cinco reformas constitucionales.** Es decir, en promedio, cada cinco días se aprueba una nueva ley.” Esto representa un gran reto para el manejo y desarrollo empresarial en Colombia. (El Tiempo, 2020).

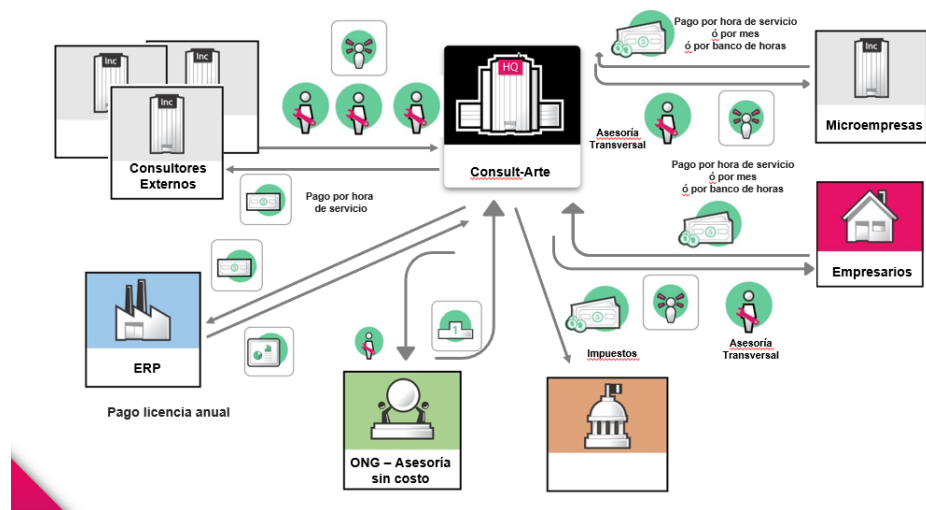
Entorno a lo anterior, pretendemos hacer un análisis profundo sobre diferentes factores que son importantes para la búsqueda de una zona objetiva, así como la segmentación de nuestros clientes, para lo cual procedimos con un análisis de un sistema de negocio, lienzo de modelo sostenible, DOFA, mapas de empatía y perfil persona que se describirán a continuación:

Modelo de Negocio.

Después de analizar la propuesta de valor, sumada al perfil de clientes esperado, se ha diseñado el siguiente modelo de negocio para la empresa de asesoría presentada en este proyecto:

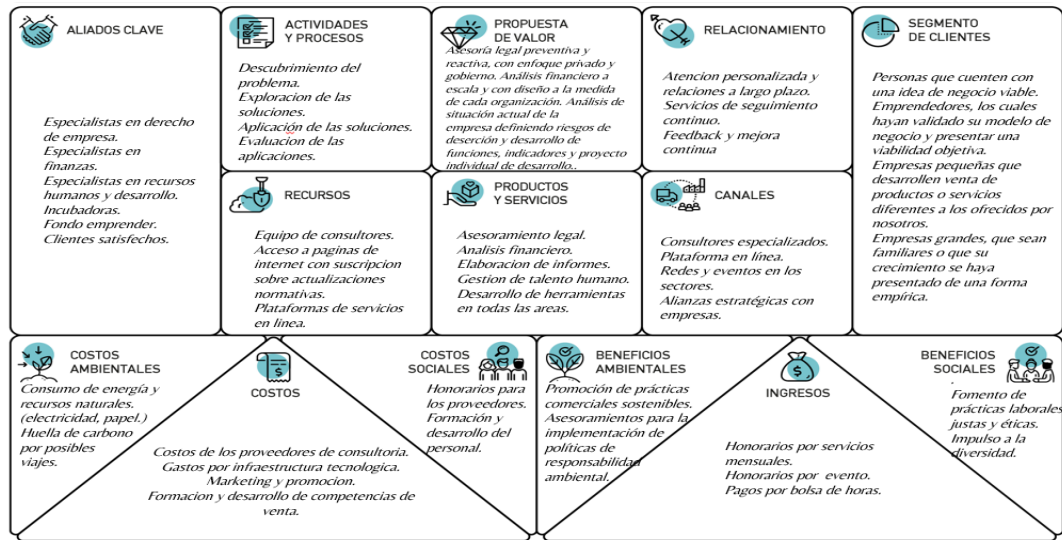
Como puede ser ilustrado en la figura, en la parte central se ubica la compañía en la cual a su izquierda superior se encuentran los profesionales independientes que nos servirán como apoyo directo a los servicios que prestaremos a los empresarios y microempresarios, detallados en la parte derecha superior de la figura, ahora bien, en la parte inferior izquierda se puede apreciar la implementación del ERP, necesario para la organización de la información de la compañía, luego se ubican las ONGs que son las brindaran reconocimiento a la compañía a través de casos pro bono.

Ilustración 2: Mapa de sistema de negocio



Fuente Propia.

Ilustración 3: Lienzo de modelo de negocio sostenible



Fuente: Propia.

DOFA

Hemos seleccionado el DOFA como punto de partida para la planeación estratégica de nuestra idea de negocio, ya que consideramos que, con la implementación de esta herramienta, no solo permite la permanencia de la compañía, sino que también empleamos el DOFA como un instrumento especial con el cual se pueden evaluar diferentes frentes, lo cual es crucial para desarrollar estrategias efectivas, mejorar eficiencia operativa y establecer una propuesta de valor contundente y diferencial.

Ilustración 4: Matriz DOFA



Fuente Propia.

Con base en lo anterior, con el fin de desarrollar un esquema periférico de lo que requerimos hemos buscado abordar unos objetivos y estrategias detallados a continuación:

Objetivos

- a. Desarrollar una marca que genere recordación. Exceptuando la representación que tienen en el país y en el mundo las empresas de consultoría de gran nombre, como las conocidas Big 4 (Deloitte, Ernst & Young, KPMG y PwC), el consolidar una marca o nombre en las Pymes en Bogotá, será uno de los enfoques a desarrollar.

- b. Expandir presencia en mercado de empresas. La oferta de consultoría estará basada en prestar servicios a Pymes en la ciudad de Bogotá, que corresponden a más de 460.000 empresas en el 2023, según los datos reportados por la cámara de comercio de Bogotá en su informe Evolución de las empresas activas.
- c. Implementación en los servicios con soluciones innovadores. El enfoque de nuestra organización está basado en ofrecer servicios a la medida, ojalá a nivel preventivo y no correctivo, buscando así ser un aliado estratégico para el crecimiento de nuestros clientes.
- d. Fortalecer recursos financieros de la empresa. Con la prestación de servicios especializados integrales, se espera poder abarcar varios procesos en las organizaciones, de manera esporádica o de manera recurrente, con varios servicios a un costo justo y asequible.

Estrategias

- I. Participar en eventos y conferencias internacionales para expandir la presencia nacional.
- II. Invertir en investigación de innovación y triple impacto de sostenibilidad, con el objetivo de fortalecer el factor diferencial del servicio.
- III. Utilizar la experiencia y conocimientos especializados para ofrecer servicios de alto valor agregado en mercados emergentes.

- IV. Desarrollar y promocionar servicios relacionados con la transformación digital y automatización para satisfacer la creciente demanda.
- V. Destacar la reputación y la credibilidad a través de testimonios y casos de éxito para diferenciarse de la competencia.
- VI. Mantenerse a la vanguardia tecnológica para minimizar el riesgo de obsolescencia y mejorar continuamente los procesos internos.
- VII. Implementar estrategias de marketing digital para aumentar el reconocimiento de marca y atraer nuevos clientes, por medio de redes sociales y google adwords.
- VIII. Formar alianzas estratégicas para complementar recursos limitados y ampliar la oferta de servicios sin incurrir en grandes costos iniciales.
- IX. Diversificar la cartera de clientes para reducir la dependencia de unos pocos clientes clave.
- X. Desarrollar procesos internos eficientes para maximizar el uso de recursos limitados y mejorar la capacidad de escalabilidad.

Validación e Investigación de Mercado

Mapa de Empatía

Dentro del análisis realizado con el Mapa de Empatía, Se tabularon 101 encuestas a través del formulario Google forms, en donde la primera pregunta buscaba entender que tan necesario y útil encontraban los entrevistados el tener un aliado externo que preste asesoría profesional.

La encuesta se diseñó para recopilar información sobre las necesidades y expectativas de las empresas en relación con los servicios profesionales especializados que puedan requerir algunas organizaciones en la ciudad de Bogotá. La encuesta se realizó en línea y se envió a un total de 101 empresas seleccionadas aleatoriamente. El instrumento empleado constaba de 10 preguntas que abordaban temas como la evaluación de necesidades de servicios financieros y jurídicos, la satisfacción con las decisiones actuales y las expectativas futuras. Se diseñó el cuestionario con preguntas claras y concisas que permitieran entender la aceptación de los servicios a prestar y se incluyeron preguntas abiertas y cerradas que permitieran obtener información cualitativa y cuantitativa, todo esto con el fin de establecer con la información recopilada la viabilidad del proyecto. La primer pregunta se enfocó en conocer si para las organizaciones es viable contratar servicios externos de profesionales de áreas Financieras y Jurídicas para consultas especializadas, en donde el 86% de los entrevistados contestaron afirmativamente, haciendo posible el ampliar con las siguientes preguntas las expectativas de los empresarios encuestados.

Otra de las preguntas incluidas en la encuesta fue basada en conocer si las organizaciones contaban con convenios o contratos con empresas de consultoría especializada, a lo que el 53,5% de los encuestados contestaron negativamente, y de este porcentaje, los encuestados que había contestado afirmativamente la pregunta anterior, el 54% no contaba con una entidad aliada para este servicio, demostrando con esta pregunta que si lo consideran necesario en sus organizaciones, ampliando con esto las perspectivas de mercado para nuestra idea de negocio.

Resultado a las preguntas: ¿Considera usted para su organización contratar servicios externos de profesionales? ¿Y cuenta actualmente con este servicio?

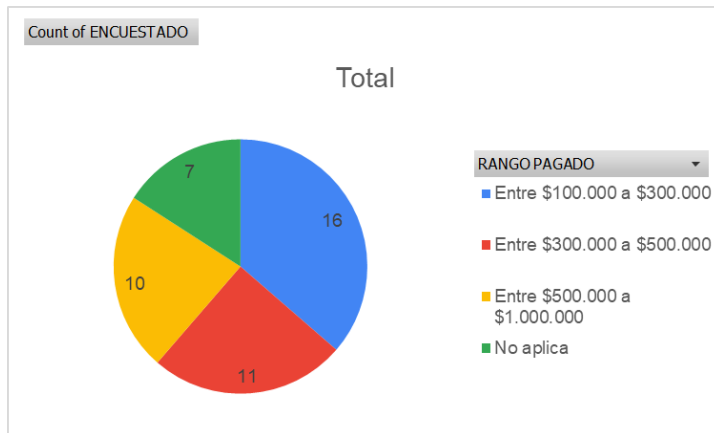
Tabla 1: Resultado a las preguntas

Respuesta de la 1ª Pregunta	Respuesta de la 3ª Pregunta	Cantidad de personas	Porcentaje (%)
Afirmativa (Sí)	Afirmativa (Sí)	40	45.98%
Afirmativa (Sí)	Negativa (No)	47	54.02%
Negativa (No)	-	14	13.86%
Total		101	100%

Fuente Propia

Otra de las preguntas incluida en la encuesta tuvo como fin conocer el costo en que los entrevistados actualmente están pagando por esta asesoría externa, para lo cual se incluyó una media de costos basados en la media del mercado, en donde el 36% de los encuestados está pagando actualmente entre \$100.000 a \$300.000, el 25% está pagando actualmente entre \$300.000 a \$500.000 mensuales y el 23% están pagando de \$500.000 a \$1.000.000, lo que nos permitió identificar que los costos ofrecidos por nuestra compañía están dentro del rango aceptado por la tercera parte de los encuestados.

Ilustración 5: Costo de servicios profesionales externos entre los encuestados.

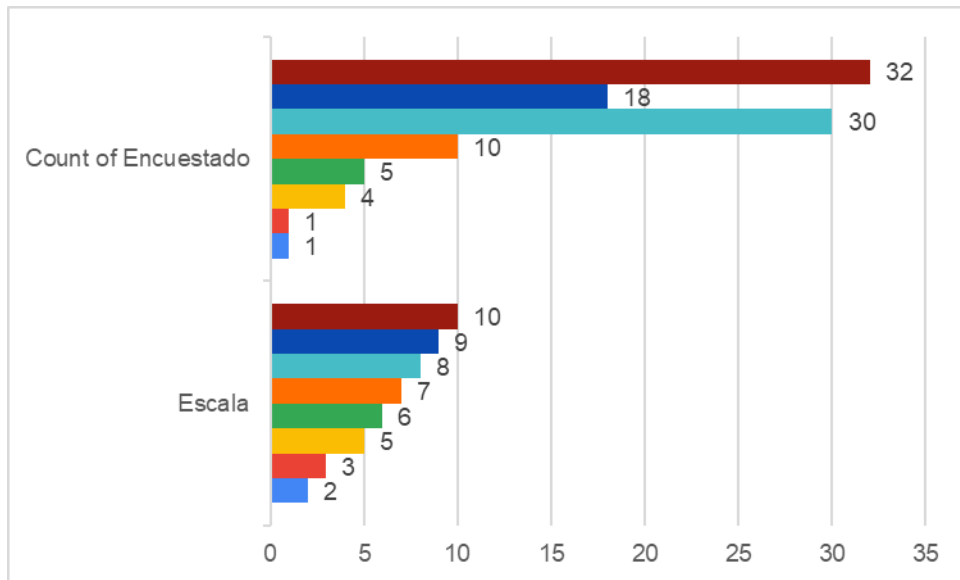


Fuente: Propia.

Con el fin de comprender ampliamente el conocimiento profesional específico que los 101 empresarios encuestados tenían sobre temas financieros, jurídicos y estratégicos de crecimiento para la compañía, el 65,3% respondió negativamente, dando una clara señal de las carencias que muchos empresarios perciben en su propia capacidad para gestionar áreas claves del negocio y abriendo puertas para que una buena opción para sus organizaciones sea el contratar servicios externos de profesionales en estas áreas.

Por otro lado, al darle una escala de importancia a este tipo de asesorías externas profesionales para el desarrollo de las compañías, en donde 1 es menos importante y 10 más importante, el 31,7% de los encuestados le dieron una importancia de 10 a una asesoría profesional externa, y el 29,7% le dio una importancia de 8 a una asesoría profesional externa, confirmando la relevancia para los empresarios de contar con este tipo de consultoría especializada.

Ilustración 6: Escala de importancia de asesorías externas



Fuente: Propia.

Concluyendo con la encuesta, quisimos conocer las áreas en las que los empresarios tienen más vacíos o requieren más soporte en sus organizaciones, dando como áreas de relevancia temas Legales, Laborales, Comerciales, de planeación y Financieros, con opción de respuesta múltiple, a lo que el 75% de los encuestados incluyo requerir asesoría en temas financieros, y el 66% en temas legales, ratificando que las áreas en las que como socios somos expertos, son las áreas de mayor enfoque para reforzar conocimientos en las compañías. De igual manera del total de encuestados el 18% incluyo las 5 opciones de respuesta como áreas de enfoque a incluir en sus organizaciones, como se muestra en la siguiente gráfica:

Tabla 2: Servicio Profesional más Requerido por los Encuestados

Área de Asesoría	Número de encuestados que seleccionó el área
Financiera	76
Legal	67
Laboral	44
Comercial	42
Planeación	35

Fuente: Propia

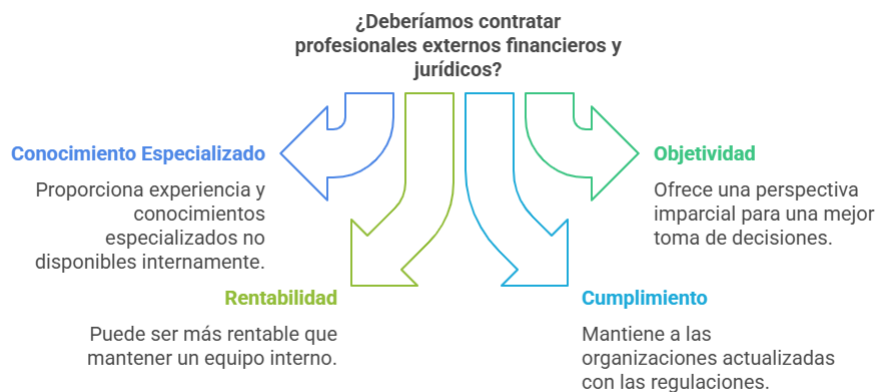
Se realizaron encuestas que incluyeron tanto preguntas cerradas como abiertas. Aunque el análisis principal se ha basado en las respuestas cuantitativas de las preguntas cerradas, ahora se procederá a un estudio más detallado de las respuestas obtenidas en las preguntas abiertas, con el objetivo de identificar tendencias, percepciones y aspectos cualitativos relevantes, en razón a lo anterior, procedemos a ilustrar las más representativas.

¿Porque considera ustedes que para su organización es viable contratar servicios de profesionales externos financieros y jurídicos para consultas especializadas??

Se pudieron observar tendencias marcadas en las respuestas dadas por los encuestados, en donde los aspectos más predominantes, estuvieron marcados en la rentabilidad, lo cual resulta un factor clave, debido a que sostener personal interno representa una desventaja financiera importante, aunado a que la contratación interna a bajo costo representa un riesgo por la necesidad de especialidad sobre la materia a tratar. De igual manera la contratación internalizada puede representar una ventaja cuando se refiere a tiempo y disponibilidad, sin embargo, en el mercado que se pretende atender, resulta claro que las necesidades en temas legales, financieras y de apoyo administrativo a nivel estratégico, no

requiere un acompañamiento permanente. Por el contrario, si se fija un horizonte de evolución para una compañía, atacando, modificando y desarrollando procesos o áreas que presentan oportunidades de mejora, o servicios puntuales, la empresa cliente minimiza pérdidas económicas, optimiza tiempo y no se presenta deterioro de su propuesta de valor, pues las organizaciones o clientes estarían enfocadas en continuar con su objeto social y dejarían actividades puntuales o especializadas, en los expertos preparados para resolverlos.

Ilustración 7: Necesidad de Contratación Externa



Fuente: Propia desarrollada en la aplicación Napkin

¿Qué tipo de retos a enfrentado la compañía, de los cuales considere que requirió de una asesoría especializada en temas legales, laborales, comerciales, de planeación o financieros?

Al observar las respuestas, hemos podido concluir que las empresas enfrentan una gran variedad de retos, de los cuales si requieren asesorías especializadas y en todas las áreas, no enfocándose solo en un aspecto legal o financiero, generaron respuestas con retos en áreas legales, laborales, comerciales y financieros los cuales fueron los más recurrentes, no

obstante, también abordaron aspectos que permiten el crecimiento de la compañía, como lo es la planeación estratégica y la organización de la misma, además pudimos ver que aunque con menor frecuencia, hallamos retos en lo que atañe al manejo de marketing y ventas.

Lo anterior indica la importancia de contar con expertos en estas áreas para garantizar el cumplimiento normativo, la toma de decisiones acertadas y el éxito de la empresa.

Algunos de los encuestados también destacaron la falta de información y la necesidad de capacitarse en temas legales y financieros, esto sugiere una línea motivacional para ofrecer dentro de los servicios capacitaciones y actualizaciones, adicionalmente es una muestra clara que los encuestados son conscientes de la importancia de mantenerse actualizados.

Ilustración 8: Retos Organizacionales y Asesoría Especializada



Fuente: Propia desarrollada en la aplicación Napkin

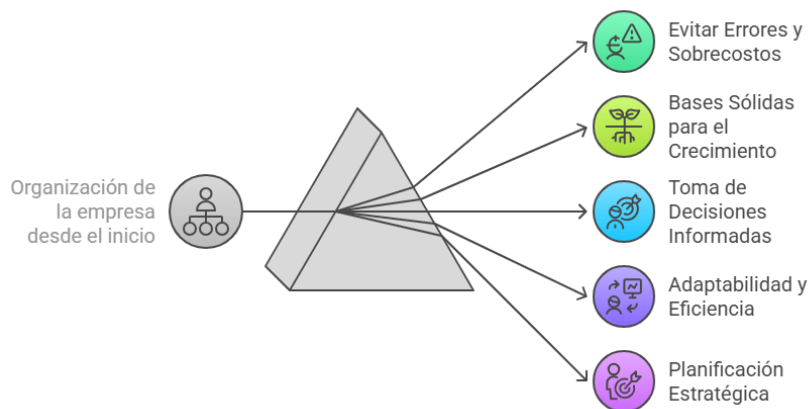
¿Por qué Cree usted que el secreto del éxito del crecimiento de una empresa es contar con una organización adecuada desde el principio?

En las respuestas se puede observar una conciencia generalizada de la importancia de crear una empresa de forma organizada desde sus inicios, de lo que se puede inferir que dicha organización requiere la asesoría desde su principio, esto un factor clave y determinante para el éxito empresarial, muchas de las respuestas apuntan a que una estructura organizada, genera beneficios en las pérdidas económicas y permiten un crecimiento más eficaz.

Nos centramos en destacar una respuesta, ya que en esta vemos el enfoque en varios puntos, la respuesta fue: “Una organización adecuada desde el inicio es clave para la eficiencia, toma de decisiones, adaptabilidad y escalabilidad de una empresa, aunque debe complementarse con innovación y liderazgo.”

Dicha respuesta añade otros factores cruciales para el éxito, como lo son la innovación y liderazgo, generando con ello, una verdadera expectativa positiva de nuestra propuesta de valor.

Ilustración 9: Organización de la Empresa desde el Inicio



Fuente: Propia desarrollada en la aplicación Napkin

Dentro de la respuesta a la pregunta de ¿Qué oye?, se evidencio una gran tendencia a tomar el emprendimiento como un camino largo y de mucho esfuerzo, que el retorno de la inversión no es inmediato y que se debe ser constante y perseverante.

La respuesta a la pregunta de ¿Qué ve?, se vio la tendencia a que muchas personas están optando por desarrollar sus propias ideas de negocio como una salida a estructuras laborales convencionales o insuficientes.

A la respuesta de ¿qué dice y hace?, se evidenció una perspectiva soñadora y un positivismo sobre el futuro, aunque cautelosos en revelar de manera completa su negocio. Adicionalmente fueron realizadas 10 entrevistas a 5 microempresarios, 3 emprendedores y 2 empresarios empíricos, abarcando preguntas como ¿Qué siente?, se pudo observar que la mayoría de las microempresas sienten que su idea de negocio es adecuada y que tendrá éxito y es marcada la manifestación de crecimiento, de tener autonomía laboral y financiera.

Dentro del mapa de empatía como esfuerzo en la creación de empresas fueron incluidos factores como toma de decisiones, afrontar riesgos económicos y el tiempo que puede tardar esta idea de negocios en dar resultado. Pero como resultado al mapa de empatía, se dio relevancia al manejo del tiempo propio, a desarrollar sus actividades a su manera y a obtener dinero con el esfuerzo de algo propio.

Ilustración 10: Mapa de Empatía (Emprendedor)



Fuente: Propia.

Frente a este mapa, se puede inferir que tiene una mentalidad abierta, presenta fuertes inclinaciones a los desafíos y aprendizajes, siempre está buscando las oportunidades adecuadas para iniciar o fortalecer su negocio, está dispuesto a asumir riesgos, pero cuenta con una gran limitante y es la solvencia económica, por lo que a menos de que exista un servicio extremadamente a escala, no sería un perfil a abordar.

Ilustración 11: Mapa de empatía (Microempresario)

MICROEMPRESARIO

Mapa de Empatía



Fuente: Propia

Resulta interesante, observar el anterior mapa de empatía, pues este cuenta con grandes inclinaciones hacia el aprendizaje constante, que, aunque son contundentes y desconfiados con las otras personas, en la medida que cuenten con la confianza de ellos, será más sencillo desarrollar trabajo conjunto.

Ilustración 12: Mapa de empatía (Empresario empírico)

EMPRESARIO EMPIRICO

Mapa de Empatía



Fuente: Propia

Se logra sustraer que el empresario empírico tiene una mentalidad abierta y realiza análisis sin herramientas sofisticadas, es fácil sacar deducciones de forma natural, valora la experiencia y está dispuesto a aprender de sus propios errores, es curioso y entiende el aprendizaje como una forma continua de lograr el éxito.

Perfil De Persona

Se buscó construir tres perfiles de persona tomando como base los posibles clientes que podría incursionar la empresa:

Emprendedor

Es una persona empática y entusiasta frente a las ideas de negocio que pueda tener, pero ante sus creencias culturales, no se observa flexibilidad frente a algunas necesidades del mercado.

No tiene una fuente autónoma financiera que permita dedicar tiempo absoluto al desarrollo de su idea de negocio, por lo que el desarrollo será lento y con pocos recursos para contratar externos, por lo que preferirá asesorías gratis que pueda ofrecer algunas organizaciones gubernamentales o sin ánimo de lucro.

Ilustración 13: Buyer Person (Emprendedor)



Camille Vegan

34

Bogotá

Camille es una joven apasionada por las cuestiones medio ambientales y sociales. Tras trabajar varios años en el sector financiero, decidió cambiar de profesión para dar más sentido a su trabajo. Le apasiona el crossfit y salir con sus amigos. Recién soltera, le gusta salir de su zona de confort. Le apasiona la gente y quiere desarrollar su red empresarial. Para ello, empezó uniéndose a un programa de coworking. Camille aspira a crear un espacio ecológico y acogedor donde la gente pueda reconectarse con la naturaleza, cuidar a sus mascotas y descubrir una alimentación vegana y saludable.

Trabaja o estudia

Trabaja desde los 26 años

Nivel cultural

Máster en Ingeniería Financiera y Transacciones

Sus necesidades

- Apoyo innovador para abordar la estrategia empresarial
- Soluciones jurídicas creativas para garantizar el cumplimiento y minimizar los riesgos

Hobbies

- Cross fit
- Cocina especialmente platos veganos para amigos y familiares
- Leer libros sobre desarrollo personal

Preocupaciones

- Crear una empresa rentable
- Bienestar animal y vegetal
- Satisfacción del cliente
- Sostenibilidad medioambiental
- Su gestión financiera

Objetivos y motivaciones

- Crear un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.
- Optimista y amante del contacto humano, busca una pareja en la que pueda hablar de todo sin sentirse juzgada
- Elegir un proveedor de servicios con un precio de venta bajo
- Un especialista para ayudarla a hacer viable su modelo de negocio y optimizar su situación fiscal.

Mayores retos

Gestionar su tiempo y sus recursos para conciliar sus diversos objetivos profesionales y personales.

Habitos de compra

- Pasa horas comparando precios y opiniones
- Quiere una asesoría responsable
- No le gusta que trasgredan sus ideas.

Canal de comunicación que prefiere

Camille prefiere los canales de comunicación directos y personales, como las reuniones cara a cara o las llamadas telefónicas. También le gustan los intercambios por correo electrónico para comunicaciones más formales o detalladas.

Deseos

- Aspira a vivir de acuerdo con sus valores ecológicos y éticos
- Animar a otros a adoptar prácticas respetuosas con el medio ambiente.
- Encuentra apoyo para tu proyecto empresarial entre tus amigos y obtén de ellos mano de obra gratuita (pero beneficiosa para todos).

Miedos

Camille teme no poder realizar sus ambiciones empresariales o mantener un equilibrio entre su vida profesional y personal. También teme los obstáculos inesperados que puedan surgir en su camino, lo que a veces puede mermar su confianza en sí misma y hacerla reacia a asumir los riesgos necesarios para alcanzar sus objetivos.

Fuente: Propia

Microempresario

Frente a este segmento, se puede observar una mayor sensibilidad a los cambios que requieren las empresas para lograr una alta competitividad, no obstante, el crecimiento de la compañía no ha sido fácil, por lo que generalmente todos sus esfuerzos están encaminados a la adquisición de nuevos clientes, no confía en las decisiones de otras personas, pues su idea de negocio la ha exteriorizado solo, no obstante, si se encuentra con una buena oferta de consultoría, consolidada y con cimientos claros puede optar por contratarla.

Dentro de la evaluación realizada, se puede concluir que, si la idea de negocio se constituye en necesidades claras a satisfacer, este sería un segmento ganador a costos reducidos del costo de la consulta, tomando como base la cantidad de clientes y no el precio por cliente.

Ilustración 14: Buyer Person Microempresario



Valentin Burgos

28

Bogotá

Valentin es un joven ingenioso, de carácter fuerte y con una enorme red de contactos. Es un líder tanto con sus amigos como en la vida. Va al gimnasio y juega al fútbol como aficionado. Está a menudo con sus amigos y tiene una mala relación con su familia. Le apasiona la informática y el diseño web. Donde más disfruta es en el trabajo. Le gusta el riesgo y subcontratar sus servicios o rodearse de expertos para obtener una rentabilidad cada vez mayor.

Trabaja o estudia

Creó su microempresa hace 2 años

Nivel cultural

Máster en Gestión de Sistemas de Información, especialidad en criptografía

Sus necesidades

- Apoyo innovador para abordar la estrategia empresarial
- Soluciones jurídicas creativas para garantizar el cumplimiento y minimizar los riesgos

Hobbies

- Fútbol
- Tomarse unos tragos mientras habla de negocios.
- Desarrollar software para atender necesidades.

Preocupaciones

- Adquisición de nuevos clientes.
- Obtener mayor rentabilidad en su empresa.
- Separar objetivos personales de los profesionales.
- Obsolescencia sistemática frente a lo que ofrece.

Objetivos y motivaciones

- Actualización constante sobre las nuevas tecnologías..
- Ampliar sus líneas de servicio.
- Contar con seguridad en sus negocios.
- Contratar más personal para expandir su negocio..

Mayores retos

Innovar la tecnología en un país en que la misma llega de forma tardía.

Habitos de compra

- Reservado a la hora de contratar servicios.
- Analítico y siempre se centra en el servicio pos venta.
- Se inclina por un precio bajo con mismos servicios..

Canal de comunicación prefiere

Considera que el mundo ha modificado la forma de concretar reuniones y desarrollarlas, es un convencido que la virtualidad puede ser exitosa en un 100%

Deseos

- Tener un apartamento en las afueras de la ciudad totalmente automatizado.
- Mejoras las relaciones interpersonales con su familia.
- Contar con un espacio físico para la empresa y que esta no sea en la casa.

Miedos

No ser competitivo en el mercado y que por ello su compañía pierda prestigio.
tener un problema legal en la compañía.

Fuente: Propia

Empresario Empírico

Es un segmento grande en Colombia, pues corresponde a personas que lograron constituir su empresa paso a paso, sin mayores conocimientos en creación o mantenimiento administrativo de la misma, no obstante, la calidad del producto o servicio ha permitido la obtención y fidelización de clientes, sin embargo, el crecimiento de la compañía, estará supeditada a la organización de los procesos de la misma, pues en la medida que crece se observan con mayor frecuencia perdidas monetarias por la desorganización en los procesos, problemas legales, estructuración inadecuada de negocios y mal manejo en las finanzas.

Se constituye este perfil como un objetivo para ofrecer los servicios, para ello es importante dar a conocer nuestra oferta de una forma muy simple y amigable, generando una sensación de empatía para el posible cliente pues no es fácil hacer cambiar sus conocimientos preexistentes sobre el negocio, pues este perfil cree más en sus emociones que en lo que se le pueda estar ofreciendo, la conexión deberá estar encaminada al acercamiento como aliado más que como consultor.

Ilustración 15: Buyer Person (Empresario Empírico)



Denis Villalba

56
Bogotá

Denis es un empresario atípico porque sólo un tenido un trabajo y un puesto. Sus ingresos son bastante elevados. Casado y con dos hijos, es propietario de una empresa de chorizos. Le apasionan los deportes de motor y el baloncesto. Salir con sus amigos es especial, pero, sobre todo, le gusta pasar tiempo con su mujer por las tardes. Involucrado por su campo de actividad, le resulta difícil conciliar su vida profesional y personal. Se resiste al cambio en general y es nostálgico.

Trabaja o estudia

Trabaja desde los 23 años.

Nivel cultural

Diplomado en manipulación de alimentos

Sus necesidades

- Liderar un cambio directivo para lograr un mayor bienestar e implicación en la empresa.
- Aumentar la eficacia de sus equipos.
- Establecimiento de indicadores clave de rendimiento
- Recurrir a un auténtico experto jurídico para abrir una nueva pequeña sucursal.

Hobbies

- Fútbol.
- Tomarse unos tragos mientras habla de negocios.
- Desarrollar software para atender pedidos.

Preocupaciones

- Liderar el cambio y conseguir la implicación de todos los equipos.
- Equilibrio entre vida laboral y personal.
- Necesidad de delegación y gestión del tiempo.

Objetivos y motivaciones

- Comprar una planta de producción mas grande
- Generar mayor efectividad, responsabilidad y autonomía a los empleados
- Ganar el 12% de los nuevos mercados

Mayores retos

- Sin formación en gestión y un sistemas de procesos
- Incluir nuevas tecnologías en sus procesos
- Armonizar los procesos internos (incluido para la nueva planta)

Habitos de compra

- No compara precios, busca sensaciones
- Muy exigente: sabe lo que quiere y lo que no quiere, no le gustan los consejos
- Habla mucho de sus buenas experiencias como cliente de su red

Canal de comunicación prefiere

Le encanta el correo físico porque no se siente muy cómodo con las nuevas tecnologías y prefiere dejar un rastro de papel. Prefiere llamar directamente si surge un problema. En casos extremos, acudirá directamente a la persona interesada sin utilizar el correo electrónico.

Deseos

- Encontrar el apoyo de su mujer e hijos cuando empiece a cambiar.

Miedos

- No poder conciliar la vida laboral y personal con el cambio y la compra de la nueva empresa.
- No ser capaz de gestionar tus emociones porque te resiste al cambio y tiene una visión patriarcal
- Miedo a las pérdidas económicas entre la consultoría y los cambios.

Fuente: Propia

Estrategia y Plan de Introducción de Mercado

Frente al contexto general del mercadeo, con el desarrollo de nuestro proyecto buscamos un acoplamiento muy limpio, ofreciendo servicios de asesoría profesional especializada a bajo costo, diseñados para satisfacer las necesidades financieras y jurídicas únicas de cada organización. Brindamos soluciones personalizadas y efectivas, abordando temas

complejos y específicos que requieren un enfoque cuidadoso y experiencial. Al combinar especialización y flexibilidad, garantizamos que nuestras empresas clientes reciban el apoyo y la orientación que necesitan para prosperar en un entorno empresarial dinámico. Frente al análisis de la competencia, se ha podido evidenciar que se cuentan con un número importante de entidades que ofrecen servicios profesionales en donde se resaltan algunas firmas de asesoría profesional de primer nivel, que ofrecen servicios en áreas legales, financieras, laborales, tributarias y de gestión de proyectos, como firmas internacionales de gran renombre, que tienen un estricto proceso para aceptar nuevos clientes y que, en muchos casos, no aceptan entidades pequeñas. Otro grupo de empresas de segundo nivel, que prestan estos servicios de asesoría, en su mayoría son firmas de abogados con un renombre y tradición que en su mayoría son requeridas para temas de complejidad mayor o cuando las entidades requieren soluciones a procesos jurídicos, tributarios o comerciales que ya son riesgo adquirido. Según el Geovisor Directorio de Empresas del DANE, (Dane, 2023), en el año 2023 fueron registradas en la ciudad de Bogotá 2.752 empresas que prestan servicios de contabilidad, y 7.757 empresas que prestan servicios de actividades jurídicas, sin embargo resulta difícil determinar qué tipo de empresas enfocan la prestación de servicios profesionales en base a convertirse en aliados estratégicos que anticipen solución a dificultades o posibles riesgos futuros, o que tengan soluciones a la medida de todas las empresas, sin importar su tamaño, sector o complejidad.

Con relación al costo por hora de los servicios de asesoría profesional prestado por entidades de primer y segundo nivel, se pudo evidenciar que el costo promedio supera el costo mínimo ofertado por nosotros en la presente propuesta.

Para el desarrollo de nuestro proyecto, resulta importante resaltar que se definirán los objetivos generales frente al mercadeo basado en cuatro acápites con estrategias en diferentes áreas de abordaje, así como también, el presupuesto establecido para este efecto.

1. Objetivos de Mercadeo

Posicionar nuestra empresa con una marca clara Consult-Arte y que la misma sea reconocida por los servicios a bajo costo de asesoría en diferentes campos transversales de una compañía, grande o pequeña.

- Atraer un número significativo de clientes potenciales, a través de diferentes estrategias de marketing lo cual permitirá reconocimiento.
- Consolidar los potenciales clientes, generando enganche comercial, frente a las necesidades de los mismos.
- Promover una competencia limpia y a bajo costo con el cual, se construya un ADN de competencia leal, pero con calidad, tanto de nosotros hacia nuestros clientes como de nuestros clientes a sus clientes finales.

2. Estrategias de Mercadeo

Luego de analizados y validados los modelos de perfil persona y mapa de empatía, se logró comprobar que, dentro de las estrategias de mercadeo, es importante segmentar con el fin de dirigir material publicitario, programa de ayuda e incluso precios de forma modular, es por ello, que se establecerá de forma preliminar una clara segmentación y frente a cada segmento se definirán unas estrategias de mercadeo:

Segmentación

Sin perjuicio de lo establecido en la normatividad colombiana en lo que atañe al tamaño empresarial conforme a ingresos o empleados al servicio, nosotros catalogaremos las

empresas en dos bloques conforme al número de empleados y la obligatoriedad en la adopción del Reglamento Interno de Trabajo, pues este instrumento es el que regula a nivel interno la coordinación funcional de los empleados dentro de una empresa y la criticidad del mismo, conforme a la actividad económica del consultante, es por ello que atendiendo lo establecido en el artículo 105 del Código Sustantivo de Trabajo ordenada por el artículo 46 del Decreto Ley 3743 de 1950, la cual fue publicada en el Diario Oficial No 27.622, del 7 de junio de 1951, compilando los Decretos 2663 y 3743 de 1950 y 905 de 1951 (CONGRESO DE LA REPUBLICA, 1950)

Nivel I: Empresas y emprendedores: que no tengan al servicio trabajadores, para empresas comerciales que tengan al servicio menos de seis (6) trabajadores, para el sector industrial once (11) trabajadores o sector agrícola, ganadero o forestal veintiún (21) trabajadores.

Estrategias

i. Propuesta de Valor:

Soluciones personalizadas y asequibles, en la cual se enfatice la capacidad de adaptar servicios a las necesidades de presupuestos limitados y con la cual se pueda optimizar un crecimiento acelerado del consultante.

ii. Canales de distribución:

Redes sociales, eventos locales, Incubadoras.

iii. Comunicación

Lenguaje sencillo, haciendo énfasis en los beneficios y poniendo de presente casos de éxito.

iv. Posicionamiento

Hay que enfatizar, qué quien ofrece el servicio es un consultor de confianza y un socio estratégico.

Nivel II: Empresas que cuenten con más de cinco (5) trabajadores de carácter permanente en empresas comerciales, o más de diez (10) en empresas industriales, o más de veinte (20) en empresas agrícolas, ganaderas o forestales.

i. Propuesta de Valor

Ofrecer un servicio tendiente a la optimización de procesos y eficiencia, destacando la excelencia de los servicios de nosotros para lograr el objetivo y con ello lograr una ventaja competitiva de posicionamiento para el potencial cliente que permita una escalabilidad con nosotros como aliados estratégicos.

ii. Canales de distribución

Seminarios, Publicaciones, Relaciones de gana y gana.

iii. Comunicación

Lenguaje formal, haciendo énfasis en la estrategia y el estudio específico del caso.

iv. Posicionamiento

Hay que enfatizar que quien ofrece el servicio es un experto en la industria y un proveedor de soluciones escalables.

3. Estrategias de Servicios

Además de los servicios legales, financieros, de estrategia y proyectos, se pueden ofrecer servicios complementarios como capacitación, coaching empresarial y desarrollo de planes de negocio.

4. Estrategias de Distribución

Sitio web: Crear un sitio web profesional y fácil de navegar, con información detallada sobre los servicios ofrecidos, testimonios de clientes y un blog con contenido relevante.

Redes sociales: Utilizar plataformas como LinkedIn, Facebook e Instagram y compartir contenido de valor.

Eventos empresariales: Participar en eventos y ferias empresariales para establecer contactos y generar oportunidades de negocio.

Alianzas estratégicas: Colaborar con otras empresas del sector, como cámaras de comercio, incubadoras de empresas y asociaciones empresariales.

5. Estrategias de Comunicación y Promoción

- i. Crear contenido de alta calidad y relevante para el público objetivo, el cual sea socializado en los canales de distribución establecidos anteriormente.
- ii. Apoyarnos con las tecnologías de la información con el fin de generar tips de interés para las organizaciones y que los mismos generen curiosidad a revisar nuestros servicios.
- iii. Establecer relaciones públicas que permita un fomento en el conocimiento de los servicios que ofrecemos de tal forma que seamos renombrados en el sector empresarial como unos expertos en el apoyo a empresas grandes y pequeñas y que además se convierta en una voz a voz o boca a oído los casos de éxito que ha logrado nuestra empresa para fortalecer las empresas consultantes.

Aspectos Técnicos

1. Determinación de la localización:

a. Macro-localización:

Bogotá: Esta es la ubicación estratégica, ya que es la capital de Colombia y es la que cuenta con mayor concentración de empresas, lo cual permite un mayor campo de acción.

Ventajas:

- I. Mayor concentración de empresas que se tornaran como potenciales clientes.
- II. Acceso a amplia red de profesionales cualificados.
- III. Mayor posibilidad de ser visto y generar recordación de marca.

Desventajas:

- I. Costos operativos más altos, incluyendo alquileres y salarios.
- II. Mayor tiempo en desplazamiento para desarrollar servicios.

b. Micro-localización:

Teniendo claro el lugar de la macro localización, hemos definido dos puntos de igual importancia con el fin de desarrollar las actividades de la prestación de nuestros servicios.

El primero se encuentra ubicado en calle 19ª 82 65 que también es la vivienda de Johanna Paola Mejía, ella cuenta con un estudio con el cual podrá atender necesidades digitales, adicionalmente, cuenta con acceso cercano por la calle 13, Av ciudad de cali, Av Esperanza y Av el Dorado, con el cual podríamos abarcar gran sector industrial ubicado en Montevideo, Álamos y Fontibón, adicionalmente, se encuentra relativamente cerca al centro de Bogotá, sector que aun cuenta con gran cantidad de empresas.

El segundo punto de operación está ubicado en la Tv 53D 129 67 sector de Colina, que es el lugar de residencia de Javier Zuluaga, el cual cuenta con un estudio con luz natural, ideal para atender las necesidades digitales que requiere la compañía, adicionalmente cuenta con importantes vías de acceso como lo es la calle 134, autopista norte y av

Boyacá, adicionalmente, el sector del norte cuenta con gran cantidad de empresas emergentes.

2. Definición de las fichas técnicas de los productos y/o servicios:

Paquete Completo

Las empresas que deseen contratar este servicio contarán con asesoría ilimitada en temas relacionados con finanzas, jurídica, tributaria, gestión humana y acompañamiento en proyectos. Este servicio tendrá los siguientes términos y condiciones:

- Solo opera para asistencia de forma virtual.
- No incluirá gastos de movilización o transporte.
- Solo está incluido conceptos y consulta mediante canales digitales.
- No se incluye actividades de administración del talento humano.
- No incluye defensa jurídica ni representación.
- No incluye servicios de oficial de cumplimiento, elaboración de estados financieros, liquidación de impuestos o administración de contadores.
- Este paquete solo incluye emisión de conceptos, redacción de escritos frente a entidades públicas, revisión de documentos y consultas financieras puntuales.

Bolsa de Horas

Se compone de un paquete de 10 horas con fecha de vencimiento mensual, pero en el mismo mes el cliente podrá contratar varios paquetes de horas y contará con asesoría limitada a 10 horas, en temas relacionados con finanzas, jurídica, tributaria, gestión humana y acompañamiento en proyectos. Este servicio tendrá los siguientes términos y condiciones:

- Solo opera para asistencia de forma virtual.
- No incluirá gastos de movilización o transporte.
- Solo está incluido conceptos y consulta mediante canales digitales.
- No se incluye actividades de administración del talento humano.
- No incluye defensa jurídica ni representación.
- No incluye servicios de oficial de cumplimiento, elaboración de estados financieros, liquidación de impuestos o administración de contadores.
- Este paquete solo incluye emisión de conceptos, redacción de escritos frente a entidades públicas, revisión de documentos y consultas financieras puntuales.

Pago por Evento

Jurídicos

- **Análisis y Diagnóstico:** Evaluación integral de la situación legal de la empresa.
- **Asesoría en Contratos:** Redacción, revisión y negociación de contratos comerciales.
- **Cumplimiento Normativo:** Implementación de políticas de cumplimiento y prevención de riesgos legales.
- **Litigios y Disputas:** Representación legal en procesos judiciales y arbitrales.
- **Capacitación Legal:** Formación y capacitación en temas legales específicos para el personal de la empresa.

Financiero

- **Análisis Financiero:** Evaluación detallada de los estados financieros de la empresa.

- **Planificación y Estrategia:** Desarrollo de planes financieros estratégicos a corto, mediano y largo plazo.
- **Optimización de Recursos:** Identificación y recomendación de estrategias para optimizar el uso de recursos financieros.
- **Gestión de Riesgos:** Evaluación y mitigación de riesgos financieros.
- **Fusiones y Adquisiciones:** Asesoría en procesos de fusión, adquisición y reestructuración financiera.

Gestión humana

- **Reclutamiento y Selección:** Proceso integral de búsqueda y selección de talento.
- **Desarrollo Organizacional:** Diseño e implementación de estrategias de desarrollo organizacional.
- **Capacitación y Formación:** Programas de capacitación y formación continua para empleados.
- **Evaluación del Desempeño:** Sistemas de evaluación y gestión del desempeño.
- **Gestión del Talento:** Planificación de carreras y sucesión, retención de talento.

Proyectos

- **Planificación de Proyectos:** Definición de objetivos, alcance, y cronograma del proyecto.
- **Gestión de Recursos:** Asignación y gestión eficiente de recursos humanos y materiales.
- **Control de Calidad:** Implementación de procesos de control y aseguramiento de la calidad.

- **Monitoreo y Control:** Seguimiento del progreso del proyecto y ajuste de estrategias según sea necesario.
- **Cierre del Proyecto:** Evaluación de resultados y documentación del aprendizaje.

Recursos Tecnológicos Y Financieros

Hardware

- Computadoras y Laptops.
- Dispositivos de Red
- Impresoras y Escáneres.

Infraestructura de red y comunicaciones

- Internet de alta velocidad.

Aspectos Organizacionales y Legales

La creación de una empresa de consultoría implica una serie de aspectos legales y organizacionales cruciales para su correcto funcionamiento, dentro de la validación realizada, se puede resaltar lo siguiente:

1. Elección del tipo societario:

Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) Es una forma flexible para la creación de empresas, instituida mediante la ley 1258 de 2008, permite la creación incluso con la participación de un único socio, además de facilitar la toma de decisiones, protege el patrimonio personal, por lo que se considera el mejor tipo societario a diferente de una de responsabilidad limitada (LTDA) que se responde con pecunio propio para obligaciones

fiscales o laborales, o las Sociedades Anónimas que son de capital generando cargas adicionales en la administración.

2. Elección de Régimen de Tributación:

Aunque el régimen ordinario es el que aplica de forma general para todas las organizaciones, implica la administración para el pago del impuesto de renta, IVA, ICA y otros, de forma separada, por lo que se considera que el más adecuado sería el Régimen Simple de Tributación, ya que, por excelencia, permite una integración adecuada para pequeñas empresas y unifica el pago impositivo.

3. Forma de Contratación:

Dado que tendremos dos grandes contrapartes, el contrato idóneo para contratación externa, es el contrato de prestación de servicios, teniendo la claridad que en este no existe subordinación y está enmarcado en la figura de contratista independiente, que versa el código sustantivo de trabajo en su artículo 34.

Se establecerán topes de contratación sin Pólizas, cuando se superen los mismos, según la naturaleza de la contratación se podrán exigir una o varias de las siguientes garantías:

- Póliza de cumplimiento.
- Póliza de pago de salarios y prestaciones sociales.
- Póliza de seguridad de la oferta.
- Póliza de buen manejo del anticipo.

4. Generalidades Legales, Documentos legales requeridos:

- Registro mercantil.
- Registro único tributario.
- Licencias, en caso de abogados o revisores fiscales, validar la existencia de tarjeta profesional.
- Política de tratamiento de datos personales.
- Registro de propiedad industrial (marca y enseññas comerciales)

- Seguro de Responsabilidad Civil.

5. Aspectos Organizacionales:

- Definición de la misión, visión, objetivos y estrategias de la empresa.
- Definición de los cargos, las funciones y las responsabilidades.
- Marketing y Ventas
- Implementación de sistemas y herramientas para la gestión de la empresa.

Según lo analizado como plan de requerimientos y faltantes de información para la estructuración final del plan de empresa, se han considerado los siguientes aspectos:

Tabla 3: Plan de Requerimientos y Faltantes de Información

Componente	Actividad a desarrollar
Investigación de Mercados	Sera necesario ondear en los costos por los servicios prestados por entidades de la competencia, que presten un portafolio de servicios similar al esperado, y que abarquen un segmento de clientes similar al esperado.
Aspectos Técnicos	Analizar las licencias y permisos requeridos para operar en la ciudad de Bogotá, al igual que los registros necesarios para ser competitivos ante entidades incluidas en el segmento de clientes. Igualmente verificar el portafolio de servicios de los aliados profesionales que se pretende contratar para servicios especializados, incluidos en el portafolio de servicios de la compañía.
Aspectos Financieros	Con base en la definición de los aliados o consultores especializados que prestaran servicios puntuales, se espera tener

claridad y precisión en los costos de las horas de servicio ofrecidas. De igual manera, se espera profundizar en los gastos necesarios para operar y aquellos esporádicos que se puedan presentar.

Fuente Propia.

Factores Legales.

Legislación Fiscal y Tributaria

Existen muchos beneficios tributarios que las empresas pueden tomar a su favor pero que por desconocimiento de varias normas no es de uso regularmente. Algunas de ellas como la cartera de difícil recuperación cuando puede ser deducible del impuesto de renta, o las deducciones de renta por activos perdidos por fuerza mayor o utilizados en la actividad productora o cuando la empresa emplee trabajadores con una discapacidad superior al 25%, serán deducibles los salarios en un 200% junto con sus prestaciones sociales, o el máximo de deducible por material POP o reconocimientos a clientes y proveedores será del 1%, o, la inversión en desarrollo e innovación, el deducible podrá ser hasta el 20%, entre otros.

Claramente estas normas tributarias resultan en un impacto positivo ya que su deducción está supeditada a políticas de fortalecimiento de las empresas, creada a través de los años por el gobierno, pero que no son regularmente de conocimiento público, lo que en muchos casos por desconocimiento se pierde.

Como Conclusión consideramos este una oportunidad de presentación de portafolio de servicios especializado para la compañía.

Legislación laboral

Muchas de las empresas optan por evitar contratar empresas especializadas por los altos costos de sus servicios o por falta de confianza en terceros que prestan dichos servicios, lo que conlleva a que las pymes consideren estos costos elevados por contratación de personal especializado para atender requerimientos esporádicos.

Esto resulta en un impacto positivo al analizar el impacto económico de solicitar servicios profesionales esporádicos que no requieren de contratación como empleados y al prestar servicios específicos y enfocados en la cotidianidad de las empresas.

Por esto consideramos este factor como una oportunidad al mostrar a la empresa de consultoría como un aliado estratégico que ayude al crecimiento de las organizaciones y que sea apoyo en casos puntuales que no necesariamente sean de impacto económico grande para la compañía, pero sí que demuestre beneficios económicos futuros.

Aspectos Financieros

Análisis Financiero Del Plan De Negocios

Tabla 4: Análisis Financiero Del Plan de Negocios

Categoría	Descripción	Valor (\$)
1. Ingresos por Servicios por hora		
1.1 Asesoría Financiera	Valor del servicio por hora	\$230,000
1.2 Asesoría Jurídica	Valor del servicio por hora	\$230,000
1.3 Asesoría Laboral	Valor del servicio por hora	\$180,000
1.4 Asesoría Tributaria	Valor del servicio por hora	\$130,000
1.5 Asesoría de Proyectos	Valor del servicio por hora	\$120,000
2. Ingresos por Servicios Mensual		
2.1 Bolsa de Servicios	Valor del servicio mensual	\$1.000,000
2.2 Paquete Completo	Valor del servicio mensual	\$2.500,000
2.3 Otros Servicios Especializados	Valor del servicio mensual	\$200,000
2.4 Capacitaciones	Valor del servicio mensual	\$150,000
3. Margen Bruto de los Servicios		
3.1 Asesoría Financiera	% Costos sobre ingresos	\$56,56%

3.2 Asesoría Jurídica	% Costos sobre ingresos	\$56,56%
3.3 Asesoría Laboral	% Costos sobre ingresos	\$69,69%
3.4 Asesoría Tributaria	% Costos sobre ingresos	\$66,66%
3.5 Asesoría de Proyectos	% Costos sobre ingresos	\$66,66%
3.6 Bolsa de Servicios	% Costos sobre ingresos	\$60,60%
3.7 Paquete Completo	% Costos sobre ingresos	\$63,63%
3.8 Otros Servicios Especializados	% Costos sobre ingresos	\$60,60%
3.9 Capacitaciones	% Costos sobre ingresos	\$63,63%

Fuente propia

Como fue detallado en el análisis técnico, los ingresos para la compañía incluidos en el simulador financiero anexo a este trabajo fueron estimados sobre un costo de mercado promedio, basado en proyección de servicios para el año 2025 y detallado por tipo de servicio y especialidad los cuales corresponden a:

1. Horas de servicio por Asesorías en cada una de las ramas especializadas.
 - 1.1 Asesoría Financiera con un costo por hora de \$230.000.
 - 1.2 Asesoría Jurídica con un costo por hora de \$230.000.
 - 1.3 Asesoría Laboral con un costo por hora de \$180.000.
 - 1.4 Asesoría Tributaria con un costo por hora de \$130.000.
 - 1.5 Asesoría de Proyectos con un costo por hora de \$120.000.
2. Bolsa de servicios con un costo mensual de \$1.000.000
3. Paquete completo con un costo mensual de \$2.500.000
4. Otros servicios especializados con un costo mensual de \$200.000
5. Capacitaciones con un costo mensual de \$150.000.

Tabla 5: Precio de Venta por Tipo de Servicios

VALOR DEL SERVICIO POR ÁREA	PRECIO DE VENTA
------------------------------------	------------------------

	UNITARIO SIN IVA
Hora de Servicios por Asesoría Financiera	\$ 230.000,00
Hora de Servicios por Asesoría Legal	\$ 230.000,00
Hora de Servicios por Asesoría Laboral	\$ 180.000,00
Hora de Servicios por Asesoría de Proyectos	\$ 120.000,00
Hora de Servicios por Asesoría Tributaria	\$ 130.000,00
Hora de Capacitación	\$ 150.000,00
Hora de Servicios por Asesoría Especializada	\$ 200.000,00
Bolsa de servicios Mensual (10 horas)	\$ 1.000.000,00
Paquete completo Sin limite de horas	\$ 2.500.000,00

Fuente Propia

Los costos de los servicios a prestar, están de igual manera determinados por el costo de hora de servicio profesional especializado, y por el tipo de producto que se espera prestar, de la siguiente manera:

1. Costo por cada hora de servicios por Asesorías en cada una de las ramas especializadas.
 - 1.1 Asesoría Financiera con un porcentaje de costo sobre los ingresos de 56%.
 - 1.2 Asesoría Jurídica con un porcentaje de costo sobre los ingresos de 56%.
 - 1.3 Asesoría Laboral con un porcentaje de costo sobre los ingresos de 69%.
 - 1.4 Asesoría Tributaria con un porcentaje de costo sobre los ingresos de 66%.
 - 1.5 Asesoría de Proyectos con un porcentaje de costo sobre los ingresos de 66%.
2. Bolsa de servicios con un porcentaje de costo sobre los ingresos de 60%.
3. Paquete completo con un porcentaje de costo sobre los ingresos de 63%.
4. Otros servicios especializados con un porcentaje de costo sobre ingresos de 60%.
5. Capacitaciones con un porcentaje de costo sobre los ingresos de 63%.

Tabla 6: Costo de Venta por Tipo de Servicios

NOMBRE DEL PRODUCTO SERVICIO	COSTO UNITARIO DEL SERVICIO
Hora de Servicios por Asesoría Financiera	\$ 130.000,00
Hora de Servicios por Asesoría Legal	\$ 130.000,00
Hora de Servicios por Asesoría Laboral	\$ 125.000,00
Hora de Servicios por Asesoría de Proyectos	\$ 80.000,00
Hora de Servicios por Asesoría Tributaria	\$ 90.000,00
Capacitaciones	\$ 95.000,00
Otros servicios especializados	\$ 120.000,00
Bolsa de servicios	\$ 600.000,00
Paquete completo	\$ 1.584.000,00

Fuente Propia

La inversión requerida para la puesta en marcha de la compañía fue considerada sobre los siguientes conceptos:

1. Compra de computadores portátiles por valor de \$5.000.000 como activo fijo de la compañía.
2. Costo de servicios contables mensuales incluido facturación electrónica y acceso a ERP para consolidación de información financiera \$450.000
3. Presupuesto para marketing por el primer año por un costo de \$500.000.
4. Inscripción en cámara de comercio y apertura de registro mercantil por valor de \$950.000 el primer año.

Como parte de los gastos recurrentes para la prestación de servicios de consultoría especializada, se incluyeron como gastos recurrentes los siguientes conceptos:

1. Arriendo de un espacio en Coworking para atender reuniones grupales o eventos especiales que lo ameriten por un costo anual de \$3.675.000, tomando como punto de partida el costo por hora de \$350.000 por los 3 primeros meses y de \$700.000 en adelante por el año 2025.

2. Servicios públicos por consumo en oficinas privadas para trabajo virtual por costo anual de \$600.000.
3. Telefonía celular para atender operación de consultoría regular por valor de \$2.160.000 por el primer año.
4. Servicio de internet para los dos puntos de servicio virtual, por un costo anual de \$540.000
5. Costos de papelería en insumos diversos por valor de \$1.440.000 por el primer año.
6. Servicio de Aseo en las oficinas de atención virtual por valor anual de \$5.280.000.
7. Póliza de seguros anual por valor de \$2.450.000 por el primer año.
8. Gastos diversos e imprevistos por valor de \$4.200.000 por el primer año.

Tabla 7: Estado de Resultados proyectado por el primer año de servicios

ESTADO DE RESULTADOS ESTIMADO PRIMER AÑO

	Primer Año	Margen %
VENTAS	\$ 526.600.000,0	
COSTO VENTAS	\$ 328.000.000,0	
UTILIDAD BRUTA	\$ 198.600.000,0	38%
GASTOS ADITIVOS Y VTAS	\$ 5.400.000,0	
GASTOS FIJOS DEL PERIODO	\$ 21.295.000,0	
OTROS GASTOS	\$ 500.000,0	
DEPRECIACIÓN	\$ 1.000.000,0	
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 170.405.000,0	32%
GASTOS FINANCIEROS	\$ 7.283.732,1	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 163.121.267,9	31%
IMPUESTOS	\$ 57.092.443,8	
UTILIDAD NETA	\$ 106.028.824,1	20%

Fuente Propia.

El aporte de los socios fundadores será de \$25.000.000 cada uno, para completar un capital social de \$50.000.000.

Las necesidades de financiación fueron estimadas sobre las necesidades de caja para 3 meses de operación, en donde se contempló solicitar un crédito bancario por dos años para cubrir la diferencia entre el capital aportado versus dichas necesidades de caja.

Con estas premisas, el Margen Bruto de la compañía para el primer año de operación será de un 38% y el Margen Neto para el primer año de operación se estima en un 20%, lo que resulta en un plan de negocios muy atractivo.

Sumado a este resultado, se contempló un IPC para los años 2026 de 3.04% a 2029 de 3%, según las estimaciones reportadas por el Buro de Consulta Statista (Statista, 2024), y un porcentaje de impuesto de renta de 35% por los 5 años proyectados.

La Tasa de Evaluación del Proyecto es de un 40%, el valor presente neto del proyecto está estimado en \$97.220.840, con una tasa interna de retorno del 81.4% y un periodo de recuperación de 2.5 años. Todo esto basado en la premisa de una prestación de al menos 915 horas de servicios profesionales en el primer año.

Enfoque hacia la Sostenibilidad

Análisis del entorno macro y micro haciendo uso de la herramienta PESTEL:

Con el fin de definir el contexto económico para la idea de negocio, se han considerado los siguientes factores que pueden impactar la idea de negocio:

1. Factores Políticos.

- 1.1 Plan Nacional o Local de Desarrollo.

Como punto de partida para el desarrollo de políticas vigentes en el país, el plan nacional de desarrollo 2022 - 2026 como objetivo de trabajo del presidente Gustavo Petro,

(PETRO, 2023) expedido como Ley 2294 del 19 de mayo de 2023 por el Congreso de la República, donde se resaltan los siguientes artículos:

Artículo 88: La realización de acciones que impulsen la disponibilidad de información para la caracterización y perfilamiento crediticio de la Economía Popular y de las Pyme y la innovación en productos financieros adaptados a sus necesidades incluyendo el crédito de bajo monto.

Es importante resaltar, que, dentro de los indicadores y metas estratégicas del gobierno, en el indicador estratégico B. competitividad y crecimiento de la productividad, este indicados se presenta hasta el año 2032, lo cual genera una expectativa de continuidad en dicha ley.

El impacto de dicho factor es positivo frente a la idea de negocio, pues si bien es cierto se considera que no se requiere una inversión muy grande a nivel económico, si es claro que, al contar con apalancamiento financiero, será de gran ayuda para desarrollar estrategias que permitan ampliar el mercado objetivo a abordar.

Como conclusión dentro de este factor político, se considera que dicho factor de apalancamiento financiero es una oportunidad, pues a una edad temprana permite el ingreso a un programa de financiación para emprendimiento, lo cual permitirá, ampliar el análisis estratégico de la idea de negocio.

1.2 Representatividad en gremios.

Como descripción de los factores políticos se consideraron por un lado las Cámaras de Comercio, las cuales brinda asesoría en todos los ciclos de la vida de una compañía, brindando asesorías gratuitas para una conformación de empresas adecuada a la legalidad.

A lo largo de los años las Cámaras de Comercio del país se han caracterizado por brindar constantemente asesorías a los empresarios, convirtiéndose en un aliado estratégico para la continuidad de estas, convirtiendo este factor en un impacto positivo.

Como conclusión dentro de este factor político, se considera una oportunidad apoyarse en la Cámara de Comercio de Bogotá, para enfocar el mercado a abarcar, para comparar bases de datos que permitan medir la competencia y con esto aterrizar las oportunidades de desarrollar las operaciones de la compañía en la capital del país.

1.3 Organismos de apoyo al emprendedor.

CONNECT Bogotá es una entidad sin ánimo de lucro, diseñada para emprendedores con el objetivo de conectarlos con universidades, empresas y gobierno, apoyándolos en los procesos de conformación de ideas de negocio. El fondo emprender es un modelo semilla, el cual brinda asesorías y recursos necesarios con el fin de poner en marcha ideas de negocio. Colombia Productiva es una entidad creada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en el año 2008, que promueve la transformación productiva de las empresas

Las entidades mencionadas son algunos de los ejemplos vigentes de organismos de apoyo al emprendimiento que sin duda alguna son factores positivos para ideas de negocio en Colombia.

Como conclusión dentro de este factor político, está el enfocar la idea de negocio para demostrar ante este tipo de entidades, los aportes al país o a la región, que claramente pueden brindar los servicios profesionales y de apoyo especializado que se pretenden ofrecer.

2. Factores Económicos

2.1 Análisis de Mercado a nivel regional.

Conforme a datos recolectados por la cámara de comercio de Bogotá, 69.266 microempresas fueron creadas dentro del año 2023, (Bogotá, 2023), lo que permite evaluar las nuevas oportunidades de acompañamiento profesional a entidades en inicio de labores. Existe un acelerado crecimiento frente a la constitución de empresas, alineado a la expedición de la ley 1258 de 2008 (República, 2008), la cual creo las empresas por acciones simplificadas, convirtiéndola en una opción agradable para los pequeños empresarios con el fin de normalizar sus negocios informales.

Es por esto por lo que se considera un impacto positivo, al observar en un corto tiempo, un gran número de constitución de sociedades, lo cual implica, conocimiento para los futuros empresarios sobre la estructuración adecuada de su organización.

Como conclusión se considera una oportunidad dada la magnitud de empresas constituidas a una edad temprana, y confirmando que Bogotá es una buena plaza para comenzar a ofrecer los servicios de esta idea de negocio.

2.2 Análisis de competitividad

Conforme a la información que reposa en EMIS (EMIS UNIVERSITY, 2023), existen actualmente 3.434 empresas que brindan servicios profesionales de consultoría para apoyo a las empresas. Adicional a esto, existen muchas universidades que brindan servicios de asesoría a Pymes dentro de su gestión social, o instituciones públicas como Bancoldex o Proexport que pueden ser entidades de consulta especializada para ciertos sectores que pueden convertirse claramente en parte de la competencia de la idea de negocio.

Sin embargo, el acceso o los beneficios que ofrecen estas entidades sigue siendo visto como servicios de difícil acceso para pequeñas empresas o nuevas entidades que prefieren

contratar empresas referenciadas o a profesionales especializados según el tipo de requerimiento.

Es por esto que consideramos la competencia un factor determinante dentro del enfoque de los servicios a prestar y el mercado a abordar.

Como conclusión consideramos que este factor puede resultar una amenaza si no se determina el mercado al que se pretenden prestar los servicios.

2.3 Portafolio de servicios

Dando alcance al informe atlas emitido por SuperSociedades, por el periodo 2021 y primer trimestre de 2022, (Sociedades, 2022), se denota que accedieron al proceso de ley de insolvencia o ley 1116 de 2006 un total de 1.086 empresas dedicadas a la prestación de servicios, lo anterior con el fin de preservar la supervivencia de la organización.

Se considera esta una cifra alarmante de empresas en proceso concursal, que, a pesar de una afectación financiera importante, está dispuesta a mantener a flote su organización, pero que claramente requiere de una reestructuración en varios niveles.

Es por esto que se considera una oportunidad este factor, contando con la experiencia que sobre el tema cuentan los socios fundadores del negocio, y con la voluntad de continuidad de las empresas que se acogen a dicha ley.

3. Factores Sociales

3.1 Tendencia de Consumo de los clientes.

Según los datos publicados por la Cámara de Comercio de Bogotá, la región de Bogotá y Cundinamarca conforma el centro económico y empresarial del país con el 32% del total de empresas de Colombia.

Más del 85% de las empresas activas en esta región, están operando en la ciudad de Bogotá, incrementando la posibilidad de prestación de servicios especializados a dichas empresas.

Es por esto que se considera una oportunidad ya que esta gran cantidad de empresas viene renovando su operación año tras año, lo que demuestra que tienen operaciones continuas y en crecimiento.

3.2 Tendencia de Mercado.

En el año 2023, 21.738 empresas cancelaron su registro de cámara de comercio en la ciudad de Bogotá, constituyendo el 81.4% del total de empresas de la jurisdicción de Cundinamarca, según los datos publicados por la Cámara de Comercio de Bogotá, compilado de los registros mercantiles de los años 2019, 2021, 2022 y 2023 (Bogotá, ccb, 2023).

Muchos de los factores determinantes para el cierre de dichas empresas según el estudio de MINCOMERCIO una de las principales causas de cierre de las Pymes es la falta de preparación por parte de las directivas para la toma de decisiones.

En conclusión, se considera una oportunidad, teniendo en cuenta que la empresa de consultoría estaría enfocada a prestar estos servicios profesionales dedicados y especializados para las Pymes que requieren de este apoyo.

4. Factores Tecnológicos

4.1 Nuevas Tecnologías.

Actualmente existen algunos desarrollos tecnológicos y plataformas informáticas que resuelven consultas y son de apoyo a la administración de las compañías.

Estas herramientas resultan en un impacto positivo para las compañías que no requieren de consultas detalladas o puntuales y que pueden encontrar en estas herramientas una solución rápida, y a su vez repercuten en un impacto negativo para la empresa de consultoría que prestaban dichos servicios, pues reduciría el mercado de acción.

Es por esto que este factor se considera como una amenaza pues los grandes avances tecnológicos y las ventajas que se puedan obtener de Inteligencias Artificiales pueden reemplazar tareas profesionales tanto de ramas como administración, como jurídicas entre otras, reduciendo así el portafolio de servicios a prestar.

4.2 Software Especializados.

En la actualidad existen algunos desarrollos tecnológicos enfocados en sistemas de gestión empresarial y tecnologías enfocadas en la toma de decisiones.

Esto implica un impacto positivo pues mediante información específica de cada compañía, algoritmos y modelos matemáticos, se puede enfocar una mejor toma de decisiones. Sin embargo, dichas aplicaciones generalmente están en Inglés y no son de fácil manejo para quien no tiene experiencia en el tema.

Es por esto que se considera una oportunidad pues la empresa de consultoría estaría en capacidad de adquirir estos DSS o sistema de soporte de decisiones, especializarse en su manejo e incluirlo como herramienta básica para el apoyo de las pymes que quieran adquirir dichos servicios.

5. Factores Ambientales

5.1 Ubicación Geográfica

Este factor está enfocado en analizar la gran concentración de empresas dedicadas a la prestación de servicios de consultoría y a la cantidad de pymes en la ciudad de Bogotá.

Para este factor se consideran impactos negativos y positivos. Negativos por la gran oferta de servicios de consultoría lo que dificulta abrir mercado y posicionarse ante la competencia; y positivo al concentrar la empresa en la ciudad capital, se puede enfocar fácilmente el grupo de empresas que se espera atender.

Podemos concluir que se considera una oportunidad para el desarrollo de la idea de negocio en una ciudad específica y en un nicho de mercado más reducido.

5.2 Impactos Ecológicos y Medioambientales.

Es una realidad que las empresas deben enfocarse en políticas y procedimientos en pro del medio ambiente y comenzar a aplicar modelos de negocio y prácticas que eviten perjudicar el medio ambiente.

La falta de conocimiento e iniciativas en este tema por parte de las pymes es una constante que puede ser desarrollada ampliamente por la empresa de consultoría, y que de seguro puede brindar un nuevo portafolio de servicios para pymes.

Es por esto que se considera este factor como una oportunidad al enfocar a las empresas según su sector, su capacidad y su impacto en prácticas que aporten al medio ambiente, como asesoría en utilización de energías renovables, reducción de consumo de agua o de uso de plásticos, entre otros.

Ilustración 16: Marco Pestel

MARCO PESTEL		
Factores POLÍTICOS	IMPACTO	CONCLUSIÓN FINAL
Plan Nacional o Local de desarrollo	Medio	Oportunidad
Representatividad en gremios	Alto	Oportunidad
Organismos de apoyo al emprendedor	Alto	Oportunidad
Factores ECONÓMICOS	IMPACTO	CONCLUSIÓN FINAL
Análisis de Mercado a nivel REGIONAL	Alto	Oportunidad
Análisis de Competitividad	Alto	Amenaza
Portafolio de servicios	Medio	Oportunidad
Factores SOCIALES: de la población objetivo: los clientes y clientes potenciales	IMPACTO	CONCLUSIÓN FINAL
Tendencias de consumo de los clientes	Alto	Oportunidad
Tendencias de mercado	Medio	Oportunidad
Factores TECNOLÓGICOS	IMPACTO	CONCLUSIÓN FINAL
Nuevas Tecnologías.	Medio	Amenaza
Software especializado	Medio	Oportunidad
Factores AMBIENTALES	IMPACTO	CONCLUSIÓN FINAL
Ubicación Geografica	Alto	Oportunidad
Impactos Ecológicos y medio ambientales	Medio	Oportunidad
Factores LEGALES	IMPACTO	CONCLUSIÓN FINAL
Legislación Fiscal Tributaria	Alto	Oportunidad
Legislación Laboral en el sector	Medio	Oportunidad

Compilación de Javier Ospina & Bermeo.

Análisis del Microentorno.

Dentro de las fuerzas que componen el microentorno se analizaron factores determinantes sobre proveedores, sobre su representatividad, los productos que ofrecen, los costos y los servicios especializados, para enfocar de esta manera su representación. Sobre las fuerzas determinantes de los compradores se pretende ondear sobre las preferencias de servicios y las necesidades para ofrecer productos diferenciadores.

Ilustración 17: Cinco Fuerzas de Porter

FUERZAS PORTER			
Actor: PROVEEDORES	Por cada descriptor de la fuerza responde (SI) o (NO)	OPORTUNIDAD O AMENAZA	CONCLUSIÓN FINAL
Descriptores de la fuerza			
1. Existe una muy baja cantidad de Proveedores?	NO	OPORTUNIDAD	No hay poder de negociación de los proveedores, debido a que la idea de negocio es transversal, por lo que puede existir un proveedor que tenga la experticia en un tema, pero se le dificultara abordar otros temas que requiera una organizacion en edad temprana.
2. El producto o servicio que ofrece el proveedor es único?	NO	OPORTUNIDAD	
3. Cambiar de proveedor resulta muy costoso?	NO	OPORTUNIDAD	
4. Es posible que el proveedor pueda intervenir directamente en el mercado? El proveedor puede fabricar el producto	SI	AMENAZA	
Actor: COMPRADOR			
Descriptores de la fuerza			
1. Un comprador adquiere una gran cantidad del producto/servicio del vendedor	SI	AMENAZA	Dado que son servicios que parten del intelecto, es posible para el cliente contratar de forma directa los servicios que requiere, no obstante, le seria mas costoso, por lo que consideramos que este factor es una amenaza condicionada respecto del poder financiero con que cuente el cliente.
2. Diferenciación de los productos/servicios adquiridos (identidad de marca)	SI	AMENAZA	
3. Posibilidad del comprador de integrarse hacia atrás, fabricando el producto o prestando el servicio por sí mismo	SI	AMENAZA	
4. Información que puede disponer el comprador y pueda aprovechar	SI	AMENAZA	
5. los proveedores alternos son numerosos porque el producto o servicio es estandar o poco diferenciado	SI	AMENAZA	
Actor: PRODUCTOS/SERVICIOS SUSTITUTOS			
Descriptores de la fuerza			
1. Hay un Existencia de servicios/productos sustitutos variada.	SI	AMENAZA	Es una amenaza latente, debido que existe bastantes opciones a traves de internet con el fin de conocer situaciones de organizacion para la empresas a una edad temprana, situacion que es a bajo costo, no obstante, dicho conocimiento es generico y no brindara la especialidad que requiere el emprendedor empresario para su negocio especifico, es por ello que es importante evaluar la proyeccion de la oferta a una economia a escala.
2. Hay propensión del comprador hacia el sustituto?	SI	AMENAZA	
3. Los Precios de los sustitutos son bajos?	SI	AMENAZA	
4. El Desempeño (beneficios de uso) del sustituto son altos?	NO	OPORTUNIDAD	
Actor: PRODUCTOS/ NUEVOS COMPETIDORES			
Descriptores de la fuerza			
1. Es un servicio desarrollable a bajo costo?	SI	AMENAZA	Debido a que la creacion de empresas de diferentes industrias esta a la alza, muchos nuevos profesionales, ven la oportunidad de enfocar sus asesorias a dicho mercado, en el cual pueden ofrecer servicios directos sin una vinculacion directa.
2. Existe inclinacion de personas por el ofrecimiento de los servicios?	SI	AMENAZA	
3. Las profesiones liberales van en incremento?	SI	AMENAZA	
4. Las actividades de consultoria a desarrollar tienen bastantes profesionales?	SI	AMENAZA	
Actor: PRODUCTOS/SERVICIOS COMPETIDORES ACTUALES			
Descriptores de la fuerza			
1. Hay un Existencia de servicios/productos variada.	SI	AMENAZA	Existe un sin numero de empresas enfocadas a la prestacion de servicios de consultoria, no obstante, debido a la especialidad requerida, los precios no son accesibles, por lo cual el regular el precio seria una oportunidad para la idea de negocio.
2. Hay gran cantidad de empresas que desarrollan actividades similares?	SI	AMENAZA	
3. Los Precios de los competidores son bajos?	NO	OPORTUNIDAD	
4. El Desempeño (beneficios de uso) de la competencia son altos?	SI	AMENAZA	

Fuente: Propia

Nuestro proyecto busca ser un aliado constante de nuestros clientes, es por ello que buscamos construir nuestro proyecto y empresa con un ADN alineado al triple impacto y gobernanza, pues hace parte del actual enfoque de las organizaciones, es por ello que

detallaremos algunos elementos esenciales en las dimensiones Social, Económica, Ambiental y Gobernanza que justifican la operación de nuestro negocio desde una perspectiva sostenible:

Dimensión social

- Permitir el acceso a las empresas de los dos niveles definidos en este proyecto a los servicios que ofrecemos, otorgando costos razonables, de calidad de tal forma que favorezcamos el crecimiento empresarial.
- Ofrecimiento como valor agregado de capacitaciones y mentorías con el fin de fortalecer habilidades y capacidades internas de nuestros clientes, que permita el crecimiento profesiones de sus empleados.
- Promover la inclusión conforme al factor funcional de la empresa cliente la contratación de personal con situación de discapacidad, adquiriendo de esta forma beneficios de índole tributaria.

Dimensión ambiental

- Mediante la consultoría, ayudar a las empresas a implementar practicas tendientes a la reducción del uso de recursos naturales y energéticos a través de la digitalización.
- Asesorar al cumplimiento de la normatividad ambiental, destacando los beneficios de ello.
- Resaltar el desarrollo de proyectos que incluyan criterios de sostenibilidad.

- La prestación de nuestros servicios, será de forma virtual, lo que permitirá una disminución en la utilización de medios de transporte, favoreciendo la disminución de la huella de carbón.
- Asesoría para evaluación de proveedores con el fin de que los mismos cumplan con estándares sostenibles.

Dimensión económica

- Guardar relación entre calidad y costo de nuestros servicios de tal manera que el cliente no encarezca los gastos administrativos en asesoría.
- Ayudar a los clientes a identificar oportunidades de mejora en sus procesos productivos u operativos que se vea reflejado en beneficios financieros.
- Búsqueda de soluciones radicales que se vean reflejadas en la empresa cliente por un largo tiempo.

Dimensión de Gobernanza

- Cualquier contratación que se ejecute será obligación el conocimiento de la contraparte y usuario final, identificando origen de ingresos y riesgos asociados a la actividad económica.
- Promover en nuestros clientes la adopción de una estructura de gobernanza clara y alineada con el modelo de negocio, con el fin de asegurar una operación eficiente y garantizando la ética en los negocios.
- Actuar en todo momento bajo los parámetros legales, tanto en la cotización e impuestos asociados frente a la actividad económica que prestamos.

- Promover la implementación de mecanismos de control interno y externo que garantice transparencia.

Conclusiones

Se identificó a lo largo de este trabajo, un modelo de negocio viable, el cual cumple con aspectos claves de recuperación financiera, además, de contar con un público objetivo claro para el desarrollo del proyecto.

Al identificar con precisión el target al que se dirigen nuestros servicios es fundamental para ofrecer soluciones adaptadas a sus necesidades específicas. Esto nos permite optimizar recursos y mejorar tanto la eficiencia como la eficacia de nuestras estrategias. Al conocer bien a nuestro público, podemos personalizar la experiencia, logrando mejores resultados y consolidando relaciones más sólidas con nuestros clientes.

Al analizar el entorno competitivo, podemos identificar ese elemento que nos hace únicos y nos diferencia del resto. Ese valor distintivo es lo que define nuestra oferta de valor y nos permite destacarnos en el mercado, atrayendo a aquellos clientes que buscan justamente lo que solo nosotros podemos ofrecer.

Lograr un diseño único de negocio que cumpla con las expectativas y requerimientos del mercado y de los clientes, para así brindar unos resultados que le permita a nuestro consumidor alcanzar sus objetivos y su sostenibilidad, cumpliendo con los requerimientos en las áreas legal, financiera, laboral, proyectos y tributaria.

En conclusión, contar con un negocio que ofrezca un servicio de excelente calidad, cumpla con las expectativas del mercado y asegure una rentabilidad sostenible es clave para el éxito a largo plazo.

Referencias

Cámara de Comercio de Bogotá. Ccb.org.co. Obtenido de,

<https://www.ccb.org.co/informacion-especializada/observatorio/dinamica-empresarial/empresas-canceladas/zonas>

Cámara de Comercio de Bogotá. Ccb.org.co. Obtenido de,

<https://www.ccb.org.co/es/informacion-especializada/observatorio/dinamica-empresarial/empresas-creadas>

Colombia, I. (2023). DINAMICA EMPRESARIAL EN COLOMBIA. *DINAMICA EMPRESARIAL EN COLOMBIA*, 15.

Confecamaras. (2023). Dinamica de creación de empresas en Colombia – 2023.

Vicepresidencia de competitividad y cooperación (pag. 13) Bogotá. Confecamaras.

CONGRESO DE LA REPUBLICA. (1950). ARTICULO 46 DEL Decreto Ley 3743 de 1950, CODIGO SUSTANTIVO DE TRABAJO. Obtenido de,

http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_sustantivo_trabajo.html

DANE. Geovisor Directorio de Empresas. Colombia 11 Bogotá D.C. Obtenido de,

<https://geoportal.dane.gov.co/geovisores/economia/directorio-estadistico-de-empresas/>

Decreto 957 del 5 de junio de 2019. Recuperado el 16 de abril de 2024, de

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/normahttps://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma>

de Bogotá, C. de C. (s/f). *Cámara de Comercio de Bogotá*. Org.co. Recuperado el 16 de abril de 2024, de

<https://www.ccb.org.co/informacion-especializada/observatorio/dinamica-empresarial/empresas-creadas>

de Competitividad y Cooperación, V. (s/f). *DINÁMICA DE CREACIÓN DE EMPRESAS EN COLOMBIA - 2023*. Org.co. Recuperado el 16 de abril de 2024, de

<https://confecamaras.org.co/images/Informe-Dinamica-de-creacion-de-empresas-2023.pdf>

de Sociedades, S. (2023). *ATLAS DE INSOLVENCIA EN COLOMBIA: DATOS Y CIFRAS*.

Emerging markets research, data and news. (s/f). Emis.com. Recuperado el 16 de abril de 2024, de

<https://www.emis.com/php/search/searchv2?keyword=consultoria>

EMIS UNIVERSITY. (2023). *EMIS*. Obtenido de,

<https://www-emis-com.bdbiblioteca.universidadean.edu.co/php/search/searchv2?keyword=consultoria>

Forero, J. (2020, julio 26). *En promedio, cada cinco días se aprueba una nueva ley en Colombia*. El Tiempo.

<https://www.eltiempo.com/politica/congreso/leyes-en-colombia-cada-cinco-dias-se-aprueba-una-nueva-ley-522510>

INFORME ATLAS DE INSOLVENCIA PERIODO 2021 Y PRIMER TRIMESTRE DE 2022. (5 de septiembre de 2022). *SUPERSOCIEDADES*. Obtenido de,

https://www.supersociedades.gov.co/noticias/-/asset_publisher/atw1/content/informe-atlas-de-insolvencia-periodo-2021-y-primer-trimestre-del-2022

Informacolombia.com. Recuperado el 20 de septiembre de 2024, de

https://www.informacolombia.com/docs/Estudio_Din%C3%A1mica_empresarial_en_Colombia_2023_1.pdf

Las microempresas fortalecen el tejido empresarial colombiano. (s/f). MINCIT.

Recuperado el 16 de abril de 2024, de

<https://www.mincit.gov.co/prensa/foto-noticias/microempresas-fortalecen-el-tejido-empresarial>

PETRO, P.G. (19 de mayo de 2023). *DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION.*

Obtenido de,

<https://www.dnp.gov.co/plan-nacional-desarrollo/pnd-2022-2026>

Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026. (s/f). Gov.co. Recuperado el 16 de abril de 2024,

de

<https://www.dnp.gov.co/plan-nacional-desarrollo/pnd-2022-2026>

PricewaterhouseCoopers. (s/f). *Global Economy Watch 2024: el comercio internacional es cada vez más local.* PwC. Recuperado el 19 de noviembre de 2024, de

<https://www.pwc.com/co/es/pwc-insights/global-economy-watch-2024.html>

Pymes en Colombia: ¿qué son y cuántas hay? (s/f). Recuperado el 16 de abril de 2024,

<https://blog.hubspot.es/marketing/la-importancia-de-las-pymes-en-colombia>

Statista Proyecciones del IPC para Colombia hasta 2029.

<https://www.statista.com/statistics/369121/inflation-rate-in-colombia>

(S/f). Researchgate.net. Recuperado el 16 de abril de 2024, de

https://www.researchgate.net/publication/40885790_Recursos_estrategicos_en_las_PYME

S