



**Creación de empresa para prestar servicios de outsourcing contable de facturación y
nómina electrónica OSP SAS BIC mediante el software ERP Odoo**

Wilhelm Alexander Camacho Penagos

Chad Gabriel Muñoz Suárez

Christian Javier Pinzón Arenas

Universidad Ean

Facultad de Ingeniería

Maestrías Inteligencia de Negocios – Gerencia de Sistemas de Información y Proyectos

Tecnológicos - MBA

Bogotá, Colombia

02/02/2024

**Creación de empresa para prestar servicios de outsourcing contable de facturación y
nómina electrónica OSP SAS BIC mediante el software ERP Odoo**

Wilhelm Alexander Camacho Penagos

Chad Gabriel Muñoz Suarez

Christian Javier Pinzón Arenas

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

Magister en Inteligencia de Negocios

Magister en Gerencia de Sistemas de Información y Proyectos Tecnológicos

Maestría en Administración de Empresas MBA

Director (a):

Diana González Santos

Modalidad:

Creación de Empresa

Facultad de Ingeniería

Maestrías Inteligencia de Negocios – Gerencia de Sistemas de Información y Proyectos

Tecnológicos - MBA

Bogotá, Colombia

02/02/2024

Nota de aceptación:

Firma del jurado

Firma del jurado

Firma del director del trabajo de grado

Ciudad, día/mes/año

Dedicatoria

Dedicamos esta investigación a los integrantes de nuestras familias, que sufrieron tiempo y dedicación al hogar por un sueño compartido para el ejemplo de nuestros hijos y progreso para la sociedad.

Y no nos rendiremos. Nunca, nunca, nunca nos rendiremos. En nada, grande o pequeño, grande o mezquino. Nunca nos rendiremos, excepto ante la convicción de la honradez y el buen sentido.

Winston Churchill

Agradecimientos

Nuestro mayor agradecimiento esta con Dios por permitir llegar a estas instancias con salud y bendiciones para contar con los recursos necesarios para culminar esta etapa de la mejor manera, de la misma forma, agradecemos a la universidad Ean por la calidad y profundidad de los conocimientos trasmitidos en el desarrollo de la maestría, por otra parte, queremos agradecer al jardín infantil “la casita de Annie” en cabeza de su dueña y fundadora Ruby Arenas, quien nos entregó información vital para la definición del servicio que se está proyectando.

Resumen

El objetivo de este documento es determinar la viabilidad de la idea de negocio, que consiste en la creación de una empresa especializada en ofrecer servicios de outsourcing que se enfoquen en satisfacer las necesidades empresariales de instituciones educativas de educación inicial y preescolar respecto a los temas contables y financieros mediante el uso de un sistema de planificación de recursos empresariales conocido como Enterprise Resource Planning de ahora en adelante ERP y que en esta iniciativa será el software ERP Odoó.

La investigación aborda las dinámicas de estas instituciones educativas de educación inicial y preescolar en cuanto a la gestión y buenas prácticas contables y financieras en la ciudad de Bogotá bajo la normatividad vigente establecida por el gobierno nacional colombiano mediante la ley 2277 por medio de la cual se adopta una reforma tributaria para la igualdad y la justicia social, (Congreso de la Republica, 2022) y cuáles son sus necesidades inmediatas, por tanto, la investigación se desarrolla bajo una metodología mixta que utiliza métodos cualitativos y cuantitativos para una comprensión más adecuada de la idea de negocio.

Los resultados de la investigación arrojaron datos sobre las necesidades actuales de las instituciones educativas y las practicas financieras que realizan para cubrir dichas necesidades, lo que permite diseñar un producto que se ajuste óptimamente a estos requerimientos.

Como conclusiones se lograron obtener resultados que apuntan hacia una viabilidad positiva para la idea de negocio y la implementación de un sistema de planificación de

recursos empresariales para atender los requerimientos fiscales de las instituciones educativas.

Palabras clave: Contable, Financiero, Software, ERP, Odo.

Abstract

The objective of this document is to determine the viability of the business idea, which consists of the creation of a company specialized in offering outsourcing services that focus on satisfying the business needs of educational institutions of initial and preschool education regarding accounting and financial issues using an enterprise resource planning system known as Enterprise Resource Planning from now on ERP and which in this initiative will be the ERP Odoo software.

The research addresses the dynamics of these educational institutions of initial and preschool education in terms of management and good accounting and financial practices in the city of Bogotá under the current regulations established by the Colombian national government through Law 2277 through which a tax reform for equality and social justice is adopted. (Congress of the Republic, 2022) and what their immediate needs are, therefore, the research is developed under a mixed methodology that uses qualitative and quantitative methods for a more adequate understanding of the business idea.

The results of the research yielded data regarding the current needs of educational institutions and the financial practices they are carrying out to meet these needs, which allows the design of a product that optimally fits these requirements.

As conclusions, it was possible to obtain results that point towards a positive viability for the business idea and the implementation of an enterprise resource planning system to meet the fiscal requirements of educational institutions.

Keywords: Accounting, Financial, Software, ERP, Odoo.

Contenido

1	INTRODUCCIÓN	14
	1.1 ANTECEDENTES	14
	1.2 PROBLEMATICA.....	16
	1.3 OBJETIVO GENERAL.....	18
	1.4 OBJETIVOS ESPECIFICOS	18
	1.5 ESTRUCTURA DEL DOCUMENTO	19
2.	NATURALEZA DEL PROYECTO	20
	2.1 ORIGEN O FUENTE DE LA IDEA DE NEGOCIO	20
	2.2 PROPUESTA DE VALOR.....	20
	2.3 DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO	22
	2.4 OBJETIVOS EMPRESARIALES A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO	25
	2.5 ESTADO ACTUAL DEL NEGOCIO.....	26
	2.6 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO.....	26
	2.7 NOMBRE, TAMAÑO Y UBICACIÓN DE LA EMPRESA.....	28
	2.8 ANÁLISIS TÉCNICO	28
	2.8.1 Determinación de la Localización.....	29
	2.9 POTENCIAL DEL MERCADO EN CIFRAS	29
3	ANÁLISIS DEL SECTOR.....	32
	3.1 ANALISIS PESTEL.....	32
	3.2 ANALISIS DE PORTER	39
	3.3 ANALISIS DOFA.....	40
4.	VALIDACIÓN E INVESTIGACIÓN DE MERCADO	43

4.1 ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN MIXTO.....	46
4.2 ANÁLISIS CUANTITATIVO.....	47
4.2 ANÁLISIS CUALITATIVO	47
4.4 RESULTADOS DE LA INVESTIGACION MIXTA.....	48
5. ESTRATEGIA Y PLAN DE INTRODUCCIÓN DE MERCADO	50
5.1 ESTRATEGIA DE MERCADEO.....	50
5.2 OBJETIVO GENERAL.....	50
5.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	50
5.4 ESTRATEGIA DE PRODUCTO	50
5.5 OBJETIVO GENERAL.....	50
5.6 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	51
5.7 ESTRATEGIA DE SERVICIO	51
5.8 OBJETIVO GENERAL.....	51
5.9 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	51
5.10 ESTRATEGIA DE PRECIO.....	51
6. ASPECTOS TÉCNICOS	53
6.1 OBJETIVOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIO	53
6.2 FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO.....	53
6.3 MODELO DE GESTIÓN INTEGRAL DEL SERVICIO	54
6.4 DESCRIPCIÓN DE PROCESOS.....	55
6.5 PROCESO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO	58
7. ASPECTOS ORGANIZACIONALES Y LEGALES.....	59
7.1 MISIÓN.....	59
7.2 VISIÓN.....	59
7.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	59

7.4	CULTURA ORGANIZATIVA	60
7.5	PERFILES Y FUNCIONES	61
7.6	ORGANIGRAMA	68
7.7	FACTORES CLAVE DE LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO	69
7.8	ASPECTOS LEGALES Y TIPO DE SOCIEDAD.....	70
8.	ASPECTOS FINANCIEROS	73
8.1	OBJETIVOS FINANCIEROS.....	73
8.2	SUPUESTOS ECONÓMICOS PARA LA SIMULACIÓN.....	73
8.3	PROYECCIÓN DE VENTAS.....	74
8.4	PROYECCIÓN DE GASTOS DE MERCADEO	74
8.5	PROYECCIÓN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN	74
8.6	PROYECCIÓN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	75
8.7	PRESUPUESTO DE INVERSIÓN.....	76
8.8	ESTADOS FINANCIEROS	77
8.8.1	Estado de Resultados.....	77
8.8.2	Balance General	77
8.8.3	Flujo de Caja	78
8.8.4	Indicadores Financieros de Rentabilidad	78
8.8.5	Fuentes de Financiación	79
8.8.6	Evaluación Financiera	79
9.	ENFOQUE HACIA LA SOSTENIBILIDAD	81

Lista de Figuras

Figura 1 Lienzo de Modelo de Negocio Sostenible.....	42
Figura 2 Mapa de Sistema de Negocio	43
Figura 3 Árbol de Problemas.....	44
Figura 4 - Facturación Electrónica	56
Figura 5 Organigrama.....	68
figura 6 Proyección costos de producción	74
figura 7 Proyección gastos administrativos.	75
figura 8 Presupuesto de inversión.....	76
figura 9 Estado de Resultados.....	77
figura 10 Balance general	77
figura 11 Flujo de caja	78
figura 12 Indicadores financieros	78
figura 13 Evaluación financiera.....	79
Figura 14 Dimensiones Sociedades BIC	81

Lista de Tablas

Tabla 1 Establecimientos educativos activos de Bogotá por localidad.....	29
Tabla 2 Convenciones por tipo de institución	30
Tabla 3 Instituciones de Educación Inicial	30
Tabla 4 Ficha técnica del servicio	53
Tabla 5 Descripción de cargo Gerente general y comercial	61
Tabla 6 Descripción de cargo Contador	62
Tabla 7 Descripción de cargo Auxiliar Contable	64
Tabla 8 Descripción de cargo Analista de nomina	65
Tabla 9 Descripción de cargo Desarrollador Odoo	66

Tabla 10 Descripción de cargo Líder funcional Odoos	67
---	----

1 Introducción

1.1 Antecedentes

A nivel mundial las grandes empresas se han mantenido a la vanguardia de tendencias de transformación digital y de software, de acuerdo con (Zendehdel Nobari, 2022) las organizaciones destinan en promedio 3,8 millones de dólares en la implementación de un sistema de recursos empresariales (ERP) con un tiempo medio de ejecución de 21 Meses, esto supone una inversión importante para cualquier organización y puede llegar a generar daños irreparables en términos de funcionamiento para la empresa en caso de materializarse un riesgo no previsto, teniendo en cuenta esta tendencia, para el 2023 se proyectó un crecimiento del 4.5% en el sector, esto genera expectativas para la ciudad de Bogotá, debido que allí se centraliza el 61% de empresas de la industria de software del país (Barona, 2022)

De la misma forma se entiende que cualquier empresa constituida legalmente en Colombia requiere mantener documentadas sus operaciones contables y financieras que por ley le corresponden reportar en un sistema, debido principalmente al cumplimiento normativo, todo lo relacionado con temas fiscales y tributarios definidos en el Decreto Único Reglamentario 1625 del 2016 actualizado con normas internacionales NIIF, por el que se compilaron las disposiciones reglamentarias en materia tributaria relativas al sector hacienda; y la reforma contenida en la Ley 2277 del 2022 (por la que se adopta una reforma tributaria para la igualdad y la justicia social). (Ministerio de Hacienda y Credito Publico, 2022)

Teniendo en cuenta los nuevos requerimientos de la norma en temas tributarios, las instituciones educativas deberán propender por cumplir con sus obligaciones mediante el reporte de sus transacciones con una herramienta tecnológica, sin embargo, la

elección de la herramienta es tan solo uno de los factores de éxito o fracaso de implementación de un sistema de planificación de recursos empresariales ERP, (Zendehdel Nobari, 2022) los enumera de la siguiente manera, la planificación y pensamientos estratégicos ineficientes, las técnicas de gestión de proyectos ineficaces, los malos comportamientos de gestión y la gestión de cambios inadecuada son los factores que pueden llevar al fracaso de un proyecto.

Por otra parte, los factores de éxito identificados por (Zendehdel Nobari, 2022) corresponden a la estructura organizativa, la madurez de TI, los recursos humanos y la cultura organizativa, adicional a una correcta gestión de los riesgos que en síntesis son los factores claves de éxito expresado en forma negativa, por tanto, las empresas enfrentan desafíos a la hora de migrar un sistema de planeación de recursos empresariales ERP debido al impacto que esto puede tener en la organización, claramente la evaluación de un proyecto de tecnología difiere en su conjunto con un proyecto de implementación de un sistema de planificación de recursos empresariales ERP debido a factores profundamente interdependientes y que afectan en cascada a todos los procesos de la organización.

Existen varios informes e investigaciones donde se revisan los diferentes sistemas de planificación de recursos empresariales ERP en el mercado y el estudio gira en la definición de la herramienta para determinada organización, (Vasquez Matiz, 2021) parte por ejemplo de un caso de estudio en la universidad América para la implementación de un ERP, debido a una obsolescencia del software con el que venían trabajando históricamente y que no lograba integrar los nuevos requerimientos de la Dian para la implementación de la factura electrónica para instituciones educativas y que se ordenó mediante el decreto 358 de marzo 05 de 2020 sustituyendo los

documentos equivalentes en instituciones educativas como recibos de matrícula y pensiones.

1.2 Problemática

Teniendo en cuenta la investigación realizada por (Rodríguez Lis, 2016) los sistemas tradicionales que existen en el mercado como SAP, Oracle, Microsoft Dynamics entre otros, resultan demasiado costosos y se llevan gran parte de las utilidades de las empresas, por lo tanto, determinan diferentes opciones de sistemas de planificación de recursos empresariales open source como alternativa de adopción tecnológica, en otros casos, se encuentran soluciones no ERP que resuelven parte de las necesidades normativas pero exigen un esfuerzo de parte del cliente donde existe la responsabilidad limitada a la funcionalidad de la solución.

Por otra parte, y como parte de la segmentación de mercado realizada durante el anteproyecto, se determinó que con la entrada en vigor de la resolución 000064 del 1 de octubre de 2019, las instituciones educativas con los siguientes códigos CIU deberán realizar facturación electrónica incluso si se excluyen o eximen del IVA.

- Educación de la primera infancia Código CIU (8511)
- Educación Preescolar Código CIU (8512)
- Educación básica primaria Código CIU (8513)
- Educación básica secundaria Código CIU (8521)
- Educación media académica Código CIU (8522)
- Educación técnica profesional Código CIU (8541)
- Educación tecnológica Código CIU (8542)

Ante este nuevo escenario, las instituciones educativas necesariamente requieren de recursos tecnológicos y de conocimiento de la regulación para lograr cumplir con sus obligaciones tributarias de manera natural, actualmente la informalidad es la constante en

la administración y gestión de la parte contable y financiera de las instituciones educativas, delegando en los contadores la responsabilidad de contratar un software y mantenerlo.

Estos últimos sugieren la implementación de un software que generalmente ya han trabajado y que conocen de su operación, sin embargo, no existe ningún tipo de validación de la solución con las necesidades puntuales de la entidad, (Vasquez Matiz, 2021) lo ilustra bien en su investigación para la implementación de un ERP en la universidad América y donde se contaba con un abanico de soluciones informáticas para distintas actividades, por ejemplo, el software de nómina era distinto al software contable y no existía integración entre estos, el crecimiento de soluciones se fue incrementando con la llegada de nuevos contadores que sugerían la herramienta con la que venían trabajando en otras instituciones incluso de sectores empresariales, esto sin duda generó problemas estructurales profundos en la administración del negocio, generando sobrecostos innecesarios o realizando implementación de sistemas sobredimensionados y diseñados para diferentes sectores.

En contraste podemos encontrar las prácticas empresariales realizadas por el estudiante Jorge Rodríguez López para aspirar a la opción de grado de auxiliar contable en la institución educativa Colegio Liceo María Goretti, (Rodríguez López, 2019) y donde pudo evidenciar muchas oportunidades de mejora, entre ellas la implementación de un software contable que permita a las directivas conocer el estado financiero real de la institución y dar manejo adecuado a las obligaciones fiscales que le corresponden por ley.

Además de lo expuesto anteriormente, el desconocimiento de la obligatoriedad de facturación y de liquidación de nómina electrónica no lo exime de las responsabilidades y sanciones que puede incurrir ante cualquier incumplimiento del artículo 651 del Estatuto Tributario y que define las multas asociadas a las sanciones de la facturación electrónica.

(Estatuto Tributario, 2024), que van desde el cierre del establecimiento hasta sanciones económicas de acuerdo con las faltas cometidas.

Para identificar y contextualizar el problema se realizó un análisis y validación del encaje del problema con la solución mediante el instrumento de árbol de problemas, para determinar las causas y razones de estos y las necesidades del cliente, esto permite desglosar las causas y efectos de una necesidad o problema particular que servirán de insumo para una propuesta de valor.

Considerando el árbol de problemas, se identificaron necesidades de administración y gestión adecuada de los recursos contables y financieros, la implementación de un software de planeación de recursos empresariales adecuado y ajustado a la normatividad tributaria colombiana para instituciones educativas.

1.3 Objetivo General

Evaluar la viabilidad de la empresa OSP SAS BIC, orientada a la administración de operaciones contables y financieras relacionadas con facturación y nómina electrónica para la normatividad tributaria con localización en Colombia, que atienden las necesidades de las instituciones educativas de educación inicial y preescolar mediante el uso del software ERP Odoo.

1.4 Objetivos Específicos

1. Identificar las necesidades de las instituciones educativas de educación inicial y preescolar para el desarrollo de un sistema estándar que cumpla con los requerimientos normativos tributarios.
2. Evaluar la viabilidad financiera y la rentabilidad económica del proyecto de creación de empresa a corto y mediano plazo.

3. Implementar políticas empresariales que permitan promover comportamientos ambientalmente sostenibles alineados con los objetivos de desarrollo sostenible ODS.
4. Analizar las funcionalidades del software ERP Odoon respecto a el proceso de facturación y nómina electrónica.

1.5 Estructura del documento

La estructura del presente documento se enlaza con el desarrollo de nueve capítulos donde en primera instancia se presenta la introducción, donde se abordan, los antecedentes, la problemática y objetivos.

En esa misma línea se encuentra el capítulo de naturaleza del proyecto, donde podemos encontrar el origen de la idea de negocio, la propuesta de valor, la descripción de este, la ubicación del servicio entre otros.

Seguidamente se encuentra el análisis del sector y la validación de la investigación de mercado con los resultados de la investigación desde un análisis cualitativo y cuantitativo, para luego abordar la estrategia y plan de mercadeo como los aspectos técnicos, para finalmente concluir con los aspectos legales y el análisis financiero con un apartado de enfoque hacia la sostenibilidad.

2. Naturaleza del proyecto

2.1 Origen o fuente de la idea de negocio

Como experiencia de uno de los integrantes del equipo de trabajo, tuvo la oportunidad de trabajar en la implementación del sistema Odoo en la multinacional Thomas Greg & Sons para su centro de servicios compartidos en Colombia y EEUU, (Quintero Quintero, 2023) dicha implementación dejó ver que no hay grandes empresas que logren dar soporte de la aplicación en Colombia y que existe un potencial de mercado de acuerdo a la investigación realizada, la misma llevó a enfocar la idea de negocio en el sector educativo, debido principalmente a la necesidad de enfocar el producto en un sector específico y que se logre estandarizar el software con la configuración requerida para la operación de los centros educativos mediante la modalidad de outsourcing.

2.2 Propuesta de Valor

Facilitando la Transformación Digital para la Gestión Empresarial en un mundo cada vez más digitalizado, entendemos las complejidades y desafíos que enfrentan las organizaciones al adaptarse a nuevas tecnologías. En este contexto, nuestra empresa se compromete a ser su socio estratégico en el camino hacia la transformación digital, ofreciendo soluciones integrales y personalizadas para la implementación de facturación electrónica y software de nómina a través de la plataforma ERP Odoo.

Comprensión Profunda de las Necesidades del Cliente:

Nos dedicamos a comprender a fondo las necesidades específicas de su Institución educativa. No se trata solo de implementar un software, sino de diseñar soluciones que se alineen perfectamente con sus objetivos empresariales y su visión a largo plazo. Nuestro

equipo de expertos trabajará estrechamente con usted para identificar los procesos clave, los desafíos actuales y las oportunidades de mejora en su gestión de facturación electrónica y nómina.

Implementación Personalizada y Flexible:

Nuestra condición, partner de Odoo nos permite ofrecer implementaciones personalizadas y flexibles que se adaptan a las necesidades únicas de su Institución educativa. Desde la configuración inicial hasta la capacitación del personal, nos aseguramos de que cada paso del proceso esté cuidadosamente diseñado para garantizar una transición suave y exitosa hacia el nuevo sistema.

Optimización de Procesos y Eficiencia Operativa:

Con nuestra solución de facturación electrónica y software de nómina basada en Odoo, su Institución educativa experimentará una mejora significativa en la eficiencia operativa. Automatizamos tareas repetitivas, simplificamos flujos de trabajo complejos y proporcionamos herramientas analíticas poderosas para que pueda tomar decisiones informadas y estratégicas en tiempo real.

Soporte Continuo y Asistencia Expert:

Nuestro compromiso no termina con la implementación. Nos mantenemos a su lado en cada etapa del camino, brindando soporte técnico continuo, actualizaciones periódicas y asesoramiento experto para garantizar que su sistema funcione de manera óptima en todo momento. Ya sea que necesite resolver problemas técnicos, adaptar el software a nuevas regulaciones o explorar nuevas funcionalidades, estamos aquí para ayudarle.

Confianza y Tranquilidad:

Al elegirnos su socio de implementación de Odoo, puede tener la confianza de que está trabajando con un equipo comprometido con su éxito. Nuestra dedicación a la excelencia,

la atención al detalle y la satisfacción del cliente son los pilares fundamentales de nuestro enfoque, y nos esforzamos por superar sus expectativas en cada interacción.

Transforme su negocio con confianza. Dé el primer paso hacia una gestión empresarial más eficiente y rentable con nuestros servicios de implementación de facturación electrónica y software de nómina basados en Odoo.

2.3 Descripción del Modelo de Negocio

El modelo de negocio estará ligado al suministro de servicios de software y administración del ERP Odoo para el manejo de las operaciones financieras derivadas de la facturación electrónica y nómina electrónica de los centros educativos cliente y que logre cumplir con las disposiciones de la reforma contenida en la Ley 2277 del 2022 (por medio de la cual se adopta una reforma tributaria para la igualdad y la justicia social). (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2022)

El negocio posee características diferenciadoras con relación a otros servicios similares ofrecidos por otras empresas, destaca la transferencia de la carga administrativa a OSP SAS BIC de las transacciones financieras rutinarias y periódicas de la institución, los costos relacionados con infraestructura y licenciamiento de software disminuyen sustancialmente para la institución educativa, personal idóneo y dedicado para el registro de operaciones financieras, capacitación mínima considerando que el conocimiento y operación del software de gestión empresarial estará a cargo de OSP SAS BIC y se hacen reuniones mensuales con el cliente para socializar la gestión del servicio.

En este modelo de negocio, se debe trabajar una economía escala que permita atender varios clientes con los mismos recursos teniendo en cuenta que el nivel transaccional por cliente es bajo, de acuerdo con (Medina Leon, 2014) la dedicación

de un contador en una institución educativa privada en Colombia no superan las 10 horas mensuales de dedicación con un 64% de la muestra consultada y con un 20% entre 50 y 100 horas mensuales de dedicación, recordemos que los jardines infantiles y colegios pueden llegar a tener desde 40 niños en adelante, lo que se traduce en igual número de facturas más los reportes de nómina electrónica de profesores y personal administrativo, así las cosas, el emprendimiento entregaría los servicios de registros contables y financieros de acuerdo a los reportes del establecimiento educativo, lo que permitiría a la institución concentrar sus esfuerzos en atender su objetivo de negocio que en este caso es la educación y el cuidado de los niños.

El modelo de negocio pretende solucionar lo identificado por (Rodríguez López, 2019) en la institución educativa María Goretti ubicada en Bogotá en la localidad de Fontibón, donde se evidencia una ausencia de sistematización contable que impide tener acceso a un balance real de la situación financiera de la institución y el manejo adecuado de la información de costos y gastos mediante un sistema, por tanto OSP SAS BIC absorbe de manera integral esa necesidad con actividades de registro de cuentas por pagar y por cobrar, causación de cajas menores, análisis de cuentas del balance y correcciones, seguimiento de cuentas por pagar, conciliación bancaria, seguimiento de cuentas por cobrar, nomina, generación de informes y causación contable, con el objetivo de atender los siguientes requerimientos fiscales:

- 05 impuesto de renta y complementarios regímenes ordinarios
- 07 retención en la fuente a título de renta (nacional)
- 09 retención en la fuente en el impuesto sobre las ventas
- 11 información exógena
- (Distrital) Impuesto de Industria y Comercio Rte.-ICA
- Actividad exenta de impuesto al IVA y al consumo.

Para que la idea de negocio posea componentes de sostenibilidad se pensó en establecer la sociedad como una BIC “Sociedades de Beneficio e Interés Colectivo” que pretende que empresas configuradas como sociedades de naturaleza comercial establezcan acciones concretas para propender por el bienestar de sus trabajadores, aportar a la equidad social en el país y contribuir a la protección del medio ambiente. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2022) Así que la idea de negocio puede aprovechar los beneficios del programa y generar partidas accionarias de la empresa que permitan a los empleados recibir utilidades de esta, para mejorar las condiciones económicas de los trabajadores y generar retención de personal requerida en este tipo de emprendimientos.

Para acceder a la condición BIC se deben cumplir con los siguientes requisitos

- Incluir de manera expresa y clara las actividades BIC en su objeto social conforme al artículo 2.2.1.15.5 del Decreto 2046 de 2019.
- Que el representante legal prepare y realice anualmente el Reporte de Gestión BIC.
- Elaborar el Reporte de Gestión BIC bajo alguna de las metodologías de estándar de reporte.
- Que el máximo órgano social de la sociedad apruebe el Reporte de Gestión BIC.
- Enviar a la Superintendencia de Sociedades la copia o extracto del acta del máximo órgano social en donde se aprueba el Reporte de Gestión BIC.
- Publicar el Reporte de Gestión BIC en la página web de la empresa o en el domicilio social.

Según (Superintendencia de Sociedades, 2022) existen los siguientes beneficios para las empresas constituidas como beneficio de interés colectivo, de los cuales podemos encontrar los siguientes:

- Tarifas preferenciales para servicios de propiedad industrial ante la Superintendencia de Industria y Comercio (registros de marcas y signos distintivos con costos más bajos).
- Beneficios tributarios en el tratamiento de las utilidades repartidas a través de acciones a los trabajadores (ingreso no constitutivo de renta).
- Condiciones preferenciales para solicitar créditos en Bancoldex (tasa de interés, cupo aprobado, acceso a programas).
- Las sociedades que adquieran la condición BIC se beneficiarían del factor de desempate en los procesos de contratación pública de la Ley 2069 de 2020.

De la misma forma, se obtienen otros beneficios que impactan positivamente el emprendimiento y en los que podemos encontrar, por ejemplo:

- Acceso a la Comunidad BIC en Colombia Compra lo Nuestro para el intercambio de bienes y servicios culturales y creativos de Colombia, a nivel nacional e internacional.
- Uso de la imagen BIC en la página web de la sociedad, en los documentos de la empresa y en redes sociales.
- Precios preferenciales en Icontec en servicios y trámites.
- Aumenta el valor reputacional.
- Reconocimiento público a su compromiso de realizar actividades de triple impacto.
- Mayor atractivo para inversionistas privados, clientes y proveedores.
- Factor determinante para atraer talento.

Por tanto, la estrategia del emprendimiento estará enfocada a cumplir con lo definido en sus estatutos como sociedad de interés colectivo para permitir la generación de un factor diferenciador único a nivel de propuesta de valor.

2.4 Objetivos Empresariales a Corto, Mediano y Largo Plazo

Corto plazo (1-2 años)

Los objetivos empresariales a corto plazo consisten en consolidar la empresa como una pyme especializada que, mediante la implementación de los servicios de las tecnologías de la información de un ERP, se pueda garantizar la solución a los problemas de las áreas contables y financieras de los clientes y que permita la toma de decisiones empresariales en el ámbito financiero, teniendo como meta para el año 2025 mínimo 25 clientes que usen nuestros servicios.

Mediano plazo (3-5 años)

A mediano plazo, ofrecer servicios de consultoría para la evaluación de estrategias para procesos empresariales, teniendo un incremento estimado del 17% de clientes.

Largo plazo (5-10 años)

A largo plazo, ampliar el segmento de mercado, ofreciendo nuevos servicios asociados a productos del ERP en otras áreas empresariales.

2.5 Estado actual del negocio

El negocio aún está en fase de ideación y planteamiento, la investigación realizada y plasmada en este documento se traduce en las bases para determinar la viabilidad de la idea de negocio.

2.6 Descripción del servicio

Para esta iniciativa, se contemplan servicios de outsourcing contable y financiero mediante un software especializado y el recurso humano calificado para las instituciones educativas cliente que permita delegar el registro de las transacciones financieras de facturación y nomina electrónica, permitiendo a la institución enfocar sus esfuerzos en su función principal de negocio.

En la actualidad existen varias empresas dedicadas a la prestación de servicios de consultoría para la implementación de Odoo como software ERP y que se encuentran documentadas por el fabricante en su página WEB (Odoo, 2024), de la misma forma, se encuentran servicios de software en línea para gestionar la contabilidad de pequeños negocios y que son de administración y gestión del cliente, las alternativas son diversas y en general, la administración y gestión del software recae en su totalidad en el cliente final.

OSP SAS BIC llega con una solución web con toda la seguridad y respaldo de servicio mediante la tecnología dispuesta por Odoo para continuidad y disponibilidad de la solución, en este caso, el servicio será formalizado mediante un contrato donde se establecen las condiciones de este con unos acuerdos de niveles acordados con el cliente, en estos acuerdos se establecen las condiciones de operación, fechas de dispersión de facturación y liquidación y reporte de nómina electrónica, reportes de medición del servicio, fechas de cierre entre otros.

El servicio inicialmente tendrá un equipo con 6 empleados con capacidad de atención para 22 clientes al mes, los cuales estarán encargados de registrar las operaciones de facturación y nómina en el sistema Odoo destinado para la institución educativa cliente, se tendrá un acceso web para el cliente en la plataforma Odoo dispuesta para la consulta de las operaciones en tiempo real, de la misma forma, el servicio contempla reuniones periódicas con el cliente para seguimiento del servicio y revisión de los indicadores del mes anterior.

Por último, el contador designado, liquida lo concerniente a cargas impositivas y entrega los estados financieros avalados a la institución, se entiende que el manejo de los recursos financieros estará en administración de la institución y su responsabilidad se da en las actividades propias de desembolso de recursos para pago de proveedores y nominas, OSP SAS BIC, limita su operación únicamente al registro y gestión de los movimientos contables reportados por la institución, por tanto, la tesorería y caja menor estarán bajo la responsabilidad de la institución.

El costo del servicio estará mediado por la cantidad de registros que se estimen van a tener en la institución y se acuerda un canon mensual fijo en el contrato inicial.

2.7 Nombre, Tamaño y Ubicación de la Empresa

OSP SAS BIC, de acuerdo con el decreto 957 del 5 junio de 2019, sección 2, “Clasificación del tamaño empresarial”, se clasifica dentro del sector servicios como Microempresa, teniendo en cuenta que los ingresos ordinarios anuales serán inferiores o iguales a treinta y dos mil novecientos ochenta y ocho Unidades de Valor Tributario (32.988 UVT) (Ministerio de Industria y comercio, 2019) la dirección de impuestos y aduanas nacionales publicó la resolución 187 del 28 de noviembre de 2023, que establece en \$47.065 el valor de la unidad de valor tributario (UVT), que entraría a regir a partir del 1º de enero del 2024.

Para su ubicación se determinó un punto central equidistante desde la sede propuesta hasta los posibles clientes, esta está en Bogotá específicamente en los barrios unidos, y con localidades cercanas con gran presencia de instituciones educativas como chapinero, Teusaquillo, Engativá, Fontibón, entre otras.

2.8 Análisis Técnico

2.8.1 Determinación de la Localización

De acuerdo al estudio de mercado realizado y considerando el gran porcentaje de instituciones educativas constituidas en la ciudad de Bogotá que superan las 3.000 según **(Bogota Datos Abiertos, 2023)**, se establece que la macro localización debe apuntar a cubrir el área metropolitana de la ciudad de Bogotá como primer nicho de mercado, sin embargo, las oportunidades de negocio pueden extenderse a otras regiones en la medida que se tenga maduración sobre los servicios prestados, por otra parte, la localización de una sede física resulta necesaria como estrategia empresarial, teniendo en cuenta que los servicios prestados generalmente se solicitan en las instalaciones de los clientes, donde se realiza los levantamientos de información y se estructuran los diseños del nuevo sistema en conjunto con el cliente final.

2.9 Potencial del Mercado en Cifras

Se valida el sector educativo en el área metropolitana de Bogotá, teniendo como referencia los datos de **(Bogota Datos Abiertos, 2023)** donde figuran más de 2.300 instituciones educativas de las cuales 1.535 corresponden a instituciones privadas excluyendo los jardines infantiles y establecimiento de enseñanza especial.

Por otra parte, encontramos los establecimientos educativos de primera infancia que corresponden a los jardines infantiles privados inscritos en el registro de servicios sociales de la secretaria de integración social y que corresponden a 3.100 instituciones registradas en la **(Secretaria de Integracion Social, 2022)** de las cuales 1.195 corresponden a instituciones de educación inicial, por tanto, se infiere que existe un nicho de mercado importante para las metas propuestas de clientes en operación.

ESTABLECIMIENTOS EDUCATIVOS ACTIVOS DE BOGOTA POR LOCALIDAD Y CLASE							
Fecha de corte: 30 SEPTIEMBRE 2023							
LOCALIDADES	DISTRITAL	DISTRITAL ADMINISTRACION CONTRATADA	OFICIAL CON REGIMEN ESPECIAL	PRIVADO	PRIVADO CON MATRICULA CONTRATADA	PRIVADO CON REGIMEN ESPECIAL	TOTAL
1-USAQUEN	11	1	1	100		3	116
2-CHAPINERO	3			20			23
3-SANTAFE	8	1		14			23
4-SAN CRISTOBAL	34	2		71			107
5-USME	45	6		37			88
6-TUNJUELITO	12			45		2	59
7-BOSA	32	10		86			128
8-KENNEDY	42	4		188	1	1	236
9-FONTIBON	11			76			87
10-ENGATIVA	35	2		200		2	239
11-SUBA	28	2	1	309	3	1	344
12-BARRIOS UNIDOS	9		1	43			53
13-TEUSAQUILLO	2			65		2	69
14-LOS MARTIRES	8		1	22			31
15-ANTONIO NARIÑO	5		1	33			39
16-PUENTE ARANDA	15			71			86
17-LA CANDELARIA	2			15			17
18-RAFAEL URIBE	27	1		73		1	102
19-CIUDAD BOLIVAR	40	6		67			113
20-SUMAPAZ	2						2
TOTALES	371	35	5	1.535	4	12	1.962

Fuente. Elaboración propia a partir de (Bogota Datos Abiertos, 2023)

Tabla 2 Convenciones por tipo de institución

Convención	Descripción
PRI	PRI - Privados que prestan exclusivamente servicio AIPi
JSDIS	JSDIS - Jardines SDIS operados Directamente
JS	JS - Jardines sociales operados por cajas de compensación
CC	CC - Públicos de SDIS tercerizados o cofinanciados.
JNSDIS	JNSDIS - Jardines SDIS Nocturnos operados Directamente

Fuente. Elaboración propia a partir de (Secretaria de Integración Social, 2022)

Tabla 3 Instituciones de Educación Inicial

Localidad	CC	JNSDIS	JS	JSDIS	PRI	Total general
ANTONIO NARIÑO				4	10	14
BARRIOS UNIDOS				7	16	23
BOSA	5		7	29	113	154
CHAPINERO		1	1	3	27	32
CIUDAD BOLIVAR					3	3
CIUDAD BOLÍVAR	7	2	4	29	43	85
ENGATIVA					7	7
ENGATIVÁ	5	1		14	119	139
FONTIBON					3	3
FONTIBÓN	4			8	55	67
KENNEDY	2	2	3	35	223	265
LOS MARTIRES					1	1
LOS MÁRTIRES		1		6	3	10
PUENTE ARANDA		1		10	32	43
RAFAEL URIBE URIBE	3	1	3	23	23	53
SAN CRISTOBAL			1			1
SAN CRISTÓBAL	4	1	5	17	8	35
SANTA FE			2	11	7	20
SUBA	8	3	1	19	275	306
TEUSAQUILLO				1	35	36
TUNJUELITO				15	12	27
USAQUEN					9	9
USAQUÉN	1		2	11	152	166
USME	1		8	27	19	55
Total general	40	13	37	269	1195	1554

Fuente. Elaboración propia a partir de (Secretaria de Integracion Social, 2022)

3 Análisis del Sector

OSP SAS BIC se ubica en el sector de servicios, específicamente en el subsector de desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos, para esta idea de negocio se realizó un análisis PESTEL, un Análisis de Porter y matriz DOFA.

3.1 Análisis PESTEL

La matriz PESTEL ayuda a identificar el entorno en el cual opera una empresa y ofrece información para predecir situaciones a futuro (Yüksel, 2012)

CRITERIO	DESCRIPCION	IMPACTO 3 Alto- 2 Medio -1 Bajo	OPORTUNIDAD	AMENAZA
POLITICO	Estabilidad Política	3		X
	Política de Inversión	2	X	
	Corrupción	3		X
	Acuerdos extranjeros	1	X	
ECONOMICO	Crecimiento del sector de las TIC	3	X	
	Crecimiento marca odoo del 16% en EEUU	2	X	
	Crecimiento marca odoo del 25% en Mexico	2	X	
	Costo de mano de obra se ha incrementado	3		X
	Tasas de interés altas	3		X
SOCIAL	Deficit de Ingenieros	3		X
	Objetivos de desarrollo sostenible	2	X	
	Sociedades BIC	2	X	
TECNOLOGICO	Ciclo de Vida del Software	2	X	
	Infraestructura Tecnológica	2	X	
	Lenguaje de programación	2	X	
	Competencias funcionales certificadas	3	X	
ECOLOGICO	Disminución de consumo de papel	2	X	
	Menor uso de impresoras	1	X	
	menos consumos de energía	2	X	
LEGAL	Contrato Partner Odoo	3	X	
	Decreto 1360 1989	3	X	
	Reformas Tributarias	3		X
	Reformas Laborales	3		X

Político

El gobierno nacional avanza en la construcción del plan estratégico de tecnologías de información (PETI) que dará las pautas de transformación digital en la vigencia 2023/2026 y alinearla con el propósito de disminuir la brecha digital en el país.

Teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente, el gobierno nacional analiza las TIC como un asunto estratégico dentro del X Diálogo de Alto Nivel entre Colombia y Estados Unidos donde se revisa los avances en cobertura de comunicaciones a nivel rural y avances en la alfabetización digital de la población del país, este apoyo político en el sector, comulga con los procesos de crecimiento y desarrollo de las empresas de servicios de tecnología debido a la cobertura en términos de conectividad y abre posibilidades de llegar con servicios a más empresas a nivel nacional.

Por otra parte, se están debatiendo varias reformas en el congreso de la república y se percibe una inestabilidad en los acuerdos entre las diferentes corrientes políticas que no logra enviar mensajes de tranquilidad a los mercados, entre estos, los de servicios, sin embargo, con la entrada en vigor de la nueva reforma tributaria, no se esperan cambios normativos en términos fiscales.

Económico.

Para el año 2010 las ventas de la industria TI para el PIB nacional representaba el 0.40%, en el 2015 1.19% y en el 2020 superaron el 2.94% aumentando 7.3 veces su valor **(Fedesoft, 2023)** Lo que indica una demanda de servicios tecnológicos por parte de todas las empresas que requieren optimizar sus procesos, sistematizar operaciones y/o realizar optimización de costos en sus organizaciones,

Por otro lado, las empresas como SAP que ya estaban en el mercado colombiano presento resultados del cuarto trimestre y año fiscal 2022 donde anuncia que lleva 30 trimestres creciendo en sus ingresos para América Latina, a nivel global creció un 24% **(Cámara de Comercio Colombo Americana, 2023)**.

De acuerdo con el (**Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones de Colombia, 2023**) el sector de desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos es el que lidera las cifras de incremento de salarios con el 18,1 %; acompañado de telecomunicaciones con el 18,1%, esto supone que los costos de los servicios pueden incrementar debido principalmente al impacto financiero por salarios y parafiscales.

Social

Desde la parte social se evidencia un déficit de ingenieros de sistemas y que según su especialidad puede llegar a convertirse en un desafío el reclutamiento y retención del personal, según la asociación colombiana de ingenieros, para 2020 se tenía un déficit de 80.000 ingenieros, este número es el resultado de un análisis de los datos del sistema nacional de información de educación superior (Snies), el ministerio de las TIC y la asociación colombiana de ingenieros, los mismos indican que anualmente se gradúan aproximadamente 5.500 ingenieros, que corresponde al 7% de lo que requiere el mercado, este escenario afecta el costo de la mano de obra debido al exceso de ofertas que existen en el mercado para ese tipo de especialidad. (Sociedad Colombiana de Ingenieros, 2020)

Desde los objetivos de desarrollo sostenible ODS, de las naciones unidas se viene trabajando una figura de sociedades BIC de Beneficio e interés colectivo que además de entregar beneficios tributarios y económicos pueden llegar atraer al talento humano y retenerlo en la organización debido que el empleado tendría participación como accionista de la empresa.

Tecnológico

De acuerdo con el análisis realizado desde el factor externo tecnológico se pudieron identificar los siguientes aspectos:

- Ciclo de Vida del Software

- Infraestructura Tecnológica
- Lenguaje de programación

Ciclo de vida del software

El fabricante, en este caso Odoo, establece un ciclo de vida anual sobre el versionamiento de su software, es decir que cada año el software sufre una actualización y cambio de versión, si bien es cierto que este ciclo de vida permite incorporar mejoras, solucionar errores de versiones previas y aumentar la seguridad de acuerdo a las nuevas amenazas que surgen día a día, también genera un inconveniente con la vigencia de la certificación del personal especializado en una versión determinada, esto supone un entrenamiento constante e inversión en las certificaciones de las últimas actualizaciones del software.

Las versiones que soporta fabrica están definidas en los términos de uso como soporte a las últimas 3 versiones lanzadas por el fabricante, por tanto, el partner deberá contemplar el ciclo de vida del software para mantener el personal vigente en el conocimiento de la herramienta y lograr ser más competitivos en términos de vanguardia en conocimiento en el sector.

Infraestructura Tecnológica

Dentro de los aspectos de mercado en términos de infraestructura, se logró evidenciar 2 tipos de modelo de instalación del software:

1. Odoo Enterprise Edition

Esta edición es una versión descargable y que el cliente puede instalar en su infraestructura propia, aunque el software es de código abierto, su comercialización está protegida por las leyes de derechos de autor y su distribución y asignación está determinada por el fabricante, en los casos de implementaciones en infraestructura del cliente, supone una administración de esta más los costos asociados a servidores, controles ambientales, backups y demás consideraciones de administración.

2. Odoo Sh

Es un servicio de hosting oficial de fábrica, en este modelo el cliente obtiene su base de datos directamente en los servidores de Odoo y tiene las siguientes características:

- Replicación de Base de datos en sitios geográficamente dispersos
- Servidores de pruebas o QA
- Copias de respaldo diarias incrementales distribuidas en 3 servidores diferentes
- Ambiente de desarrollo
- Manejo de rutas y DNS
- Correo electrónico embebido
- Monitoreo de fabrica 24/7 sobre los servicios instalados
- Actualizaciones directas

Lenguaje de Programación

Odoo es un ERP de código abierto que permite el desarrollo de otras funcionalidades o adaptaciones de acuerdo a las necesidades del cliente, el servidor de Odoo se ejecuta en Python y usa PostgreSQL como RDBMS, según el índice PYPL, Python se encuentra en el primer lugar del listado con un 30.27% y con 1 punto de crecimiento, le sigue Java con 13,93% y perdiendo 2,6 puntos respecto al año anterior, esto nos permite inferir que el mercado de desarrolladores tiene una buena oferta y emplear a personal capacitado puede resultar más fácil que en otros lenguajes de programación.

Ecológico

Presiones de grupos ambientales para la reducción del consumo de papel para disminuir la tala de árboles y la contaminación. Al implementar un ERP, las compañías que adquieren el producto reducen el consumo de papel en los procesos de facturación, capacitación, contabilidad, entre otros. De igual manera la comercialización por internet contribuye a la eliminación del uso de papel en la elaboración de folletos y propaganda impresa. Esto a su vez, disminuye la acumulación de papel inservible que muchas veces termina dispuesto en mala disposición y tiempos largos de degradación que se derivan en contaminación del medio ambiente,

La disminución del uso de papel también influye en el menor consumo de máquinas para imprimir, eliminando la producción de desechos electrónicos hacia el futuro que afecten el medio ambiente.

Legal

De acuerdo con el análisis realizado desde el factor externo legal se pudieron identificar los siguientes aspectos:

- Contrato de PartnerShip
- Decreto 1360 de 1989.

- Estatuto Tributario 2024

Contrato PartnerShip

Para la comercialización de licencias de Odoo y lograr realizar proyectos de implementación de la herramienta se requiere de un acuerdo firmado entre la empresa que va comercializar el producto con Odoo SA, en dicho documento se establecen los términos del acuerdo a los servicios de asociación y se especifican responsabilidades, restricciones, beneficios, comisiones, responsabilidades e indemnizaciones, imagen de la marca, publicidad entre otros, es importante resaltar que el acuerdo se registrará e interpretará de conformidad con las leyes de Bélgica y ante cualquier reclamación deberá radicarse en los tribunales de dicho país, Anexo (odoo_partnership_agreement.pdf).

Decreto 1360 de 1989

“por el cual se reglamenta la inscripción del soporte lógico (software en el Registro Nacional del Derecho de Autor)” Para la comercialización del software, existe necesidades puntuales que solo es posible atender desde el desarrollo, es decir que bajo la estructura de Odoo, se pueden crear funciones adicionales que no se encuentran en el estándar.

Dicho esto, los desarrollos generados por personal contratado puede llegar a reutilizar código de un trabajo anterior e infringir los derechos adquiridos por una empresa por la propiedad del desarrollo realizado en función de un acuerdo laboral, en donde se transfiere la propiedad a la empresa contratante a menos que este definido por mutuo acuerdo de otra manera, se entiende que la relación laboral remunera la creación de código que solicito la compañía para atender una necesidad particular y que concede a las empresas usufructuar dichas piezas de código para comercializarlas posteriormente con otros clientes, por tanto, el sector está amparado bajo las condiciones establecidas en dicho decreto.

3.2 Análisis de Porter

Las cinco fuerzas competitivas son la clave para definir el sector o sectores relevantes en los cuales compite una empresa. **(Porter, 2008)**

Poder de Negociación con los Proveedores

La idea de negocio mantiene un número limitado de proveedores, en este caso existe una alta dependencia al uso del software, sin embargo, al ser un producto de código abierto, permite su uso y modificación al mismo mediante desarrollo de código, por otra parte, no es muy probable que Odoo como producto de software de planificación de recursos empresariales pueda llegar a tomar el servicio que presta OSP SAS BIC.

Poder de Negociación con los Compradores

Actualmente, las instituciones educativas tienen contadores que sugieren a los compradores usar otro sistema que ellos conocen, esto es una barrera importante en la medida en que se tenga una relación familiar o muy cercana con quienes tomas las decisiones dentro de la institución educativa.

Sin embargo, dentro los posibles clientes, existen más de 3.000 instituciones educativas en la ciudad de Bogotá según (Bogota Datos Abiertos, 2023) lo que una posible baja de un cliente no afectará en gran medida la continuidad del negocio.

Con respecto a la posibilidad que el comprador o cliente llegue directamente a Odoo, no posee el conocimiento ni de desarrollo a la medida para instituciones educativas, lo que supone una barrera importante para impedir que los clientes se salten el servicio de OSP SAS BIC

Amenaza de Nuevos Competidores

En el apartado de competidores, podemos observar que OSP SAS BIC posee un desarrollo único para atender solo requerimientos fiscales para las instituciones educativas,

lo que desalienta a los competidores con espectros de operación empresarial donde pueden encontrar recursos importantes para implementar otro software.

Además de los conocimientos requeridos en el mundo tributario se requiere un producto tecnológico que acompañe esta iniciativa, es una barrera para nuevos competidores, por lo que se deben tener conocimientos de áreas de conocimiento distintas, por lo que los competidores deberán contar personal idóneo para competir.

Amenaza de Productos Sustitutos

En el apartado de productos sustitutos podemos evidenciar una amenaza muy baja, el costo que significa para las instituciones educativas migrar hacia otra solución por ejemplo con recursos propios, es muy alto, por tanto, las barreras de mercado estarán enfocadas a los costos debido a su incremento en la institución.

Rivalidad entre los Competidores

El mercado analizado no tiene muchos competidores directos, se acercan mucho más a un servicio de consultoría en temas tributarios de implementación NIIF, entre otros, sin gestión directa de las transacciones, los competidores existentes que prestan servicios de outsourcing como OSP SAS BIC trabajan con otros sistemas y se enfocan a sectores empresariales, por lo que se determina que la rivalidad es baja.

3.3 Análisis DOFA

La matriz DOFA es una herramienta de gran utilidad para entender y tomar decisiones en toda clase de situaciones en negocios y empresas (**Chapman, 2004**)

Como debilidades se identificó la falta de experiencia en el mercado y barreras de entrada por la relación de contadores que prestan sus servicios informalmente a las instituciones, pero OSP SAS BIC puede aprovechar esa condición para hacer visibles problemáticas comunes en este tipo de relaciones donde el contador suele obtener una muy baja dedicación a sus labores fiscales.

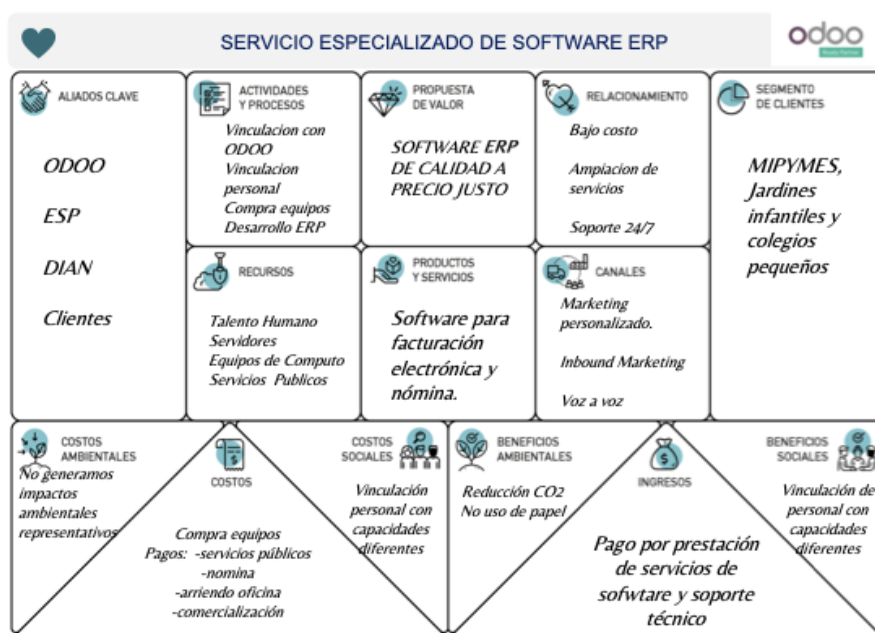
Como oportunidad se encuentra la posibilidad de atender un segmento del mercado que no cuenta con empresas que presten servicios de ERP de manera integrada y asequible conforme a necesidades particulares, este segmento del mercado corresponde a las MIPYME, sector educación, la demanda de servicios tecnológicos que integren los procesos internos de las empresas, es un segmento del mercado que actualmente carece de oferta suficiente ante la creciente necesidad de desarrollo tecnológico que integre los procesos internos de las empresas

Como fortaleza, se puede mencionar la competitividad en los costos operacionales debido al bajo costo de licenciamiento requerido para el registro de las operaciones contables, de la misma forma se encuentra el modelo de negocio bajo la figura de sociedades de interés colectivo donde sus empleados tendrán participación societaria bajo los estatutos definidos por OSP SAS BIC.

Como amenazas se encuentran las grandes empresas desarrolladoras de software, que gracias a su cobertura pueden llegar a asfixiar empresas emergentes, compitiendo con tecnología y precio. Otra amenaza importante es la baja oferta de personal calificado, el déficit de este tipo de profesionales; ante esta carencia de personal calificado, se genera otra amenaza, que es el alto costo de estos profesionales, lo cual se traduce en mayores costos operativos encareciendo la prestación de los servicios de software ERP.

Teniendo en cuenta que Odoo es un software de código abierto, que permite parametrizar de forma particular las necesidades que cada empresa/cliente requiera, para integrar sus procesos y optimizar sus operaciones, ofrece una oportunidad de servicio que tiene poca oferta ante una alta demanda de MIPYMES que se beneficiarían con este tipo de servicio.

Figura 1 Lienzo de Modelo de Negocio Sostenible



Fuente: Elaboración Propia.

El lienzo de modelo de negocio es una herramienta que facilita la comunicación de la estrategia empresarial y mediante sus elementos permite una comprensión fácil y concisa de quienes son nuestros clientes, como nos relacionamos con ellos y a través de que canales, cual es la propuesta de valor que se ofrece, cuáles son las actividades, recursos y socios clave, además, de la estructura de costos y beneficios. En este lienzo se describe la manera como el software genera valor para los actores involucrados.

4. Validación e Investigación de Mercado

La validación e investigación de mercado de este proyecto se llevó a cabo siguiendo un enfoque de investigación mixto (**Creswell, 2014**).

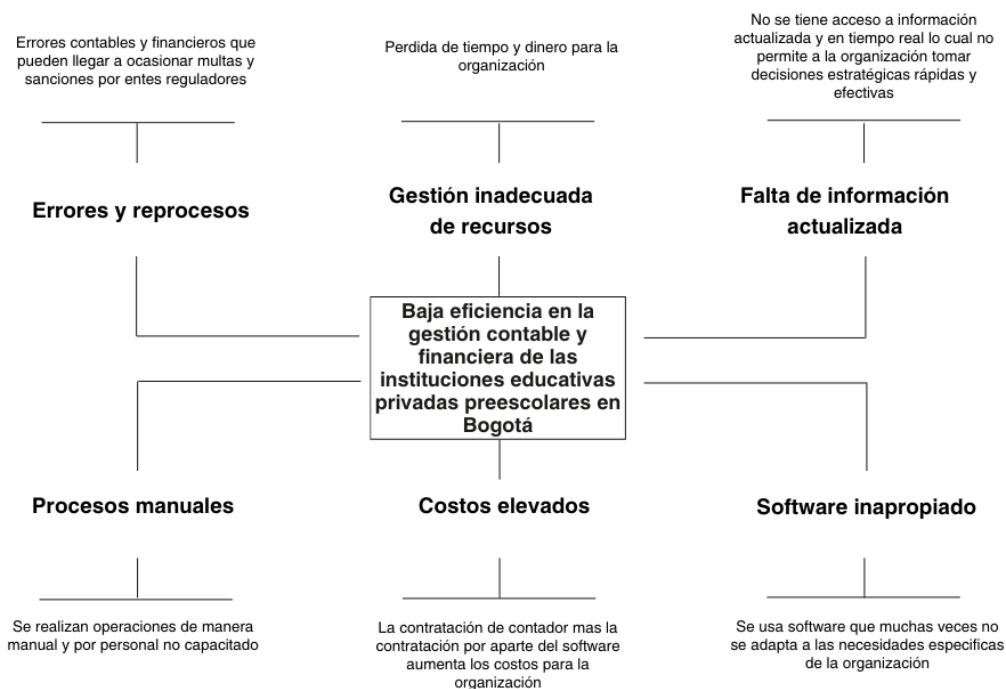
Primero se realiza una investigación cuantitativa mediante la recopilación de datos a través de encuestas utilizando un muestreo por conveniencia no probabilístico (**Hernández-Sampieri, 2014**), que se basa en la facilidad de acceso y la disponibilidad de los participantes, lo que permitió tener una visión general desde la perspectiva del público objetivo, tal como uso de software y recursos económicos asignados para esta herramienta al año, funcionalidades esperadas y valor total pagado al contador anualmente.

El cálculo de la muestra se realizó teniendo en cuenta el directorio único de establecimientos del año 2023 de la ciudad de Bogotá (**Bogota Datos Abiertos, 2023**), de estrato 3 en adelante y ubicación urbana, se tienen 227 jardines privados que cumplen las condiciones planteadas y teniendo un nivel de confianza de 95% y un margen de error del 6%, da como resultado una muestra de 123 encuestas. También se realizan entrevistas a expertos del sector software ERP y del sector contable.

El software se presenta a expertos contables para su validación y recomendaciones.

Figura 2 Mapa de Sistema de Negocio

Árbol de Problemas



Fuente: Elaboración propia.

Mediante el desarrollo del árbol de problemas, se identificaron necesidades relacionadas a la estandarización de procesos mediante herramientas tecnológicas, de tal forma que Odoo puede llegar a cubrir esas necesidades de manera integral con alcance a todos los procesos de la organización, iniciando con la gestión contable y financiera, lo que permite una mejor gestión organizacional.

En muchos casos, el pago de un sistema contable más los servicios de un contador, pueden llegar a un canon considerable para las instituciones educativas teniendo en cuenta que no es su núcleo de negocio y además deben destinar tiempo y recursos humanos para la gestión de estas tareas, por ende, el emprendimiento debe llegar a atender precisamente todo el servicio de manera integral, es decir, el suministro de la solución tecnológica más los servicios contables financieros de las instituciones educativas

Según las recomendaciones del experto en desarrollo Odoo, la idea de negocio en este tipo de soluciones debe apuntar a un sector específico y un producto mínimo comercializable, para no tener que cambiar demasiado el producto por cambios normativos, por ejemplo, el tema tributario no es igual para los centros educativos que una empresa de ventas de productos, por lo que se enfoca el servicio en atender una necesidad de un sector específico y cubrir la mayor parte del mercado desatendido.

Para que la idea de negocio posea componentes de sostenibilidad se pensó en establecer la sociedad como una BIC “Sociedades de Beneficio e Interés Colectivo” que pretende que empresas configuradas como sociedades de naturaleza comercial establezcan acciones concretas para propender por el bienestar de sus trabajadores, aportar a la equidad social en el país y contribuir a la protección del medio ambiente. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2022) de tal forma que la idea de negocio puede aprovechar los beneficios del programa y generar partidas accionarias de la empresa que permitan a los empleados recibir utilidades de esta, esto con el ánimo de mejorar las condiciones económicas de los trabajadores y de generar retención de personal que tanto se requiere en este tipo de emprendimientos.

4.1 Enfoque de investigación Mixto

La intención de utilizar un enfoque de investigación mixto corresponde a la necesidad de aprovechar las fortalezas de cada uno de los enfoques, el cuantitativo y el cualitativo, disminuyendo así, las probabilidades de sesgo por la influencia de un solo enfoque de investigación.

La investigación cuantitativa permitió la recopilación de datos que permitieron tener una visión general del público objetivo respecto a las necesidades y lo que esperan de la solución de software. La investigación cualitativa permitió, mediante las entrevistas a

conocedores de los sectores software, educación, contable y financiero obtener detalles específicos del sector, del software y de la manera como deberían funcionar articuladamente.

4.2 Análisis cuantitativo

En el marco de este análisis se consideró una población total de 227 jardines privados, con un nivel de confianza de 95% y un margen de error del 6%, se determinó una muestra representativa de 123 encuestas, se realizó muestreo por conveniencia no probabilístico y se desarrolló el instrumento de encuesta (Anexo).

4.2 Análisis cualitativo

Para la validación del modelo de negocio, se realizaron entrevistas a expertos de los distintos sectores para evaluar la pertinencia del proyecto y realizar recomendaciones respecto al mismo.

NOMBRE	SECTOR
Juan Alberto Suancha	Tecnología
José Daniel Corredor Barón	Tecnología
Martha Hernández Malagón	Contabilidad y Finanzas
Leidy Alejandra Montañez Calderón	Contabilidad y Finanzas
Ruby Arenas Marín	Educación

Los expertos entrevistados en tecnología hicieron la sugerencia específica del sector educación, ya que desde su conocimiento del mercado es un nicho desatendido por las grandes empresas de software especializado en gestión de las organizaciones (SAP, Microsoft, Oracle), debido a que la gran mayoría de instituciones educativas no tienen el

musculo financiero necesario para usar software ERP privativo, por ende, la opción de Odoo, al ser de código abierto, es más adecuada.

Los expertos en educación validaron la iniciativa positivamente teniendo en cuenta que una de las limitantes que manifiestan como obstáculo para la implementación de software en sus instituciones son los altos costos de las aplicaciones, el software, porcentualmente hablando respecto a sus ingresos teniendo en cuenta que el software no es el núcleo del negocio educativo, buscan opciones simples, funcionales y a precios atractivos.

Los expertos contables hicieron hincapié en el cumplimiento normativo por parte de todas las instituciones educativas preescolares legalmente constituidas, en especial, la facturación electrónica. El alto volumen de manejo de efectivo en la mayoría de estas instituciones educativas (en gastos diferentes a matrículas y pensiones que los manejan con instituciones bancarias y generan reportes ante las entidades nacionales), en servicios como venta de uniformes, servicios de alimentación, clases y cursos extra curriculares, muchas veces no se facturan, pero se entregan recibos de caja, así se llevan los registros a nivel contable interno y deben sistematizarse adecuadamente para asegurar su trazabilidad.

4.4 Resultados de la investigación Mixta

La encuesta se hace para recabar información sobre el uso de software, para que lo usen, que funcionalidades se esperan del mismo y la importancia del cumplimiento normativo de las gestiones contables y financieras diarias de las instituciones, ya que están sujetas a inspección, vigilancia y control por parte de la secretaria de educación de la ciudad de Bogotá.

- El 98% de las instituciones utiliza software para facturación y nómina electrónica, esto permite deducir que la mayoría de las instituciones tiene pleno conocimiento de la necesidad y ya le da trámite mediante los recursos que destina para el cumplimiento normativo.

- El 80% de los encuestados calificaron como muy importante para sus instituciones la gestión contable y financiera, otro 14% lo calificaron como importante y el 6% restante lo calificaron como algo importante.
- Las funcionalidades esperadas del software fueron facturación electrónica, nomina electrónica y contabilidad con un 100% de importancia, impuestos se calificó con un 37% de importancia, tesorería y cuadros de control para visualización de datos con un 30% de importancia y la generación automatizada de reportes fue valorada con un 63% de importancia.
- El 85% de los encuestados considero como muy importante que el software cumpla con la normatividad requerida, el 15% restante lo valido como importante.
- El promedio de gasto anual para la facturación y nomina electrónica más el pago al Contador fue de 30 millones de pesos, es decir que se invierten aproximadamente \$ 2.500.000 mensualmente y encaja con los valores esperados por la prestación del servicio, incluso, OSP SAS BIC puede llegar con una mejor oferta por el servicio en la modalidad de outsourcing.
- El promedio de gasto anual por uso de software fue de 1,272,0000 pesos, esto indica una inversión importante de las utilidades de la organización para la gestión de sus necesidades fiscales y concuerda con lo expuesto por (Rodríguez Lis, 2016) en su investigación donde sugiere alternativas de sistemas de código abierto como una opción al cumplimiento normativo y operacional de las organizaciones y optimizar los costos de operación.
- El 100% de los encuestados pagaron suscripción anual por el servicio de software. El modelo de licenciamiento de la mayoría de software ERP usado por los contadores en Colombia requiere licenciamiento anual, a veces requieren una inversión inicial alta con renovaciones de soporte y actualizaciones por el 20% del valor pagado por la licencia inicial.

5. Estrategia y Plan de Introducción de Mercado

5.1 Estrategia de Mercadeo

En la estrategia de mercado se pretende difundir el servicio en el sector educativo mediante visitas programadas y así tener un impacto más fuerte sobre las posibilidades de concretar una venta del servicio, de la misma forma, con información de datos abiertos, se pretende enviar información del servicio a los correos electrónicos registrados en los entes de control.

5.2 Objetivo General

Lograr Consolidar a OSP SAS BIC como el principal proveedor de servicios de gestión contable y financiera para las diferentes instituciones educativas en la ciudad de Bogotá.

5.3 Objetivos Específicos

- Establecer una estrategia de mercadeo que permita incorporar nuevos clientes y cubrir el punto de equilibrio en corto plazo.
- Construir la presencia en redes sociales y portal web
- Construir un modelo de comunicaciones que logre atraer más clientes.

5.4 Estrategia de Producto

Como estrategia de producto tenemos la adecuación del sistema ERP Odoon para cumplir con los requerimientos normativos y tributarios de las instituciones educativas el cual es operado y administrado por OSP SAS BIC, mediante personal idóneo y calificado para la gestión contable y financiera de la institución educativa.

5.5 Objetivo General

Desarrollar un producto que logre cumplir de manera natural los requerimientos normativos y tributarios de las instituciones educativas.

5.6 Objetivos Específicos

- Crear un producto mínimo comercializable para el registro de la operaciones contables y financieras de las instituciones educativas
- Establecer las integraciones necesarias con la DIAN para facturación y nomina electrónica.
- Establecer los dominios de operación de OSP SAS BIC para el acceso al producto.

5.7 Estrategia de Servicio

Dentro de la estrategia de servicio tenemos la fidelización de clientes mediante un servicio de calidad y de comunicación constante con cada uno ellos, el soporte y respuesta para los registros realizados por la institución con claves para la satisfacción del cliente con el servicio.

5.8 Objetivo General

Establecer una relación comercial basado en la confianza y en el cumplimiento de los acuerdos establecidos.

5.9 Objetivos Específicos

- Diseñar una estrategia de comunicación y visitas que permitan hacer seguimiento a los inconvenientes que puedan surgir con el servicio y actuar de manera proactiva a los requerimientos.
- Entregar informes del servicio en los tiempos establecidos y socializarlos con el cliente de manera periódica.
- Medir la satisfacción del cliente de manera periódica para identificar posibles brechas.

5.10 Estrategia de Precio

Para la estrategia de precio se ha dispuesto un valor fijo mensual según las transacciones de la institución, que puede arrancar con 1 SMMLV e incrementar cuando el nivel de transaccionalidad resulte demasiado alto.

6. Aspectos Técnicos

6.1 Objetivos de Prestación de Servicio

Los objetivos de prestación del servicio se centran en la entrega valor a las instituciones educativas que permitan a estas enfocar sus esfuerzos en la misión de su negocio, por tanto, se esperan cumplir con los siguientes objetivos:

- Ofrecer un servicio de calidad con acuerdos de servicio claramente establecidos
- Apoyar a las instituciones educativas en la relación con las entidades de control como la DIAN
- Entregar soluciones que permitan a la institución centrar sus esfuerzos en sus objetivos misionales.
- Entregar seguridad en las transacciones procesadas mediante el sistema Odoo.

6.2 Ficha Técnica del Servicio

Tabla 4 Ficha técnica del servicio

Ficha Técnica del Servicio	
Nombre del Servicio	Servicio de Outsourcing Contable y de Gestión Humana
Descripción del servicio	Los servicios de Outsourcing cubre las necesidades de facturación electrónica y nomina electrónica para instituciones educativas sobre la aplicación Odoo, se contempla también la asignación de un contador que avale estados financieros de acuerdo al movimiento financiero de la institución.
Características	<ul style="list-style-type: none"> * Levantamiento de información y análisis de necesidades * Asignación de odoo como sistema contable y financiero con licencia para los usuarios definidos por la institución * Asignación de un contador para cierres de mes * Asignación de un Analista de nomina para liquidación de esta
Ventajas	<ul style="list-style-type: none"> * Disminución de costos en infraestructura y aplicaciones contables * disminución de personal administrativo por tercerización * Personal calificado en términos financieros y contables * seguridad en las transacciones * Vanguardia Tecnológica * Tranquilidad en cambios normativos o de ley por tercerización
Requisitos Técnicos	Contrato de servicios, creación y parametrización de la empresa en odoo, estimación de transacciones mensuales en facturación y nomina electrónica
Requisitos de entrega	Informes de estados financieros mensuales con resumen de transacciones
Responsable de aceptación	Gerente General/Rector Institución
Puntos de Control	Comercial / Contador / Analista

6.3 Modelo de Gestión Integral del Servicio

Para el apartado de gestión integral del servicio, se tienen contempladas actividades de planeación, operación, evaluación y de control que estarán definidas en el acuerdo de nivel de servicio suscrito entre OSP SAS BIC y la institución cliente, las mismas se describen de la siguiente manera:

Etapa de planeación

En esta etapa se realizan las actividades de levantamiento de información y estimación de transacciones a ejecutar mensualmente, se recolecta información relacionada con el negocio, base de datos de clientes, proveedores, saldos iniciales y parametrización del sistema con los datos tributarios de la institución, de la misma forma, se establece un cronograma de actividades para capacitaciones, configuración y posterior salida en vivo.

Etapa de Operación

Para la etapa operativa se define con el cliente los periodos de facturación y de liquidación de nómina para dispersar la facturación mensual y liquidar nómina mensual o quincenal según el requerimiento del cliente.

Etapa de evaluación

En la etapa de evaluación se realiza seguimiento al cumplimiento de los acuerdos de niveles de servicio establecidos y se evalúa el cumplimiento de las actividades establecidas por cronograma.

Etapa de Control

En esta etapa se socializan informes de servicio que se realizan presenciales, de la misma forma, se revisan los indicadores de gestión del servicio y los posibles inconvenientes o bloqueos presentados durante el mes, y se tendrá una mesa de ayuda para radicar solicitudes de servicio, peticiones, quejas y/o reclamos.

6.4 Descripción de Procesos

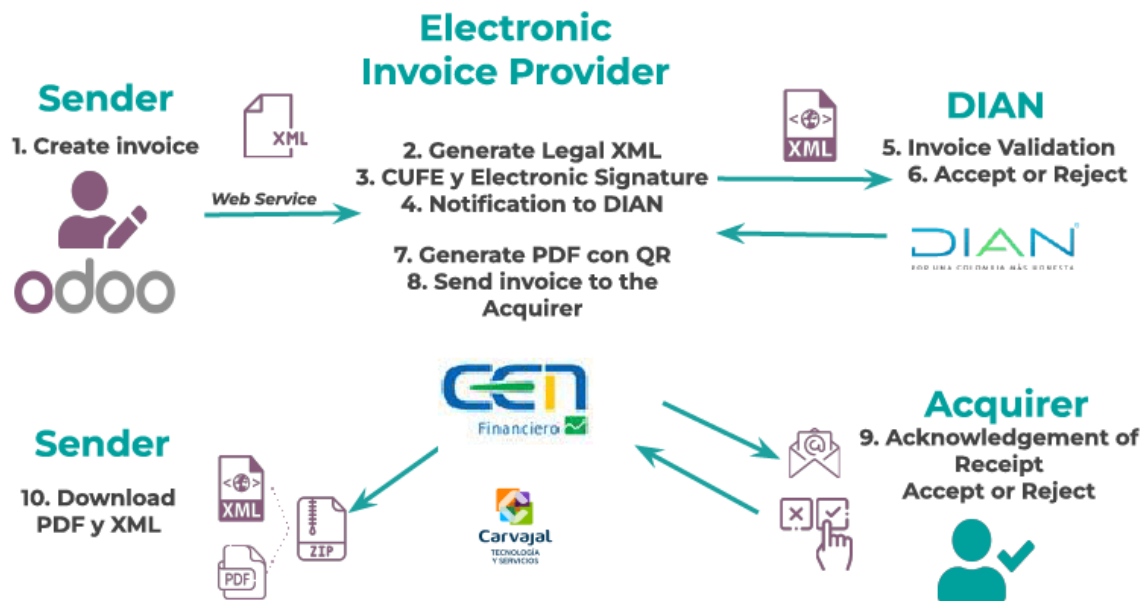
6.4.1 Facturación Electrónica:

1. Se debe configurar la información de la compañía, la dirección incluyendo ciudad y departamento, el tipo de documento (NIT, Cédula).
2. Se debe configurar la información fiscal, obligaciones y responsabilidades (Gran contribuyente, Autorretenedor, Agente de retención IVA, Régimen de tributación simple o No Aplica).
3. Seleccionar el régimen fiscal.
4. Agregar el nombre comercial de la compañía si este es requerido.
5. Configurar las credenciales para factura electrónica colombiana.
6. Realizar el reporte de configuración de datos.

Flujo de facturación:

1. El remitente crea una factura.
2. El proveedor de factura electrónica genera el archivo XML legal.
3. El proveedor de factura electrónica crea el CUFE (Código Electrónico de Factura) con la firma electrónica.
4. Proveedor de factura electrónica envía notificación a la DIAN.
5. La DIAN valida la factura.
6. La DIAN acepta o rechaza la factura.
7. El Proveedor de factura electrónica genera la factura en PDF con u código QR.
8. El proveedor de factura electrónica envía la factura al comprador.
9. El comprador envía un recibo de acuse de recibo aceptando o rechazando la factura.
10. El remitente descarga un archivo .zip con PDF y XML.

Figura 4 - Facturación Electrónica



Fuente: tomado de

https://www.odoo.com/documentation/15.0/applications/finance/fiscal_localizations/colombia.html

6.4.2 Nómina Electrónica:

1. Se deben configurar los ajustes de nómina, que son contabilidad, localizaciones, tiempo personal, alertas y recibos de nómina.
2. Se debe usar la plantilla de contrato en la cual se configuran elementos como horario de trabajo, asistencias, departamento, puesto de trabajo, salario, tipo de contrato y responsable de recursos humanos.
3. Se debe seleccionar si el salario es fijo o por horas y programar el pago (diario, semanal, quincenal, mensual, bimestral, trimestral, semestral o anual).
4. Se debe configurar el tipo de empleo (Permanente, temporal, provisional, tiempo completo, medio tiempo).
5. Configurar reporte.

Para información detallada consultar:

<https://www.odoo.com/documentation/17.0/applications/hr/payroll.html>

6.5 Proceso de Investigación y Desarrollo

Odoo es un software de arquitectura modular, lo que permite tener una gran flexibilidad para personalizar sus funciones, el usuario final solo utiliza los módulos requeridos para cumplir con sus requerimientos operativos, los partners pueden desarrollar e integrar módulos personalizados en función de los requerimientos específicos de sus clientes.

La arquitectura de Odoo está pensada para que sea fácilmente integrable con otras tecnologías lo que permite ofrecer soluciones más completas incluso integrando soluciones existentes.

Se tiene una comunidad de desarrolladores a nivel global que contribuye al proceso de mejoramiento continuo del software lo que permite tener un ecosistema amplio y en el cual se pueden apoyar los partners y los usuarios finales si estos así lo desean.

7. Aspectos Organizacionales y Legales

7.1 Misión

Somos una organización al servicio de las instituciones educativas privadas, que ofrece soluciones integrales efectivas en contabilidad y finanzas, apoyando los objetivos de cada institución cliente.

7.2 visión

Para el 2035 seremos el aliado estratégico elegido a nivel local para contribuir al logro de los objetivos de nuestros clientes y partes interesadas a través de:

- Lograr una permanente satisfacción de nuestros clientes a través de soluciones ágiles, digitales y virtuales.
- Contar con un equipo humano cohesionado, actualizado y estructurado, capaz de generar relaciones de valor y de confianza sostenibles en el tiempo.
- Aplicar estándares tecnológicos contribuyendo a la automatización efectiva y un análisis de datos eficiente de los procesos.
- Prestar servicios rentables y sostenibles.

7.3 Estructura Organizacional

OSP SAS BIC tendrá una estructura funcional debido al tamaño de esta, según **(David & David, 2017)** la estructura funcional o centralizada permite agrupar las tareas por funciones y especializa la mano de obra para una mayor eficiencia, permite la toma rápida de decisiones y no requiere un sistema de control tan elaborado, esta estructura organización puede que en el tiempo mute a una estructura por divisiones, pensando en un crecimiento de los servicios y, por tanto, un aumento en la planta.

Por otra parte, **(David & David, 2017)** ilustran algunas desventajas de la estructura funcional, por ejemplo, la falta de oportunidades de desarrollo profesional por concentrar la responsabilidad en la gerencia de alto nivel, esto puede desencadenar en una baja moral de los empleados y generar conflictos no deseados, por tanto, se hace necesario tomar algunas medidas que puedan mitigar ese impacto producto de una estructura funcional centralizada.

7.4 Cultura Organizativa

OSP SAS BIC le apostará a la estrategia de triangulación de Jack Duncan, donde se usan métodos múltiples para estudiar y alterar la cultura organizacional, la triangulación incluye la observación detallada, los cuestionarios auto aplicados y las entrevistas personales para determinar la cultura organizacional de una empresa. El proceso de triangulación revela los cambios que se deben realizar en la cultura organizacional de una empresa para beneficiar a la estrategia. **(David & David, 2017)**

Para vincular la cultura organizacional con la estrategia se indican los siguientes elementos:

- Declaraciones formales de la filosofía, la selección y la socialización.
- El diseño de espacios físicos amigables con el empleado
- La enseñanza y capacitación.

- Un sistema de recompensa
- Aquello a lo que los líderes ponen atención, miden y controlan.
- Las reacciones del líder a los incidentes importantes y a las crisis de la empresa.
- Cómo se diseñó y estructuraron la empresa.
- Los sistemas y procedimientos corporativos.
- Los criterios utilizados para el reclutamiento, la selección, la promoción

Por tanto, la empresa deberá destacar y fomentar los aspectos de la cultura organizacional que puedan apoyar al cumplimiento de la estrategia.

7.5 Perfiles y funciones

Tabla 5 Descripción de cargo Gerente general y comercial

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nivel:	Profesional
Denominación del Empleo:	Gerente general y comercial
Dependencia:	Gerencia
Cargo del jefe Inmediato:	
PROPÓSITO PRINCIPAL	
Asesorar, implementar y controlar la formulación, ejecución y control de planes, programas, proyectos y actividades de servicios administrativos y comerciales que requiere OSP SAS BIC para su funcionamiento óptimo, velando siempre por una transparente administración de los recursos y apuntando al cumplimiento de los objetivos de la estrategia organizacional.	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES ESENCIALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar, organizar, ejecutar y controlar el plan general de gestión administrativa y comercial 	

<ul style="list-style-type: none"> • Promover y desarrollar la implementación, mantenimiento y mejora del sistema integrado de calidad. • consolidar y analizar la información de los resultados obtenidos por la gestión de servicios administrativos y comerciales y desarrollar estrategias que permitan mejorar los resultados. • Establecer el presupuesto de funcionamiento anual de acuerdo con las condiciones de la empresa. 	
CONOCIMIENTOS BÁSICOS	
<ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento del Software Odoo - Gestión de proyectos - Metodología Agiles - Gobernabilidad y buenas practicas 	
REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
FORMACIÓN ACADÉMICA	EXPERIENCIA
<p>Título profesional en Administración de Empresas o ingeniería de sistemas, Ingeniería industrial.</p> <p>Especialización en modalidad de gerencia</p>	<p>5 años de experiencia como gerente de proyectos relacionados con la implementación de software de gestión empresarial.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6 Descripción de cargo Contador

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nivel:	Profesional
Denominación del Empleo:	Contador

Dependencia:	Gerencia
Cargo del jefe Inmediato:	Gerente general y comercial
PROPÓSITO PRINCIPAL	
Controlar de manera efectiva las transacciones financieras y contables de las instituciones cliente y de OSP SAS BIC, mediante una administración transparente de los recursos de la organización.	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES ESENCIALES	
<ul style="list-style-type: none"> -Elaboración, coordinación y control de la información contable. -Atención de requerimientos solicitados por la Dian y demás entes de vigilancia y control. -Elaboración y Análisis de Estados Financieros. -Elaboración y presentación de informes a la Gerencia. -Revisión y análisis de las cuentas contables. -Elaboración de conciliaciones Bancarias. -Elaboración de Impuestos Nacionales y Distritales. -Elaboración y Análisis de Indicadores Financieros. -Elaboración de Medios Magnéticos. -Elaboración de informes Gerenciales -Las demás funciones inherentes a la naturaleza del cargo. 	
CONOCIMIENTOS BÁSICOS	
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento en el software Odo • Conocimiento medio-alto en Excel • Conocimientos de facturación electrónica y nomina electrónica 	
REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
FORMACIÓN ACADÉMICA	EXPERIENCIA
Contador publico	5 años

Especialización en temas afines	
---------------------------------	--

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7 Descripción de cargo Auxiliar Contable

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nivel:	Tecnólogo
Denominación del Empleo:	Auxiliar Contable
Dependencia:	Financiero
Cargo del jefe Inmediato:	Contador
PROPÓSITO PRINCIPAL	
Apoyar las actividades propias del negocio relacionadas con el registro de las transacciones contables y financieras de las instituciones cliente y de OSP SAS BIC	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES ESENCIALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar actividades relacionadas con las tareas propias de la contabilidad: • Causación de facturas de compras, servicios y demás gastos • Emisión de facturas de venta electrónica y causación • Causación de nómina • Emisión de documentos soporte • Conciliaciones bancarias 	
CONOCIMIENTOS BÁSICOS	
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento en registros contables en ERP • Conocimiento medio-alto en Excel 	
REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	

FORMACIÓN ACADÉMICA	EXPERIENCIA
Técnico en contabilidad y finanzas	2 años

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8 Descripción de cargo Analista de nomina

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nivel:	Tecnólogo
Denominación del Empleo:	Analista de nomina
Dependencia:	Financiero
Cargo del jefe Inmediato:	Contador
PROPÓSITO PRINCIPAL	
Apoyar las actividades de registro y gestión de nómina y parafiscales para la correcta liquidación de nóminas para las diferentes instituciones cliente.	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES ESENCIALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar de forma precisa y oportuna la liquidación de nómina, vacaciones, incapacidades, licencias, horas extras y recargos. • Manejar Excel avanzado para facilitar y agilizar los procesos de nómina. • Atender los requerimientos y cumplir con la normatividad establecida por la DIAN y UGPP. • Asegurar el correcto registro y cálculo de los beneficios, deducciones, impuestos y retenciones de seguridad social. • Mantener actualizada la base de datos del personal y asegurar la confidencialidad de la información. 	
CONOCIMIENTOS BÁSICOS	
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento medio-alto en Excel • Conocimiento profundo de las normas laborales y tributarias relacionadas con la nómina. • Conocimiento preferiblemente del sector educativo. 	

REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
FORMACIÓN ACADÉMICA	EXPERIENCIA
Tecnólogo en nómina y prestaciones sociales o estudiante de mínimo 7 semestre de contaduría pública, administración de empresas, economía, psicología, ingeniería industrial y/o afines.	2 años

Fuente: Elaboración propia

Tabla 9 Descripción de cargo Desarrollador Odoo

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nivel:	Profesional
Denominación del Empleo:	Desarrollador Odoo
Dependencia:	Operación
Cargo del jefe Inmediato:	Líder Funcional
PROPÓSITO PRINCIPAL	
<p>Desarrollar componentes para el software Odoo adaptándose a las necesidades específicas de la empresa, logrando abarcar conocimientos en programación, conocimientos técnicos y una comprensión profunda de cómo funciona el ERP y sus beneficios.</p>	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES ESENCIALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo e implementación de módulos para el ERP Odoo. • Proporcionar capacitación a los usuarios y ofrecer soporte técnico en caso de problemas o preguntas relacionadas con Odoo. • Administrar y monitorear el correcto funcionamiento del sistema incluidos cambios de versiones o actualizaciones. 	

CONOCIMIENTOS BÁSICOS	
Programación en lenguajes como Python, JavaScript, HTML y CSS	
REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
FORMACIÓN ACADÉMICA	EXPERIENCIA
Profesional en Ingeniería de software, sistemas, informática, telecomunicaciones o afines	2 años

Fuente: Elaboración propia

Tabla 10 Descripción de cargo Líder funcional Odoo

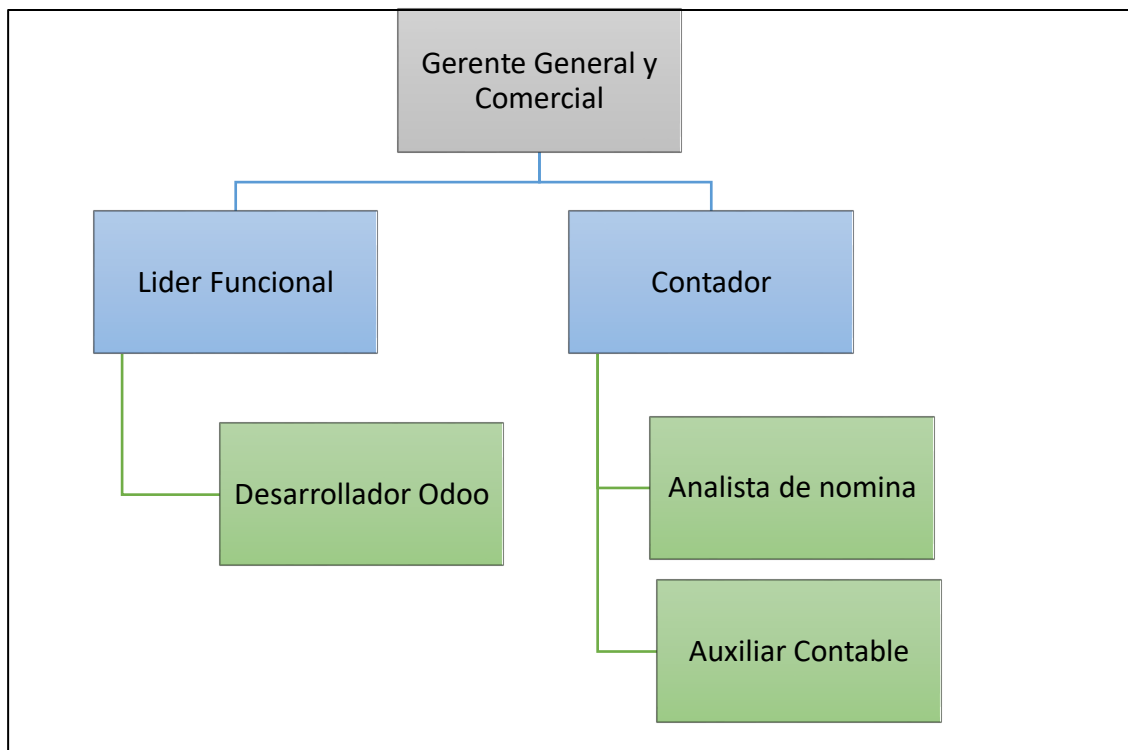
I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nivel:	Profesional
Denominación del Empleo:	Líder funcional Odoo
Dependencia:	Operación
Cargo del jefe Inmediato:	Gerente general y comercial
PROPÓSITO PRINCIPAL	
Responsable del Diseño e implementación de sistemas de distintos módulos de Odoo y de gestión del desempeño de personal, con habilidad destacada para negociaciones y atención de clientes y usuarios	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES ESENCIALES	
<ul style="list-style-type: none"> • Gestionar los requerimientos del cliente • Dar soporte y seguimiento a los diferentes clientes • Implementación de ERP Odoo en las instituciones cliente 	

CONOCIMIENTOS BÁSICOS	
<ul style="list-style-type: none"> • ERP Odo • Conocimientos en procesos como Finanzas, facturación electrónica, nomina electrónica. • Análisis y especificación de requerimientos • Gerencia de proyectos 	
REQUISITOS DE ESTUDIO Y EXPERIENCIA	
FORMACIÓN ACADÉMICA	EXPERIENCIA
Tecnólogo o profesional en carreras afines a sistemas con amplios conocimientos en ERP Y Odo	3 años

Fuente: Elaboración propia

7.6 Organigrama

Figura 5 Organigrama



Fuente. Elaboración propia

7.7 Factores Clave de la Gestión del Talento Humano

Teniendo en cuenta los factores que determinan a una sociedad comercial de beneficio e interés colectivo, debe propender cumplir con los requisitos en la gestión del talento abordando las prácticas laborales y que corresponden a las siguientes actividades:

1. *“Establecen una remuneración salarial razonable para sus trabajadores y analizan las diferencias salariales entre sus empleados mejor y peor remunerados para establecer estándares de equidad.”* (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2022)

2. *“Establecen subsidios para capacitar y desarrollar profesionalmente a sus trabajadores y ofrecen programas de reorientación profesional a los empleados a los que se les ha dado por terminado su contrato de trabajo.” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2022)*

3. *“Crean opciones para que los trabajadores tengan participación en la sociedad, a través de la adquisición de acciones. Adicionalmente, amplían los planes de salud y beneficios de bienestar de sus empleados y diseñan también estrategias de nutrición, salud mental y física, propendiendo por el equilibrio entre la vida laboral y la privada de sus trabajadores.” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2022)*

4. *“Brindan opciones de empleo que le permitan a los trabajadores tener flexibilidad en la jornada laboral y crean opciones de teletrabajo, sin afectar la remuneración de sus trabajadores.” (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2022)*

Por tanto, la misión de OSP SAS BIC será la de materializar dichas condiciones en función del bienestar y prosperidad de sus empleados y el crecimiento de la empresa, logrando una rotación mínima del personal por ser también accionista y generando un compromiso elevado por cada uno de los integrantes de la empresa y en función del crecimiento de todos.

7.8 Aspectos Legales y Tipo de Sociedad

Para desarrollar la idea de negocio se pensó en constituir la empresa bajo la ley 1258 de 2008 que crea la sociedad por acciones simplificada, facilitando los requerimientos y necesidades del tráfico mercantil eliminando las barreras normativas que impedían la constitución y funcionamiento de esta. (**Cámara de comercio de Bogota, 2009**)

Según la (**Cámara de comercio de Bogota, 2009**) dentro de las características más importantes de la sociedad por acciones simplificada podemos encontrar las siguientes:

- Los accionistas responden hasta el monto de sus aportes, esto quiere decir que, si la actividad mercantil resulta con un riesgo elevado, la responsabilidad patrimonial del accionista se limita al capital invertido y en ningún caso se dará alcance al patrimonio de la persona natural.
- Estructura de capitalización flexible, donde se cuenta con una estructura flexible de capital que permite hacer aportes con condiciones especiales de tiempo y proporción.
- Estructura de gobierno flexible, donde el modelo de negocio no hace necesaria la existencia de una Junta Directiva o de un Revisor Fiscal
- Simplificación de los tramites de constitución

Por otra parte, y en concordancia con el modelo de sostenibilidad de la idea de negocio, se espera incluir a OSP SAS BIC como una sociedad de beneficio e interés colectivo, las cuales están amparadas bajo la ley 1901 de 2018, y que su propósito principal se centra en combinar las ventajas de su actividad comercial y económica con acciones concretas para propender por el bienestar de sus trabajadores, aportar a la equidad social del país y contribuir a la protección del medio ambiente, (**Superintendencia de sociedades, 2018**)

Dentro de las características generales de las sociedades BIC podemos encontrar las siguientes:

- Adquieren bienes o contratan servicios de empresas de origen local o que pertenezcan a mujeres y minorías.
- Divulgan ante sus trabajadores los estados financieros de la sociedad.
- Crean opciones para que los trabajadores tengan participación en la sociedad, a través de la adquisición de acciones.
- Brindan opciones de empleo que le permitan a los trabajadores tener flexibilidad en la jornada laboral y crean opciones de teletrabajo.
- Implementan programas de reciclaje o de reutilización de desperdicios;
- aumentan progresivamente las fuentes de energía renovable utilizadas por la sociedad.
- Realiza prácticas de apoyo con la comunidad.

De la misma forma, se obtienen beneficios tangibles e intangibles, como, por ejemplo, retención del talento humano, incremento de la reputación de la organización, incentivos económicos o tributarios, se atrae la inversión privada, entre otros beneficios, por tanto, para la formalización de los estatutos, se debe registrar formalmente la intención de adoptar la condición BIC, y que se materializa con la sigla “BIC” al finalizar la razón social. **(Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2022)**

8. Aspectos Financieros

8.1 Objetivos Financieros

Objetivo General

Evaluar la viabilidad financiera que garantice la operatividad y el sostenimiento de la empresa OSP SAS BIC.

Objetivos Específicos

- Lograr la ocupación del 100% de la capacidad de producción para garantizar el punto de equilibrio en mediano plazo.
- Generar ingresos que superen los costos operativos y de inversión, permitiendo que la empresa genere ganancias e incremente su rentabilidad.
- Crecimiento sostenible: en términos de ingresos, número de clientes, expansión geográfica, etc. Es importante que este crecimiento sea sostenible y gestionable para no comprometer la estabilidad financiera de la empresa.

8.2 Supuestos Económicos Para la Simulación.

Para la financiación del proyecto se consideró una inversión inicial de \$ 184,904,000 con financiación crediticia por 3 años, dentro del análisis financiero se encontró que la tasa interna de retorno está en 43,18% con un periodo de recuperación de 2,86 años, en la medida que se logre generar más transaccionalidad con clientes nuevos se podrá tener una mejor rentabilidad, para el análisis se consideró un escenario conservador en ventas debido a la inexperiencia y recién constituida empresa que puede dificultar la entrada al mercado.

Se considero una tasa de interés del 20% EA para la financiación de la inversión inicial sin entrar a considerar otras fuentes de financiación como capitales semilla y otros programas que pueden apalancar el proyecto y que estarán como punto en las consideraciones para la puesta en marcha, a continuación, se ilustran los datos mencionados.

8.3 Proyección de Ventas

Para el inicio de la prestación del servicio de outsourcing contable y financiero, conforme a la modelación financiera, es necesaria la vinculación de 25 clientes que, durante el primer año de operación, permitan la operación de la empresa conservando un margen operativo viable.

8.4 Proyección de Gastos de Mercadeo

Según la estrategia de mercado, se pretende difundir el servicio en el sector educativo mediante visitas programadas y así tener un impacto más fuerte en las posibilidades de concretar una venta del servicio, de la misma forma, con información de datos abiertos, se pretende enviar información del servicio a los correos electrónicos registrados en los entes de control. Dentro del modelo financiero se estima un gasto de mercadeo inicial de \$ 600,000 mensuales.

8.5 Proyección de Costos de Producción

Para el primer año se consideraron los elementos necesarios para iniciar la operación y prestación del servicio, se consideraron todos los requerimientos técnicos para garantizar un óptimo servicio.

figura 6 Proyección costos de producción

figura tomada del simulador financiero

PROYECCIÓN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN		
Recurso	Descripción	AÑO 2025

Software	Office 365	\$ 6.336.000
Software	Licencia Odoo	\$ 4.320.000
Hardware	Servicio Cloud de infraestructura Odoo	\$ 10.128.000
Internet	Servicio de internet 300MB	\$ 1.560.000
Certificación	Certificación Funcional Odoo	\$ 400.000
Certificación	Certificación PartnerShip Odoo anual	\$ 8.000.000
Planta Física	Alquiler Local Comercial	\$ 19.200.000
Planta Física	servicios públicos	\$ 3.000.000
comunicaciones	Celulares	\$ 1.440.000
Certificación	Compra dominio	\$ 120.000
COSTO DE PRODUCCIÓN*AÑO		\$ 54.504.000
COSTO DE PRODUCCIÓN*MES		\$ 4.542.000

Fuente. Elaboración propia

8.6 Proyección de Gastos Administrativos

Dentro de los gastos administrativos se contempla el personal que se vinculara a la empresa y que conforme a la descripción de cargos relacionada en el numeral 7.5 Perfiles y Funciones, es necesario para cumplir con el objeto social de la empresa, también se incluyeron gastos como insumos y servicios para la planta física.

figura 7 Proyección gastos administrativos.

PROYECCIÓN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Recurso	Descripción	AÑO 2025
Talento Humano	Gerente General y Comercial	\$ 72.000.000
Talento Humano	Contador	\$ 36.000.000

Talento Humano	Auxiliar Contable	\$ 18.000.000
Talento Humano	Analista de Nomina	\$ 24.000.000
Talento Humano	Desarrollador Odoo	\$ 42.000.000
Talento Humano	Líder Funcional Odoo	\$ 42.000.000
Insumos	Cafetería	\$ 1.200.000
Insumos	Papelería	\$ 1.200.000
Mercadeo	Marketing	\$ 6.000.000
COSTO DE PRODUCCIÓN*AÑO		\$ 242.400.000
COSTO DE PRODUCCIÓN*MES		\$ 20.200.000

Fuente. Elaboración propia

8.7 Presupuesto de Inversión.

De acuerdo con el modelo financiero, se plantearon los siguientes rubros que se requieren como inversión para garantizar el inicio de la prestación de los servicios a contratar.

figura 8 Presupuesto de inversión

INVERSIÓN INICIAL	
TERRENOS	\$ -
PROP PLANTA Y EQUIPO	\$ 20.400.000
MUEBLES Y ENSERES	\$ -
EQUIPO OFICINA	\$ 6.700.000
EQUIPO TRANSPORTE	\$ -
FRANQUICIAS	\$ 29.304.000

PATENTES	\$ -
GASTOS PUESTA EN MARCHA	\$ 3.200.000
TOTAL	\$ 59.604.000

Fuente. Elaboración propia

8.8 Estados Financieros

8.8.1 Estado de Resultados

figura 9 Estado de Resultados.

figura tomada del simulador financiero

	2024	2025	2026	2027	2028
VENTAS	\$ 540.000.000,0	\$ 670.680.000,0	\$ 810.590.554,8	\$ 1.193.918.828,2	\$ 1.475.683.671,6
COSTO VENTAS	\$ 234.000.000,0	\$ 285.012.000,0	\$ 336.798.680,4	\$ 486.438.334,1	\$ 589.563.260,9
UTILIDAD BRUTA	\$ 306.000.000,0	\$ 385.668.000,0	\$ 473.791.874,4	\$ 707.480.494,1	\$ 886.120.410,7
GASTOS ADITIVOS Y VTAS	\$ 234.000.000,0	\$ 242.190.000,0	\$ 250.182.270,0	\$ 257.687.738,1	\$ 265.418.370,2
GASTOS FIJOS DEL PERIODO	\$ 31.200.000,0	\$ 32.292.000,0	\$ 33.357.636,0	\$ 34.358.365,1	\$ 35.389.116,0
OTROS GASTOS	\$ 6.000.000,0	\$ 600.000,0	\$ 700.000,0	\$ 700.000,0	\$ 700.000,0
DEPRECIACIÓN	\$ 9.880.800,0	\$ 9.880.800,0	\$ 9.880.800,0	\$ 9.880.800,0	\$ 9.880.800,0
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 24.919.200,0	\$ 100.705.200,0	\$ 179.671.168,4	\$ 404.853.590,9	\$ 574.732.124,4
GASTOS FINANCIEROS	\$ 30.980.800,0	\$ 22.469.591,2	\$ 12.256.140,7	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	\$ (6.061.600,0)	\$ 78.235.608,8	\$ 167.415.027,7	\$ 404.853.590,9	\$ 574.732.124,4
IMPUESTOS	\$ -	\$ 27.382.463,1	\$ 58.595.259,7	\$ 141.698.756,8	\$ 201.156.243,5
UTILIDAD NETA	\$ (6.061.600,0)	\$ 50.853.145,7	\$ 108.819.768,0	\$ 263.154.834,1	\$ 373.575.880,9

Fuente. Elaboración propia

8.8.2 Balance General

figura 10 Balance general

figura tomada del simulador financiero

	AÑO o	BALANCE					
		2024	2025	2026	2027	2028	
		ACTIVO					
CAJA/BANCOS	\$	125.300.000,00	\$ 86.563.156,04	\$ 129.673.912,09	\$ 167.453.427,74	\$ 414.772.790,88	\$ 594.532.124,41
FIJO NO DEPRECIABLE	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FIJO DEPRECIABLE	\$	59.604.000,00	\$ 59.604.000,00	\$ 59.604.000,00	\$ 59.604.000,00	\$ 59.604.000,00	\$ 59.604.000,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$	-	\$ 9.880.800,00	\$ 19.761.600,00	\$ 29.642.400,00	\$ 39.523.200,00	\$ 49.404.000,00
ACTIVO FIJO NETO	\$	59.604.000,00	\$ 49.723.200,00	\$ 39.842.400,00	\$ 29.961.600,00	\$ 20.080.800,00	\$ 10.200.000,00
TOTAL ACTIVO	\$	184.904.000,00	\$ 136.286.356,04	\$ 169.516.312,09	\$ 197.415.027,74	\$ 434.853.590,88	\$ 604.732.124,41
		PASIVO					
Impuestos X Pagar	\$	0	\$ -	\$ 27.382.463,1	\$ 58.595.259,7	\$ 141.698.756,8	\$ 201.156.243,5
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$	-	\$ -	\$ 27.382.463,1	\$ 58.595.259,7	\$ 141.698.756,8	\$ 201.156.243,5
Obligaciones Financieras	\$	154.904.000,00	\$ 112.347.956,04	\$ 61.280.703,30	\$ -	\$ -	\$ -
PASIVO	\$	154.904.000,00	\$ 112.347.956,04	\$ 88.663.166,37	\$ 58.595.259,71	\$ 141.698.756,81	\$ 201.156.243,54
		PATRIMONIO					
Capital Social	\$	30.000.000,00	\$ 30.000.000,00	\$ 30.000.000,00	\$ 30.000.000,00	\$ 30.000.000,00	\$ 30.000.000,00
Utilidades del Ejercicio	\$	0	\$ (6.061.600,0)	\$ 50.853.145,7	\$ 108.819.768,0	\$ 263.154.834,1	\$ 373.575.880,9
TOTAL PATRIMONIO	\$	30.000.000,00	\$ 23.938.400,00	\$ 80.853.145,71	\$ 138.819.768,03	\$ 293.154.834,07	\$ 403.575.880,86
TOTAL PAS+PAT	\$	184.904.000,00	\$ 136.286.356,04	\$ 169.516.312,09	\$ 197.415.027,74	\$ 434.853.590,88	\$ 604.732.124,41

Fuente. Elaboración propia

8.8.3 Flujo de Caja

figura 11 Flujo de caja

figura tomada del simulador financiero

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO:							
CAPITAL INVERTIDO							
	AÑO o	2024	2025	2026	2027	2028	
Activos Corrientes	\$	125.300.000	\$ 86.563.156	\$ 129.673.912	\$ 167.453.428	\$ 414.772.791	\$ 594.532.124
Pasivos Corrientes	\$	-	\$ -	\$ 27.382.463	\$ 58.595.260	\$ 141.698.757	\$ 201.156.244
KTNO	\$	125.300.000	\$ 86.563.156	\$ 102.291.449	\$ 108.858.168	\$ 273.074.034	\$ 393.375.881
Activo Fijo Neto	\$	59.604.000	\$ 49.723.200	\$ 39.842.400	\$ 29.961.600	\$ 20.080.800	\$ 10.200.000
Depreciación Acumulada	\$	-	\$ 9.880.800	\$ 19.761.600	\$ 29.642.400	\$ 39.523.200	\$ 49.404.000
Activo Fijo Bruto	\$	59.604.000	\$ 59.604.000	\$ 59.604.000	\$ 59.604.000	\$ 59.604.000	\$ 59.604.000
Total Capital Operativo Neto	\$	184.904.000	\$ 136.286.356	\$ 142.133.849	\$ 138.819.768	\$ 293.154.834	\$ 403.575.881
		CALCULO DEL FLUJO DE CAJA LIBRE					
EBIT	\$	24.919.200,0	\$ 100.705.200,0	\$ 179.671.168,4	\$ 404.853.590,9	\$ 574.732.124,4	
Impuestos	\$	8.721.720,0	\$ 35.246.820,0	\$ 62.884.908,9	\$ 141.698.756,8	\$ 201.156.243,5	
NOPLAT	\$	16.197.480,0	\$ 65.458.380,0	\$ 116.786.259,5	\$ 263.154.834,1	\$ 373.575.880,9	
Inversión Neta	\$	48.617.644,0	\$ -5.847.493,0	\$ 3.314.081,0	\$ -154.335.066,0	\$ -110.421.046,8	
Flujo de Caja Libre del período	\$	64.815.124	\$ 59.610.887	\$ 120.100.340	\$ 108.819.768	\$ 263.154.834	

Fuente. Elaboración propia

8.8.4 Indicadores Financieros de Rentabilidad

figura 12 Indicadores financieros

figura tomada del simulador financiero

9. Enfoque hacia la Sostenibilidad

OSP SAS BIC le apuesta a cumplir por lo menos una actividad por cada una de las 5 dimensiones de las sociedades BIC que se establecen de la siguiente manera:

Figura 13 Dimensiones Sociedades BIC



Fuente: Elaboración propia a partir de (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2022)

Esto se hace integrando los ODS en el modelo de negocio, implementando las prácticas sostenibles y reportando sus impactos. En el caso de OSP SAS BIC se tiene:

- ODS 5: Igualdad de Género: Promover la igualdad de género en el lugar de trabajo con nuestros colaboradores.

- ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico: Garantizar condiciones de trabajo justas y promover prácticas de contratación y desarrollo profesional inclusivas.
- ODS 9: Industria, innovación e infraestructura: Impulsar la innovación y el desarrollo de tecnologías sostenibles reduciendo las emisiones de carbono y aumentando el acceso a la banda ancha móvil.

Modelo de Negocio

En la dimensión de modelo de negocio, se pretende favorecer a organizaciones de mujeres y/o minorías, que puedan resultar proveedores de la empresa o en su defecto servicios requeridos para este tipo de organizaciones.

Gobierno Corporativo

En la dimensión de gobierno corporativo, se tiene previsto la incorporación de empleados con diversidad de género, luchando en contra de la discriminación por su orientación sexual, religiosa y/o política.

Prácticas Laborales

Dentro de la dimensión de las prácticas empresariales se planteó dentro de la estrategia de la gestión del talento en el punto 7.7 cumplir con todas las actividades que sugiere la dimensión de prácticas laborales.

Prácticas Ambientales

En la dimensión de practica ambiental, se prevé usar sistemas de iluminación energéticamente eficientes y crear un plan que permita dar incentivos a los empleados que usen la bicicleta como transporte y que se relacionará con la compensación de un día laboral al mes.

Prácticas con la comunidad

En las prácticas con la comunidad, se prevé organizar jornadas anuales de voluntariado con la fundación TECHO, para entregar mano de obra para construir casas de emergencia para familias pobres extrema.

Para el reporte del cumplimiento en cada una de las dimensiones, la superintendencia de sociedades utilizar varios estándares que se pueden utilizar como marco de referencia para el reporte a la entidad y su publicación al público en general, por tanto, OSP SAS BIC, utilizará el estándar GRI (Global Reporting Initiative) que permite medir los impactos económicos, ambientales y sociales y su contribución al desarrollo sostenible.

10 conclusiones

El modelo de negocio es viable y una vez se consolide, tiene un gran potencial de crecimiento, ya que la herramienta es personalizable en función de los requerimientos de las instituciones educativas y una vez estas sepan que el software no solo se puede usar para la facturación y nómina electrónica, sino que además, les ofrece más posibilidades respecto a la gestión de sus organizaciones, hará muy atractiva la oferta de servicios de nuestra compañía ya que nos permitirá desarrollar nuevos servicios para ofrecer a nuestros clientes.

Se identificaron las necesidades de las instituciones de educación inicial y preescolar en función de los requerimientos de facturación y nómina electrónica, lo que permite ofrecer un servicio más ajustado a la realidad de estas.

La empresa OSP SAS BIC tiene como propósito, incorporar políticas que le permitan cumplir con las metas propuestas en los ODS contemplados para esta, teniendo en cuenta que se promuevan acciones ambientalmente sostenibles.

Se realiza un análisis de las funcionalidades requeridas, que son, facturación y nómina electrónica y estas cumplen con los requerimientos mínimos establecidos por la norma colombiana para tales fines.

Referencias

- Aliado TI SAS. (2023). *Aliado TI*. Obtenido de <https://www.aliadoti.com/#home>
- Andirent. (2023). *Andirent*. Obtenido de <https://www.andirent.co/>
- axial-erp.co. (2023). *La corporación democratizada, liderazgo distribuido e innovación*. Obtenido de <https://axial-erp.co/info/la-corporacion-democratizada-liderazgo-distribuido-e-innovacion/erp-en-colombia-estado-actual-de-erp-en-colombia/>
- Barona, G. (28 de Marzo de 2022). La industria del software representa alrededor de US\$10.000 millones en Colombia. *La República*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/internet-economy/la-industria-del-software-representa-alrededor-de-us-10-000-millones-en-colombia-3330546>
- Bogota Datos Abiertos. (09 de 2023). *Directorio Único de Establecimientos 09.23*. Obtenido de Bogota, Datos Abiertos: <https://datosabiertos.bogota.gov.co/dataset/colegios-bogota-d-c>
- Cámara de Comercio Colombo Americana. (27 de Febrero de 2023). *Sector público, Energía y Manufactura son las industrias que lideran los resultados financieros de SAP Colombia en 2022*. Obtenido de <https://amchamcolombia.co/es/noticias-afiliados/sector-publico-energia-y-manufactura-son-las-industrias-que-lideran-los-resultados-financieros-de-sap-colombia-en-2022/>
- Cámara de comercio de Bogota. (12 de 2009). *ABC de las SAS Sociedades por acciones simplificadas*. Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/items/cf3b10f6-d926-46d1-8090-4a3939ea6569>
- Congreso de la Republica. (13 de 12 de 2022). *Ley 2277*. Obtenido de https://www.mineducacion.gov.co/1780/articles-390067_recurso_14.pdf
- Creswell, J. W. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed (4th ed.)*. SAGE Publications.
- Dane. (2023). *Departamento Administrativo nacional de estadística (DANE)*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema>

- David, F., & David, F. (2017). *Conceptos de administración estratégica* (Decimoquinta edición ed.). México: Editorial Pearson. Obtenido de Base de datos e books 7-24
- EPICOR. (2023). *Informe de la industria de Epicor 2023*. Austin, TX: Epicor Software Corporation. .
- Estatuto Tributario. (15 de 03 de 2024). *Diario Oficial No. 52.682*. Obtenido de http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/estatuto_tributario_pr026.html
- Fedesoft. (Enero de 2023). Empresas de software colombianas cierran el 2022 exportando a México, Estados Unidos y Ecuador. Obtenido de <https://fedesoft.org/empresas-de-software-colombianas-cierran-el-2022-exportando-a-mexico-estados-unidos-y-ecuador/>
- Hernandez-Sampieri, R. (2018). *Metodología de la investigación : las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ciudad de México: McGraw-Hill Education.
- Hernández-Sampieri, R. F.-C.-L. (2014). *Metodología de la investigación (6ª ed.)*. México D.F.: McGraw-Hill.
- LatamReady. (2023). Obtenido de <https://latamready.blog/criterios-para-elegir-un-erp/>
- LEY 1258. (2008). *Superintendencia de Industria y Comercio*. Obtenido de LEY 1258: https://sedeelectronica.sic.gov.co/sites/default/files/normatividad/Ley_1258_2008.pdf
- Medina Leon, O. N. (2014). *DIAGNÓSTICO DEL ÁREA FINANCIERA DEL SECTOR COLEGIOS PRIVADOS DEL DEPARTAMENTO DE BOYACÁ*. Obtenido de <https://repositorio.uptc.edu.co/bitstream/handle/001/1433/TGT-;jsessionid=F0B5450E44291F1AD931E2565A86DC71?sequence=2>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2022). *Sociedades BIC Empresas con Pposito*. Obtenido de Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones: <https://www.mincit.gov.co/minindustria/sociedades-bic/ebook-sociedades-bic-02dic.aspx>
- Ministerio de Hacienda y Credito Publico. (2022). *Decreto Único Reglamentario en Materia Tributaria*. Obtenido de Ministerio de Hacienda y Credito Publico: https://www.minhacienda.gov.co/webcenter/portal/Minhacienda/pages_normativa/decreto_nicoreglamentarioenmateriatributaria

- Ministerio de Industria y comercio. (5 de 06 de 2019). *MinTlc*. Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/getattachment/555adb9d-8a48-45f3-a2a5-1ee9b35b2d09/Decreto-957-Por-el-cual-se-adiciona-el-capitulo-13.aspx>
- Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones de Colombia. (2023). *El sector servicios mantiene su crecimiento en salarios, ingresos y ocupados*. Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/industria/sector-servicios-mantiene-su-crecimiento>
- Odoo. (2024). *Contacte a un Partner en Colombia*. Obtenido de Odoo: <https://www.odoo.com/es/partners>
- Odoo SA. (2023). *Capítulo 2: Configuración del entorno de desarrollo*. Obtenido de Odoo: https://www.odoo.com/documentation/master/developer/howtos/rdtraining/02_setup.html?highlight=python
- Porter, M. (2008). *Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia*. Harvard Business Review.
- PY+. (2023). *PYMAS*. Obtenido de pymas.com.co/ideas-para-crecer/crecimiento-empresarial/soluciones-tecnologicas-software-erp-para-pymes
- Quintero Quintero, K. A. (2023). *Odoo Como modelo de Negocio*. Obtenido de Aulas Virtuales EAN: https://ean.instructure.com/courses/15735/assignments/136530?module_item_id=489947
- Registro Único Empresarial y Social. (s.f.). *consulta empresarial o social*. Obtenido de RUES: <https://www.rues.org.co/>
- Rodríguez Lis, C. A. (2016). *Asesoría e implementación de Enterprise Resource Planning en MIPYMES Colombianas*. Obtenido de Universidad de los Andes: <https://repositorio.uniandes.edu.co/bitstreams/7043ae60-794b-4c94-b225-c2dbbd1829ad/download>
- Rodríguez López, J. (2019). *MPLEMENTACIÓN DE UNA ESTRUCTURA CONTABLE EN EL COLEGIO LICEO MARÍA GORETTI*. Obtenido de

[https://repository.uniminuto.edu/bitstream/10656/10934/1/UVDT.CP_Rodr%C3%ADguez
Jorge_2019.pdf](https://repository.uniminuto.edu/bitstream/10656/10934/1/UVDT.CP_Rodr%C3%ADguez%20Jorge_2019.pdf)

Sánchez-Sánchez, P. A. (2017). Metodología para la comparación de sistemas de planificación de recursos empresariales para servicios logísticos portuarios. *Ingeniare: Revista Chilena De Ingeniería*, 25(3), 547-560.

Santana, C. &. (2019). *Eficacia en el proceso de implementación de los sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP - Enterprise Resource Planning) en las pymes colombianas*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10882/9643>

Secretaría de Educación. (2021). Obtenido de https://www.educacionbogota.edu.co/portal_institucional/transparencia/publicacion-de-datos-abiertos

Secretaría de Integración Social. (14 de 09 de 2022). *Instituciones de Educación Inicial inscritas en el Sistema de Información y Registro de los Servicios Sociales - SIRSS*. Obtenido de [http://serviciossociales.integracionsocial.gov.co/SIRSS/adminVerBLOB?tabla=T_NORM
ACTIVIDAD&p_NORM_ID=541&inputfileext=NORM_FILE_EXT&f_NORM_FILE=X](http://serviciossociales.integracionsocial.gov.co/SIRSS/adminVerBLOB?tabla=T_NORM%20ACTIVIDAD&p_NORM_ID=541&inputfileext=NORM_FILE_EXT&f_NORM_FILE=X)

Superintendencia de sociedades. (2018). *Sociedades BIC Empresas con proposito*. Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/minindustria/sociedades-bic/ebook-sociedades-bic-02dic.aspx>

Superintendencia de Sociedades. (2022). *Sociedades BIC*. Obtenido de <https://www.supersociedades.gov.co/documents/20122/468949/sociedades+bic+info.pdf/18bea266-6896-377b-3a57-0e02841315ba?t=1663365459063>

Vasquez Matiz, J. P. (2021). *IMPACTO EN LA IMPLEMENTACION DEL ERP SAP BUSINESS ONE DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD*. Obtenido de <https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/8456/4/604780-2021-I-GE.pdf>

Yüksel, İ. (2012). *Developing a Multi-Criteria Decision Making Model for PESTEL*. Obtenido de <https://www.ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/article/view/20058>

Zendehdel Nobari, B. (2022). Revisiting enterprise resource planning (ERP) risk factors over the past two decades: defining parameters and providing comprehensive classification. *Int. j. inf. technol.*, 14, 899–914.

A. Anexos

[Carpeta Anexos](#)