



**Proyecto de Grado para la creación de una empresa de consultoría empresarial
enfocada en el desarrollo sostenible**

Iván Darío Marín Figueroa

Johanna Mayerlin Buitrago Santiago

Camilo Augusto Rivera Aya

Universidad EAN

Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas

Maestría en Administración de Empresas - MBA

Bogotá, Colombia

08 de mayo del 2023

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

**Proyecto de Grado para la creación de una empresa de consultoría
empresarial enfocada en el desarrollo sostenible**

Iván Darío Marín Figueroa

Johanna Mayerlin Buitrago Santiago

Camilo Augusto Rivera Aya

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

Magister en Administración de Empresas

Director (a):

Darío Mauricio Reyes Giraldo

Modalidad:

Creación de Empresa

Universidad EAN

Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas

Maestría en Administración de Empresas - MBA

Bogotá, Colombia

08 de mayo del 2023

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Nota de aceptación:

Firma del jurado

Firma del jurado

Firma del director del trabajo de grado

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Resumen

El desarrollo sostenible permite que la sociedad actual sea más respetuosa con el medio ambiente, aportando al desarrollo económico equilibrado entre la preservación del entorno y el bienestar social. En este sentido, se hace necesario promover el uso sostenible de los recursos en la sociedad, y en especial en la industria, teniendo en cuenta que es en ella en dónde se debe garantizar un uso adecuado de recursos sin que comprometa la capacidad de las generaciones futuras, en este orden de ideas se hace necesario la creación de un servicio de consultoría empresarial enfocada hacia el desarrollo sostenible, que permita direccionar a las micro, pequeñas y medianas empresas hacia una actividad responsable y comprometida con el entorno en el cual se desarrolla.

En el presente documento se destacan puntos importantes para la elaboración del plan de negocios, partiendo desde el estado actual del negocio, la descripción del servicio, potencial de mercado, población objetivo, ventajas competitivas, inversiones requeridas para la puesta en marcha, las proyecciones de venta y rentabilidad con el fin de terminar la viabilidad del proyecto, y finalmente énfasis en la sostenibilidad como propuesta de valor.

Palabras clave: Servicio de consultoría, desarrollo sostenible, gestión adecuada de recursos, plan de negocios.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Abstract

Sustainable development allows today's society to be more respectful of the environment, and permits a balanced economic development between the preservation of the environment and social welfare. In this sense, it is necessary to promote the sustainable use of resources in society, especially in the industry, taking into account that it is there where an adequate use of resources must be guaranteed without compromising the capacity of future generations. In this order of ideas, it is necessary to create a business consulting service focused on sustainable development, which allows directing micro, small and medium enterprises towards a responsible and committed activity with the environment in which it is developed.

The search for information for the development of the degree project is done through primary and secondary sources, in the primary source is done through a survey that analyzes the perception of the market in the MyPimes located in the commune two of the city of Santiago de Cali, and secondary sources correspond to official external documents shared by the Chamber of Commerce of Cali, the National Department of Statistics (DANE) among others.

At the time of materializing the business plan it is necessary to update the economic, political and social factors of the country, this will allow making better decisions when entering into operation.

Key words: Consulting service, sustainable development, adequate resource management, business plan.

Contenido

Lista de Figuras.....	10
Lista de Tablas	11
1. Introducción	14
2. Naturaleza del proyecto	19
2.1. Origen o fuente de la idea de negocio:	19
2.2. Descripción del modelo de negocio:	21
2.3. Objetivos empresariales a corto, mediano y largo plazo:.....	22
2.3.1. Objetivo a Corto plazo:	22
2.3.2. Objetivos a mediano plazo:	23
2.3.3. Objetivo a Largo Plazo.....	23
2.4. Estado actual del negocio:.....	23
2.5. Descripción del servicio:.....	24
2.6. Razón social, tamaño y ubicación de la empresa:	24
2.7. Potencial del mercado en cifras:.....	25
2.8. Ventajas competitivas del producto y/o servicio:	25
2.9. Resumen de las inversiones requeridas:	26
2.10. Proyecciones de ventas y rentabilidad:.....	29

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

2.11.	Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad:.....	29
2.12.	Equipo de trabajo:.....	32
3.	Análisis del Sector.....	33
4.	Validación e investigación de mercado.....	44
4.2.	Análisis y estudio de mercado.....	45
4.2.1.	Población objetivo:.....	45
4.2.2.	Estudio piloto de mercado:.....	45
4.2.3.1.	Cálculo de la muestra:.....	46
4.2.3.2.	Resultados de la medición del cliente:.....	47
5.	Estrategia y Plan de Introducción de Mercado.....	54
5.1.	Objetivos de mercadeo:.....	54
5.2.	La estrategia de mercadeo:.....	54
5.3.	Estrategia de producto y servicio:.....	54
5.4.	Descripción del servicio y diferenciación:.....	55
5.5.	Estrategia de distribución:.....	55
5.6.	Estrategia de precio:.....	55
5.7.	Estrategia de comunicación y promoción:.....	56
5.7.1.	Identificación del publico meta:.....	56

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

5.7.2. Determinación de los objetivos	56
5.8. Presupuesto de marketing:	57
5.9. Medición de resultados:	58
6. Aspectos Técnicos	59
6.1. Localización del proyecto	59
6.2. Macro localización:	60
6.3. Micro Localización:	60
7. Ficha técnica del Servicio:	60
7.1. Servicio:	60
7.2. Diagrama de Procesos	69
7.3. Tecnología del proceso productivo:	70
7.4. Disponibilidad de insumos y materia prima:.....	71
7.5. Personal requerido para la prestación del servicio.	71
7.6. Plan de producción:.....	71
7.7. Capacidad instalada:.....	71
7.8. Modelo de gestión integral:.....	72
7.9. Procesos de investigación y desarrollo.....	73

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

8. Aspectos Organizacionales y Legales.....	73
8.1. Estudio Legal:	73
8.2. Estructura organizacional:.....	74
Organigrama de la empresa Consultoría ICJ Empresarial SAS	74
8.3. Descripción de los cargos:.....	75
8.4. Composición salarial	79
9. Aspectos Financieros	81
9.1. Objetivos financieros:	81
9.2. Supuestos económicos para la simulación:	81
9.2.1. Proyección de ventas	81
9.2.2. Proyección de costos del servicio.....	85
9.2.3. Proyección de gastos fijos	86
9.2.4. Presupuesto de inversión	88
9.3. Estados financieros (escenario probable).....	93
9.3.1. Flujo de Caja.....	93
9.3.2. Estado de resultados,	95
9.3.3. Balance general.....	95
9.3.4. Indicadores financieros de rentabilidad.....	96
9.3.4.1. Punto de equilibrio.....	96

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

9.3.4.2. Valor Presente Neto (VPN)	97
9.3.4.3. Tasa Interna de Retorno (TIR).....	98
11. Enfoque hacia la Sostenibilidad.....	99
12. Conclusiones	102
Bibliografía	104
Anexos	106
Anexos 1: Modelo de encuesta de validación de mercado.....	106

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1 <i>Tasa de crecimiento anual – PIB (%)</i>	34
Figura 2: <i>Modelo de negocio sostenible.</i>	44
Figura 3: <i>¿Cuál es su actividad económica?</i>	48
Figura 4: <i>¿Está dispuesto a contratar un servicio de consultoría con enfoque al desarrollo sostenible para la gestión integral de los procesos de su empresa?</i>	48
Figura 5: <i>¿De qué valor considera la disposición presupuestal para la contratación del servicio de consultoría si lo tienen y sino los tienen cuál sería el valor viable a invertir?</i>	49
Figura 6: <i>¿Si adquiere una prestación de servicio de consultoría con un enfoque al desarrollo sostenible para su empresa, que garantías esperan de manera post contractual como servicio post venta?</i>	49
Figura 7: <i>En caso de que requiera la prestación de servicio de consultoría para su empresa, ¿a qué medios de comunicación recurriría para contratarlo?</i>	50
Figura 8: <i>¿Su empresa cuenta con disposición presupuestal para la contratación de prestación de servicios de consultoría con un enfoque al desarrollo sostenible?</i>	50

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Figura 9: ¿La empresa cuenta con procesos definidos para dar cumplimiento a la planeación estratégica? 51

Figura 10: ¿Considera importante la implementación de procesos, con un enfoque de desarrollo sostenible? 52

Figura 11: La consultoría empresarial enfocada hacia un desarrollo sostenible es responsable hacia el uso adecuado de recursos y promueve la mitigación del impacto ambiental. ¿Considera importante la contratación de un servicio de consultoría con enfoque al desarrollo sostenible para la gestión integral de los procesos de su empresa? . 52

Figura 12: ¿Ha recibido servicios de consultoría enfocadas hacia el desarrollo sostenible?..... 53

Figura 13: *Localización Comuna 2 de la Ciudad de Santiago de Cali* 59

Figura 14: ficha técnica del servicio. 61

Figura 15: *Diagrama de flujo de proceso en consultoría enfocado al desarrollo sostenible:* 69

Figura 16: *Organigrama de la empresa Consultoría ICJ Empresarial SAS* 74

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1: <i>Inversiones fijas</i>	26
Tabla 2: <i>Inversiones diferidas</i>	27
Tabla 3: <i>Costo de mano de obra</i>	27
Tabla 4: <i>Costos administrativos</i>	27
Tabla 5: <i>Capital de trabajo</i>	28
Tabla 6: <i>Resumen Inversión total</i>	28
Tabla 7: <i>proyección de ventas y rentabilidad</i>	29
Tabla 8: <i>Detalle de las tasas de crecimiento en volumen y la contribución a la variación anual del valor agregado bruto por actividad económica. Cuarto trimestre 2021</i>	35
Tabla 9: <i>Tasa de crecimiento de las actividades profesionales, científicas y técnicas año 2021</i>	36
Tabla 10: <i>Listado de competidores en actividades relacionadas a la sostenibilidad en Santiago de Cali</i>	38
Tabla 11: <i>Stock de empresas activas en Santiago de Cali año 2022</i>	40

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Tabla 12: <i>Actividades de Marketing</i>	57
Tabla 13: Cantidad de horas por servicio	72
Tabla 14: <i>Descripción del cargo Gerente General</i>	75
Tabla 15: <i>Descripción del cargo de Consultor</i>	76
Tabla 16: <i>Descripción del cargo secretaria</i>	78
Tabla 17: <i>Prestaciones sociales</i>	79
Tabla 18: <i>Prestaciones sociales de ley</i>	79
Tabla 19: <i>Aportes a seguridad social:</i>	80
Tabla 20: <i>Aportes parafiscales:</i>	80
Tabla 21: <i>Ingresos por ventas proyectados.</i>	84
Tabla 22: <i>Proyección costos del servicio</i>	85
Tabla 28: <i>Proyección costos administrativos</i>	86
Tabla 29: <i>Inversiones Diferidas</i>	88
Tabla 30: <i>Inversiones fijas</i>	89
Tabla 31: <i>Depreciaciones</i>	89
Tabla 32: <i>Costo de mano de obra</i>	90

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Tabla 33: <i>Costos administrativos</i>	90
Tabla 34: <i>Capital de trabajo</i>	91
Tabla 35: <i>Inversión total</i>	92
Tabla 36: <i>Flujo de caja proyectado</i>	94
Tabla 37: <i>Estado de resultados proyectado</i>	95
Tabla 38: <i>Balance General proyectado</i>	96
Tabla 39: <i>Valor Presente Neto (VPN)</i>	97
Tabla 40: <i>Tasa Interna de Retorno (TIR)</i>	98

1. Introducción

El modelo de negocio surge a partir de la identificación de una necesidad para la promoción en el desarrollo sostenible en las actividades de las micro, pequeñas y medianas empresas principalmente en la comuna dos (2) en la ciudad Santiago de Cali, en donde se ha visto un crecimiento en el año 2022 del 12.5 % con respecto al año 2021, una variación del 6.7 %, y el sector con mayor participación fue el sector Comercio con una participación del 39.7 % según el informe No. 47 publicado por la cámara de comercio de Cali, y teniendo en cuenta que los procesos bajo los cuales se desempeñan no se enfocan hacia un desarrollo sostenible por la falta de experiencia y conocimiento en materia de sostenibilidad. Es por ello que se identifica una oportunidad a través de esta necesidad para asesorar a las empresas con un dinamismo hacia la sostenibilidad en los procesos en la que sean beneficiados, tanto económica, social y ambiental, esto permite crear valor y competitividad en las organizaciones.

Actualmente el sector empresarial se ha enfrentado a cambios constantes que afectan y ponen en riesgo su funcionamiento, en algunos casos afirmados de una crisis social, ambiental, económica y financiera, fundamentados por un modelo de desarrollo poco sostenible en el que está basado el mal uso de los recursos naturales, financieros y sociales.

Las organizaciones juegan un papel clave en el desarrollo de la sociedad, y esto por ese rol de importancia en la economía que se deben integrar sus estrategias a los desafíos que ésta les exige, el objetivo particular del sector empresarial no debe basarse

simplemente en los beneficios que se ofrecen solo con la atención de necesidades de bienes y servicios a los clientes, sino también de las responsabilidades que tienen al impactar económica, social y ambientalmente en el desarrollo de sus actividades en el corto, mediano y largo plazo.

Colombia tuvo que pasar por una gran coyuntura causado por la pandemia del Covid-19, declarada como emergencia en salud pública por la Organización Mundial de la Salud (OMS) y el ministerio de Salud y Protección Social en el año 2020, lo que generó un impacto muy significativo en las MiPymes del país, según un informe de la Organización Internacional del Trabajo, 2020, en el que divide sus efectos en dos grupos, el primero son los efectos sobre la demanda y el segundo sobre la oferta; desde el lado de la demanda presentó una caída en las ventas de sectores más sensibles como lo son restaurantes, hoteles, aerolíneas y eventos, actividades productivas que, por su desarrollo social han sido cerradas parcial o completamente, y desde el lado de la oferta, se encuentra la reducción de ofertas de trabajo, disminución en la productividad de las empresas en la medida que adaptaban sus procesos a las nuevas formas de trabajo y realizaran ajustes en su producción, distribución e interrupción en la cadena de suministro y materias primas. (Organización Internacional del Trabajo, 2020)

La OIT (2020), presentó un marco de políticas para disminuir el impacto económico y social de la crisis que ha causado el Covid-19, proporcionado a través de cuatro pilares:

1. Estimular la economía y el empleo

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

2. Apoye su negocio, trabajo e ingresos
3. Proteger a los trabajadores en el lugar de trabajo
4. Utilizar el diálogo social para encontrar soluciones.

Entender el concepto de sostenibilidad empresarial como el proceso mediante el cual las empresas utilizan los recursos para satisfacer las necesidades actuales sin comprometer las capacidades de las generaciones futuras. Dónde las empresas deben ver la sostenibilidad como una oportunidad para transformarse en nuevas formas de hacer negocios en términos de producción, marketing, promoción y publicidad. Al crear interacciones continuas antes de los cambios en los factores externos que pueden causar desequilibrios organizacionales, se pueden predecir las soluciones estratégicas antes de que surjan los riesgos.

Por otra parte, se tendrá en cuenta para el desarrollo del trabajo de investigación para este proyecto, algunos estudios realizados para la creación de empresas con el fin de conocer o identificar cuáles son sus enfoques, estudio técnico, administrativo, legal y financiero y que servirán como base para la continuidad de este estudio en particular.

Según la cámara de comercio de Cali, en su informe No. 38 del mes de enero del 2021, en el último mes de 2020, el número de empresas nuevas registradas en la Cámara de Comercio de Cali fue 874, significando un crecimiento de 31 % frente a igual mes de 2019; por otro lado, las empresas que renovaron su matrícula mercantil aumentaron 0,8% anual. En el año 2020 se registraron 83.084 empresas nuevas, y el sector que obtuvo mayor participación fue el comercio con un total de 36, sin embargo, debido a factores externos

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

que afectaron la economía del país a causa de la pandemia del COVID-19, se obtuvo una reducción del 8.7 % en total de micronegocios en 24 ciudades colombianas. En Cali, entre enero y octubre 2019 y el mismo periodo de 2020, pasó de 263.224 empresas que empleaban entre 1 y 9 personas, a tener 245.609; es decir, se perdieron 17.615 micronegocios en la capital vallecaucana durante ese periodo, según la encuesta aplicada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE.

De acuerdo con lo anterior, se puede observar una necesidad de que las nuevas empresas tengan un enfoque hacia la sostenibilidad en el mercado, con el fin de que, a través de la actividad económica empresarial, consideren los factores sociales, medioambientales, generando políticas al interior de la organización donde se alineen sus objetivos hacia el desarrollo sostenible, mejorando la imagen corporativa, ventaja competitiva y oportunidad para ingresar a nuevos mercados.

Por otra parte, uno de los factores por los cuales las MiPymes no están tan interesadas en este enfoque, es por la ausencia de incentivos y desconocimiento en temas de sostenibilidad, lo que hace que los empresarios pierdan el interés en profundizar las prácticas de sostenibilidad (Ginebra, 2007) Conclusiones relativas a la promoción de empresas sostenibles, Conferencia Internacional del Trabajo, junio de 2007.

La propuesta de valor de este proyecto no solo se enfocará en la mejora de los procesos internos de la organización, sino también en el desarrollo sostenible que esta puede tener, contribuyendo a la innovación, optimización y simplificación de procesos, acercando a las MiPymes al mercado global, lo que lleva a un crecimiento sostenible por

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

medio de la diferenciación, generando así rentabilidad a través de los servicios de consultoría empresarial que abordan diversos aspectos de los dominios económico, social y ambiental, al igual que a través de la asistencia a los clientes en el desarrollo e implementación de estrategias, desarrollo de medidas de ahorro de costos, monitoreo continuo de los cambios propuestos a la empresa, realizar diagnósticos, realizar sugerencias y permitir que se complemente con implementaciones de procesos; es decir que, a partir de la implementación de un modelo de altos estándares de calidad, mejoramiento, gestión y monitoreo de la planificación estratégica, orientación de las actividades empresariales hacia la protección del medio ambiente y lograr utilizar sabiamente los recursos disponibles para lograr un mayor crecimiento en términos de responsabilidad social empresarial, llevando a estas MiPymes a un crecimiento constante.

Objetivo general

Realizar un plan de negocio de servicio de consultoría empresarial con enfoque al desarrollo sostenible, para la gestión integral de las MiPymes en la comuna dos (2) en la ciudad Santiago de Cali.

Objetivos específicos:

- Realizar un estudio de mercado en la comuna dos (2) de la ciudad Santiago de Cali para la prestación de un servicio de consultoría enfocada en el desarrollo sostenible.
- Determinar los servicios de consultoría empresarial en el que se establezcan el análisis técnico, administrativo, legal y financiero.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

- Determinar la viabilidad del plan de negocio por medio de un análisis financiero.

La estructura del documento se compone de los siguientes aspectos:

naturaleza del proyecto, análisis del sector, validación e investigación del mercado, estrategia y plan de introducción del mercado, aspectos técnicos, fichas técnicas del servicio, aspectos organizacionales y legales, aspectos financieros y un enfoque hacia la sostenibilidad, de esta manera permite desarrollar los objetivos del plan de negocio, revisar y analizar los resultados para evaluar la viabilidad del proyecto y conclusiones al respecto.

2. Naturaleza del proyecto

La realización del proyecto surge de la identificación de una necesidad del servicio de asesoría con enfoque hacia el desarrollo sostenible y como puede desde la concepción del árbol del problema ejecutar el plan de negocio, en el cual incluye los servicios que se ofrecen, con un análisis financiero inicial, el equipo requerido para la ejecución del proyecto desde el primer año hasta los próximos cinco años.

2.1. Origen o fuente de la idea de negocio:

La idea negocio surge de la necesidad de contribuir al desarrollo sostenible de la región, vinculado en las actividades comerciales de las micro, pequeñas y medianas empresas de la comuna dos de la ciudad Santiago de Cali, con base en los conocimientos adquiridos en la formación del equipo que compone el proyecto, es posible guiar a las organizaciones para la ejecución de actividades comerciales en pro de beneficios sociales, ambientales y económicos del entorno.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Las organizaciones juegan un papel clave en el desarrollo de la sociedad, y deben integrar sus estrategias a los desafíos que ésta les exige, el objetivo particular del sector empresarial no debe basarse simplemente en los beneficios que brindan solo con la atención de necesidades de bienes y servicios a los clientes, sino también de las responsabilidades que tienen al impactar económica, social y ambiental en el desarrollo de sus actividades en el corto, mediano y largo plazo.

Colombia tuvo que pasar por una gran coyuntura causado por la pandemia del Covid-19, declarada como emergencia en salud pública por la Organización Mundial de la Salud (OMS) y el ministerio de Salud y Protección Social en el año 2020, generó un impacto significativo en las MiPymes del país, según un informe de la Organización Internacional del Trabajo, 2020, en el que divide sus efectos en dos grupos, el primero son los efectos sobre la demanda y el segundo sobre la oferta; desde el lado de la demanda presentó una caída en las ventas de sectores más sensibles como lo son restaurantes, hoteles, aerolíneas y eventos, actividades productivas que por su desarrollo social han sido cerradas parcial o completamente, y desde el lado de la oferta, se encuentra la reducción de ofertas de trabajo, disminución en la productividad de las empresas en la medida que adaptaban sus procesos a las nuevas formas de trabajo y realizarán ajustes en su producción, distribución e interrupción en la cadena de suministro y materias primas. (Organización Internacional del Trabajo, 2020)

La OIT (2020), presentó un marco de políticas para disminuir el impacto económico y social de la crisis que ha causado el Covid-19, proporcionado a través de cuatro pilares:

1. Estimular la economía y el empleo
2. Apoyar a las empresas, los empleos y los ingresos
3. Proteger a los trabajadores en el lugar de trabajo
4. Recurrir al diálogo social para encontrar soluciones.

Entendiendo el concepto de sostenibilidad empresarial como el proceso mediante el cual las empresas aprovechan sus recursos con el fin de satisfacer necesidades actuales sin comprometer las capacidades de las generaciones futuras; las organizaciones deben enfocar la sostenibilidad como una oportunidad de cambio hacia una nueva forma de administrar sus negocios en temas de producción, comercialización, promoción, publicidad, etc. Creando de esta manera una interacción constante ante los cambios de factores externos que pueden provocar un desequilibrio en la organización, esto permitirá prever soluciones estratégicas ante los riesgos que puedan estar expuestos.

2.2. Descripción del modelo de negocio:

Este emprendimiento consiste en la creación de una consultoría empresarial enfocada en el desarrollo sostenible para las micro, pequeñas y medianas empresas de la comuna dos (2) de la ciudad Santiago de Cali, que busca satisfacer las necesidades del mercado sin que sean comprometidas las generaciones futuras a través de sus actividades comerciales, en donde hay una preocupación latente por el cuidado del medio ambiente y

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

una visión en el crecimiento y desarrollo de la región, a su vez ayuda a que haya cumplimiento en el desarrollo de Objetivos Sostenibles (ODS), ya que Colombia como país miembro de la Organización de las Naciones Unidas, este enfoque aportaría al logro de las metas que establece dicho organismo.

El servicio que se prestará tiene un enfoque integral, en el que aporta a la creación de valor e innovación en las organizaciones, generando competitividad, estabilidad y rentabilidad en los sectores en los que se desarrollan las micro, pequeñas y medianas empresas, optimizando y simplificando procesos, en el que llevan a las MiPymes a un crecimiento sostenible y sustentable en el mercado, profundizando en las diferentes dimensiones de los sectores económicos, sociales y ambientales del entorno.

2.3. Objetivos empresariales a corto, mediano y largo plazo:

En el desarrollo del proyecto se busca identificar cuáles serán los objetivos empresariales en el corto, mediano y largo plazo, los cuales se detallan a continuación:

2.3.1. Objetivo a Corto plazo:

- Aumentar la capacidad del talento humano para la prestación de servicio de consultoría a un mayor número de MiPymes ubicado en la comuna 2 en la ciudad de Santiago de Cali.
- Ampliar la visibilidad en redes sociales o diferentes canales online en un 20 % en los próximos 6 meses.
- Evaluar los procesos ofrecidos para el mejoramiento continuo en la calidad de los servicios.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

2.3.2. Objetivos a mediano plazo:

- Incrementar la capacidad de los servicios ofrecidos en un 40% en un término de 2 años.
- Fidelizar a los clientes mediante incentivos que permita recurrir en la compra del portafolio de servicios.
- Aumentar la atención de clientes en un 35% con respecto al primer año.

2.3.3. Objetivo a Largo Plazo

- Lograr ser una empresa referente en sostenibilidad en la que brinda servicios de consultoría a cada una de las MiPymes en un término de cuatro (4) años.
- Ampliar la participación de las distintas comunas de la ciudad de Santiago de Cali.
- Lograr un crecimiento sostenible en el que se garantice un equilibrio en materia económica, ambiental y social.

2.4.Estado actual del negocio:

Actualmente el plan de negocios de Consultoría ICJ Empresarial SAS se encuentra en diseño y validación en el segmento al cual se dirige el servicio de asesorías empresariales en las MiPymes de la comuna dos (2) en la ciudad Santiago de Cali, teniendo en cuenta que estas empresas ejercen sus actividades en la zona.

En la ciudad Santiago de Cali existente múltiples compañías con más de 10 años en el sector de servicios y que ofrecen consultoría organizacional para el mejoramiento de procesos y acompañamiento en las MiPymes para el fortalecimiento de las mismas, estas

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

empresas se describen en el numeral tres (3) de análisis del sector en la sección de competidores en actividades relacionadas a la sostenibilidad.

2.5. Descripción del servicio:

Los servicios de consultoría están dirigidos a las micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en la comuna dos (2) de la ciudad Santiago de Cali, que no solo deseen mejorar sus procesos internos, sino que, adicional puedan llevar a cabo sus actividades comerciales hacia el desarrollo sostenible, aportando con el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que puedan impactar positivamente a sus negocios y a la región, aportando innovación, optimización y simplificación de procesos, profundizando en las diferentes dimensiones de los sectores económicos, sociales y ambientales del entorno.

A continuación, se describe el servicio ofertado por Consultoría ICJ Empresarial SAS:

- Diagnostico empresarial: se detectan oportunidades de mejora en el funcionamiento de la organización mediante visitas y entrevistas a los líderes de las organizaciones.
- Consultores especializados para el mejoramiento de procesos enfocados en el desarrollo sostenible.
- Generación de propuesta de valor a sus empresas a través de un servicio personalizado que permita la continuidad del negocio.

2.6. Razón social, tamaño y ubicación de la empresa:

A continuación, se detallan los aspectos básicos de la empresa de consultoría:

- **Razón social:** Consultoría ICJ Empresarial SAS
- **Tamaño:** Microempresa
- **Ubicación:** Comuna dos (2) Santiago de Cali, Valle del Cauca, Colombia.

2.7. Potencial del mercado en cifras:

El potencial de mercado en cifras se tiene en cuenta de acuerdo con la información suministrada por la cámara de comercio de Cali, principalmente para la comuna dos (2) de la ciudad Santiago de Cali, en donde registra para el año 2022 un total de 9.483 MiPymes nuevas y renovadas en todos sus sectores económicos (tanto comercial, servicios y manufacturero)

2.8. Ventajas competitivas del producto y/o servicio:

El enfoque con el que se desarrolla el servicio en Consultoría ICJ Empresarial SAS es hacia el desarrollo sostenible en cada uno de los procesos que ejerce la actividad económica de cada MiPyme, aportando valor a la comunidad en la cual se encuentra.

A continuación, se mencionan las ventajas competitivas que se destacan en la oferta del servicio:

- Acompañamiento personalizado en la ejecución de actividades para la mejora de procesos.
- Procesos enfocados hacia la innovación y competitividad para mejorar la posición en el mercado desde la sostenibilidad.
- Ahorro de costos operativos en el desarrollo de la actividad comercial, se identifican las inversiones necesarias para la disminución de costos en los procesos.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

- Adaptación a los cambios, se brinda un acompañamiento para que las organizaciones puedan responder oportunamente a los cambios del entorno o crisis que se puedan presentar.

2.9. Resumen de las inversiones requeridas:

Para la puesta en marcha del plan de negocios de Consultoría ICJ Empresarial SAS es necesario la identificación de inversiones que se requieren para la operación de la compañía, en términos de talento humano, tecnológicos y materiales.

A continuación, se muestra el resumen de inversiones requeridas para la puesta en marcha del proyecto:

Tabla 1: *Inversiones fijas*

Inversiones Fijas			
Descripción	Cantidad	Costo	Total
Silla para Oficina Ergonómica Color Negro	3	\$ 199.900	\$ 599.700
Escritorio Astana 73.5X120X50 Blanco	3	\$ 199.900	\$ 599.700
Archivador Buck 3 Cajones 35X52X73Cm Blanco	1	\$ 469.900	\$ 469.900
Computador portátil IdeaPad 3 14" 6ta Gen (14", AMD)	3	\$1.959.901	\$ 5.879.703
Impresora Multifuncional EPSON Ecotank L3210 Hg - Negro	1	\$ 749.000	\$ 749.000
Celular SAMSUNG Galaxy A14 128GB Negro	3	\$ 1.119.090	\$ 3.357.270
Microsoft 365 Empresa Aplicaciones 1año	3	\$ 599.900	\$ 1.799.700
Total, inversiones fijas			\$ 13.454.973

Fuente: elaboración propia.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Tabla 2: *Inversiones diferidas.*

Inversiones Diferidas		
Descripción	Cantidad	Costo
Autenticación ante notaria	1	\$ 8.944
Registro en cámara de comercio	1	\$ 210.000
Derechos de inscripción	1	\$ 42.000
Formulario Registro Único Empresarial	1	\$ 7.200
Certificado de existencia y representación legal	1	\$ 6.600
Total, Inversiones Diferidas		\$ 274.744

Tabla 3: *Costo de mano de obra*

Costos de mano de obra				
Descripción	No. De Empleados	Total, Salario Unitario	Total, salario mensual	Total, salario anual
Gerente	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Consultor	2	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	\$ 38.400.000
Secretaria	1	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000	\$ 15.600.000
Total, costo de mano de obra			\$ 6.500.000	\$ 78.000.000

Fuente: elaboración propia,

Tabla 4: *Gastos fijos*

GASTOS FIJOS:	
	VALOR AÑO 1
ARRIENDO:	\$ 12.000.000,00
SERVICIOS PUBLICOS:	\$ 2.400.000,00
TELEFONIA CELULAR:	\$ -
INTERNET:	\$ 150.000,00
PAPELERIA:	\$ 1.200.000,00
SERVICIOS DE SEGURIDAD:	\$ -
SERVICIOS DE ASEO:	\$ 400.000,00
polizas de seguro	\$ -
Outsourcing	\$ -
	\$ -
	\$ -
	\$ -
	\$ -
TOTAL GASTOS FIJOS	\$ 16.150.000,00

Fuente: elaboración propia.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Tabla 5: *Capital de trabajo*

CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL		
	MESES	VALOR
COSTOS OPERATIVOS	4,0	\$ 18.620.000
NOMINAS	6,0	\$ 39.000.000
MARKETING MIX	-	\$ -
GASTOS FIJOS	6,0	\$ 8.075.000
TOTAL		\$ 65.695.000

Fuente: elaboración propia basados en el simulador financiero simplificado Versión 2.12 Universidad EAN

Tabla 6: *Inversión total y necesidades de financiación*

INVERSION TOTAL Y NECESIDADES DE FINANCIACION								
TOTAL INVERSIONES	\$ 13.454.973	TASA DE INT ANUAL CRÉDITO 20,00%	AÑOS DE CRÉDITO 5					
CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL			CALCULO DEL PRESTAMO					
	MESES	VALOR	AÑO 0	inicial	interés	amort	cuota	final
COSTOS OPERATIVOS	4,0	\$ 18.620.000	2023	\$ 49.149.973	\$ 9.829.995	\$ 6.604.759	\$ 16.434.753	\$ 42.545.214
NOMINAS	6,0	\$ 39.000.000	2024	\$ 42.545.214	\$ 8.509.043	\$ 7.925.711	\$ 16.434.753	\$ 34.619.504
MARKETING MIX	-	\$ -	2025	\$ 34.619.504	\$ 6.923.901	\$ 9.510.853	\$ 16.434.753	\$ 25.108.651
GASTOS FIJOS	6,0	\$ 8.075.000	2026	\$ 25.108.651	\$ 5.021.730	\$ 11.413.023	\$ 16.434.753	\$ 13.695.628
TOTAL		\$ 65.695.000	2027	\$ 13.695.628	\$ 2.739.126	\$ 13.695.628	\$ 16.434.753	\$ -
TOTAL INVERSION		\$ 79.149.973	VOLVER AL MENÚ					
APORTE DE LOS EMPRENDEDORES		\$ 30.000.000						
PRESTAMO A SOLICITAR		\$ 49.149.973						

Fuente: elaboración propia basados en el simulador financiero simplificado Versión 2.12 Universidad EAN

2.10. Proyecciones de ventas y rentabilidad:

En consultoría ICJ SAS se proyectará las ventas por un período de cinco (5) años, teniendo en cuenta el estudio de mercado en el cual muestra una población en crecimiento para el año 2022 en los diferentes sectores económicos para un total de 9.483 MiPymes, lo que permite tener sus ingresos por ventas, utilidades y rentabilidad del ejercicio de los años anteriores con un 17% de crecimiento en el segundo año, 22 % para el tercer año, 27 % para el cuarto año y 32 % para el quinto año.

Tabla 7: proyección de ventas y rentabilidad

AÑO	2023	2024	2025	2026	2027
VENTAS ANUALES	\$186.200.000	\$ 228.310.992	\$ 273.110.616	\$ 337.588.304	\$ 434.119.587
COSTOS ANUALES	\$55.860.000	\$ 65.356.200	\$ 75.101.364	\$ 89.692.532	\$ 111.654.942
MARGEN OPERATIVO	\$ 130.340.000	\$162.954.792	\$ 198.009.252	\$ 247.895.772	\$ 322.464.644

Fuente: Fuente: elaboración propia basados en el simulador financiero simplificado

Versión 2.12 Universidad EAN

2.11. Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad:

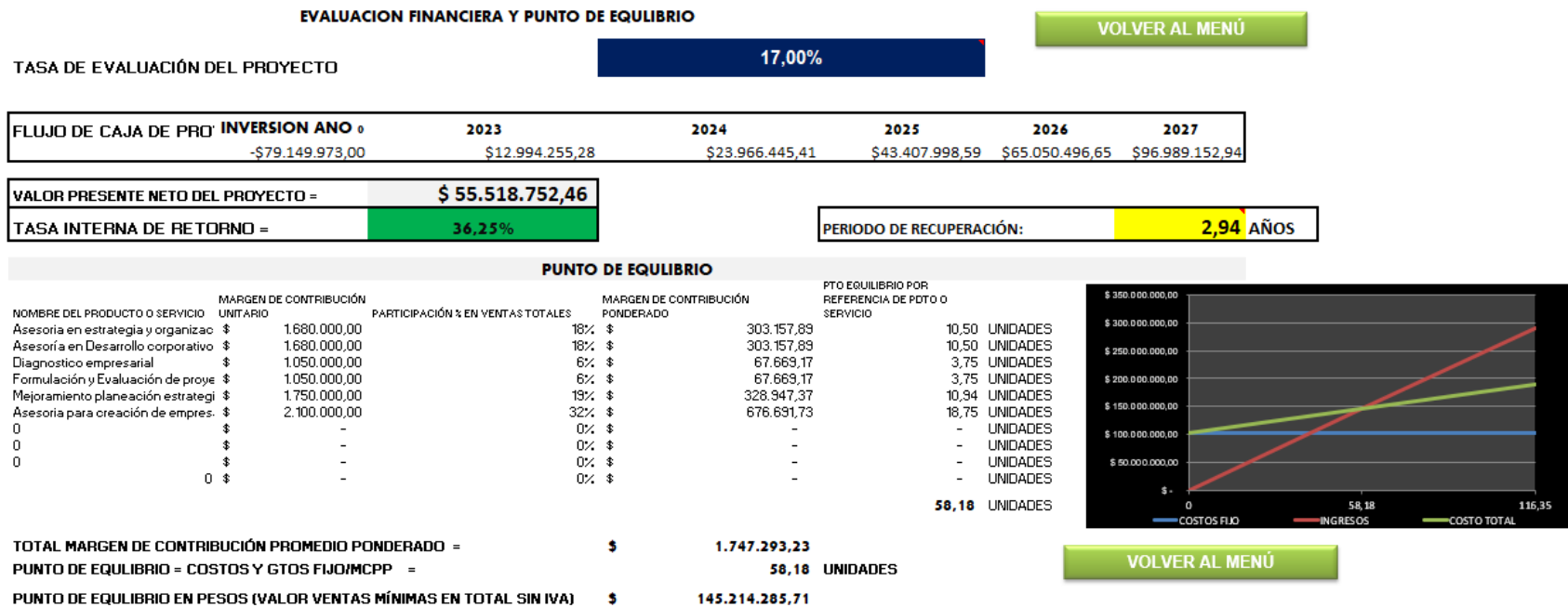
La evaluación financiera permitió comprobar la viabilidad de la puesta en marcha del proyecto para la prestación del servicio que tiene el mercado en el cual se desarrolla de manera rentable, teniendo en cuenta los aspectos analizados como lo son el estudio de mercado, técnico, financiero, administrativo y legal, teniendo en cuenta una tasa de evaluación del proyecto del 17 %, arrojando como resultado del valor presente neto (VPN)

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

positivo de \$65.982.932 y una tasa interna de retorno (TIR) de 39.51 % con un periodo de recuperación aproximado de 3 años y un punto de equilibrio de 53 unidades por año.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Tabla 8: evaluación financiera y punto de equilibrio



Desarrollado por: Magister Mauricio Reyes Giraldo.
 Docente de Tiempo Completo Universidad EAN.
 Coordinador Núcleo de Emprendimiento Universidad FEAV
 Universidad -EAN.
 contacto: dmreyes@ean.edu.co

Fuente: elaboración propia basados en el simulador financiero simplificado Versión 2.12 Universidad EAN

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

2.12. Equipo de trabajo:

El equipo de trabajo está conformado por tres emprendedores, los cuales se describen a continuación:

- **Iván Darío Marín Figueroa:** administrador de empresas con seis (6) años de experiencia en el sector asegurador, liderando procesos técnicos en seguros comerciales a empresas para la protección del patrimonio.
- **Johanna Mayerlin Buitrago Santiago:** administradora de empresas con más de diez (10) años de experiencia en el sector comercial liderando procesos de venta y cumplimiento de presupuestos.
- **Camilo Augusto Rivera Aya:** profesional en Ciencias Navales y capitán de la Armada Nacional con más de diez (10) años en el servicio militar, liderando formación académica en la escuela de Infantería de Marina en Coveñas, Sucre.

3. Análisis del Sector

Colombia en los dos (2) últimos años ha tenido un crecimiento económico inestable en el que se ha generado un espacio de políticas económicas para responder a las crisis causadas por el Covid-19, los tres (3) últimos años muestran un gran impacto histórico en la economía, donde los ciclos económicos fortalecían a la crisis transitoria en el mundo.

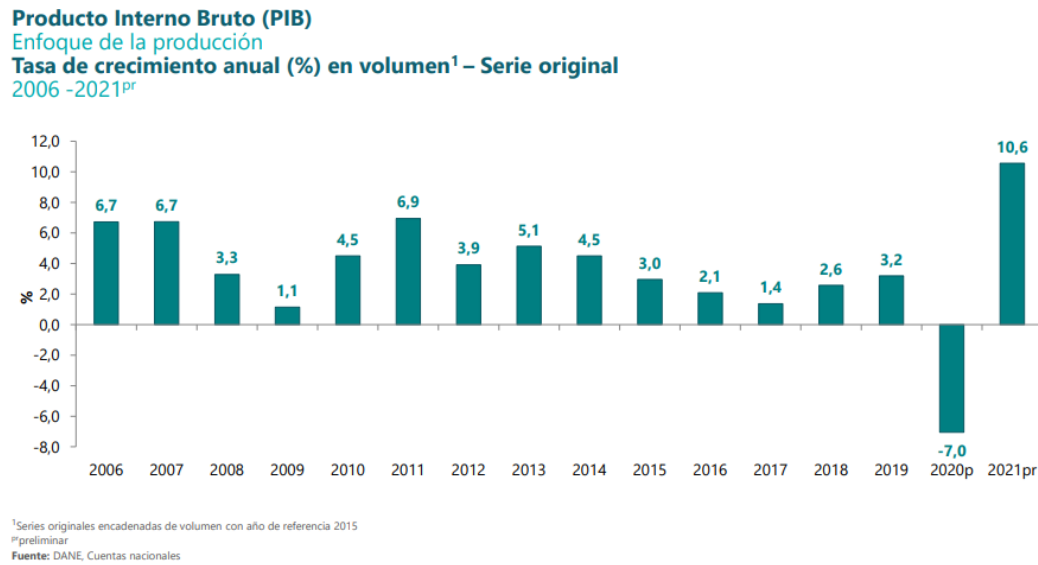
“El reto era ser productivos, incluyentes y competitivos, insertarse en las cadenas globales de valor y ajustarse a la cuarta revolución industrial. El alcance iba más allá de lo económico en lo social, ambiental y los derechos humanos. Estas siguen siendo prioridades” (Balance 2021 y Perspectivas 2022 - ANDI BMM).

En estos últimos años el sector empresarial ha tratado de mantener su actividad en un entorno de incertidumbre y mercados deprimidos, donde se caracterizaron por tener una actitud positiva, solidaria y de ser conscientes con las necesidades de la sociedad.

Analizando el Producto Interno Bruto (PIB), se presenta un decrecimiento del 7 % en el año 2020 comparado con el 2019; las actividades económicas que más contribuyen a este comportamiento son: comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas; transporte y almacenamiento; alojamiento y servicios de comida con una variación de -13,7% y una contribución de -2,7 puntos porcentuales; seguido de construcción con una disminución de 26,8% y una contribución de -1,8 puntos porcentuales a la variación, e industria manufacturera con una variación de -9,8% y una contribución de -1,2 puntos porcentuales. (DANE, 2020), para el año 2021 el Producto Interno Bruto en el país creció un 10.6 %.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Figura 1 Tasa de crecimiento anual – PIB (%)



Fuente: Departamento Nacional de Estadística – DANE.

A continuación, se muestran las tasas de crecimiento anual por actividades económicas:

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Tabla 8: *Detalle de las tasas de crecimiento en volumen y la contribución a la variación anual del valor agregado bruto por actividad económica. Cuarto trimestre 2021.*

Actividad económica	Serie original	
	Tasa de crecimiento anual (%)	Contribución* al valor agregado
	2021 ^{Pr} -IV / 2020 ^{Pr} -IV	2021 ^{Pr} -IV
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	1,4	0,1
Explotación de minas y canteras	8,2	0,4
Industrias manufactureras	11,7	1,5
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado ²	5,7	0,2
Construcción	6,2	0,3
Comercio al por mayor y al por menor ³	21,2	4,2
Información y comunicaciones	18,1	0,6
Actividades financieras y de seguros	3,5	0,2
Actividades inmobiliarias	2,6	0,2
Actividades profesionales, científicas y técnicas ⁴	10,1	0,8
Administración pública, defensa, educación y salud ⁵	6,5	1,3
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios ⁶	31,6	0,9
Valor agregado bruto	10,5	10,5

Fuente: DANE, Cuentas nacionales

Fuente: Departamento Nacional de Estadística - DANE

Como se puede observar la actividad con mayor crecimiento en el país fue comercio al por mayor y al por menor con un 4.2 % en el año 2021 y las actividades profesionales, científicas y técnicas crecen un 8.7 % y actividades de servicios administrativos y de apoyo 10.5%

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Tabla 9: Tasa de crecimiento de las actividades profesionales, científicas y técnicas año 2021

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)		
	Serie original		Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Año total	Anual	Trimestral
	2021 ^{Pr} / 2020 ^P	2021 ^{Pr} - IV / 2020 ^P -IV	2021 ^{Pr} - IV / 2021 ^{Pr} - III
Actividades profesionales, científicas y técnicas	8,7	9,6	-0,2
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	10,5	10,4	2,5
Actividades profesionales, científicas y técnicas¹	9,7	10,1	-0,3

Fuente: DANE, Cuentas nacionales

Fuente: Departamento Nacional de Estadística – DANE

Según las cifras publicadas por el DANE muestran un panorama alentador en cuanto a crecimiento a nivel nacional para las actividades profesionales, es importante mencionar que debido a la crisis sanitaria causada por el Covid-19, todos los sectores fueron afectados en la economía nacional, los cuales, a partir de la reactivación gradual a nivel regional, se observa una recuperación constante, favoreciendo a la comunidad empresarial y dinamizando la economía del país.

En el mundo de los negocios, Phillips Evans Boston Consulting Group habla ante el Congreso (ANDI, 2016) lo que trae la era digital Grandes cambios en las empresas y la sociedad La forma en que hacemos negocios, la principal razón Utilización de big data e inteligencia artificial desarrollar una nueva comprensión del mundo después de la tecnología” (Bohorquez, 2016). La industria de servicios colombiana en medio de las tendencias globales, Servicio de calificación de Columbia el cambio productivo es esencial llamado Tendencias que ya son una realidad para comprender las consideraciones clave el proceso de desarrollo económico y lograr mayores tasas de crecimiento creación de

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

empleo en consonancia con la modernidad que emerge hoy. Por el lado de la demanda, tanto Colombia como India Tendencia positiva a nivel mundial poder adquisitivo de la gente el año pasado décadas. incluso esta acción etiquetada en Colombia: desde 1950, capacidad el poder adquisitivo aumentó 2,5 veces en este nivel a nivel mundial, aumentó alrededor de 1,8 veces. Este fenómeno es ahora participación de la clase media. de hecho, solo la clase media colombiana tiene efectivamente 12 años se duplicó desde alrededor del 16% la población disminuyó a alrededor del 30,5% en 2014. Esto es un hecho Teniendo en cuenta que se trata de un cambio sociodemográfico importante considere su poder adquisitivo, no solo su poder adquisitivo expansión del mercado y desarrollo del sector servicios. En este sentido, más allá de la complejidad, situación económica actual y respectivos desafíos surgió desde el punto de vista de la política económica, hay predicciones prometedoras para el futuro cercano en cuanto a la generación de poder adquisitivo, aumentar la participación de la clase media a largo plazo. ser, algunas estimaciones optimistas para 2030 sugieren que el ingreso per cápita se acercará al umbral. De países de ingresos altos según clase promedio mayoritario (50% de la población). (ASOBANCARIA, 2017)

3.1. Análisis de las fuerzas que impactan el negocio:

Michael Porter, una autoridad en estrategia competitiva, sostiene que una organización se interesa mucho en la intensidad de la competencia en su industria. El nivel de esta intensidad está determinado por fuerzas competitivas básicas, “El poder en

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

conjunto de estas fuerzas determina el máximo potencial de beneficios de la industria, donde el potencial de beneficios se mide en relación con el rendimiento a largo plazo sobre el capital invertido” para realizar un análisis adecuado del sector empresarial, se debe evaluar qué tan importante es cada una de las cinco fuerzas de Porter: rivalidad entre empresas existentes, poder de negociación de los compradores, poder de negociación de los proveedores, amenaza de nuevos participantes, amenaza de productos o servicios sustitutos. (Wheelen, 2013).

3.1.1. Rivalidad entre empresas existentes

Según el informe No. 44 de la Cámara de Comercio de Cali para el año 2021 se registra un total de 5.649 empresas que desarrollan su actividad empresarial en el sector de actividades profesionales (Camara de Comercio de Cali, 2021), consultando en la página web (el economista, 2022), fuente de información que valida a través del Registro Único Empresarial (RUES), se encuentran que 423 empresas son de consultoría en Santiago de Cali, de las cuales 12 empresas de la tabla No. 4 registran temas relacionados al servicio de sostenibilidad. (Empresite, 2022):

Tabla 10: *Listado de competidores en actividades relacionadas a la sostenibilidad en Santiago de Cali*

Nombre de Empresa	Actividad
Sostenibilidad Ambiental S A S	Actividades de paisajismo y servicios de mantenimiento conexos

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Sostenibilidad Impacto Y Equilibrio S A S	Comercio al por mayor de otros tipos de maquinaria y equipo n c p
Sostenibilidad Ambiental Y Desarrollo SAS	Actividades jurídicas
Emece Ingeniería Sostenibilidad E Innovación S A S	Actividades de ingeniería y otras actividades conexas de consultoría técnica
Soluciones De Sostenibilidad Ambiental Ag S A S	Actividades de saneamiento ambiental y otros servicios de gestión de desechos
Ingeniería Sostenibilidad Y Desarrollo Sociedad Por Acciones Simplificada	Instalaciones eléctricas
Pombo Y Asociados Gestión De Riesgos Innovación Y Sostenibilidad SAS	Servicios de seguros sociales en riesgos laborales
Ingeniería Sostenibilidad Ambiental Y Arquitectura S A S	Construcción de edificios no residenciales
Soluciones Para Proyectos De Innovación Y Sostenibilidad S A S	Actividades de consultoría de gestión
Arbel Sostenibilidad Empresarial S A S	Mantenimiento y reparación especializado de maquinaria y equipo
Treetek Seguridad Y Sostenibilidad Sociedad Por Acciones Simplificadas	Actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades conexas de consultoría técnica

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Manglar Innovación Social Y Sostenibilidad S A S	Actividades de consultoría de gestión
---	---------------------------------------

Fuente: elaboración propia.

Teniendo en cuenta lo anterior, el listado de empresas mencionado, no cuentan con un servicio de consultoría en desarrollo sostenible similares a lo indicado en la propuesta de valor para la idea de negocio, lo que indica que el servicio ofrecido por ICJ Empresarial SAS tiene un enfoque diferencial en el mejoramiento de procesos organizacionales de las MiPymes.

3.1.2. Poder de negociación de los compradores

Como clientes se tendrán las micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en Santiago de Cali, Valle del Cauca, de los distintos sectores económicos que desean enfocar sus actividades hacia el desarrollo sostenible, según información de la plataforma Compite360, sistema de consulta en internet que contiene información económica de las empresas en Colombia.

Tabla 11: *Stock de empresas activas en Santiago de Cali año 2022.*

Tamaño	Stock de Empresas
Micro	94.098 equivale a un 91.6 %
Pequeña	6.638 equivale a un 6.4 %
Mediana	1.915 equivale a un 1.8 %

Fuente: Compite360, Cámara de Comercio de Cali.

Lo anterior indica que se encuentra un alto potencial para el acercamiento, ofrecimiento y compra de los servicios de la consultoría dado que el mercado es amplio y se ofrece en todos los sectores económicos, sin embargo, es posible segmentarlo en el sector Comercio, que para la ubicación de la empresa tiene mayor porcentaje de clientes.

3.1.3. Poder de negociación de los proveedores:

Los proveedores para la empresa de consultoría empresarial enfocada en el desarrollo sostenible será el talento humano especializado y capacitado, es importante resaltar que el enfoque de las instituciones universitarias en las carreras profesionales ha direccionado su conocimiento hacia la sostenibilidad y responsabilidad social empresarial, lo que permite ser ganador al contar con el apoyo de profesionales hacia este enfoque, además con servicios de apoyo en servicios básicos para la operación como internet, infraestructura tecnológica, financiera y contable.

3.1.4. Amenaza de productos o servicios sustitutos

Los servicios ofrecidos por otras empresas que relacionen la consultoría empresarial con un enfoque hacia la sostenibilidad, por ejemplo con posibles servicios como: análisis Financiero y fiscal en materia de desarrollo sostenible, desarrollo de soluciones a las medidas que tome la empresa orientados a impactos socio-ambiental en su comunidad o territorio de influencia, Asesorías de implementación de Normas de responsabilidad Social, y proporcionar informes a la gerencia para fomentar la planeación y la toma de decisiones, sin embargo, los servicios ofrecidos en desarrollo sostenible

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

requiere de capacitación y amplia formación, por lo que es importante tener presente que la dirección del servicio al contar con amenazas en servicios de consultoría para la competitividad, la mitigación ante esta causa debe ser la concientización y capacitación hacia la sostenibilidad.

3.1.5. Amenaza de nuevos participantes

Como nuevos competidores se tendrían todas aquellas empresas de consultoría empresarial que desarrollen su servicio hacia el desarrollo sostenible ubicado en la comuna dos (2) de la ciudad de Santiago de Cali.

3.1.6. Análisis de oportunidades y amenazas

3.1.6.1. Análisis de las Amenazas de nuevos participantes

Conociendo a los posibles competidores potenciales, la amenaza de nuevos participantes podría estar controlada por la oferta de programas académicos que ofrecen las instituciones de educación superior en Colombia, esto hace que nuevos profesionales tengan una alta capacitación en materia de sostenibilidad y desarrollo de nuevas estrategias para la prestación del servicio de asesoría hacia este enfoque.

3.1.6.2. Análisis de los competidores

El plan de negocios de la empresa de consultoría podría presentar una rivalidad entre las compañías de consultoría que ofrecen sus servicios en gestión organizacional, sin embargo, el servicio que se oferta muestra un factor diferencial hacia los sectores y

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

actividades económicas que requieren asesorías profesionales con enfoques hacia el desarrollo sostenible, a través de la capacitación y concientización hacia la sostenibilidad y no solamente hacia el mejoramiento de procesos o competitividad organizacional.

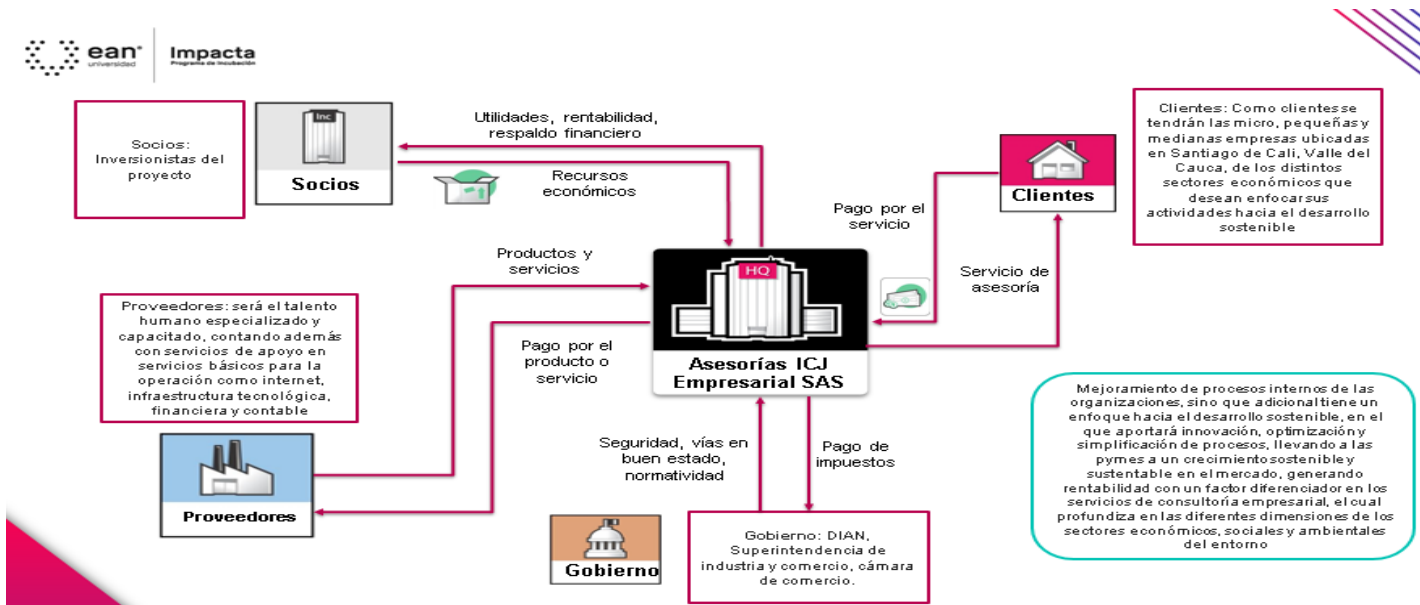
empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

4. Validación e investigación de mercado

4.1. Diseño y descripción del modelo de negocio sostenible

Conociendo la propuesta de valor y el perfil del cliente estudiado, se realiza el mapa de sistema de modelo de negocio, con el fin de identificar las diferentes relaciones entre la empresa de consultoría y los diferentes grupos de interés con el que se relaciona, a continuación, se muestra su diseño:

Figura 2: Modelo de negocio sostenible.



Fuente: elaboración propia de los autores

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

4.2. Análisis y estudio de mercado

El objetivo principal del estudio y análisis de mercado es identificar la demanda potencial que permita visualizar las oportunidades que tendrían los usuarios al acceder a servicios enfocados en el desarrollo sostenible y la cantidad de MiPymes atendidas en la comuna dos (2) de la ciudad Santiago de Cali, Valle del Cauca.

Para el análisis se utilizarán fuentes de información secundarias, y fuentes de referencia como lo es el Departamento Nacional de Estadística (DANE) y la cámara de comercio de Cali.

De acuerdo con el informe No. 47 de la cámara de comercio de Cali del Grupo de Estudios Empresariales y de Competitividad (Camara de Comercio de Cali, 2022) menciona que en la comuna dos (2) se presentó un total de 9.483 MiPymes nuevas y renovadas para el año 2022, mostrando un crecimiento del 12.5 % en el primer semestre en comparación con el año 2021.

4.2.1. Población objetivo:

Se proyecta inicialmente la aplicación del servicio de consultoría enfocada en el desarrollo sostenible en la comuna dos (2) de la ciudad Santiago de Cali.

4.2.2. Estudio piloto de mercado:

Para la investigación del mercado se desarrolló una investigación de carácter probabilístico con la definición de una muestra representativa de la población objetivo en la comuna dos (2) de la ciudad Santiago de Cali con el fin de conocer la percepción frente a la prestación de un servicio de consultoría empresarial enfocados principalmente en el desarrollo sostenible.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Para el desarrollo de la encuesta se utilizó la herramienta Google Forms, con un cuestionario de diez (10) preguntas.

Es importante destacar que, mediante el estudio piloto de mercado se conoce la percepción de los clientes potenciales que están dispuestos a solicitar el servicio de consultoría empresarial enfocada en el desarrollo sostenible, esto con el fin de identificar la necesidad de ofertar el servicio que permita a los clientes desarrollar su competitividad y sostenibilidad empresarial, destacando la importancia del desarrollo de sus actividades comerciales hacia el cumplimiento de Objetivos de Desarrollo sostenible, siendo esto un factor diferencial frente a la competencia.

4.2.2.1. Objetivos del estudio de mercado:

- Recolectar y analizar información en micro, pequeñas y medianas empresas de la comuna dos (2) de la ciudad Santiago de Cali.
- Identificar la viabilidad de una empresa de prestación de servicios de consultoría con enfoque hacia el desarrollo sostenible.
- Analizar el grado de aceptación de este tipo de servicios de consultoría a los clientes potenciales.

4.2.3.1. Cálculo de la muestra:

Para calcular el tamaño de la muestra se utilizó la ecuación estadística para proporciones poblacionales a través del medio digital disponible en (Asesoría Económica & Marketing, 2009)

$$n = \frac{z^2(p \cdot q)}{e^2 + \frac{z^2(p \cdot q)}{N}}$$

N = tamaño de la muestra

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Z = Nivel de confianza deseado

P = Proporción de la población con la característica deseada (éxito)

Q = Proporción de la población sin la característica deseada (fracaso)

E = Nivel de error dispuesto a cometer

N = tamaño de la población

Margen: 10 %

Nivel de confianza: 95 %

Población: 9.483 MiPymes

Tamaño de muestra: 96 MiPymes

Teniendo en cuenta lo anterior, la ecuación estadística indica que se aplicará el instrumento de encuesta a una muestra de 96 empresas que hacen parte de todos los sectores económicos, en donde se incluyen Micro, pequeñas y medianas empresas en la comuna dos (2) de la ciudad Santiago de Cali.

4.2.3.2.Resultados de la medición del cliente:

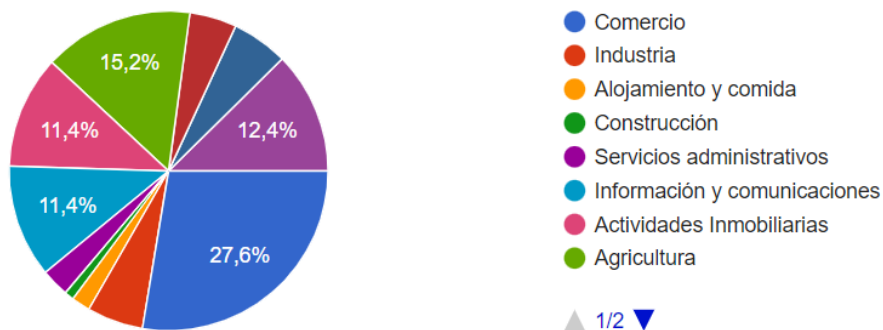
Dentro de la herramienta que dispone Google Forms para realizar la encuesta, los datos son tabulados directamente en los que son exportados y analizados rápidamente.

El tamaño de la muestra de acuerdo con el cálculo definido es de 96 empresas para lograr un nivel de confianza esperado del 95 %

A continuación, se muestra el resultado de las preguntas que se destacan con una mayor importancia para la toma de decisiones en la puesta en marcha del proyecto acompañadas de los comentarios, iniciando desde el sector de las compañías, el cual el de mayor participación es el sector Comercio con un total del 27.6 %,

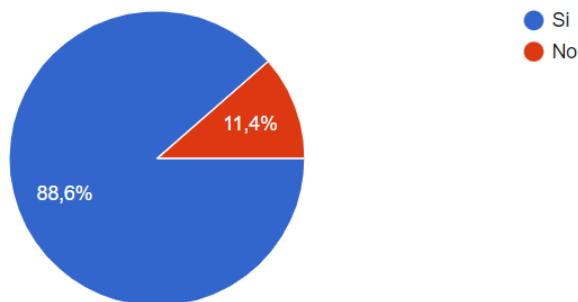
empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Figura 3: ¿Cuál es su actividad económica?



Fuente: elaboración propia basado en los resultados de la encuesta aplicada desde Google Forms

Figura 4: ¿Está dispuesto a contratar un servicio de consultoría con enfoque al desarrollo sostenible para la gestión integral de los procesos de su empresa?

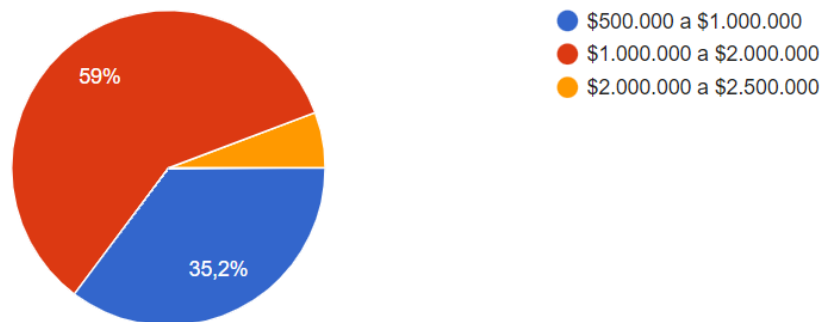


Fuente: elaboración propia basado en los resultados de la encuesta aplicada desde Google Forms

De acuerdo con lo anterior, se observa un alto interés en la disposición de contratar un servicio enfocado hacia el desarrollo sostenible, con una participación del 88.6 % frente a la población encuestada.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Figura 5: ¿De qué valor considera la disposición presupuestal para la contratación del servicio de consultoría si lo tienen y sino los tienen cuál sería el valor viable a invertir?



Fuente: elaboración propia basado en los resultados de la encuesta aplicada desde Google Forms

Considerando un punto importante a tener en cuenta frente al presupuesto que las MiPymes disponen para la contratación del servicio, se tiene un rango entre \$1.000.000 y \$2.000.000.

Figura 6: ¿Si adquiere una prestación de servicio de consultoría con un enfoque al desarrollo sostenible para su empresa, que garantías esperan de manera post contractual como servicio post venta?

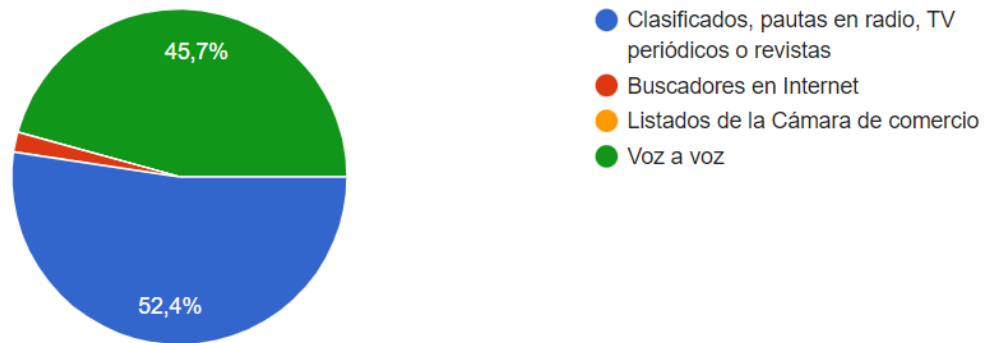


Fuente: elaboración propia basado en los resultados de la encuesta aplicada desde Google Forms

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

De acuerdo con lo anterior, el 59 % de las MiPymes consideran importante contar con un acompañamiento personalizado mientras se presta el servicio, garantizando un servicio postventa de calidad.

Figura 7: En caso de que requiera la prestación de servicio de consultoría para su empresa, ¿a qué medios de comunicación recurriría para contratarlo?

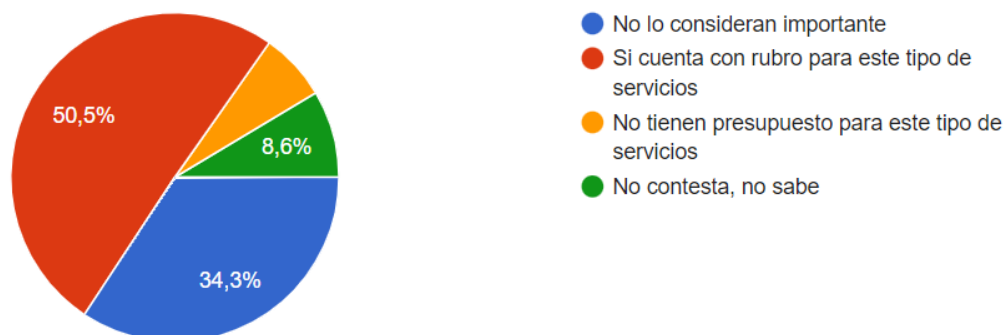


Fuente: elaboración propia basado en los resultados de la encuesta aplicada desde Google Forms

Lo anterior indica que los medios de comunicación que prefieren son los clasificados, pautas en radio, TV, periódicos o revistas y el voz a voz.

Figura 8: ¿Su empresa cuenta con disposición presupuestal para la contratación de prestación de servicios de consultoría con un enfoque al desarrollo sostenible?

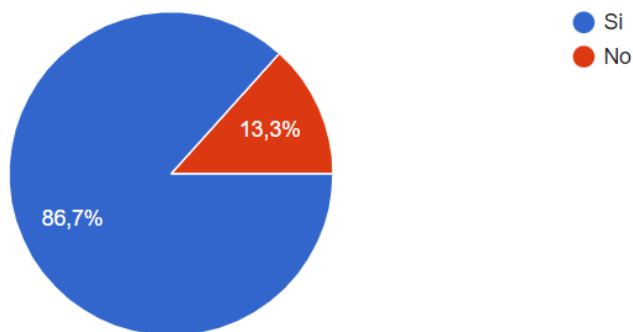
empresarial enfocada en el desarrollo sostenible



Fuente: elaboración propia basado en los resultados de la encuesta aplicada desde Google Forms

La figura anterior muestra que 50.5% cuenta con disposición presupuestal para la contratación de servicios de consultoría enfocados hacia el desarrollo sostenible, lo que indica que no se descarta o se niegan en la adquisición de este tipo de servicios.

Figura 9: ¿La empresa cuenta con procesos definidos para dar cumplimiento a la planeación estratégica?

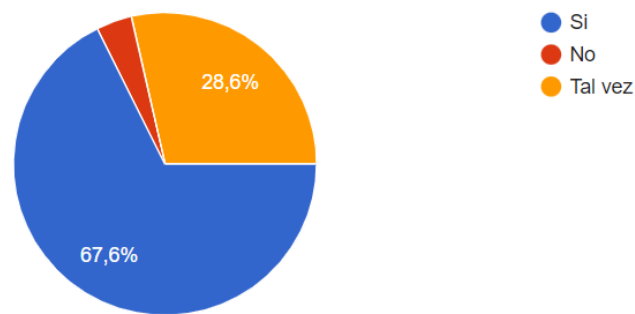


Fuente: elaboración propia basado en los resultados de la encuesta aplicada desde Google Forms

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Considerando la planeación estratégica como punto clave en las organizaciones, se puede observar que hay una alta participación en la definición de procesos para el cumplimiento a este rubro.

Figura 10: ¿Considera importante la implementación de procesos, con un enfoque de desarrollo sostenible?

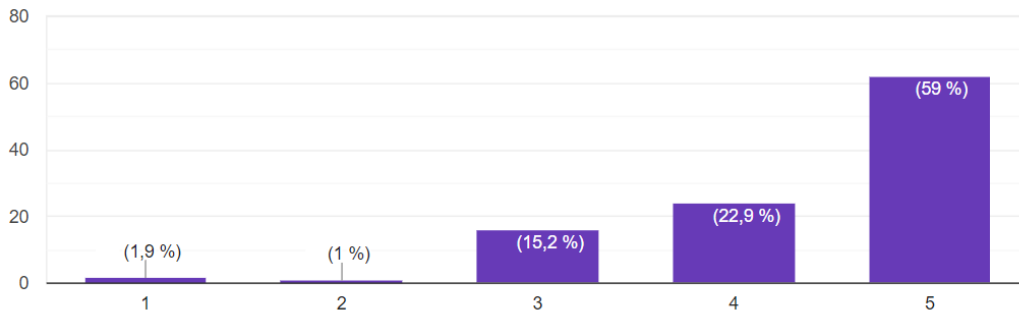


Fuente: elaboración propia basado en los resultados de la encuesta aplicada desde Google Forms

Es importante considerar que el 67.6 % de la población encuestada considera importante que la implementación de los procesos sea con un enfoque hacia el desarrollo sostenible, esto permite crear valor y competitividad.

Figura 11: La consultoría empresarial enfocada hacia un desarrollo sostenible es responsable hacia el uso adecuado de recursos y promueve la mitigación del impacto ambiental. ¿Considera importante la contratación de un servicio de consultoría con enfoque al desarrollo sostenible para la gestión integral de los procesos de su empresa?

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

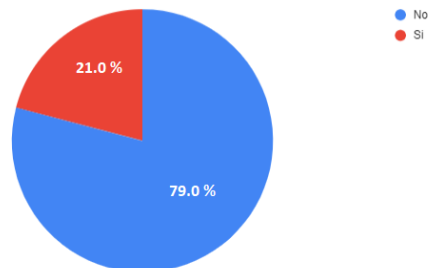


Fuente: elaboración propia basado en los resultados de la encuesta aplicada desde Google

Forms

Como se observa en la figura 11, el 59 % de la población encuestada considera importante la contratación de servicios de consultoría que sean enfocados hacia el desarrollo sostenible, teniendo en cuenta que direcciona hacia el uso responsable de recursos para la mitigación del impacto ambiental.

Figura 12: ¿Ha recibido servicios de consultoría enfocadas hacia el desarrollo sostenible?



empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

De acuerdo con lo anterior, se observa que el 79 % de la población encuesta no ha recibido servicios de consultoría empresarial enfocadas hacia el desarrollo sostenible, lo que puede ser una oportunidad para el ofrecimiento desde este enfoque.

5. Estrategia y Plan de Introducción de Mercado

5.1. Objetivos de mercadeo:

Los objetivos de mercadeo al iniciar ICJ Empresarial SAS y teniendo en cuenta el ciclo de vida de la compañía, es lograr un posicionamiento y conocimiento de la marca en el público objetivo, esto permitirá tener un acercamiento para la toma de decisiones por parte de los clientes al iniciar la puesta en marcha del servicio y crear recordación de marca en el sector con un sello de reconocimiento, compromiso y seriedad en los servicios que se prestan en las organizaciones foco.

5.2. La estrategia de mercadeo:

A través de la estrategia de marketing la empresa podrá cumplir con las necesidades de los clientes y usuarios, esto permite contar con actividades para el relacionamiento con los clientes y los grupos de interés, en este caso, se tendrá una mezcla de marketing a través de las cuatro “P” del mercadeo (producto, precio, plaza y promoción), los cuales se describen a continuación:

5.3. Estrategia de producto y servicio:

La estrategia del servicio se enfoca en dos aspectos esenciales, la descripción y la diferenciación del servicio.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

5.4. Descripción del servicio y diferenciación:

Los servicios de consultoría están dirigidos a las micro, pequeñas y medianas empresas de la comuna 2 en la ciudad Santiago de Cali, que no solo deseen mejorar sus procesos internos, sino que también puedan llevar a cabo sus actividades comerciales hacia el desarrollo sostenible, enfocados en el cumplimiento de Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que puedan impactar positivamente a sus negocios y a la región, aportando innovación, optimización y simplificación de procesos, profundizando en las diferentes dimensiones de los sectores económicos, sociales y ambientales del entorno, lo cual permite a los clientes crear estrategias para avanzar en un mundo empresarial más sostenible a lo largo del tiempo, siendo así más competitivos, creando cursos de acción para la disminución de costos y aportando a través del acompañamiento continuo los cambios sugeridos a la compañía.

5.5. Estrategia de distribución:

El canal de distribución del proyecto es directo, teniendo en cuenta que el contacto directo es con el consumidor final, se tiene una atención sin intermediación o distribuidores lo que indica que la atención es personalizada y de rápida respuesta

5.6. Estrategia de precio:

Es importante considerar que, al ser una empresa de servicios, no puede considerarse la oferta y la demanda como un factor de decisión para la fijación de precios, este es basado en la experiencia en el sector y de la propuesta de valor que es diferencial ante la competencia.

Desde la afirmación de Kotler & Armstrong (2012) “En la actualidad, el marketing debe entenderse no en el sentido arcaico de realizar una venta (hablar y vender), sino en el sentido moderno de satisfacer las necesidades del cliente” (p. 5). Esto indica que el servicio está

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

orientado hacia la aceptación que tiene el consumidor hacia el mayor grado de satisfacción de necesidades por lo cual el beneficio que se otorga funcionalidad, calidad y buen servicio.

5.7. Estrategia de comunicación y promoción:

El desarrollo de la estrategia de comunicación y promoción del proyecto se basa bajo los ocho componentes del modelo de comunicación de Kotler, P., Lane Keller, K. (2016):

5.7.1. Identificación del público meta:

El público meta son las MiPymes de la ciudad Santiago de Cali que deseen adquirir el servicio de consultoría empresarial y que bajo el desarrollo de este acompañamiento estarán enfocadas hacia el desarrollo sostenible.

5.7.2. Determinación de los objetivos

Los autores John Rossiter y Larry Percy en el libro de Kotler, P., Lane Keller, K. (2016). Dirección de marketing identifican cuatro objetivos posibles de comunicación en las empresas, que para el proyecto de ICJ Empresarial se podría determinar la aplicación de cada uno de ellos:

- Establecer una necesidad de la categoría: no aplicaría en la comunicación, dado que el servicio ofrecido no es nuevo en el mercado, sí enfoca su servicio hacia una necesidad actual, más no se crea.
- Crear conciencia de marca: si aplica el objetivo, debido a que, al ser una empresa nueva, se busca crear recordación de la marca bajo un nuevo enfoque.
- Crear una actitud hacia la marca: Sí aplica, dado que se trata de ayudar a los clientes a evaluar la capacidad percibida de la marca para satisfacer una necesidad relevante. Kotler, P., Lane Keller, K. (2016). Dirección de marketing. Pearson Educación.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

➤ Influir en la intención de compra de la marca: si aplica, dado que el servicio que se ofrece beneficios tales como las postventas influyen en la adquisición de la marca.

5.8.Presupuesto de marketing:

Para el desarrollo y puesta en marcha de las comunicaciones de marketing se requiere una inversión de acuerdo con las actividades que se planeen ejecutar, las cuales se describen a continuación:

Tabla 12: Actividades de Marketing

Actividad	Inversión Inicial	Costo mensual	Descripción
Diseño y desarrollo de página web	\$1.500.000	No aplica	La página web será de carácter informativa, principalmente para recolectar información de datos de contacto e información de los servicios de consultoría
Creación de perfiles en redes sociales	\$1.000.000	No aplica	
Publicidad POP	\$3.000.000	\$250.000	Material diseñado con imagen de la marca para generar recordación al cliente que se visita
Anuncios en la WEB	\$1.200.000	\$100.000	
Encuestas de satisfacción del servicio prestado	\$1.000.000	No aplica	
Total	\$7.500.000	\$350.000	

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Fuente: elaboración propia.

5.9. Medición de resultados:

Para la medición de resultados es necesario realizar tres encuestas en el primer año, dirigida a los usuarios, la cual se divide por cuatrimestre para evaluar la efectividad del plan de comunicaciones y generar retroalimentación en cuanto al manejo actual de las mismas para tomar acciones correctivas en aquellas actividades que se requieran de mayor profundización.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

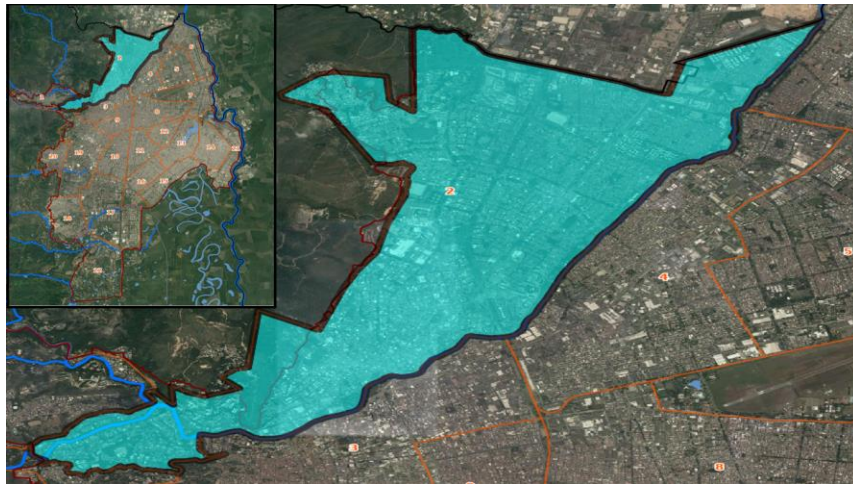
6. Aspectos Técnicos

(Urbina, 1995) Refiere que el estudio técnico puede subdividirse a su vez en cuatro partes, que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis administrativo.

6.1. Localización del proyecto

Este proyecto estará dirigido inicialmente a la zona norte de la ciudad de Cali, debido a las condiciones socioeconómicas del sector que se ajusta a las características del mercado deseado

Figura 13: *Localización Comuna 2 de la Ciudad de Santiago de Cali*



Fuente: Google Maps.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

6.2. Macro localización:

Estará ubicado en la comuna dos (2) de la ciudad Santiago de Cali para llevar a cabo la realización de las actividades de la empresa y la prestación del servicio a los clientes.

6.3. Micro Localización:

La ubicación para llevar a cabo las actividades comerciales de la empresa de consultoría en desarrollo organizacional será en el Barrio Versalles, debido a que es un punto estratégico y se caracteriza por ser de un alto nivel comercial.

7. Ficha técnica del Servicio:

7.1. Servicio:

Servicio de consultoría organizacional enfocada al desarrollo sostenible a las micro y pequeñas empresas de la comuna dos de la ciudad Santiago de Cali.

La ficha técnica del servicio se enfoca como referencia en la consecución de datos importantes de la compañía para la prestación del servicio, los recursos a utilizar y el personal encargado de la ejecución

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Figura 14: ficha técnica del servicio asesoría en estrategia y organización.

FICHA TECNICA DEL SERVICIO:	Asesoría en estrategia y organización	
TIEMPO DEL SERVICIO	4	/HORAS
CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO		
<ul style="list-style-type: none"> * Análisis de la planeación estratégica (misión, visión, valores) * Observar si cuenta con objetivos claros y metas SMART <ul style="list-style-type: none"> * Cronograma de su plan de trabajo * Tecnología utilizada * Estrategias en atención al cliente * Identificación del tipo de liderazgo y trabajo en equipo 		
EQUIPO HUMANO REQUERIDO	COMPETENCIAS REQUERIDAS POR EL EQUIPO HUMANO	
Dos consultores	Orientación al servicio, Toma de decisiones, Trabajo en equipo, Liderazgo, Integridad, Autonomía	
TIEMPO TOTAL HORAS HOMBRE POR SERVICIO	4	/HORAS
TOTAL, PRECIO DE VENTA POR SERVICIO	\$2.400.000	
COSTO DE VENTA POR SERVICIO	\$720.000	
SITIO DE PRESTACION DEL SERVICIO	Empresa Intervenida	
EQUIPOS A UTILIZAR PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO	cantidad	
Computadores portátiles	2	
Internet / Datos móviles	2	
Celular corporativo	2	

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Libreta		2
Lapiceros		2
TIEMPO TOTAL SERVICIO	8	HORAS

OBSERVACIONES / HALLAZGOS DEL SERVICIO		

Fuente: elaboración propia

Figura 15: ficha técnica Asesoría en Desarrollo corporativo

FICHA TECNICA DEL SERVICIO:	Asesoría en Desarrollo corporativo
------------------------------------	---

TIEMPO DEL SERVICIO	6 - 12	/Meses
----------------------------	---------------	---------------

CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO	
<p style="text-align: center;"> FASE I – Iniciación o Preparativos. FASE II – Diagnostico. FASE III – Plan de Acción. FASE IV- Implementación. FASE V- Evaluación o Terminio. </p>	

EQUIPO HUMANO REQUERIDO	COMPETENCIAS REQUERIDAS POR EL EQUIPO HUMANO
Dos consultores	<p style="text-align: center;"> Orientación al servicio, Toma de decisiones, Trabajo en equipo, Liderazgo, Integridad, Autonomía </p>

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

TIEMPO TOTAL HORAS HOMBRE POR SERVICIO	8	/HORAS
TOTAL, PRECIO DE VENTA POR SERVICIO	\$2.400.000	
COSTO DE VENTA POR SERVICIO	\$720.000	
SITIO DE PRESTACION DEL SERVICIO	Empresa Intervenida	
EQUIPOS A UTILIZAR PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO	cantidad	
Computadores portátiles	2	
Internet / Datos móviles	2	
Celular corporativo	2	
Libreta	2	
Lapiceros	2	
TIEMPO TOTAL SERVICIO	6 - 12	Meses
OBSERVACIONES / HALLAZGOS DEL SERVICIO		

Figura 16: ficha técnica Diagnostico empresarial

FICHA TECNICA DEL SERVICIO:	Diagnostico empresarial	
TIEMPO DEL SERVICIO	3	/ Días
CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO		

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Realizar un diagnóstico organización de la compañía intervenida para detectar áreas de mejora en: definición de objetivos, preparación del equipo, recabo de datos, evaluación de resultados, procesos y llevar a cabo una retroalimentación

EQUIPO HUMANO REQUERIDO	COMPETENCIAS REQUERIDAS POR EL EQUIPO HUMANO	
Dos consultores	Orientación al servicio, Toma de decisiones, Trabajo en equipo, Liderazgo, Integridad, Autonomía	
TIEMPO TOTAL HORAS HOMBRE POR SERVICIO	8	/HORAS
TOTAL, PRECIO DE VENTA POR SERVICIO	\$1.500.000	
COSTO DE VENTA POR SERVICIO	\$450.000	

SITIO DE PRESTACION DEL SERVICIO	Empresa Intervenida
---	----------------------------

EQUIPOS A UTILIZAR PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO	cantidad	
Computadores portátiles	2	
Internet / Datos móviles	2	
Celular corporativo	2	
Libreta	2	
Lapiceros	2	
TIEMPO TOTAL SERVICIO	3	Días

OBSERVACIONES / HALLAZGOS DEL SERVICIO

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Figura 16: ficha técnica formulación y evaluación del proyecto

FICHA TECNICA DEL SERVICIO:	Formulación y evaluación de proyectos	
TIEMPO DEL SERVICIO	6 - 12	/MESES
CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO		
<p>se llevará a cabo en 7 pasos:</p> <p>1 identificación del problema 2 descripción del proyecto 3 identificación de tareas y subtareas 4 planificación de las actividades en línea 5 asignación de recursos 6 elaboración de presupuesto 7 seguimiento y control del proyecto</p>		
EQUIPO HUMANO REQUERIDO	COMPETENCIAS REQUERIDAS POR EL EQUIPO HUMANO	
Dos consultores	Orientación al servicio, Toma de decisiones, Trabajo en equipo, Liderazgo, Integridad, Autonomía	
TIEMPO TOTAL HORAS HOMBRE POR SERVICIO	8	/HORAS
TOTAL, PRECIO DE VENTA POR SERVICIO	\$1.500.000	
COSTO DE VENTA POR SERVICIO	\$450.000	
SITIO DE PRESTACION DEL SERVICIO	Empresa Intervenida	
EQUIPOS A UTILIZAR PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO	cantidad	
Computadores portátiles		

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Internet / Datos móviles		
Celular corporativo		
Libreta		
Lapiceros		
TIEMPO TOTAL SERVICIO	6 - 12	Meses

OBSERVACIONES / HALLAZGOS DEL SERVICIO		

Figura 16: ficha técnica mejoramiento planeación estratégica

FICHA TECNICA DEL SERVICIO:	Mejoramiento Planeación Estratégica
------------------------------------	--

TIEMPO DEL SERVICIO	4	/MESES
----------------------------	----------	---------------

CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO	
Pasos del proceso de planificación estratégica: <ol style="list-style-type: none"> 1. Prioriza tus objetivos. 2. Desarrolla un plan estratégico. 3. Ejecuta y gestiona tu plan. 4. Revisa y modifica el plan. 	

EQUIPO HUMANO REQUERIDO	COMPETENCIAS REQUERIDAS POR EL EQUIPO HUMANO
Dos consultores	Orientación al servicio, Toma de decisiones, Trabajo en equipo, Liderazgo, Integridad, Autonomía

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

TIEMPO TOTAL HORAS HOMBRE POR SERVICIO	80	Días Hábiles
TOTAL, PRECIO DE VENTA POR SERVICIO	\$2.500.000	
COSTO DE VENTA POR SERVICIO	\$750.000	
SITIO DE PRESTACION DEL SERVICIO	Empresa Intervenido	
EQUIPOS A UTILIZAR PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO	cantidad	
Computadores portátiles		
Internet / Datos móviles		
Celular corporativo		
Libreta		
Lapiceros		
TIEMPO TOTAL SERVICIO	4	Meses
OBSERVACIONES / HALLAZGOS DEL SERVICIO		

Figura 17: ficha técnica Asesoría para la Creación de Empresas

FICHA TECNICA DEL SERVICIO:	Asesoría para la Creación de Empresas	
TIEMPO DEL SERVICIO	4	/MESES
CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO		
Pasos para la creación de empresas: 1. Estudio de mercado 2. Definir el plan del negocio		

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

3. Identificar el financiamiento para el plan de negocio
4. determinar la ubicación estratégica del negocio
5. Determinar la estructura jurídica del negocio
6. Definir el nombre de la razón socia
7. Constitución y registro de la empresa
8. Tramitar licencias o permisos que se requieran
9. Abrir cuenta bancaria para la empresa
10. Determinar las herramientas para trabajar en el plan de negocio

EQUIPO HUMANO REQUERIDO	COMPETENCIAS REQUERIDAS POR EL EQUIPO HUMANO	
Dos consultores	Orientación al servicio, Toma de decisiones, Trabajo en equipo, Liderazgo, Integridad, Autonomía	
TIEMPO TOTAL HORAS HOMBRE POR SERVICIO	80	Días Hábiles
TOTAL, PRECIO DE VENTA POR SERVICIO	\$3.000.000	
COSTO DE VENTA POR SERVICIO	\$900.000	

SITIO DE PRESTACION DEL SERVICIO	Empresa Intervenida
---	----------------------------

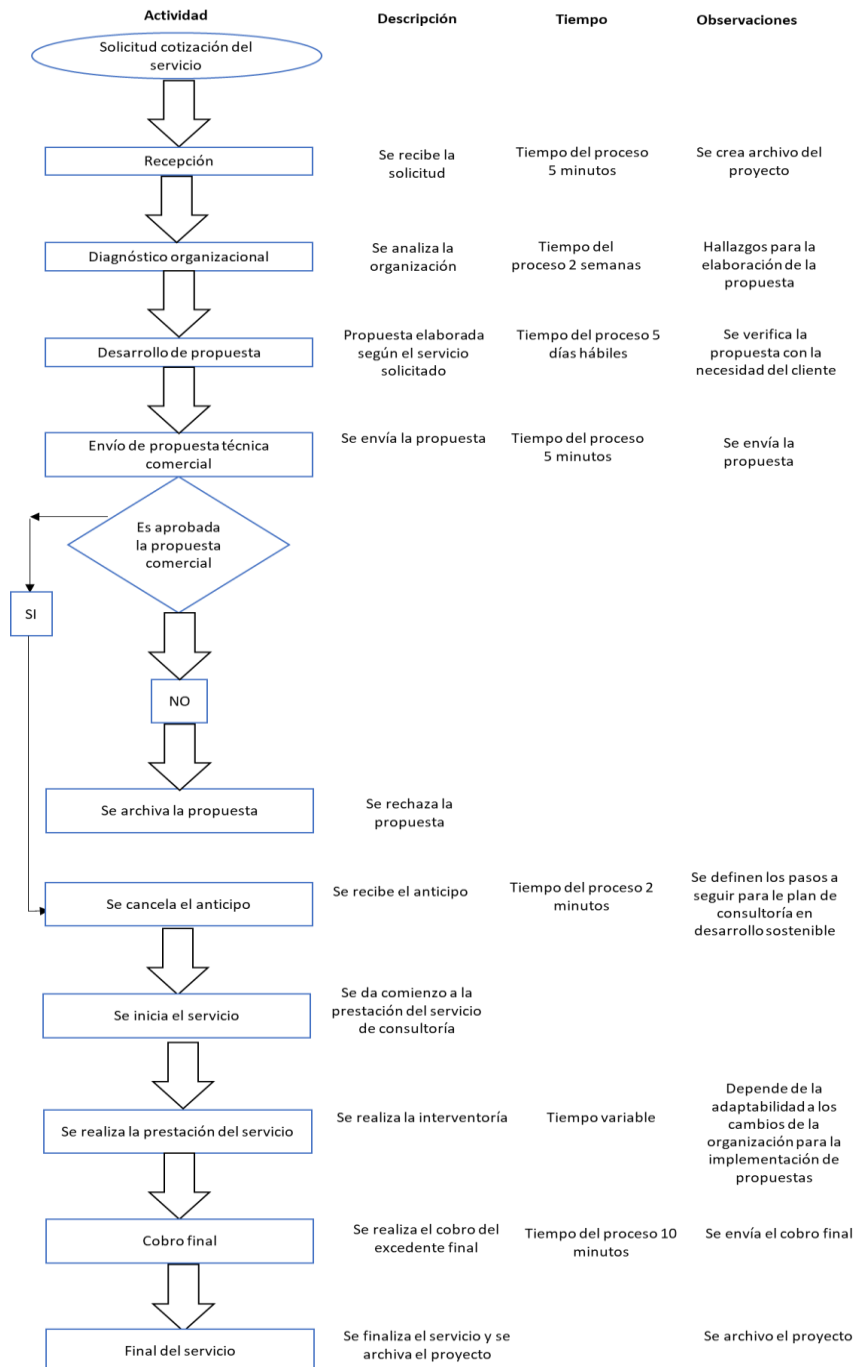
EQUIPOS A UTILIZAR PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO	cantidad	
Computadores portátiles		
Internet / Datos móviles		
Celular corporativo		
Libreta		
Lapiceros		
TIEMPO TOTAL SERVICIO	4	Meses

OBSERVACIONES / HALLAZGOS DEL SERVICIO

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

7.2. Diagrama de Procesos

Figura 15: Diagrama de flujo de proceso en consultoría enfocado al desarrollo sostenible:



empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Fuente: elaboración propia.

Es importante conocer que, una encuesta realizada a los clientes de manera periódica permite a la organización medir la satisfacción del cliente y el compromiso con el servicio.

Realizar una encuesta de satisfacción es siempre la mejor forma de saber qué opinan los clientes de la prestación del servicio que se le está brindando.

Hay muchas maneras de realizar encuestas, pero realizar una encuesta de satisfacción en línea siempre es la mejor opción porque es el medio más económico, rápido y fácil.

Adicional, con la ayuda de una encuesta de satisfacción, también se puede obtener información sobre los clientes insatisfechos y evitar que abandonen el portafolio de servicio contratado. Por tanto, significa que se tiene las herramientas para cumplir con las expectativas de los clientes y no afectará los ingresos esperados.

Los objetivos principales de realizar una encuesta de satisfacción son que permite tomar decisiones a corto, mediano y largo plazo, ya que deja saber con exactitud las oportunidades de mejora que se tiene al momento de la prestación del servicio, conocer las opiniones de los clientes, que puntos son los de mayor agrado generados en los clientes, entender con una vista 360° los diferentes tipos de necesidades del cliente, brinda la oportunidad de generar métodos para la retención, conocer si está dando los resultados esperados al implementar determinadas estrategias y ampliar las expectativas de los clientes.

7.3. Tecnología del proceso productivo:

- Se requieren tres (3) computadores portátiles con las siguientes características:
IdeaPad 3 14" 6ta Gen (14", AMD) costo \$1.959.901 C/U

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

- Tres (3) escritorios modulares estándar con sus respectivos separadores y tres (3) sillas ergonómicas, costo \$199.900
- Una (1) Impresora Multifuncional HP 720 Smart Tank Blanco, costo \$749.000
- Un (1) archivador metálico Llr18573 - Lorell Soho 18 3 Gavetas Archivo Vertical, costo \$469.900
- Tres (3) celulares inteligentes con las siguientes especificaciones: SAMSUNG Galaxy A14 128GB Negro, costo \$1.119.090
- Microsoft Office 365 Empresa Estándar / 12 Meses \$599.900

7.4. Disponibilidad de insumos y materia prima:

Se necesitan para brindar este tipo de servicio:

- Tener claridad en los criterios de desempeño
- Contar con la información necesaria de la empresa y de sus colaboradores
- Autonomía para la prestación del servicio en conjunto con los altos gerentes

7.5. Personal requerido para la prestación del servicio.

Para la prestación del servicio se requiere un total de personal disponible de tres profesionales de planta.

7.6. Plan de producción:

Teniendo en cuenta que es una empresa de prestación de servicios, la materia prima utilizada es el tiempo que se contrata con el personal de planta requerido para la ejecución del servicio en las MiPymes.

7.7. Capacidad instalada:

Esta estará conformada por un equipo de trabajo base, que son los tres socios inversionistas del proyecto, es importante tener en cuenta que para las demás solicitudes que se

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

salen de la capacidad instalada de este equipo base, será contratado bajo el modelo de contratación a destajo.

Por otra parte, se hace referencia a la capacidad real que tiene la empresa de consultoría ICJ Empresarial para la prestación del servicio por consultor de acuerdo con lo siguiente:

Tabla 13: Cantidad de horas por servicio equivalentes a una consultoría por empresa

Cantidad de horas servicio / consultor		
Descripción	Horas x Consultor	Horas x Equipo Base
Horas diarias por empresa	4	12
Días de trabajo	6	18
Horas por semana	24	72
Semanas por mes	4	12
Horas por mes	96	288
Total, horas año	1.152	3.456

Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con la tabla No. 13, se puede decir que la capacidad instalada base al año son de 3.456 horas, dado que se proyecta un total de 78 consultorías al año, lo que indica que por mes se tendría la atención de siete (7) empresas en promedio por consultor, lo que en total serían 21 empresas atendidas por mes con el equipo base.

Desde la perspectiva de un escenario realista se tendrá un total de 78 empresas atendidas en el primer año, que es la capacidad instalada máxima del equipo base, se espera que, para la proyección del segundo año en adelante, con el fin de generar más empleo o en caso de superar la capacidad instalada, se utilizará el modelo de contratación a destajo, es decir por horas.

7.8. Modelo de gestión integral:

El modelo de gestión integral del proceso productivo se basa en el control del personal requerido y las horas laborales para la ejecución del servicio a prestar, esto permite tener un

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

reporte del tiempo en el cual se analiza el tiempo y costo, esto permitirá realizar un seguimiento de la gestión de horas y la validación de cada propuesta del servicio ejecutado.

Lo anterior, garantiza el cumplimiento del servicio en las fechas establecidas, el recurso utilizado (tiempo), seguimiento al proceso, control de calidad y costos en el servicio, garantizando así la rentabilidad del proceso ejecutado.

7.9. Procesos de investigación y desarrollo.

Inicialmente no se contará con un área exclusiva en el desarrollo e investigación, esta labor será ejecutada por el gerente de ICJ Empresarial SAS, con el fin de brindar nuevas alternativas y asignación del tiempo establecido para realizar planes de trabajo en la búsqueda de nuevas líneas de negocio y análisis del mercado, garantizando la competitividad y el mejoramiento continuo de la compañía.

8. Aspectos Organizacionales y Legales

8.1. Estudio Legal:

Teniendo en cuenta la naturaleza comercial de las empresas y por su tamaño se ha decidido que estará bajo una estructura Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), basados en la ley 1258 de 2008, este tipo de estructura promueve por medio de su flexibilidad el emprendimiento en Colombia.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

8.2. Estructura organizacional:

La empresa tendrá el nombre de Consultoría ICJ Empresarial SAS, constituida legalmente en Colombia como una sociedad SAS, de acuerdo con la ley 1258 de 2008 como se define a continuación:

Nombre de la empresa: Consultoría ICJ Empresarial SAS

Misión:

Prestar servicios de consultoría empresarial enfocada en los objetivos de desarrollo sostenible a las micro, pequeñas y medianas empresas para un mejoramiento continuo, sostenible y sustentable, generando valor y competitividad a través de la innovación.

Visión:

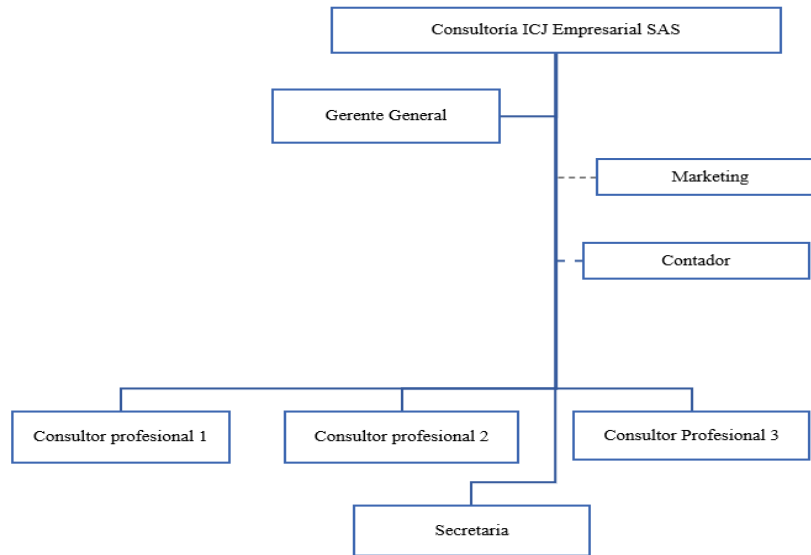
Para el año 2028 CONSULTORIA ICJ EMPRESARIAL SAS será una empresa referente en la que brinda servicios de consultoría, acompañamiento a cada una de las MyPymes, con principios consolidados de transparencia, equidad, respeto y responsabilidad, siendo sustentable de acuerdo con las necesidades de los clientes.

Organigrama de la empresa Consultoría ICJ Empresarial SAS

Por medio del organigrama se presenta la estructura en la que se define las funciones, autoridad y responsabilidad de cada unidad de mando, aquí se representa gráficamente a la compañía.

Figura 16: *Organigrama de la empresa Consultoría ICJ Empresarial SAS*

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible



Fuente: elaboración propia.

En el organigrama anterior, se observa el tipo de estructura que será lineal o simple que se utilizan en las pequeñas empresas.

8.3. Descripción de los cargos:

A continuación, se detallan los cargos que tendrá la empresa Consultoría ICJ Empresarial SAS:

Tabla 14: Descripción del cargo Gerente General

Descripción del Cargo Gerente General:

Consultoría ICJ Empresarial SAS	Perfil del Cargo	Código
1. Identificación del Cargo:		
Nombre del Cargo	Gerente General	
2. Objetivo del Cargo:		
Planear, organizar, dirigir y controlar actividades de toda la organización.		

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

3. Requisitos mínimos
Formación académica:
Educación universitaria completa
Profesional en carreras administrativas
Experiencia Laboral:
Dos o más años en el cargo en empresas de servicio.
4. Funciones:
Ejercer la representación legal de la empresa
Coordinar el cumplimiento de las diferentes áreas de la organización
Administrar los recursos financieros correspondientes a la actividad de la organización.
Asegurar el cumplimiento de normas, políticas y procedimientos actuales de la empresa.
Gestionar el talento humano de la organización.
Garantizar el cumplimiento de metas establecidos por la gerencia en las diferentes áreas de la organización.
5. Competencias
Adaptación
Análisis
Aprendizaje
Flexibilidad
Autonomía
Autocontrol
Iniciativa
Liderazgo
Orientación al servicio
Persuasión
Integridad
Delegación
Toma de decisiones

Fuente: elaboración propia de los autores,

Tabla 15: Descripción del cargo de Consultor

Descripción del cargo del consultor

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Consultoría ICJ Empresarial SAS	Perfil del Cargo	Código
1. Identificación del Cargo:		
Nombre del Cargo	Consultor	
2. Objetivo del Cargo:		
Atender las solicitudes de los clientes por medio de llamadas y correo electrónico para asignar la visita que corresponde		
3. Requisitos mínimos		
Formación académica:		
Administrador de empresas o carreras a fines		
Experiencia Laboral:		
Un año o más ejerciendo cargos de servicio al cliente en empresas del sector servicio, preferiblemente de consultoría		
4. Funciones:		
Planear las visitas de los clientes según sea el requerimiento		
Programar el servicio		
Brindar soluciones a los clientes de manera eficiente y eficaz		
Realizar seguimiento al cumplimiento de metas de la organización		
5. Competencias		
Adaptación		
Análisis		
Aprendizaje		
Flexibilidad		
Autonomía		
Autocontrol		
Iniciativa		
Liderazgo		
Orientación al servicio		
Persuasión		
Integridad		

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Delegación
Toma de decisiones
Trabajo en equipo

Fuente: elaboración propia de los autores.

Tabla 16: Descripción del cargo secretaria

Descripción del cargo secretaria

Consultoría ICJ Empresarial SAS	Perfil del Cargo	Código
1. Identificación del Cargo:		
Nombre del Cargo	Secretaria	
2. Objetivo del Cargo:		
Atender de manera eficiente los requerimientos de los clientes internos y externos		
3. Requisitos mínimos		
Formación académica:		
técnico o tecnólogo en carreras administrativas		
Experiencia Laboral:		
Un año o más ejerciendo cargos de servicio al cliente en empresas del sector servicio.		
4. Funciones:		
Atención al público interno y externo		
Revisar el agendamiento del gerente y consultor		
Coordinar los requerimientos de los documentos de la empresa		
Funciones que designe la empresa		
5. Competencias		
Adaptación		

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Aprendizaje
Flexibilidad
Autonomía
Iniciativa
Orientación al servicio
Persuasión
Integridad
Delegación
Toma de decisiones
Trabajo en equipo

Fuente: elaboración propia de los autores

8.4. Composición salarial

Teniendo en cuenta el estudio salarial en Colombia para los cargos de Gerente, Consultor y secretaria para el mismo sector en la web ww.talent.com, se detallan a continuación:

Tabla 17: *Prestaciones sociales*

Cargo	Tipo de contrato	Salario	Auxilio de Transporte
Gerente	Termino fijo	\$ 2.000.000	\$ 140.606
Consultor	Termino fijo	\$ 1600.000	\$ 140.606
Secretaria	Termino fijo	\$ 1.300.000	\$ 140.606

Fuente: elaboración propia.

Es importante tener en cuentas las prestaciones sociales de ley que se exigen al empleador para cada uno de los trabajadores que se encuentren contratados en la compañía Consultaría ICJ Empresarial SAS

Tabla 18: *Prestaciones sociales de ley*

Descripción	Porcentaje
Prima de servicios	8,33%

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Cesantías	8,33%
Intereses sobre las cesantías	12%
Vacaciones	4,17%

Fuente: elaboración propia.

Tabla 19: *Aportes a seguridad social:*

Descripción	Porcentaje
Aportes de Salud	8,50%
Aportes de pensión	12,00%
Riesgos Laborales	Nivel I

Fuente: elaboración propia

Tabla 20: *Aportes parafiscales:*

Descripción	Porcentaje
Caja de compensación familiar	4,00%
ICBF	3,00%
SENA	2,00%

Fuente: elaboración propia

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

9. Aspectos Financieros

En este apartado se mencionan los aspectos más importantes del proyecto para la evaluación del plan de negocios de Consultoría ICJ Empresarial SAS, en donde se analizará el comportamiento de los primeros cinco años, ordenando y sistematizando la información de carácter monetario que se conocen en las etapas anteriores.

9.1. Objetivos financieros:

- Determinar la razón de endeudamiento que se adapte a la empresa
- Identificar el capital social adecuado para la asignación de socios e inversión a cambio de una participación de acciones.
- Indicar el porcentaje de crecimiento anual que se espera en la rentabilidad de la empresa en sus primeros cinco años para su estabilidad en los años posteriores.
- Conocer la Tasa Interna de Retorno (TIR) positiva para la captación de capital.

9.2. Supuestos económicos para la simulación:

De acuerdo con la proyección realizada por (Bancolombia, 2023) de los próximos cinco (5) años, se realizan el supuesto económico, teniendo en cuenta una inflación de 4.8% para el año 2024, 4.1 % para el año 2025, 3.5% para el año 2026, 3.3 % para el año 2027 y se relaciona con el incremento de ventas que se encuentran en los costos y gastos de los colaboradores para la puesta en marcha del proyecto.

9.2.1. Proyección de ventas

De acuerdo con la validación realizada en el mercado, se evidencia que las actividades económicas potenciales para tener mayor participación son, sector comercio con un 27.6%, servicios administrativos con un 12.4%, sector construcción con el 15.2%, y por último el sector

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

de información y comunicaciones con un 11.4%, esto nos arroja un total del 66.6% que corresponde a 6.315 empresas ubicadas en la comuna dos (2) de Santiago de Cali.

Ahora bien, de este mercado las empresas que están dispuestas a contratar un servicio de consultoría con un enfoque al desarrollo sostenible para la gestión integral de los procesos de su empresa corresponden al 88.6%, lo que se acerca a un total de 5.595 empresas potenciales de las 6.315 posibles para ser atendidas, lo que implica un mercado amplio.

Por lo cual, en esta validación se evidencia que la disposición presupuestal para la contratación del servicio de consultoría, el 59% que corresponden a un total de empresas de 3.301 se encuentran en el rango de \$1.000.000 a \$2.000.000, lo que da una oportunidad de participación en este rango de empresas segmentadas; tanto por su actividad económica, cómo su interés en la contratación de estos servicios y que cuentan con el presupuesto para hacerlo, lo cual está dentro de las propuestas de la Consultoría ICJ Empresarial gracias a su flexibilidad en el precio, dado que se cobra por horas y no como un único valor fijo a pagar, es importante resaltar que cada empresa tiene necesidades diferentes, lo que hace que su precio sea variable, para los ingresos que se obtienen por el desarrollo de la actividad comercial.

La proyección de ventas de este proyecto en la participación de este segmento del mercado, inicialmente para el primer año es del 2.36%, teniendo en cuenta la capacidad instalada del equipo base se puede atender máximo 78 solicitudes anuales, lo que nos permite tener una alta oportunidad de crecimiento para los próximos años, que de acuerdo con este incremento se realizará subcontratación bajo la modalidad de destajo.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Es importante mencionar, que los diferentes sectores económicos al encontrarse en un crecimiento constante y en pro de mejorar sus procesos, el portafolio de servicios que ofrece la Consultoría ICJ Empresarial SAS se ajusta a sus necesidades.

Para el ejercicio se proyecta un crecimiento anual sobre las ventas del 17 %, dado el crecimiento del sector en la comuna dos (2) de la ciudad de Santiago de Cali según la cámara de comercio, enfocados en todos los sectores económicos de la MiPymes dado que la prestación del servicio aplica para toda organización que tenga procesos internos que busca el crecimiento y competitividad.

Lo anterior, basado en el comportamiento del crecimiento del mercado de los últimos años, lo cual lo hace que las proyecciones se realicen de manera consistente en los próximos años para el mercado.

A continuación, se muestra la cantidad de servicios a prestar según el portafolio, y el número de unidades estimadas a vender por cada año.

En la siguiente tabla se muestra el ingreso operacional en un año de acuerdo con los servicios seleccionados a prestar y su proyección en cinco años:

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Tabla 21: *Ingresos por ventas proyectados.*

AÑO	2023	PROYECCIONES			
		2024	2025	2026	2027
VENTAS ANUALES	\$ 186.200.000	\$228.310.992	\$ 273.110.616	\$ 337.588.304	\$ 434.119.587
COSTOS ANUALES	\$ 56.160.000,0	\$ 65.707.200	\$ 76.456.224	\$ 92.550.444	\$116.775.226
MARGEN OPERATIVO	\$ 130.040.000	\$ 162.603.792	\$ 196.654.392	\$ 245.037.860	\$ 317.344.360

Fuente: Elaboración propia.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

9.2.2. Proyección de costos del servicio

Al ser una empresa prestadora de servicios se estiman costos promedio del 30 % fijo para todos los servicios:

Tabla 22: *Proyección costos del servicio.*

COSTOS DE CADA PRODUCTO O SERVICIO				
	NOMBRE DEL PRODUCTO SERVICIO	CANTIDADES	COSTO UNITARIO DEL PDTO O SERVICIO	COSTOS TOTALES
1	Asesoría en estrategia y organización	14	\$ 720.000	\$ 10.080.000
2	Asesoría en Desarrollo corporativo	14	\$ 720.000	\$ 10.080.000
3	Diagnostico empresarial	8	\$ 450.000	\$ 3.600.000
4	Formulación y Evaluación de proyectos	8	\$ 450.000	\$ 3.600.000
5	Mejoramiento planeación estrategica	14	\$ 750.000	\$ 10.500.000
6	Asesoría para creación de empresas	20	\$ 900.000	\$ 18.000.000
7	0	0	\$ -	\$ -
8	0	0	\$ -	\$ -
9	0	0	\$ -	\$ -
10	0	0	\$ -	\$ -
	TOTAL		\$	55.860.000

Fuente: elaboración propia.

PROYECCIONES					
AÑO	2023	2024	2025	2026	2027
COSTOS ANUALES	\$ 55.860.000	\$ 65.356.200	\$ 75.101.364	\$ 89.692.532	\$ 111.654.942

Fuente: elaboración propia basados en el simulador financiero simplificado Versión 2.12 Universidad EAN

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

9.2.3. Proyección de gastos fijos

Para la proyección de los costos administrativos de Consultoría ICJ Empresarial SAS, se establecen los valores de los servicios que son complementarios al desarrollo de la actividad principal y que permite su operación teniendo en cuenta las instalaciones físicas que dan apoyo al departamento administrativo.

Para efectos del ejercicio se tendrá en cuenta un incremento del 8 % en todos los servicios:

Tabla 23: *Proyección costos administrativos*

GASTOS FIJOS:	VALOR AÑO 1
ARRIENDO:	\$ 12.000.000,00
SERVICIOS PÚBLICOS:	\$ 2.400.000,00
TELEFONÍA CELULAR:	\$ -
INTERNET:	\$ 150.000,00
PAPELERÍA:	\$ 1.200.000,00
SERVICIOS DE SEGURIDAD:	\$ -
SERVICIOS DE ASEO:	\$ 400.000,00
pólizas de seguro	\$ -
Outsourcing	\$ -
	\$ -
	\$ -
	\$ -
	\$ -
	\$ -
TOTAL, GASTOS FIJOS	\$ 16.150.000,00

Fuente: Elaboración propia.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

PROYECCIONES					
DESCRIPCIÓN	2023	2024	2025	2026	2027
GASTOS FIJOS DEL PERIODO	\$ 16.150.000	\$ 16.925.200	\$ 17.619.133	\$18.235.803	\$ 18.837.584

Fuente: elaboración propia basados en el simulador financiero simplificado Versión 2.12 Universidad EAN

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

9.2.4. Presupuesto de inversión

Para dar inicio al plan de negocios se hace necesario contar con el presupuesto de inversión total en el que incluye la inversión fija, la inversión diferida y el capital de trabajo para cubrir los costos operativos y administrativos:

9.2.4.1. Inversiones diferidas:

Corresponden a las inversiones realizadas para la escrituración e instalación de la empresa:

- Solicitud del Pre RUT, este trámite es gratuito.
- Teniendo en cuenta que la empresa a constituir es una SAS no es necesario estatutos de a través de escritura Pública, por lo cual solo será suficiente la autenticación ante notaria y el valor es de \$8.944
- Impuesto del 0.7% de registro con cuantía sobre el valor del capital suscrito, el capital inicial de Consultoría ICJ Empresarial SAS es de \$30.000.000, para pagar un total en la cámara de comercio de \$210.000
- Los derechos de inscripción tienen un valor de \$42.000 para el registro de matrícula mercantil.
- Si se vincula a los beneficios de la Ley 1429, no tendrá costo de matrícula en el primer año.
- El formulario de Registro Único Empresarial – RUES \$7.200
- Certificado de existencia y representación legal \$6.600

Tabla 29: *Inversiones Diferidas*

Inversiones Diferidas		
Descripción	Cantidad	Costo
Autenticación ante notaria	1	\$ 8.944
Registro en cámara de comercio	1	\$ 210.000
Derechos de inscripción	1	\$ 42.000

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Formulario Registro Único Empresarial	1	\$ 7.200
Certificado de existencia y representación legal	1	\$ 6.600
Total, Inversiones Diferidas		\$ 274.744

Fuente: elaboración propia.

9.2.4.2. Inversiones fijas

Es importante tener en cuenta los activos fijos que serán utilizados para la puesta en marcha de la empresa, para ello es necesario precisar todos aquellos elementos de uso primario:

Tabla 30: *Inversiones fijas*

Inversiones Fijas			
Descripción	Cantidad	Costo	Total
Silla para Oficina Ergonómica Color Negro	3	\$ 199.900	\$ 599.700
Escritorio Astana 73.5X120X50 Blanco	3	\$ 199.900	\$ 599.700
Archivador Buck 3 Cajones 35X52X73Cm Blanco	1	\$ 469.900	\$ 469.900
Computador portátil IdeaPad 3 14" 6ta Gen (14", AMD)	3	\$1.959.901	\$ 5.879.703
Impresora Multifuncional EPSON Ecotank L3210 Hg - Negro	1	\$ 749.000	\$ 749.000
Celular SAMSUNG Galaxy A14 128GB Negro	3	\$ 1.119.090	\$ 3.357.270
Microsoft 365 Empresa Aplicaciones 1año	3	\$ 599.900	\$ 1.799.700
Total, inversiones fijas			\$ 13.454.973

Fuente: elaboración propia.

9.2.4.3. Depreciaciones:

Tabla 31: *Depreciaciones*

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Depreciaciones			
Descripción	Vida Útil	Costo total	Depreciación anual
Muebles y enseres	5 años	\$ 1.669.300	\$ 333.860
Equipos de computo	5 años	\$ 11.785.673	\$ 2.357.135
Total		\$ 13.454.973	\$ 2.690.995

Fuente: elaboración propia.

9.2.4.4. Capital de trabajo:

El capital de trabajo hace referencia a todos aquellos recursos que son necesarios para la operación del plan de negocio, incluyendo los costos administrativos, operativos, mano de obra directa:

Costos de mano de obra:

Tabla 32: *Costo de mano de obra*

Costos de mano de obra				
Descripción	No. De Empleados	Total, Salario Unitario	Total, salario mensual	Total, salario anual
Gerente	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Consultor	2	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	\$ 38.400.000
Secretaria	1	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000	\$ 15.600.000
Total, costo de mano de obra			\$ 6.500.000	\$ 78.000.000

Fuente: elaboración propia.

Tabla 33: *Costos administrativos*

Fuente: elaboración propia.

Total, capital de trabajo:

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Tabla 34: *Capital de trabajo*

CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL			
	MESES		VALOR
COSTOS OPERATIVOS	4,0	\$	18.620.000
NOMINAS	6,0	\$	39.000.000
MARKETING MIX	-	\$	-
GASTOS FIJOS	6,0	\$	8.075.000
TOTAL		\$	65.695.000

Fuente: elaboración propia basados en el simulador financiero simplificado Versión 2.12

Universidad EAN

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

9.2.4.5. Inversión total:

Tabla 35: *Inversión total y necesidades de financiación.*

INVERSION TOTAL Y NECESIDADES DE FINANCIACION								
TOTAL INVERSIONES	\$	13.454.973	TASA DE INT ANUAL CRÉDITO	20.00%	AÑOS DE CRÉDITO	5		
CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL			CALCULO DEL PRESTAMO					
	MESES	VALOR	AÑO 0	inicial	interés	amort	cuota	final
COSTOS OPERATIVOS	4,0	\$ 18.620.000	2023	\$ 49.149.973	\$ 9.829.995	\$ 6.604.759	\$ 16.434.753	\$ 49.149.973,0
NOMINAS	6,0	\$ 39.000.000	2024	\$ 42.545.214	\$ 8.509.043	\$ 7.925.711	\$ 16.434.753	\$ 42.545.214
MARKETING MIX	-	\$ -	2025	\$ 34.619.504	\$ 6.923.901	\$ 9.510.853	\$ 16.434.753	\$ 25.108.651
GASTOS FIJOS	6,0	\$ 8.075.000	2026	\$ 25.108.651	\$ 5.021.730	\$ 11.413.023	\$ 16.434.753	\$ 13.695.628
TOTAL		\$ 65.695.000	2027	\$ 13.695.628	\$ 2.739.126	\$ 13.695.628	\$ 16.434.753	\$ -
TOTAL INVERSION		\$ 79.149.973	VOLVER AL MENÚ					
APORTE DE LOS EMPRENDEDORES		\$ 30.000.000						
PRESTAMO A SOLICITAR		\$ 49.149.973						

Fuente: elaboración propia basados en el simulador financiero simplificado Versión 2.12 Universidad EAN

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

9.3.Estados financieros (escenario probable)

Los estados financieros dentro del escenario probable muestran una estructura mediante la simulación de presupuestos económicos que permitan elaborar los indicadores financieros para realizar la evaluación y viabilidad económica del proyecto.

9.3.1. Flujo de Caja.

Para el primer año se estiman unos ingresos mínimos con el fin de dar a conocer la marca en el mercado, a partir del segundo año se aumentan las unidades de ventas por servicios de manera razonable y alcanzable donde cada uno de los socios tendrá que ejercer su rol comercial para lograr un incremento en los ingresos, y dado que el potencial de la población es alto en las MiPymes con un total de (9.483), arroja un resultado positivo en el primer año, quedando de la siguiente manera:

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Tabla 36: *Flujo de caja proyectado*

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO:												
CAPITAL INVERTIDO												
	ANO 0		2023		2024		2025		2026		2027	
Activos Corrientes	\$	65.695.000	\$	77.950.247	\$	101.772.074	\$	127.224.122	\$	166.409.392	\$	228.468.552
Pasivos Corrientes	\$	-	\$	5.659.154	\$	15.828.944	\$	27.124.111	\$	43.891.666	\$	69.463.993
KTNO	\$	65.695.000	\$	72.291.093	\$	85.943.130	\$	100.100.011	\$	122.517.727	\$	159.004.559
Activo Fijo Neto	\$	13.454.973	\$	10.763.978	\$	8.072.984	\$	5.381.989	\$	2.690.995	\$	-
Depreciación Acumulada	\$	-	\$	2.690.995	\$	5.381.989	\$	8.072.984	\$	10.763.978	\$	13.454.973
Activo Fijo Bruto	\$	13.454.973	\$	13.454.973	\$	13.454.973	\$	13.454.973	\$	13.454.973	\$	13.454.973
Total Capital Operativo Neto	\$	79.149.973	\$	83.055.071	\$	94.016.114	\$	105.482.000	\$	125.208.721	\$	159.004.559
CALCULO DEL FLUJO DE CAJA LIBRE												
EBIT	\$	25.999.005,4	\$	53.734.597,4	\$	84.421.360,5	\$	130.426.489,4	\$	201.207.677,1		
Impuestos	\$	9.099.651,9	\$	18.807.109,1	\$	29.547.476,2	\$	45.649.271,3	\$	70.422.687,0		
NOPLAT	\$	16.899.353,5	\$	34.927.488,3	\$	54.873.884,3	\$	84.777.218,1	\$	130.784.990,1		
Inversión Neta	\$	-3.905.098,2	\$	-10.961.042,9	\$	-11.465.885,7	\$	-19.726.721,5	\$	-33.795.837,2		
Flujo de Caja Libre del período	\$	12.994.255	\$	23.966.445	\$	43.407.999	\$	65.050.497	\$	96.989.153		

Fuente: elaboración propia basados en el simulador financiero simplificado Versión 2.12 Universidad EAN

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

9.3.2. Estado de resultados,

A continuación, se relaciona el estado de resultados proyectado a los cinco (5) años siguientes, es importante tener en cuenta que, en el año uno (1) se evidencia una utilidad bruta, debido a los gastos que se realizan como inversiones iniciales, sin embargo, a partir del segundo año se puede evidenciar un crecimiento positivo del ejercicio

Tabla 37: Estado de resultados proyectado

ESTADO DE RESULTADOS						
		2023	2024	2025	2026	2027
VENTAS	\$	186.200.000,0	\$ 228.310.992,0	\$ 273.110.616,3	\$ 337.588.304,8	\$ 434.119.587,2
COSTO VENTAS	\$	55.860.000,0	\$ 65.356.200,0	\$ 75.101.364,0	\$ 89.692.532,3	\$ 111.654.942,6
UTILIDAD BRUTA	\$	130.340.000,0	\$ 162.954.792,0	\$ 198.009.252,3	\$ 247.895.772,5	\$ 322.464.644,6
GASTOS ADITIVOS Y VTAS	\$	78.000.000,0	\$ 81.744.000,0	\$ 85.095.504,0	\$ 88.073.846,6	\$ 90.980.283,6
GASTOS FIJOS DEL PERIODO	\$	16.150.000,0	\$ 16.925.200,0	\$ 17.619.133,2	\$ 18.235.802,9	\$ 18.837.584,4
OTROS GASTOS	\$	7.500.000,0	\$ 7.860.000,0	\$ 8.182.260,0	\$ 8.468.639,0	\$ 8.748.105,0
DEPRECIACIÓN	\$	2.690.994,6	\$ 2.690.994,6	\$ 2.690.994,6	\$ 2.690.994,6	\$ 2.690.994,6
UTILIDAD OPERATIVA	\$	25.999.005,4	\$ 53.734.597,4	\$ 84.421.360,5	\$ 130.426.489,4	\$ 201.207.677,1
GASTOS FINANCIEROS	\$	9.829.994,6	\$ 8.509.042,8	\$ 6.923.900,7	\$ 5.021.730,2	\$ 2.739.125,6
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	\$	16.169.010,8	\$ 45.225.554,6	\$ 77.497.459,7	\$ 125.404.759,2	\$ 198.468.551,5
IMPUESTOS	\$	5.659.153,8	\$ 15.828.944,1	\$ 27.124.110,9	\$ 43.891.665,7	\$ 69.463.993,0
UTILIDAD NETA	\$	10.509.857,0	\$ 29.396.610,5	\$ 50.373.348,8	\$ 81.513.093,5	\$ 129.004.558,5

Fuente: elaboración propia basados en el simulador financiero simplificado Versión 2.12

Universidad EAN

9.3.3. Balance general.

A continuación, se relaciona el balance general inicial proyectado a 5 años, se tuvo para este ejercicio un 8% como porcentaje de crecimiento:

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Tabla 38: Balance General proyectado

		BALANCE					
		ANO 0	2023	2024	2025	2026	2027
ACTIVO							
CAJA/BANCOS	\$	65.695.000,00	\$ 77.950.246,61	\$ 101.772.074,42	\$ 127.224.121,54	\$ 166.409.392,46	\$ 228.468.551,54
FIJO NO DEPRECIABLE	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FIJO DEPRECIABLE	\$	13.454.973,00	\$ 13.454.973,00	\$ 13.454.973,00	\$ 13.454.973,00	\$ 13.454.973,00	\$ 13.454.973,00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$	-	\$ 2.690.994,60	\$ 5.381.989,20	\$ 8.072.983,80	\$ 10.763.978,40	\$ 13.454.973,00
ACTIVO FIJO NETO	\$	13.454.973,00	\$ 10.763.978,40	\$ 8.072.983,80	\$ 5.381.989,20	\$ 2.690.994,60	\$ -
TOTAL ACTIVO	\$	79.149.973,00	\$ 88.714.225,01	\$ 109.845.058,22	\$ 132.606.110,74	\$ 169.100.387,06	\$ 228.468.551,54
PASIVO							
Impuestos X Pagar		0	\$ 5.659.153,8	\$ 15.828.944,1	\$ 27.124.110,9	\$ 43.891.665,7	\$ 69.463.993,0
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$	-	\$ 5.659.153,8	\$ 15.828.944,1	\$ 27.124.110,9	\$ 43.891.665,7	\$ 69.463.993,0
Obligaciones Financieras	\$	49.149.973,00	\$ 42.545.214,21	\$ 34.619.503,67	\$ 25.108.651,01	\$ 13.695.627,82	\$ -
PASIVO	\$	49.149.973,00	\$ 48.204.367,99	\$ 50.448.447,76	\$ 52.232.761,92	\$ 57.587.293,56	\$ 69.463.993,04
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	\$ 10.509.857,0	\$ 29.396.610,5	\$ 50.373.348,8	\$ 81.513.093,5	\$ 129.004.558,5
TOTAL PATRIMONIO	\$	30.000.000,00	\$ 40.509.857,02	\$ 59.396.610,46	\$ 80.373.348,83	\$ 111.513.093,50	\$ 159.004.558,50
TOTAL PAS + PAT	\$	79.149.973,00	\$ 88.714.225,01	\$ 109.845.058,22	\$ 132.606.110,74	\$ 169.100.387,06	\$ 228.468.551,54

Fuente: elaboración propia basados en el simulador financiero simplificado Versión 2.12

Universidad EAN.

9.3.4. Indicadores financieros de rentabilidad

9.3.4.1. Punto de equilibrio.

De acuerdo con el simulador financiero utilizado para el plan de negocio a continuación se puede observar el punto de equilibrio teniendo en cuenta los gastos y costos fijos.

PUNTO DE EQUILIBRIO			
NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	MARGEN DE CONTRIBUCION UNITARIO	PARTICIPACION % EN VENTAS TOTALES	PTO EQUILIBRIO POR REFERENCIA DE PDTO O SERVICIO
Asesoría en estrategia y organizac	\$ 1.680.000,00	18% \$	303.157,89
Asesoría en Desarrollo corporativo	\$ 1.680.000,00	18% \$	303.157,89
Diagnostico empresarial	\$ 1.050.000,00	6% \$	67.669,17
Formulación y Evaluación de proyec	\$ 1.050.000,00	6% \$	67.669,17
Mejoramiento planeación estrategic	\$ 1.750.000,00	19% \$	328.947,37
Asesoría para creación de empresa	\$ 2.100.000,00	32% \$	678.691,73
0	\$ -	0% \$	-
0	\$ -	0% \$	-
0	\$ -	0% \$	-
0	\$ -	0% \$	-
0	\$ -	0% \$	-
			58,18 UNIDADES
TOTAL MARGEN DE CONTRIBUCION PROMEDIO PONDERADO =		\$ 1.747.293,23	
PUNTO DE EQUILIBRIO = COSTOS Y GTOS FIJO/MCPP =			58,18 UNIDADES
PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS (VALOR VENTAS MINIMAS EN TOTAL SIN IVA)		\$ 145.214.285,71	

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Fuente: elaboración propia basados en el simulador financiero simplificado Versión 2.12

Universidad EAN

De acuerdo con lo anterior, para cubrir los costos y gastos en la empresa de consultoría se hace como mínimo vender 53 servicios en el año.

9.3.4.2. Valor Presente Neto (VPN)

El valor presente neto (VPN) es una herramienta financiera ampliamente utilizada en el ámbito empresarial, incluyendo las empresas de consultoría. El VPN se utiliza para evaluar la rentabilidad de proyectos de inversión al considerar el valor del dinero en el tiempo. Según Laudon y Laudon (2016), el VPN se calcula restando el costo inicial de una inversión de los flujos de efectivo futuros descontados a una tasa de descuento adecuada. En el contexto de una empresa de consultoría, el VPN permite analizar la viabilidad financiera de proyectos específicos y determinados si se espera que generen un retorno positivo para la empresa.

Tabla 39: *Valor Presente Neto (VPN)*

FLUJO DE CAJA DE PROYECTO	INVERSION AÑO 0	2023	2024	2025	2026	2027
	-\$79.149.973,00	\$12.994.255,28	\$23.966.445,41	\$43.407.998,59	\$65.050.496,65	\$96.989.152,94
VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO =		\$ 55.518.752,46				
TASA INTERNA DE RETORNO =		36,25%				
PERIODO DE RECUPERACIÓN:		2,94 AÑOS				

Fuente: elaboración propia basados en el simulador financiero simplificado Versión 2.12

Universidad EAN

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

9.3.4.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno, también conocida como TIR, es una métrica donde se puede determinar la rentabilidad de un proyecto al calcular la diferencia entre los costos actuales y los rendimientos futuros esperados para estimar el rendimiento esperado de una inversión.

A continuación, se relaciona la TIR para este proyecto:

Tabla 40: *Tasa Interna de Retorno (TIR)*

FLUJO DE CAJA DE PROYECTO	INVERSION ANO 0	2023	2024	2025	2026	2027
	-\$79.149.973,00	\$12.994.255,28	\$23.966.445,41	\$43.407.998,59	\$65.050.496,65	\$96.989.152,94

VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO =	\$ 55.518.752,46
TASA INTERNA DE RETORNO =	36,25%

PERIODO DE RECUPERACIÓN:	2,94 AÑOS
--------------------------	-----------

Fuente: elaboración propia basados en el simulador financiero simplificado Versión 2.12

Universidad EAN

Teniendo en cuenta lo anterior, se determina que la TIR del 36.25 % para el proyecto es viable, dado que el costo de oportunidad es mayor.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

11. Enfoque hacia la Sostenibilidad

El enfoque en la sostenibilidad de ICJ Empresarial SAS, hace parte de la gestión integral de cada uno de los servicios que ofrece a sus clientes, lo que permite a las empresas aumentar la competitividad, valor y sustentabilidad de estas.

Es importante, la optimización de los recursos con los que cuenta una organización, y es precisamente por esta razón que un enfoque hacia la sostenibilidad toma relevancia, ya que es un factor ganador para la empresa, el brindar un servicio a sus clientes con identidad y consciencia de los recursos naturales, y otros factores que si bien son finitos requieren de un buen uso o manejo para ser sustentables y sostenibles en el mercado.

La responsabilidad social y ambiental en las organizaciones tienen gran incidencia en el mercado, ya que cada vez son más exigentes, de ahí, es importante entender que las empresas son sistemas que utilizan tanto los recursos naturales, humanos y económicos de manera racional y eficiente a lo largo de su ciclo de vida para producir beneficios no solo ambientales, sociales y económicos, sino que también se busca garantizar la mejora de los procesos, aportando a la sociedad como el promover nuevas oportunidades de empleo para grupos marginados o vulnerables, desde la dimensión social, se enfoca desde el personal interno de la empresa y del ambiente en el cual se desarrolla la actividad económica, estableciendo un plan de trabajo que reúna los beneficios para la población en general.

La apuesta por la sostenibilidad no solo se distingue en el mercado, sino que también brinda una ventaja competitiva significativa. Cada vez más empresas y consumidores buscan colaborar con socios comerciales que compartan sus valores y estén comprometidos con la sostenibilidad. Al ofrecer servicios de consultoría que integran principios y prácticas sostenibles,

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

se convierten en un aliado estratégico para aquellos clientes que buscan generar un impacto positivo en el mundo mientras impulsan su éxito empresarial.

El enfoque de sostenibilidad abarca no solo en el ámbito empresarial, sino también los aspectos sociales, medio ambiente y económicos. Hay un esfuerzo por crear un impacto positivo en cada una de estas dimensiones.

En primer lugar, a nivel social, se colabora estrechamente con las comunidades locales de la comuna dos (2) en Santiago de Cali, sin fines de lucro para brindar asesoramiento y apoyo en proyectos que promuevan el desarrollo sostenible, mediante la capacitación en habilidades empresariales, el impulso de programas de educación o la promoción de la igualdad de oportunidades.

Además, se reconoce la importancia del aspecto económico de la sostenibilidad. Asesoramiento a los clientes en la implementación de prácticas financieras responsables, como la inversión en proyectos sostenibles, la medición y divulgación del rendimiento financiero y no financiero. De esta manera se fomenta el crecimiento económico sostenible tanto para los clientes como para la sociedad en general.

Este proyecto aporta al crecimiento económico y social del país, apuntando al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) como lo es el objetivo No. 8: trabajo decente y crecimiento económico, en el que impulsa el progreso de la región a través de la generación de empleo, fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas y mejorando los estándares en la calidad de vida, así como también el objetivo No. 12: producción y consumo responsable, en el cual se direcciona a las MiPymes hacia el mejoramiento de los procesos optimizando los recursos que se disponen y finalmente se aporta al objetivo No. 9: industria,

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

innovación e infraestructura, a través del fortalecimiento de las estructuras de las empresas haciendo que sean más resilientes, sostenibles y sustentables en el mercado.

Finalmente, es importante tener presente por medio de la dimensión de gobernanza todas aquellas políticas internas y externas que afectan directamente a la empresa, como lo son cambio en el plan de trabajo de los colaboradores, la diversidad y la cultura que promueva la inclusión, respeto hacia el cliente interno y externo como también elaborar políticas que integre a la comunidad que permita alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

12. Conclusiones

En primer lugar, para el desarrollo de este proyecto se realizó un estudio de mercado, donde se pudo determinar cuál era el mercado objetivo para la ejecución de las actividades para la materialización de este proyecto de creación de una consultoría empresarial ICJ SAS, el cual se encuentra ubicado en el Barrio Granada de la comuna dos (2) de la ciudad Santiago de Cali, teniendo en cuenta que es un lugar estratégico comercialmente, y se encuentran ubicadas la gran mayoría de las MiPymes de la ciudad, el cual brinda cobertura a todo el sector norte de la ciudad.

Asimismo, se pudo evidenciar una oportunidad de satisfacer las necesidades que el sector empresarial demanda en este sector de la ciudad, necesidades tales como lo es el desarrollo sostenible en sus empresas, siendo este último un factor importante para las mismas que están en constante cambio, aumentando su competitividad, sin olvidar tener en cuenta el bienestar y desarrollo del talento de sus colaboradores, con un acompañamiento personalizado postcontractual, con una vigencia hasta por tres (3) meses dependiendo de la necesidad de la empresa.

En segundo lugar, se realizó un estudio técnico el cual brindó las herramientas necesarias para poder ejecutar las actividades de manera eficiente y eficaz, conociendo las capacidades y limitaciones de la empresa de consultoría al momento de ofrecer el servicio, siendo este de calidad y lograr de manera exitosa la satisfacción del cliente.

En tercer lugar, se realizó un estudio administrativo y legal que orienta a la estructuración de la empresa, arrojando información importante al momento de buscar el personal idóneo con el fin de cumplir con el perfil requerido a través de la descripción de los cargos y establecimiento de la asignación salarial.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Adicional, se realiza un estudio financiero siendo uno de los estudios más importante que determina la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta sus inversiones, sus ingresos, costos y gastos, al igual que algunos indicadores financieros.

Con base en el conocimiento adquirido, pudimos concluir que el proyecto era viable, de acuerdo con los indicadores financieros relacionados en el desarrollo de este proyecto, tales como la TIR, TIO y VAN, indicadores que son esenciales para considerar oportunidades de inversión y satisfacer las expectativas de los socios e inversores del proyecto.

En conclusión, este proyecto aporta a la economía de la región, siendo un proyecto viable desde una perspectiva financiera donde los inversionistas o socios tienen una gran oportunidad de inversión de manera rentable y sustentable, adicional el aporte social y ambiental son significativos en el departamento del Valle del Cauca.

Finalmente, desde el enfoque hacia la sostenibilidad brinda a las compañías ser competitivas en el sector, lo que hace que permita tener lazos comerciales a largo plazo con socios interesados en realizar alianzas estratégicas que van en pro del cuidado del medio ambiente y de la sociedad en la que se desarrolla con el fin de brindar capacidades y generar valor en la comunidad en la que se encuentra, aportando al cumplimiento de Objetivos de Desarrollo Sostenible, mostrando una compañía sólida y sustentable desde las dimensiones sociales, económicas, ambientales y de gobierno corporativo, esto genera alianzas estratégicas para el bienestar común.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Bibliografía

Andrea, C. M. (2009). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa consultora de carácter ambiental e industrial en la ciudad de Pereira .

Andrés, C. B. (2010). Análisis de factibilidad para la creación de una empresa de prestación de servicios de consultoría industrial en las áreas de: Seguridad Industrial, Gestión ambiental, Gestión de calidad y Gestión de operaciones.

Asesoría Economica & Marketing. (2009). *Calculadora de Muestras*. Obtenido de https://www.corporacionaem.com/tools/calc_muestras.php

Augusto, S. A. (2021). Plan de negocio para la creación de una empresa de consultoría en desarrollo sostenible .

(s.f.). *Balance 2021 y Perspectivas 2022 - ANDI BMM*.

Bancolombia. (Abril de 2023). *Actualización de proyecciones económicas para Colombia*.

Camara de Comercio de Cali. (2021). Obtenido de

https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2022/03/Ritmo_Empresarial_44.pdf

Camara de Comercio de Cali. (2022). *Ritmo Empresarial Informe #47*. Obtenido de

<https://www.ccc.org.co/inc/uploads/2022/07/RE-47-V3.pdf>

Camilo, R. A. (2016). Proyecto de estudio de viabilidad para la creación de una empresa de consultoría de sistemas integrados de gestión HSEQ enfocado a Pyme's de Bogotá DC.

Castro, J. A. (2009). *Proyectos de Inversión Evaluación y Formulación*. McGraw-Hill.

DANE. (2020).

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

David, S. M. (2008). Estudio de factibilidad para la implementación y puesta en marcha de una empresa de consultoría para organizaciones Pymes en la ciudad de Bucaramanga y su área 22 metropolitana .

Departamento Administrativo de la Función Pública. (15 de Abril de 2023). *Función Pública Colombia*. Obtenido de

https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=34130

el economista. (19 de marzo de 2022). Obtenido de <https://www.eleconomista.es>

Empresite. (2022). Obtenido de <https://empresite.eleconomistaamerica.co/>

Humberto, A. G. (2011). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría enfocada en gestión de procesos, administrativa, financiera y logística de las pymes ubicadas en el departamento de Antioquía.

Organización Internacional del Trabajo. (2020). *Impacto de la COVID -19 en las Mipymes colombianas*. Obtenido de https://www.acopi.org.co/wp-content/uploads/2020/12/impacto_covid_web-1.pdf

Pilar, B. S. (2014). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de ingeniería y consultoría ambiental en la ciudad de Pasto.

Urbina, G. B. (1995). *Evaluación de proyectos*. México: Mc Graw Hill.

Wheelen, T. L. (2013). *Administración estratégica y política de negocios*. Obtenido de <https://www-ebooks7-24-com.bdbiblioteca.universidadean.edu.co/?il=3371>

Yeison, Z. M. (2017). Estudio de factibilidad para la creación de Navío soluciones enfocada a la prestación de servicios de bienestar y calidad laboral para las empresas pymes en la comuna 2 de la ciudad de Cali.

empresarial enfocada en el desarrollo sostenible

Anexos

Anexos 1: Modelo de encuesta de validación de mercado.