



Universidad
del Atlántico

CÓDIGO: FOR-DO-109

VERSIÓN: 0

FECHA: 03/06/2020

**AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, LA
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL
TEXTO COMPLETO**

Autor1

Puerto Colombia, **29 de octubre de 2021**

Señores

DEPARTAMENTO DE BIBLIOTECAS

Universidad del Atlántico

Cuidad

Asunto: Autorización Trabajo de Grado

Cordial saludo,

Yo, **ADRIANA STEFANNY CAMACHO LEON.**, identificado(a) con **C.C. No. 1.143.171.247** de **BARRANQUILLA**, autor(a) del trabajo de grado titulado **PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA CONSULTORA VIRTUAL PROMOTORA DE LA ECONOMÍA CIRCULAR Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL Y EMPRESARIAL** presentado y aprobado en el año **2021** como requisito para optar al título Profesional de **ADMINISTRADORA DE EMPRESAS**; autorizo al Departamento de Bibliotecas de la Universidad del Atlántico para que, con fines académicos, la producción académica, literaria, intelectual de la Universidad del Atlántico sea divulgada a nivel nacional e internacional a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios del Departamento de Bibliotecas de la Universidad del Atlántico pueden consultar el contenido de este trabajo de grado en la página Web institucional, en el Repositorio Digital y en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad del Atlántico.
- Permitir consulta, reproducción y citación a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato CD-ROM o digital desde Internet, Intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer.

Esto de conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

Atentamente,

Adriana Camacho L.

Firma

Adriana Stefanny Camacho Leon

C.C. No. 1.143. 171.247 de Barranquilla



Universidad
del Atlántico

CÓDIGO: FOR-DO-109

VERSIÓN: 0

FECHA: 03/06/2020

**AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, LA
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL
TEXTO COMPLETO**

Autor2

Puerto Colombia, **29 de octubre de 2021**

Señores

DEPARTAMENTO DE BIBLIOTECAS

Universidad del Atlántico

Cuidad

Asunto: Autorización Trabajo de Grado

Cordial saludo,

Yo, **SARAY INÉS PERALTA LAGARES.**, identificado(a) con **C.C. No. 1.140.903.604** de **Barranquilla**, autor(a) del trabajo de grado titulado **PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA CONSULTORA VIRTUAL PROMOTORA DE LA ECONOMÍA CIRCULAR Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL Y EMPRESARIAL** presentado y aprobado en el año **2021** como requisito para optar al título Profesional de **ADMINISTRADORA DE EMPRESAS.**; autorizo al Departamento de Bibliotecas de la Universidad del Atlántico para que, con fines académicos, la producción académica, literaria, intelectual de la Universidad del Atlántico sea divulgada a nivel nacional e internacional a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios del Departamento de Bibliotecas de la Universidad del Atlántico pueden consultar el contenido de este trabajo de grado en la página Web institucional, en el Repositorio Digital y en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad del Atlántico.
- Permitir consulta, reproducción y citación a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato CD-ROM o digital desde Internet, Intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer.

Esto de conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

Atentamente,

Firma

Saray Inés Peralta Lagares.

C.C. No. 1.140.903.604 de Barranquilla

DECLARACIÓN DE AUSENCIA DE PLAGIO EN TRABAJO ACADÉMICO PARA GRADO

Este documento debe ser diligenciado de manera clara y completa, sin tachaduras o enmendaduras y las firmas consignadas deben corresponder al (los) autor (es) identificado en el mismo.

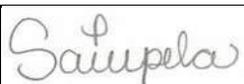
Puerto Colombia, **29 de octubre de 2021**

Una vez obtenido el visto bueno del director del trabajo y los evaluadores, presento al **Departamento de Bibliotecas** el resultado académico de mi formación profesional o posgradual. Asimismo, declaro y entiendo lo siguiente:

- El trabajo académico es original y se realizó sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, en consecuencia, la obra es de mi exclusiva autoría y detento la titularidad sobre la misma.
- Asumo total responsabilidad por el contenido del trabajo académico.
- Eximo a la Universidad del Atlántico, quien actúa como un tercero de buena fe, contra cualquier daño o perjuicio originado en la reclamación de los derechos de este documento, por parte de terceros.
- Las fuentes citadas han sido debidamente referenciadas en el mismo.
- El (los) autor (es) declara (n) que conoce (n) lo consignado en el trabajo académico debido a que contribuyeron en su elaboración y aprobaron esta versión adjunta.

Título del trabajo académico:	Plan de negocios para la creación de una Consultora Virtual promotora de la economía circular y la responsabilidad social y Empresarial
Programa académico:	Administración de empresas

Firma de Autor 1:							
Nombres y Apellidos:	Adriana Stefanny Camacho Leon						
Documento de Identificación:	CC	X	CE		PA	Número:	1.143.171.247
Nacionalidad:	Colombiana			Lugar de residencia:	Barranquilla		
Dirección de residencia:	Carrera 8 Sur #46-37						
Teléfono:	301 99 60			Celular:	322 616 09 77		

Firma de Autor 2:							
Nombres y Apellidos:	Saray Inés Peralta Lagares						
Documento de Identificación:	CC	X	CE		PA	Número:	1.140.903.604
Nacionalidad:	Colombiana			Lugar de residencia:	Barranquilla		
Dirección de residencia:	Carrera 18 #126-16						
Teléfono:	305 338 95 82			Celular:	305 338 95 82		

FORMULARIO DESCRIPTIVO DEL TRABAJO DE GRADO

TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO DE GRADO	PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA CONSULTORA VIRTUAL PROMOTORA DE LA ECONOMÍA CIRCULAR Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL Y EMPRESARIAL.
AUTOR(A) (ES)	ADRIANA STEFANNY CAMACHO LEON & SARAY INÉS PERALTA LAGARES
DIRECTOR (A)	DANNY DANIEL ORTEGA ÁLVAREZ.
CO-DIRECTOR (A)	SOFIA ISABEL TORRES ALGARIN.
JURADOS	JUAN CARLOS CARDENAS ORTIZ
TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE	ADMINISTRADORA DE EMPRESAS.
PROGRAMA	ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
PREGRADO / POSTGRADO	PREGRADO
FACULTAD	CIENCIAS ECONÓMICAS
SEDE INSTITUCIONAL	SEDE NORTE.
AÑO DE PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO	2021
NÚMERO DE PÁGINAS	155.
TIPO DE ILUSTRACIONES	FIGURAS, TABLAS, GRÁFICOS Y DIAGRAMAS.
MATERIAL ANEXO (VÍDEO, AUDIO, MULTIMEDIA O PRODUCCIÓN ELECTRÓNICA)	DOCUMENTOS EN BASE A MICROSOFT EXCEL, PÁGINA WEB DE LA EMPRESA Y MODELO DE ENCUESTAS REALIZADAS
PREMIO O RECONOCIMIENTO	No Aplica



**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA CONSULTORA VIRTUAL
PROMOTORA DE LA ECONOMÍA CIRCULAR Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL Y
EMPRESARIAL.**

**PRESENTADO POR: CAMACHO LEÓN ADRIANA STEFANNY & PERALTA LAGARES
SARAY INÉS**

TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

UNIVERSIDAD DEL ATLÁNTICO

PUERTO COLOMBIA

2021



**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA CONSULTORA VIRTUAL
PROMOTORA DE LA ECONOMÍA CIRCULAR Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL Y
EMPRESARIAL.**

CAMACHO LEÓN ADRIANA STEFANNY & SARAY INÉS PERALTA LAGARES

TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

DIRECTOR DEL PROYECTO

MSc. DANNY DANIEL ORTEGA ÁLVAREZ

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

UNIVERSIDAD DEL ATLÁNTICO

PUERTO COLOMBIA

2021

NOTA DE ACEPTACION

DIRECTOR(A)

JURADO(A)S

Agradecimientos

A Dios principalmente por brindarnos la sabiduría, la inteligencia y sobre todo la resistencia para culminar con este gran proyecto. A nuestras familias por brindarnos todo su apoyo y amor incondicional durante todo este proceso, sin tener en cuenta la falta de tiempo de nuestra parte para compartir momentos importantes en las vidas de todos y cada uno de ellos.

De igual manera queremos agradecer a nuestra Alma Máter, la Universidad del Atlántico, la cual nos enseñó que por más adversidades que se presenten lo principal es luchar por cumplir nuestras metas. Así mismo también queremos agradecer sinceramente al docente y próximo a culminar sus estudios de doctorado Danny Daniel Ortega, quien orientó y acompañó durante este proceso académico a este grupo de emprendedoras conformado por Adriana Camacho y Saray Peralta.

Tabla De Contenido

Resumen	17
Abstract	18
Introducción	19
Capítulo 1 Planteamiento Del Problema	20
Resumen Ejecutivo	20
1.1 Planteamiento Del Problema	22
1.1.1 Antecedentes Del Proyecto	23
1.1.2 Pregunta Generadora De La Investigación	27
1.4 Objetivos	32
1.4.1 Objetivo Principal	32
1.4.2 Objetivos Específicos	32
Capítulo 2 Marco Teórico y Conceptual	34
2.1 Marco Teórico	34
2.1.1 Definición de Plan de Negocios	34
2.1.2 Definición de Consultoría	36
2.2 Marco conceptual	37
2.2.1 ¿Qué son las MiPymes?	37
2.2.2. ¿Qué es una Página Web?	39
2.2.3 Dominio y hosting	40
2.2.3.1 El Dominio Web.	40

2.2.3.2 Estructura De Un Dominio Web	40
2.2.3.3 Diferencia Entre URL Y Dominio	41
2.2.3.4 Hosting Web O Alojamiento Web	42
2.2.3.5 Función Del Hosting	42
2.2.3.6 Tipos De Hosting	43
2.2.3.6 ¿Cómo Contratar Dominio Y Hosting En Colombia?	45
2.2.4 ¿Qué Es Una Sociedad BIC en Colombia?	46
2.2.4.1 ¿Qué Conlleva Ser Una Sociedad BIC?	46
2.2.4.2 Requisitos Para Convertirse En BIC.	47
2.2.4.3 ¿Es Necesario Cumplir Con Alguna Otra Obligación Para La Sociedad BIC?	47
2.2.4.4 Estándares Reconocidos Por La Superintendencia De Sociedades	48
2.2.4.5 Beneficios De Las Sociedades BIC	49
Capítulo 3 Metodología	50
3.1 Población Y Cálculo Del Tamaño De La Muestra	50
3.2 Estructura Del Instrumento De Recolección De Información	52
3.3 Etapas Del Desarrollo De La Investigación	53
3.4 Resultados Del Instrumento	53
Capítulo 4 Plan De Negocios	57
4.1 Estudio De Mercado	57
4.1.1 Macroentorno	57

4.1.1.2 Análisis Del Sector Servicios De Actividades Profesionales, Científicas Y Técnicas	58
4.1.1.3 Análisis Pestel	59
4.1.1.4 Análisis De Las 5 Fuerzas De Porter	59
4.1.1.5 Análisis De Externalidades	59
4.1.1.5.1 Externalidades positivas.	59
4.1.1.5.2 Externalidades negativas	59
4.1.2 Análisis Del Microentorno	60
4.1.2.1 Código CIIU	60
4.1.2.2 Descripción Del Mercado Objetivo	60
4.1.2.3 Mercadeo Y Ventas	61
4.1.2.4 Análisis De La Competencia	62
4.1.2.4.1 Escenario Competidor	62
4.1.2.4.2 Estudio De La Competencia	62
4.1.2.5 Estrategias De Marketing	62
4.1.2.5.1 Estrategia De Producto/Servicio	63
4.1.2.5.2 Estrategia De Precio	64
4.1.2.5.3 Estrategia De Distribución	64
4.1.2.5.4 Estrategia De Promoción	65
4.1.2.6 Prototipo	65
4.1.2.6.1 Marca	66

4.2 Estudio Técnico De Capacidad, Localización Y Operación	66
4.2.1 Localización	66
4.2.2 Requerimientos	67
4.2.2.1 Estimaciones Y Características De Los Requerimientos	67
4.2.2.1.1 Suministros	67
4.2.3 Descripción del proceso de servicio	68
4.2.4 Proyecciones De Ventas	70
4.2.5 Ingeniería Del Proyecto	70
4.2.5.1 Capacidad De Servicios	70
4.2.5.2 Mano De Obra Requerida	71
4.4 Estudio Administrativo	71
4.4.1 Aspectos Organizacionales	71
4.4.1.1 Visión	71
4.4.1.2 Misión	72
4.4.1.3 Valores	72
4.4.2 Estructura Organizacional	72
4.4.2.1 Organigrama	72
4.4.2.2 Funciones De Las Socias Según Los Cargos	73
4.4.3 Contratación Y Remuneración	73
4.4.3.1 Proceso De Selección Del Personal A Contratar En El Futuro	73
4.4.4 Objetivos	74

4.4.4.1 Objetivos A Corto Plazo.	74
4.4.4.2 Objetivos A Mediano Plazo.	74
4.4.4.3 Objetivos A Largo Plazo.	74
4.4.5 Análisis Estratégico	74
4.4.6 Análisis Dofa	75
4.4.7 Mecanismos De Control	75
4.4.7.1 Mecanismos De Control Preventivos.	76
4.4.7.2 Mecanismos De Control Correctivos.	76
4.4.7.3 Mecanismos De Control Acciones	76
4.5 Estudio Legal Y Jurídico	76
4.5.1 Estructura Jurídica Y Tipo De Sociedad.	76
4.5.2 Pasos Para Convertirnos En SAS	77
4.5.3 Tarifas Para El Registro En La Cámara De Comercio De Barranquilla En El Año 2021.	78
4.5.4 Obligaciones Tributarias Correspondientes Para Las Sociedades SAS	79
4.6 Estudio Financiero/Económico	79
4.6.1 Aporte Social	79
4.6.2 Salarios.	79
4.6.3 Gastos De Puesta En Marcha	80
4.6.4 Activos Fijos	80
4.6.5 Estado De Situación Financiera	80

4.6.6 Estado De Resultados	81
4.6.7 Flujo De Efectivo	81
4.6.8 Estado De Cambios En El Patrimonio	81
4.6.9 Análisis De Punto De Equilibrio	81
4.7 Evaluación Del Proyecto	81
4.7.1 Indicadores De Liquidez	82
4.7.2 Indicadores De Solvencia O Endeudamiento	82
4.7.3 Indicadores De Rendimiento O Rentabilidad	83
4.7.4 Indicadores De Actividad	84
4.8 Conclusiones Y Recomendaciones	85
Lista De Referencias	90
Anexos	100
Anexo A.	100
Anexo B.	100
Anexo C	100
Anexo D.	101
Anexo E	101
Anexo F.	101
Anexo G.	102
Anexo H.	116

Lista De Tablas

	Pág.
Tabla 1. Clasificación de MiPymes en Colombia decreto 957 de 2019	117
Tabla 2. Resumen procedimientos Consultorías CER	117
Tabla 3. Clasificación empresarial ley 590 de 2000	119
Tabla 4. Clasificación empresarial ley 905 de 2004	119
Tabla 5. Clasificación del tamaño empresarial Decreto 957 de 2019	120
Tabla 6. Número de empresas que renovaron el registro mercantil en la ciudad de Barranquilla para el año 2020	120
Tabla 7. Variación porcentual del PIB discriminado de forma trimestral y anual en Colombia	121
Tabla 8. Variación del sector de las actividades profesionales, científicas y técnicas en Colombia	121
Tabla 9. Análisis del macroentorno a través del Análisis PESTEL	122
Tabla 10. Análisis del sector económico a través de la herramienta de las 5 fuerzas de Porter	129
Tabla 11. Principales competidores dentro del mercado en Barranquilla	133
Tabla 12. Análisis detallado de la competencia	135
Tabla 13. Análisis de costos y gastos mensuales	141
Tabla 14. Determinación del precio por horas	143

Tabla 15. Materia prima suministros necesarios para la puesta en marcha de la consultora	144
Tabla 16. Equipos y elementos requeridos de oficina suministros necesarios para la puesta en marcha de la consultora	145
Tabla 17. Resumen de la fuente de las inversiones requeridas para la puesta en marcha de Consultorías CER	146
Tabla 18. Proyección de ventas próximos 5 años	147
Tabla 19. Promedio capacidad de servicios año 1 de operaciones	147
Tabla 20. Funciones del cargo Gerente de mercadeo	147
Tabla 21. Funciones del cargo Gerente administrativo	148
Tabla 22. <i>Funciones del cargo de Contador y asesor contable.</i>	148
Tabla 23. Análisis DOFA Consultorías CER	149
Tabla 24. Proyección Requerimientos de personal	150
Tabla 25. Proyección de Gastos Consultorías CER	150
Tabla 26. Activos Fijos proyectados Consultorías CER	151
Tabla 27. Proyección de Gastos Administrativos	152
Tabla 28. Estado de Situación Financiera proyectado	153
Tabla 29. Estado de Resultados proyectado	154
Tabla 30. Flujo de Efectivo proyectado	155
Tabla 31. Estado de cambios en el patrimonio proyectado	155

Lista De Figuras

	Pág.
Figura 1. Tipos de sociedad comercial	102
Figura 2. Tipos de actividad económica	102
Figura 3. Tamaños de las empresas	103
Figura 4. Número de empleados	103
Figura 5. promedio de ingresos actividades ordinarias	104
Figura 6. Uso de los servicios de consultoría	104
Figura 7. Cantidad de veces usando servicios de consultoría	105
Figura 8. Uso de las Tic en las empresas	105
Figura 9. Dificultad implementación de las Tic	106
Figura 10. Razón por las que las empresas usaron servicios de consultoría	106
Figura 11. Lugar en el que usaron la consultoría	107
Figura 12. Contratará a empresas nuevas en el mercado	107
Figura 13. 3 Características que debe tener una empresa de consultoría	108
Figura 14. Mejora los procesos para contribuir al medio ambiente	108
Figura 15. Forma de conocer los servicios de consultoría y capacitación	109
Figura 16. Presupuesto para la adquisición de servicios de consultorías	109
Figura 17. Formas de pago para un servicio de consultoría	110

Figura 18. Servicios ofrecidos por consultorías CER	111
Figura 19. Servicios ofrecidos por consultorías CER	112
Figura 20. Estrategia digital de la empresa CER consultorías	113
Figura 21. Logotipo de la empresa	113
Figura 22. Diagrama de flujo de consultorías CER	114
Figura 23. Análisis del punto de equilibrio Consultorías CER	115
Figura 24. Análisis del punto de equilibrio Consultorías CER	115

Lista De Anexos

	Pág.
Anexo A. Modelo CANVAS	100
Anexo B. Modelo de la Encuesta	100
Anexo C. Página web de la empresa	100
Anexo D. Herramientas tecnológicas con base en Microsoft Excel	98
<ul style="list-style-type: none">● Herramienta versión 2 Estándares Gri.● Herramienta para la evaluación de la Certificación de sociedades Comerciales de Beneficio e Interés Colectivo según ley 1901 de 2018.● Herramienta para la evaluación de la Certificación de sociedades Comerciales de Beneficio e Interés Colectivo según Decreto 2046 de 2019.● Herramienta para la evaluación de la Certificación como empresa B en el sistema B.● Herramienta para la evaluación de la Certificación como empresa BIC según Normas ISO 26000.	
Anexo E. Documento en base Microsoft Excel en el que se presentan los estados financieros proyectados de Consultorías CER	98
Anexo F. Documento en base Microsoft Excel en el que se presenta la base de datos de empresas MiPymes	98
Anexo G. Figuras que soportan el documento	98
Anexo H. Tablas que soportan el documento	117
Anexo I. Documento en base Microsoft word denominado Manual de funciones y procedimientos de los cargos de la empresa.	155

Anexo J. Documento en base Microsoft Word denominado tarjeta personal empresa Consultorías CER.	155
Anexo K. Documento en formato PDF denominado Buyer Person.	155

Glosario De Términos

Consultoría: “La consultoría empresarial es una asesoría organizacional en ámbitos de gestión, que permite mejorar la eficiencia y competitividad de la compañía, por medio de la implementación de mejores prácticas y sistemas de trabajo”. (Orellana Nirian, 2020)

Coronavirus: son una amplia familia de virus que pueden causar diversas afecciones, desde el resfriado común hasta enfermedades más graves, como ocurre con el coronavirus causante del síndrome respiratorio de Oriente Medio (MERS-CoV) y el que ocasiona el síndrome respiratorio agudo severo (SRAS-CoV) (OPS/OMS | Organización Panamericana de la Salud, s.f.).

COVID-19: es la enfermedad causada por el nuevo coronavirus conocido como SARS-CoV-2. La OMS tuvo noticia por primera vez de la existencia de este nuevo virus el 31 de diciembre de 2019, al ser informada de un grupo de casos de «neumonía vírica» que se habían declarado en Wuhan (República Popular China) (OMS Organización Mundial de la Salud, 2020).

Economía circular: es un modelo de producción y consumo que implica compartir, alquilar, reutilizar, reparar, renovar y reciclar materiales y productos existentes todas las veces que sea posible para crear un valor añadido. De esta forma, el ciclo de vida de los productos se extiende (Noticias Parlamento Europeo, 2021).

Dominio: “Los dominios son los nombres que se asocian a las direcciones IP y hacen que sea mucho más fácil encontrar una página web desde cualquier parte del mundo”. (Valois , 2019)

Homonimia: “Tratándose del sector empresarial la homonimia son dos razones sociales o nombres iguales, las cámaras de comercio del país se encuentran obligadas a no registrar más de una empresa con el mismo nombre”. (Leegales, 2020)

Hosting: “es el espacio donde se aloja una página web para que pueda ser visualizado por cualquier usuario a través de un dominio mientras navega por Internet”. (Peiró, 2019)

MiPymes: Según la Ley 590 del 2000. "Se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana que cumpla con algunos requisitos". (Diario AS Colombia, 2020)

Responsabilidad Social: "es el compromiso, obligación y deber que poseen los individuos, miembros de una sociedad o empresa de contribuir voluntariamente para una sociedad más justa y de proteger el ambiente". (Significados.com., 2018)

Responsabilidad Social Empresarial: es una visión de negocios que integra el respeto por las personas, los valores éticos, la comunidad y el medio ambiente con la gestión misma de la empresa, independientemente de los productos o servicios que ésta ofrece, del sector al que pertenece, de su tamaño o nacionalidad. (Responsabilidad Social y Sustentabilidad, 2021)

Sociedades BIC: Las Sociedades Comerciales de Beneficio e Interés Colectivo, o Sociedades BIC, son aquellas empresas colombianas configuradas como sociedades de naturaleza comercial, que voluntariamente se proponen combinar las ventajas de su actividad comercial y económica con acciones concretas para propender por el bienestar de sus trabajadores, aportar a la equidad social del país y contribuir a la protección del medio ambiente. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Confecámaras, 2019).

Resumen

Durante el desarrollo de este plan de negocios se recopiló la información necesaria para la puesta en marcha de una Consultora virtual promotora de la economía circular, y la responsabilidad social empresarial adaptada a las necesidades de los clientes interesados en lograr competitividad a partir de la transformación a Beneficio e Interés Colectivo (BIC).

El grupo investigador ha desarrollado una metodología para la planificación estratégica en MiPymes, un sistema de indicadores y una serie de herramientas tecnológicas con base en Microsoft Excel que sirven como apoyo a la toma de decisiones para la medición y ajuste de la estrategia empresarial para la debida transformación a sociedades BIC de los potenciales clientes.

Así mismo se tomó como apoyo el Modelo Canvas que permite materializar el objetivo de la investigación y formular el plan de negocios de la consultora virtual cuyo objetivo principal es dar respuesta al cliente de forma rápida y flexible ofreciendo una ventaja competitiva que incorpora un beneficio integral que va más allá de un propósito económico de hecho se incluye la posibilidad de contribuir al medio ambiente, al bienestar de los trabajadores y al interés de la colectividad.

Palabras clave: PLAN DE NEGOCIOS, RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL, BENEFICIO E INTERÉS COLECTIVO.

Abstract

During the development of this business plan, the necessary information was collected for the start-up of a virtual consultancy promoting the circular economy, and corporate social responsibility adapted to the needs of clients interested in achieving competitiveness from the transformation to Benefit and Collective Interest (BIC).

The research group has developed a methodology for strategic planning in MSME (Micro, Small, and Medium Enterprises), a system of indicators and a series of technological tools based on Microsoft Excel that serve as support for decision-making for the measurement and adjustment of the business strategy for the proper transformation of potential clients to BIC companies.

Likewise, the Canvas Model was taken as support, which allows to materialize the objective of the investigation and formulate the business plan of the virtual consultancy whose main objective is to respond to the client quickly and flexibly, offering a competitive advantage that incorporates an integral benefit that It goes beyond an economic purpose, in fact, it includes the possibility of contributing to the environment, the well-being of workers and the interest of the community.

Keywords. *BUSINESS PLAN, CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY, BENEFIT AND COLLECTIVE INTEREST.*

Introducción

El presente plan de negocios surge a partir de algunas necesidades que presentan las MiPymes en Colombia. En el análisis se descubrió que muchas de estas organizaciones se ven afectadas por diversos factores, entre los que se pueden mencionar la falta de inversión; los conocimientos técnicos para la optimización de procesos previamente establecidos; la adquisición o renovación de préstamos bancarios; entre muchos otros factores que de una u otra forma terminan afectando el éxito de las MiPymes.

Por tal motivo se pretende desarrollar una empresa de consultoría virtual que no solo apoye aquellas empresas que estén en un proceso de crecimiento, innovación, sostenibilidad empresarial, sino que de igual manera sirva como herramienta para hacer que aquellas empresas sean más competitivas a través de la conversión a empresa BIC.

Esta nueva perspectiva empresarial va mucho más allá de los beneficios económicos que comúnmente se esperan obtener. Así mismo, estas empresas llevan todo un proceso de sensibilización con respecto a las problemáticas del entorno externo tales como el social, económico y ambiental con el fin de tomar decisiones puntuales y generar un impacto tanto interno como externo mucho más positivo.

Es importante tener en cuenta que a esta nueva clasificación empresarial pueden pertenecer empresas de cualquier tamaño y/o sector económico que pretendan transformar su perspectiva sobre la forma de ver el éxito de estas mismas, es decir, ya no solo se debe enfocar en la cantidad de capital que produzca una empresa como un factor principal para obtener éxito, sino que a su vez se debe tener una visión global sobre aspectos externos que de una u otra manera terminan afectando el funcionamiento normal de las actividades de la empresa, el sector al cual pertenece y que pueden llegar a generar un gran impacto en nuestro país y por qué no decirlo también se puede generar un gran cambio a nivel mundial.

Capítulo 1 Planteamiento Del Problema

Resumen Ejecutivo

¿En qué consiste el proyecto?

El presente plan de negocios pretende desarrollar un documento en el que se expliquen los puntos clave a tener en cuenta para la creación de la empresa denominada Consultorías CER, la cual es una consultora virtual caracterizada por brindar un servicio profesional y vanguardista mediante el uso de medios informáticos y electrónicos.

Esta empresa basa sus esfuerzos en impulsar la economía circular, y la responsabilidad social empresarial adaptándose a las necesidades de los clientes, es decir, empresas MiPymes que estén interesadas en generar competitividad a partir de la transformación a BIC.

¿Quiénes somos?

Consultorías CER, es una empresa constituida por dos emprendedoras de la Universidad del Atlántico, cuyos nombres son Camacho León Adriana y Peralta Lagares Saray. Ambas Auxiliares administrativas, a la espera de titulación como Administrador de Empresas y actualmente se encuentran haciendo un pregrado en Contaduría pública. Estas jóvenes emprendedoras ven en su idea de negocio una forma de generar un impacto positivo en la sociedad.

¿Qué necesita nuestro público objetivo y qué haremos para llegar a ellos?

Sabemos que la situación económica por la que está pasando el país es un factor de alto riesgo para nuestro negocio, porque aparte de esto existe muy poco interés por parte de las MiPymes en contratar servicios de esta índole. Sin embargo, Consultorías CER, llega a este público indiferente frente a la intención de compra de estos servicios con la prestación de un servicio de calidad, que cumple con los tiempos estipulados, con diferentes medios de pago y

en diferentes formas. Las emprendedoras esperan que mediante la técnica del voz a voz otros clientes se enteren de lo que se realiza, la forma en que se hace y los grandes beneficios que pueden recibir los clientes.

¿Cuál es la inversión a realizar?

Para iniciar operaciones la empresa debe contar con una inversión inicial de \$10.000.000, correspondientes al capital autorizado y pagado con el que se constituyó la sociedad, de los cuales fueron aportados en partes iguales de \$5.000.000 por cada una de las emprendedoras.

¿Por qué se cree que el negocio funcionará?

El hecho de ser una empresa virtual les brinda a los usuarios una forma más flexible y tecnológica de acceder a servicios de consultoría, teniendo en cuenta la situación actual las MiPymes lo ameritan con mucha más razón para poder salir de la crisis económica que se vive en el país. Considerando que al certificarse como empresa BIC éstas obtendrían una serie de incentivos y a su vez contribuir a su entorno.

¿Cuál es el punto de equilibrio?

Al realizar el respectivo análisis económico de Consultorías CER, se llega a la conclusión de que para poder llegar al punto de equilibrio mensual es necesario generar ingresos de aproximadamente \$7.410.434 (cuatro millones cien mil pesos colombianos) a partir de este monto se empiezan a generar utilidades para la empresa.

1.1 Planteamiento Del Problema

“Colombia es uno de los países con el índice más alto en emprendimiento, el 98 % de las empresas que se crean son micros, pequeñas y medianas. Pero también hay una alta mortalidad empresarial. En el país, de 10 empresas que se crean, siete mueren a los cinco años. En las naciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos sólo mueren cuatro” dice Julián Domínguez, presidente de la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (Confecámaras) (SARMIENTO, 2018), datos consecuentes con los hallazgos de un estudio de esa misma entidad en 2016, donde se evidenció que empresas creadas después del primer año sobrevivieron el 78.3%, al tercer año el 61% y llegando a los cinco años el 42.9%, concluyendo que cerca del 40% de las empresas continúan activas tras cinco años de su creación (Heraldo, 2017) (Portafolio, 2016).

Son diversos los factores que inciden en esta elevada tasa de mortalidad, entre los que se destacan la falta de formación a nivel financiero (Portafolio, 2018) (Romero E, Melgarejo, & Vera-Colina, 2015), acceso al financiamiento formal (Portafolio, 2015), poca inversión en innovación y poca vocación exportadora (Portafolio, 2018) y carencia de certificaciones de calidad (Portafolio, 2000) y adopción de procesos de planeación estratégica.

Considerando a Ackoff (Ackoff, 2001) y a Checkland (Checkland, 2002) dada la velocidad y complejidad de los cambios en el mercado, el equilibrio al que deben aspirar las organizaciones es de tipo dinámico, tal como el que alcanza un avión en pleno vuelo, el cual requiere de una carta de navegación, un plan de vuelo para alcanzar nuevos destinos, en el caso empresarial, una planificación estratégica coherente con la realidad de las pymes colombianas desarrollada de forma holística [antes que concentrarse únicamente en aspectos internos o externos (Romero E, Melgarejo, & Vera-Colina, 2015)] considerando factores culturales, tecnológicos y de producción entre otros (Romero E, Melgarejo, & Vera-Colina, 2015).

La mayor parte de los casos de las microempresas y pymes que inician o que ya tienen reconocimiento en el mercado no cuentan con el debido asesoramiento administrativo, contable, fiscal entre otras áreas específicas. Caso contrario ocurre con las grandes empresas que cuentan con formidables equipos y personas altamente calificadas que cumplen con el trabajo de analizar y evaluar todo lo necesario para el debido funcionamiento de estas.

Es por esta razón que se plantea desarrollar este plan de negocios enfocado a crear una empresa de consultoría virtual orientada a las MiPymes de los sectores comerciales de bienes y servicios interesados en estructurar sus procesos adquiriendo capacidad competitiva al transformarse en empresa BIC a través de la prestación de un servicio externo como medio para proporcionar información en base al análisis e investigación de las características propias de cada negocio, respecto al tipo de mercado, las necesidades de los clientes, el tipo de producto ofertado entre otros factores relevantes que se deben tener en cuenta para mantener el control, realizar nuevas y mejores estrategias, organizar estructuras que funcionen adecuadamente y de este modo servir de apoyo para que estas empresas puedan surgir y mantenerse en el mercado.

En este contexto se considera pertinente, el desarrollo de una metodología de planeación estratégica ágil y contextualizada a las MiPymes que permita la definición de indicadores de desempeño para la medición y ajuste de la estrategia empresarial.

1.1.1 Antecedentes Del Proyecto

Según el decreto 957 de junio de 2019 que reglamenta el artículo 2° de la Ley 590 de 2000, modificado por el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011 se debe tener en cuenta el siguiente criterio exclusivo de clasificación de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas: el criterio de ventas brutas, asimilado al de ingresos por actividades ordinarias anuales de la respectiva empresa.

El nivel de ingresos por actividades ordinarias anuales con base en la cual se determina el tamaño empresarial variará dependiendo del sector económico en el cual la empresa desarrolle su actividad. Tal como se aprecia en la tabla 1.

Ver anexo H. Tabla 1. Clasificación de MiPymes en Colombia decreto 957 de 2019.

Desde el año 2000 gracias al reconocimiento legal que se estipuló con la ley 590 de este mismo año hacia las micro, pequeñas y medianas empresas, el desarrollo y crecimiento de estas ha venido en aumento.

Ha llegado a tal el impacto que en el marco del “1er Congreso de Seguridad y Salud en el Trabajo de la Pequeña y Mediana Empresa – MiPymes”, la ministra del Trabajo, Alicia Arango Olmos, recordó la importancia que tienen las MiPymes en el país, debido a que, según cifras del DANE, éstas representan más de 90% del sector productivo nacional y generan el 35% del PIB y el 80% del empleo de toda Colombia. (Min Trabajo, 2019)

Durante el 2019 se crearon en Colombia, 309.463 empresas, 2,1% más que en el 2018, cuando se ubicaron en 303.027 nuevas unidades productivas, según el Informe de Dinámica de Creación de Empresas elaborado por Confecámaras con base en la información del Registro Único Empresarial y Social – RUES, de las 57 Cámaras de Comercio del país. Del total de unidades registradas, 75,7% corresponden a personas naturales y 24,3% a sociedades. (Confecámaras Red de Cámaras de Comercio, 2020)

Durante el año 2020 se presentaron disminuciones importantes en el país con respecto a la creación de empresas formales en las 57 Cámaras de Comercio en Colombia.

En el primer trimestre de 2020, la creación de empresas en el país decreció, según las cifras de Confecámaras, un 11% con relación a los primeros tres meses de

2019 y la caída del segundo trimestre fue mucho más fuerte, registrando una disminución del 47%. (Infobae, 2021)

“La creación de 65.363 empresas nuevas entre octubre y diciembre de 2020 es una importante muestra de confianza y fortaleza del sector productivo colombiano y de sus emprendedores, que le siguen apostando a la generación de oportunidades y empleo en nuestro país”, afirmó el presidente de Confecámaras, Julián Domínguez. (Infobae, 2021)

Esto demuestra que “el empresario colombiano le está apostando realmente a la formalización porque entiende que es la forma de ser más productivos y ganar presencia en el mercado. Asimismo, es un indicador que corrobora el positivo momento de la economía del país, a través de la dinámica y la inversión empresarial”, afirmó Julián Domínguez.

Con respecto a las sociedades de beneficio e interés colectivo-BIC, “durante 2019 se crearon 55 sociedades BIC, que son aquellas empresas que combinan las ventajas de su actividad comercial y económica, con acciones concretas para propender por el bienestar de sus trabajadores, aportar a la equidad social del país y contribuir a la protección del medio ambiente” (Confecámaras Red de Cámaras de Comercio, 2020).

Desde su regulación, según cifras de la SuperSociedades, se han registrado 323 sociedades BIC. La mayoría concentrada en las regiones Caribe y Centro-Oriente, y más de la mitad pertenecientes al sector servicios. Solo en 2020, pese a la llegada de la pandemia del coronavirus, hasta el 9 de octubre se habían constituido 266 sociedades BIC, 682 % más de las registradas en 2019. (Bernal, 2021)

A si mismo también es importante resaltar que en las Cámaras de Comercio del país están matriculadas alrededor de 460 mil sociedades que generan 6,5 millones de empleos formales, y son potenciales receptores de los beneficios establecidos por el

Gobierno Nacional para las sociedades BIC, a través del Decreto 2046 de 2019.

(Confecámaras Red de Cámaras de Comercio, 2020)

Es importante mencionar que, el sector PYME es heterogéneo en extremo y variable en su tipo y tamaño. Lo componen desde hogares/talleres hasta micro negocios que emplean tecnologías y procesos de producción más sofisticados. En este contexto, el sector origina impactos ambientales de diversa índole, en tanto se desarrolla en un amplio espectro de actividades en las áreas de la producción, el comercio y los servicios. (...) En efecto, la mayoría de las PYME se dedican al comercio, una actividad que, salvo excepciones, origina limitado impacto ambiental negativo. Sin embargo, existen áreas donde las actividades de las Pymes, aisladas o nucleadas, pueden contribuir con el deterioro significativo del ambiente (Zucchetti & Alegre).

En algunos países de Latinoamérica la economía se ve apalancada por las empresas MiPymes. Con esto, se hace referencia a que más del 99% de las compañías en América Latina son pequeñas o medianas empresas (o PYMES, con 1 a 200 empleados), las cuales suman más de 11 millones de emprendimientos en los cinco mayores mercados hispanoparlantes de la región: Argentina, Chile, Colombia, México y Perú. (Angela, 2019)

Si se tiene en cuenta “el Censo Económico realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía INEGI, muestra que México se compone de un gran número de Pymes, contabilizando 2,844,308 unidades económicas”. (García Ita, 2014)

Este gran número de empresas de una u otra forma genera un gran impacto ambiental a lo que se podría llegar a afirmar que, si un porcentaje de esta cantidad pudiera orientarse de manera consciente mediante el desarrollo de programas que impacten sosteniblemente al medio ambiente, estaríamos hablando de la mayor propuesta de mejora que se pueda desarrollar, logrando un equilibrio entre lo que se

extrae y lo que se regresa al medio ambiente y que puede significar un paso agigantado en la verdadera responsabilidad social (García Ita, 2014).

“Los procesos productivos de las Pymes son la clave para lograr un impacto positivo en el medio ambiente”. (García Ita, 2014).

Esto brinda una perspectiva del amplio sector al cual el modelo de negocio presentado por Consultorías CER espera llegar, y de los beneficios que conlleva convertirse a una sociedad BIC, no solo para entidades vistas como un ente individual, sino de los grandes impactos que estas transformaciones pueden traer a nivel global no solo como sociedad sino también con el medio ambiente.

1.1.2 Pregunta Generadora De La Investigación

Teniendo en cuenta la problemática planteada en el presente plan de negocios, se formulará la siguiente pregunta problema:

¿Para qué crear un plan de negocios de una consultora virtual promotora de la economía circular y la responsabilidad social y empresarial en Barranquilla?

1.2 Justificación

Se podría afirmar que la situación que se ha venido presentando desde finales del año 2019 ocasionada por el virus SARS-CoV-2, que produce la enfermedad por Coronavirus, o simplemente COVID-19, ha generado una de las emergencias de salud pública y crisis humanitaria que más impacto ha provocado a nivel global.

La nueva enfermedad por coronavirus, la COVID-19, está teniendo graves consecuencias para el comercio mundial y las empresas que lo sustentan. A medida que los países afrontan las distintas fases de confinamiento o los períodos de

desescalada, se va comprobando que el virus ha afectado especialmente a las pequeñas y medianas empresas (pymes). (Hetland, 2020)

El avance de los casos de contagios y mortalidad hacían mucho más extensas las restricciones de circulación, lo que tuvo como consecuencia una recesión económica llegando a generar una de las mayores crisis sociales y económicas del siglo XXI.

El impacto del Covid-19 llegó a tal punto que en el ámbito empresarial en diferentes países como es el caso de Colombia:

El 10 % de las microempresas en Colombia se declararon en quiebra por la pandemia de covid-19, según un estudio realizado por la Corporación Interactuar para conocer el impacto del cese de actividades durante el confinamiento. Los datos de la encuesta indican también que el 65,7 % de esas compañías se quedaron sin efectivo para financiar su operación y que el 53 % presentó una disminución en sus ventas superior al 50 %. (EFE, 2020)

Esto demuestra lo vulnerable que eran las MiPymes incluso desde antes de la pandemia. Muchos empresarios tenían dificultades para el acceso a créditos, sumado a eso en la mayoría de los casos, estos se caracterizan por oponerse a los cambios, lo que hace mucho más complejo hacer una reinversión en la situación actual.

Por otro lado, el estudio mostró que el 57,9 % de las empresas ha incursionado en la economía digital y el 73,2 % ha realizado implementaciones para acceder al mercado, mientras que el 62% mejoró su capacidad operativa y 59 % de los empresarios es optimista con respecto a los resultados para el fin de año. (EFE, 2020)

Es decir, aunque para algunos empresarios afrontar esta realidad fue un proceso complejo y terminaron por tomar la decisión de cerrar definitivamente sus negocios, para otros

por su parte esto ha servido como una oportunidad para realizar nuevos proyectos y reinventar la forma de las ventas y de los productos ofertados.

En los últimos dos meses las empresas en Colombia han tenido que encontrar soluciones para darle continuidad a sus negocios en medio de la crisis generada por el covid-19 como: videoconferencias, plataformas virtuales, servicios externos de TI y de la nube, hardware, comercio electrónico, dispositivos, entre otras herramientas. Aunque más de 15 sectores y actividades económicas comenzaron a reactivarse en el país, la gestión del trabajo remoto y los cambios en la cultura digital de las organizaciones acelerarán los procesos de transformación digital de las compañías y marcarán un nuevo paradigma dentro de las dinámicas empresariales. (Portal Empresarial.org, 2020)

Se puede afirmar que uno de los aprendizajes que trajo consigo la pandemia fue la búsqueda de la reinención, la concepción de nuevas tecnologías para crear nuevas formas de ventas y/o aplicar las ya existentes de una manera más eficaz.

Por otro lado, cuando se habla de empresas BIC, también es necesario hablar sobre los beneficios que conlleva acogerse a este nuevo tipo de sociedad, los cuales se podrían definir en dos líneas: reputacionales y ejecutivos. Los primeros, vienen de la mano del reconocimiento por parte de los consumidores y la industria por “hacer las cosas bien”. “Las empresas que son BIC le dicen al mundo, mejoramos el tejido social, generamos cambios culturales, promovemos el crecimiento económico sostenido y sostenible”. (Bernal, 2021)

Tal como se ha mencionado a lo largo de este documento sobre las empresas BIC y el impacto útil y aprovechable que estas pueden generar en su entorno, es decir, no es solo plasmar en un papel la intención de realizar cambios positivos, sino que deben ser intenciones que deben convertirse en realidades e incluso de una manera u otra terminan impulsando el cambio en diferentes sectores de la economía.

Con respecto a los beneficios ejecutivos a los cuales hace referencia Bernal, “se trata de tarifas preferenciales en servicios de propiedad industrial, beneficio tributario por distribución de acciones entre empleados, condiciones preferenciales en líneas de crédito, acceso preferente a convocatorias y diferenciación en la plataforma “Compra lo Nuestro”, entre otras”. (MINCIT, 2021)

De igual manera es importante mencionar que ser BIC conlleva una serie de ajustes en la organización que derivarán en la consecución de ese título. Algunos de los más importantes son: cambios en la razón o denominación social y modificaciones en el objeto social de la compañía, que deberá incluir actividades en beneficio de interés colectivo. (Bernal, 2021)

A su vez es importante mencionar que, Colombia no es un gran contaminante a nivel mundial, pero a pesar de ser un país pequeño y de ingreso medio, si tiene retos importantes en temas ecológicos y sociales que impactan la realidad mundial. Somos uno de los 12 países con mayor biodiversidad del mundo, con el 60% de la superficie de páramo y con una de las principales riquezas hídricas, todas características amenazadas por impactos directos del desarrollo como lo son la utilización de energías basadas en hidrocarburos, la urbanización, etc. Otros más complejos se relacionan con la minería ilegal y los cultivos ilícitos (Chajin, 2020).

En relación con las prácticas ambientales, las BIC podrían: efectuar auditorías ambientales sobre eficiencia en uso de energía, agua y desechos; supervisar las emisiones de gases invernadero generadas a causa de la actividad empresarial; implementar programas de reciclaje o de reutilización de desperdicios; aumentar progresivamente las fuentes de energía renovable; utilizar sistemas de iluminación energéticamente eficientes y otorgar incentivos a los trabajadores por utilizar en su desplazamiento al trabajo, medios de transporte ambientalmente sostenibles.

Con esto se hace referencia a que tal como se mencionó anteriormente los países Latinoamericanos impulsan las economías de sus respectivos país a través de las MiPymes, es decir, tan solo en Colombia según lo mencionado por la ex ministra Alicia Arango Olmos en el año 2018, las MiPymes representan un 90% del total de empresas en Colombia.

Con esta información se pretende hacer conciencia del gran impacto ambiental que se puede llegar a generar tan solo en el país, es decir, si tan solo un porcentaje de las MiPymes existentes en Colombia pudiera orientar su filosofía de negocio, a uno con mayor conciencia ambiental y social, a través de programas que impacten sosteniblemente al medio ambiente y la sociedad en general, se estaría hablando de lograr un equilibrio entre lo que se le quita y lo que brinda el medio ambiente, esto podría significar un impacto real de responsabilidad social y economía circular, pilares que busca impulsar Consultorías CER.

No es un secreto que, las sociedades BIC siguen siendo una categoría exótica y valdría la pena que se masificaran, pues permitirían contribuir a la consolidación de una recuperación financiera, social y ambiental sostenible como respuesta a la crisis generada por la pandemia. Para ello es importante que el gobierno fortalezca su papel pedagógico frente a los empresarios, consumidores y trabajadores de tal manera que la comunidad conozca los aportes que llevan a cabo las sociedades BIC y por esa razón las prefieran en el mercado (López Castro, 2020).

Por lo expuesto anteriormente la empresa virtual denominada consultoría CER orientada a las MiPymes de los sectores comerciales de bienes y servicios interesados en estructurar sus procesos adquiriendo capacidad competitiva al transformarse en empresa BIC, tiene la intención de servir de apoyo para que las MiPymes puedan adquirir el fortalecimiento empresarial, generen ingresos, logren crecimiento en las tasas de empleo y generen impacto positivo en el medio ambiente.

1.3 Descripción del Negocio

Consultorías CER, es una consultora virtual caracterizada por brindar un servicio profesional y vanguardista mediante el uso de medios informáticos y electrónicos.

Es una empresa promotora de la economía circular, y la responsabilidad social empresarial adaptada a las necesidades de los clientes interesados en generar competitividad a partir de la transformación a BIC.

Este plan de negocios se enfoca en crear una empresa de consultoría virtual orientada a las MiPymes de los sectores comerciales de bienes y servicios interesados en estructurar sus procesos a través de la prestación de un servicio externo como medio para proporcionar información en base al análisis e investigación de las características propias de cada negocio, respecto al tipo de mercado, las necesidades de los clientes, el tipo de producto ofertado entre otros factores relevantes que se deben tener en cuenta para mantener el control, realizar nuevas y mejores estrategias, organizar estructuras que funcionen adecuadamente y de este modo servir de apoyo para que estas empresas puedan surgir y mantenerse en el mercado.

De igual manera se cuenta con una metodología tecnológica en base a Microsoft Excel que permite ser eficientes en el proceso de la implementación de las BIC en las MiPymes de manera que puedan adaptarse a los requerimientos del mercado de una forma más rápida. Esto se hace a través de la sistematización de los procesos a partir de la utilización de una técnica estructurada y basada en las normativas obligatorias para cumplir con los estándares exigidos.

En la tabla 2 denominada *resumen procedimientos Consultorías CER* se describe a modo de resumen el proceso que se pretende realizar en Consultorías CER durante la prestación del servicio.

Ver anexo H. Tabla 2. Resumen procedimientos Consultorías CER.

De igual manera se pretende generar impacto en los clientes gracias al equipo de profesionales, la flexibilidad de las sesiones, el seguimiento estrecho de las actividades implementadas. Así mismo, el proceso de aprendizaje no debe suspenderse, por esta razón se pretende la realización e invitación a capacitaciones (cursos, foros y talleres) sobre herramientas que podrían ser de ayuda con las exigencias del mercado.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo Principal

- Diseñar un plan de negocios para la creación de una empresa consultora virtual que brinde un servicio profesional con el fin de que las MiPymes de los sectores comerciales de bienes y servicios interesados en estructurar sus procesos por medio de la adquisición de capacidad competitiva al transformarse en empresa BIC.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Desarrollar un estudio de mercado que permita conocer las condiciones del mercado a través de la realización de un análisis del mercado que permita determinar la viabilidad del presente plan de negocios.
- Realizar un estudio técnico que permita identificar los requerimientos relacionados con tecnología, procesos, equipos, proveedores de servicios y alianzas que necesita para llevar a cabo el plan de negocios.
- Crear un estudio legal que permita determinar el marco de regulación para que la empresa inicie operaciones teniendo en cuenta el tipo de sociedad a constituir.
- Estructurar un estudio organizacional que permita determinar el tipo de empresa que se constituirá, su estructura organizacional.
- Llevar a cabo un estudio financiero que permita determinar los recursos financieros, así mismo el capital inicial y los recursos que se adquieran por financiación con entidades bancarias en caso de que así se decidiera en el presente plan de negocios.

Capítulo 2 Marco Teórico y Conceptual

2.1 Marco Teórico

Emprender un negocio es fruto de una idea que se convierte en un sueño. El proceso de transformar en realidad esa idea no es una tarea fácil, sin importar el hecho de que se trate de una idea innovadora o simplemente de la renovación o modernización de una idea, o bien sea de un producto o un servicio, siempre hay factores internos y externos que hacen que este se vea como débil.

Es por esta razón, que es de vital importancia tener bien establecida la planeación estratégica junto con un direccionamiento estratégico que defina adecuadamente la finalidad y el propósito de la organización, de lo contrario es muy probable que no logre sobrevivir al mercado o que no cumpla con las metas deseadas.

Sin embargo, para la creación de nuevos negocios se han creado diferentes estrategias que permiten visualizar y plasmar mejor las ideas, de modo que se pueda enfocar y servir de guía para tener mayores probabilidades de éxito.

A continuación, se pretendió hacer un análisis desde diferentes posturas de algunos autores sobre los modelos de plan de negocios, aspectos importantes que estos deben contener entre otros temas importantes para el desarrollo de este plan de negocios.

2.1.1 Definición de Plan de Negocios

De acuerdo con la autora Diana González el plan de negocios se puede definir como una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que le ayude a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos. (...) Sirve como carta de presentación ante posibles socios, proveedores e instituciones bancarias. (...) El plan de negocios no es un documento estático; por el contrario, se trata de un plan dinámico, cambiante y adaptable que se renueva de manera forzosa

con el tiempo, de acuerdo con las respuestas y resultados que se obtienen. (González Salazar, 2007, pág. 18)

Por su parte, en el libro Administración de pequeñas empresas sus autores definen el plan de negocios como “el documento en el que se expone la idea básica para la iniciativa de negocios y que incluye descripciones de dónde se encuentra usted ahora, hacia dónde desea ir y cómo pretende llegar allí”. (Longenecker, Moore, Petty, Palich, 2008, pág. 151)

Así mismo los autores del libro Marketing y plan de negocio de la Microempresa, definen este concepto como el documento que describe por escrito todo lo referente al negocio que se pretende iniciar o que ya está iniciado, convirtiéndose así en una representación escrita del mismo. Se compone de varias áreas como el estudio del mercado, el análisis de los aspectos de marketing, técnicos de R.R.H.H. y económicos-financieros de la organización. (Centro de Estudios ADAMS, 2018)

Un plan de negocio es un planteamiento formal de una idea, proyecto o iniciativa empresarial con un conjunto de objetivos, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. Se emplea internamente por la administración para la planificación de las tareas, y sirve para recurrir a bancos o posibles inversores, para solicitar financiación o que inviertan en el negocio. (Salazar Cortés, 2019)

En este orden de ideas, y a manera de conclusión podríamos definir el plan de negocios como una herramienta que se adapta a las necesidades del entorno permitiendo a emprendedores y administradores formalizar una idea, proyecto o iniciativa empresarial, creando las bases de la primera fase administrativa, es decir la planeación generando así una guía adecuada para el logro del éxito empresarial, así mismo sirve como una carta de presentación ante terceros con el fin de conseguir financiamiento, lo que termina por determinar la viabilidad y rentabilidad de este.

2.1.2 Definición de Consultoría

La consultoría de empresas puede enfocarse como un servicio profesional o como un método de prestar asesoramiento y ayuda prácticos. Es indudable que se ha transformado en un sector específico de actividad profesional y debe tratarse como tal. Simultáneamente, es también un método de coadyuvar con las organizaciones y el personal de dirección en el mejoramiento de la gestión y las prácticas empresariales, así como del desempeño individual y colectivo. El método lo pueden aplicar, y lo aplican, muchas personas técnicamente competentes cuya principal ocupación no es la consultoría, sino la enseñanza, la capacitación, la investigación, la elaboración de sistemas, la realización y evaluación de proyectos, la prestación de asistencia técnica a los países en desarrollo en misiones de breve duración, etc. Para ser eficaces, esas personas tienen que dominar los instrumentos y las técnicas de consultoría y respetar las normas de conducta fundamentales de la profesión de consultor. (Kubr, 1997, pág. 4)

Por su parte, la revista Consultoría define a la consultoría como “una práctica profesional que está basada en tres principios: conocimiento, habilidad y experiencia. Puede llevarse a cabo prácticamente en todos y cada uno de los niveles administrativos y operativos. Hay consultoría especializada en muchas áreas de trabajo” (Revista Consultoría, 2015).

Así mismo, la consultora española VSI Consulting especializada en internacionalización con la mayor red de sucursales en el exterior define a la consultoría como el servicio profesional de gran utilidad para la organización y los principales directivos que ayudarán a resolver todos sus problemas. Mediante una disciplina un especialista o experto en una área concreta va ofrecerle un servicio profesional a la empresa que ha contratado sus servicios. De este modo, nos ayuda ante una problemática ofreciendo una solución para superarlo. (VSI Consulting, 2019)

En ese orden de ideas, se podría definir la consultoría como el servicio que presta una empresa especializada en diferentes áreas, al cual puede recurrir una persona, empresa, gerente e incluso funcionarios públicos. El objetivo fundamental de una consultoría es el de brindar el apoyo para que la persona o empresa que haya decidido contratar sus servicios pueda alcanzar las metas deseadas.

2.2 Marco conceptual

2.2.1 ¿Qué son las MiPymes?

En Colombia “para todos los efectos, se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana” (Ley 590 de 2000, Artículo 2).

Este concepto fue acuñado desde el 10 de julio del año 2000 hasta el 01 de agosto de 2004, además de que las MiPymes se definen conforme al concepto anteriormente mencionado, estas también debían cumplir con una serie de parámetros como lo es el número de empleados que constituían la empresa, y el número de activos que tenían, con la premisa de que se iba tener como factor determinante los activos totales para clasificarlo según corresponda como muestra la Tabla 3.

Anexo H. Ver Tabla 3. Clasificación empresarial ley 590 de 2000.

Años más tarde como modificación a la ley 590 del 2000 surge la ley 905 de 2004 denominada Ley MiPymes la cual acuñó el término Famiempresa, quedando de la siguiente forma “Para todos los efectos, se entiende por micro incluidas las Famiempresas pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana” (Ley 905 de 2004, Artículo 2).

Esta modificación estuvo vigente desde el 02 de agosto de 2004 hasta el 23 de Julio de 2007, hubo cambios con respecto al tope máximo de activos totales que debían tener las empresas medianas, además en cuanto a las microempresas se excluye la vivienda de los activos totales de la empresa tal como hace referencia la Tabla 4.

Anexo H. Ver Tabla 4. Clasificación empresarial ley 905 de 2004.

Así mismo la ley 905 de 2004 fue modificada por la ley 1151 de 2007, dentro de esta se definió a las MiPymes de la siguiente manera “Para todos los efectos, se entiende por micro, incluidas las famiempresas, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana” (Ley 1151 de 2007, Artículo 75). Dentro de esta ley hubo cambios con respecto a los parámetros, los cuales se debían cumplirse conjuntamente y con obligatoriedad, los parámetros son los siguientes:

1. Número de trabajadores Permanentes.
2. Valor de las Ventas Brutas Anuales y/o Activos Totales.

Esta ley estuvo vigente desde el 24 de julio de 2007 hasta el 15 de junio de 2011.

Hoy día se encuentra estipulada la ley 1450 de 2011, la cual modificó el artículo 75 de la ley 1151 de 2007. En el artículo 43 define:

Para todos los efectos, se entiende por empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, en el área rural o urbana. Para la clasificación por tamaño empresarial, entiéndase micro, pequeña, mediana y gran empresa se podrá utilizar uno o varios de los siguientes criterios: (Ley 1450 de 2011, Artículo 43).

1. Número de trabajadores totales.

2. Valor de ventas brutas anuales.

3. Valor activos totales.

Este artículo hace énfasis en que el criterio determinante será el valor de ventas brutas anuales, para obtener los beneficios que brinda el gobierno.

Poco después se estipula el decreto 957 de 2019, el cual reglamenta la última modificación del artículo 2° de la Ley 590 de 2000, es decir el artículo 43 de la ley 1450 de 2011. Este decreto tiene la premisa que el criterio de ventas brutas, es asimilado al de ingresos por actividades ordinarias anuales, y con base a estos se determina el tamaño empresarial dependiendo, así mismo del sector económico en el cual la empresa desarrolle su actividad, tal como se visualiza en la Tabla 5.

Anexo H. Ver tabla 5. Clasificación del tamaño empresarial Decreto 957 de 2019

En dado caso que haya una empresa cuya actividad principal no corresponda exclusivamente a uno de los anteriores sectores, los rangos a aplicar serán aquellos previstos para el sector manufacturero. De la misma manera este decreto también menciona que cuando una empresa tenga actividades mercantiles en más de un sector contemplados en el decreto, se considerará la actividad del sector económico cuyos ingresos hayan sido más altos.

2.2.2. ¿Qué es una Página Web?

Se conoce como página Web, página electrónica o página digital a un documento digital de carácter multimediático (es decir, capaz de incluir audio, video, texto y sus combinaciones), adaptado a los estándares de la World Wide Web (WWW) y a la que se puede acceder a través de un navegador Web y una conexión activa a Internet. Se trata del formato básico de contenidos en la red (Raffino, 2020).

Una página web es más que un conjunto de datos ya sea en formato HTML o XHTML, es una herramienta que contiene información en diferentes formatos ya sean de video, imágenes, texto y la unión de estos. Tener una página web hoy en día es indispensable para tener presencia en la web y una de las mejores formas para atraer clientes potenciales a través de internet.

2.2.3 Dominio y hosting

2.2.3.1 El Dominio Web.

“El dominio es una dirección virtual que identifica la presencia en internet de una persona, empresa u organización, y que sirve para dirigir a los visitantes hacia un sitio web, así como para crear cuentas personalizadas de correo electrónico” (Castellanos, 2020). Es decir, que el hecho de tener un dominio permite que cualquier usuario al momento de ingresar en algún navegador pueda acceder al sitio que está buscando. Es esta una de las razones por las que se debe crear un dominio que sea de fácil recordación para que los usuarios los puedan encontrar fácilmente.

2.2.3.2 Estructura De Un Dominio Web

En pocas palabras el dominio es lo que va después de la parte www o en dado caso que se tenga dominio con los correos es lo que continúa después del @. “Los nombres de dominio constan de dos partes: nombre y extensión de dominio” (Ruben, 2014). El nombre es lo que realmente identifica la página web. Por su parte, la extensión del dominio o dominio de nivel superior es la parte final del dominio pueden ser de diferentes de diferentes tipos como .com .es .fr .org .net .edu etc.

Las extensiones deben ser acordes con la actividad de la web o con su situación geográfica y deben ser aprobadas por el organismo regulador que las administra

llamado ICANN (siglas en inglés de la Corporación de Internet para la Asignación de nombres y números de Dominios) (Ruben, 2014).

En este caso se utilizará una URL a modo de ejemplo para analizar y entender claramente el dominio y sus partes teniendo en cuenta los colores de cada segmento:

<https://www.EjemploABC.com.co>

- Naranja: Prefijo.
- Rojo: subdominio.
- Verde: Nombre.
- Rosado: extensión de primer nivel.
- Morado: extensión de segundo nivel.

La parte verde, rosada y morada es lo que compone el dominio. Cabe aclarar que existen diferentes niveles de extensiones, como vemos en el ejemplo la parte rosada es una extensión de primer nivel, mientras que la parte de color morado es un dominio geográfico en este caso como se está hablando de .co se está haciendo referencia a Colombia.

2.2.3.3 Diferencia Entre URL Y Dominio

Una URL por sus siglas en inglés “Universal Resource Locator”, o lo que sería el equivalente en español como “localizador de recursos universal”. La URL es una dirección web completa que se utiliza para encontrar una página web específica. Mientras que el dominio es el nombre del sitio web, una URL conduce a alguna página individual dentro del sitio web. Cada URL contiene un nombre de dominio, así como otros componentes necesarios para localizar la página o el contenido específicos. (Introducción a la terminología web, s.f.)

2.2.3.4 Hosting Web O Alojamiento Web

Un hosting es un servicio en línea que te permite publicar un sitio o aplicación web en Internet. Cuando te registras en un servicio de alojamiento, básicamente alquilas un espacio en un servidor donde puedes almacenar todos los archivos y datos necesarios para que tu sitio web funcione correctamente (B., 2021).

En pocas palabras cuando se decide crear un sitio web, se tiene que encontrar una empresa de hosting que proporcione espacio en un servidor. Después que se tenga este paso listo y se haya elegido al proveedor de hosting de preferencia, éste almacenará todos los archivos, medios, imágenes, videos y bases de datos de la página web en el servidor.

Teniendo estos pasos previamente mencionados completos se tiene la fortuna de que cada vez que algún usuario escribe el nombre del dominio que previamente se compró en la barra de direcciones del navegador, el servidor transfiere todos los archivos necesarios para atender la solicitud.

2.2.3.5 Función Del Hosting

El hosting funciona como una memoria USB. En ella simplemente guardas tus documentos y no sirve para nada más que para contener la información que desees. Cuando quieres usar los archivos guardados en tu memoria simplemente la conectas a la computadora y abres la carpeta de tu interés. Al igual que las memorias USB, el trabajo del hosting es almacenar datos. (Mariazi, 2020)

Como menciona la autora un hosting es simplemente el lugar en el que se guarda la información del sitio web que se ha creado. Es decir, que cuando alguna persona desee buscar la información del sitio web el hosting hará que este se pueda visualizar.

2.2.3.6 Tipos De Hosting

Existen gran variedad de Hosting sin embargo algunos con mayor relevancia son los que se mencionan a continuación:

- **Hosting Compartido (Shared Hosting):** en este tipo de hosting “se alojan varios sitios web en un mismo servidor. Así, todos los clientes del proveedor comparten los recursos de dicho servidor, como el CPU, procesador, memoria RAM, ancho de banda, dirección IP y/o la transferencia mensual de datos” (De Souza, 2019). Tal como lo afirma Mariazl (2020) en su analogía se podría decir que el Hosting Compartido:

Funciona como un edificio de departamentos. El edificio (servidor) tiene ciertas divisiones que forman pequeñas viviendas en el interior. Cada departamento (cuenta de hosting compartido) es rentado por diferentes personas y entre todas comparten servicios como el elevador, la vigilancia, el mantenimiento, la luz o el agua (los recursos) Si el elevador se descompone y alguno de los inquilinos no ha pagado su cuota de mantenimiento, entonces no se recuperará hasta que esté liquide su deuda. (Redes Londonred, 2018)

- **Hosting Privado Virtual (VPS):** “Un VPS, es un servicio de almacenamiento web caracterizado por ser un servidor físico fraccionado virtualmente de forma independiente, es decir, cada proyecto trabaja con su propio sistema operativo y no comparte recursos con otros” (De Souza, 2019). Este hosting posee mucha más flexibilidad y mayor accesibilidad comparado con el hosting compartido, resulta bastante confiable guardar la información allí y tiene la desventaja que es mucho más complejo el manejo de este.
- **Servidor Dedicado:** Este es un hosting en el que de acuerdo a (De Souza, 2019) es de uso exclusivo de un solo cliente, por lo que el servidor no se comparte con otros

proyectos. Además, ofrece acceso completo al hardware y al software de dicho servidor, por lo que permite adaptar sus capacidades a las necesidades específicas de cada usuario. “sería como alquilar tu propia casa, ya que estarías rentando la propiedad completa. No compartas servicios con nadie, así que si se te olvida pagar la luz el único afectado eres tú” (Mariazi, 2020).

Este hosting posee un mayor rendimiento permitiendo que el sitio web funcione de manera adecuada y es uno de los más seguros; sin embargo, es uno de los más costosos del mercado y un tanto difícil su manejo.

- **Hosting En La Nube (Cloud Hosting):** “Este tipo de hosting distribuye los proyectos en varios servidores interconectados en una nube por lo que no estará alojado en un solo servidor. Al tener esta característica, si uno de ellos fallara, el resto compensa esa pérdida de recursos” (De Souza, 2019). Es uno de los hostings con más versatilidad, adaptación y respuesta en tiempo real; es el más seguro al momento de guardar la información. Sin embargo, es el más costoso de todos y resulta bastante complejo su manejo.
- **Hosting Reseller O Hosting Revendedor:** “es básicamente la reventa del servicio de almacenamiento web. Es decir, adquieres el servicio de alojamiento con un proveedor y a la vez tienes clientes que te pagan por un hosting dentro del mismo plan que contrataste” (Mariazi, 2020). Una de las mayores ventajas de este es que se pueden crear planes de hosting, crear las promociones que más convengan y uno de los mayores puntos a favor que tiene es que si ocurre alguna falla técnica quien responde es el proveedor.
- **Mail Hosting (Almacenamiento De Correo):** “el servicio de mail hosting te permite registrar tu propio nombre de dominio y tener un servicio profesional de correo” (Mariazi,

2020). Este es uno de los más recomendados ya que brindará a quien lo posea la perspectiva de seriedad, confianza y profesionalismo en el trabajo.

- **Hosting Gratuito:** “es útil para aprender y experimentar con un alojamiento web real, pero es poco recomendable para un proyecto serio y profesional porque cuenta con funcionalidades limitadas” (Mariazi, 2020). Este tipo de hosting debería usarse a manera de modelo de lo que se quiere lograr y poder crear algo mucho mejor y que puede llegar a captar muchos más clientes potenciales.

2.2.3.6 ¿Cómo Contratar Dominio Y Hosting En Colombia?

Hoy en día contratar un servicio de Hosting y dominio no es una tarea tan complicada como usualmente se piensa y es una de las mejores opciones al momento de crear una tienda online o simplemente un sitio web. Existen infinidad de paquetes y de proveedores que ofrecen diversas alternativas a la hora de escoger el que más se adecue a las necesidades del que desea obtener el servicio.

Un dominio en Colombia cuesta entre 55.000 a 100.000 pesos colombianos para un año y los planes de hosting pueden ser adquiridos desde 95.000 hasta 205.000 pesos por un año en servidores tipo “Compartido ” y hasta 450.000 en servidores «Privado». (...) Pero, si escoges un paquete en combo de lanzamiento inicial, podrás tener los componentes básicos que necesitas para comenzar: Un dominio y un hosting. Así, el costo de un dominio en Colombia, que será tu nombre en internet, y el hosting, que guardará tus archivos y correo empresarial, tendrán un costo de \$96.000, por el primer año. que te permitirá comunicarte (Cardona, 2020).

Los métodos de pago dependen del proveedor que se haya escogido, pero en su gran mayoría estos permiten hacer los pagos en línea es decir a través ya sea de tarjeta de crédito o una transferencia bancaria; o por medio de pagos en físico, es decir que se puede pagar en un

Baloto, Red Mas, Efecty o en cualquier lugar autorizado para ello. Así mismo dan la facilidad de activación del sitio web casi que al instante.

2.2.4 ¿Qué Es Una Sociedad BIC en Colombia?

La figura de Sociedades Comerciales de Beneficio e Interés Colectivo (BIC) surgió con la Ley 1901 de 2018, que se reglamentó mediante el decreto 2046 de 2019, y hace referencia a empresas que van más allá de los intereses de lucro de sus accionistas e incorporan prácticas específicas para generar un impacto en materia social y ambiental.

“Cabe señalar que la reglamentación de las Sociedades BIC se complementa con el Decreto 1074 de 2015, del Sector Comercio, Industria y Turismo, y el Decreto 1625 de 2016, en materia tributaria”. (Grupo Bancolombia, 2020)

Es importante mencionar, que cualquier tipo de empresa existente o futura que por voluntad propia se quieran acoger a esta medida expedida mediante la ley 1901/18, después de que cumpla con los requisitos propuestos por la superintendencia de sociedades puede pertenecer a las sociedades de beneficio e interés colectivo o conocidas por sus siglas como BIC.

Así mismo, es importante recalcar que, esta ley no estableció un nuevo tipo social, como muchas personas piensan, sino que creó un sello de reconocimiento que llevará cualquier sociedad mercantil en su razón social, que adopte los requerimientos para convertirse en BIC.

2.2.4.1 ¿Qué Conlleva Ser Una Sociedad BIC?

Convertirse a BIC, no es solo agregar estas siglas a la razón social, es entender que esta es una nueva visión empresarial que tiene tres pilares fundamentales, entre los que se pueden encontrar generar beneficio social, ambiental y económico.

- Incorporan un propósito social y ambiental, que va más allá de la maximización del interés económico de sus accionistas.
- Velan por el cumplimiento del propósito descrito para que los directores y gestores de la sociedad puedan maximizar el interés social y ambiental.
- Garantizan transparencia en el reporte de su impacto empresarial en cinco dimensiones: modelo de negocio, gobierno corporativo, prácticas laborales, prácticas ambientales y prácticas con la comunidad. (El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio – Confecámaras, 2020)

2.2.4.2 Requisitos Para Convertirse En BIC.

Según el cuadro comparativo de legislación publicado por la superintendencia de Sociedades, en el cual se hace un contraste del marco normativo de las sociedades BIC en Colombia, Perú, y Ecuador. Menciona los siguientes requisitos para poder convertirse en BIC en nuestro país.

- Se requerirá una modificación estatutaria adoptada por la mayoría prevista en la ley o en los estatutos para las reformas del contrato social.
- Deben incluir en su objeto social, además de los respectivos actos de comercio que pretendan desarrollar, aquellas actividades de beneficio e interés colectivo que pretendan se propongan fomentar. (Superintendencia de Sociedades, 2020)

2.2.4.3 ¿Es Necesario Cumplir Con Alguna Otra Obligación Para La Sociedad BIC?

A parte de cumplir con las actividades que vayan en pro del medio ambiente y el bienestar de la población y los trabajadores, estas empresas deben cumplir con estas pautas necesarias para su funcionamiento.

- Elaborar un reporte de gestión, a través de su representante legal, en el que se dará cuenta de las actividades de beneficio de interés colectivo desarrolladas por la empresa.
- Elaborar el mencionado reporte de conformidad con altos estándares de independencia, confiabilidad y transparencia, de acuerdo con los criterios establecidos por esta Ley y por la Superintendencia de Sociedades.
- Presentar el reporte al máximo órgano social de la empresa e incluirlo dentro del informe de fin de ejercicio de la empresa.
- Publicar el reporte en la página web de la sociedad para su consulta por el público en general. Este reporte podrá ser sujeto de auditoría por parte de las autoridades competentes o de un tercero. (Bernal, 2019)

2.2.4.4 Estándares Reconocidos Por La Superintendencia De Sociedades

Teniendo en cuenta lo dispuesto en la Resolución 200-004394 de 2018 publicada por la Superintendencia de Sociedades, a continuación, se mencionan los estándares independientes que cumplen con los requisitos establecidos en la Ley 1901 de 2018:

- La Certificación de Sociedad Tipo B de B Corporation.
- Los Estándares GRI del Global Reporting Initiative.
- La norma ISO 26000 de Responsabilidad Social Empresarial de la International Organization for Standardization.
- La Guía para los Objetivos de Desarrollo Sostenible (SDG Compass) de las Naciones Unidas, el World Business Council for Sustainable Development y el GRI.
- La serie de normas AA1000 de Relacionamento y Responsabilidad Social de AccountAbility.

2.2.4.5 Beneficios De Las Sociedades BIC

Las sociedades que se certifiquen como BIC pueden tener los beneficios que se mencionan a continuación

- Pueden incrementar su valor reputacional en el mercado.
- Crean una relación de fidelización con sus clientes y proveedores.
- Retienen y atraen a su talento humano.
- Atraen inversión privada.
- Gestionan las posibles tensiones de su actividad empresarial con las comunidades y el medio ambiente.
- Hacen parte de redes de comunidades que persiguen propósitos similares.
- Acceden a incentivos económicos o tributarios que cree el Gobierno. (El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio – Confecámaras, 2020)

Capítulo 3 Metodología

3.1 Población Y Cálculo Del Tamaño De La Muestra

La población a la cual se pretende aplicar la herramienta de recolección de datos son las MiPymes de la ciudad de Barranquilla. Según el periódico El Heraldó

A pesar del difícil contexto que ha planteado la pandemia para el sector empresarial del país, 31.564 empresarios y comerciantes realizaron la renovación de su Registro Mercantil en Barranquilla, cifra que equivale al 79% del número de empresarios renovados al 30 de junio de 2019. Esto en el marco de la temporada de renovación de Matrícula Mercantil que finalizó el pasado 3 de julio.

El presidente de Confecámaras, Julián Domínguez Rivera, destacó que “el 90% de las empresas renovadas son micros, el 7% son pequeñas y el 3% restante corresponde a medianas (2%) y grandes (1%)” (Mouthón , 2020). Para una mayor comprensión de la información anteriormente presentada se recreó la tabla 6.

Anexo H. Ver Tabla 6. Número de empresas que renovaron el registro mercantil en la ciudad de Barranquilla para el año 2020.

En este orden de ideas se puede afirmar que a pesar de que el país continúa en un momento difícil como consecuencia de la situación actual, es decir, la pandemia por la que se atraviesa, incluso así 31.564 empresarios y comerciantes realizaron la renovación del Registro Mercantil en Barranquilla, discriminados de la siguiente manera el 90% es decir, 28.408 de las empresas renovadas son microempresas; el 7% es decir, 2.209 son pequeñas; el 2% corresponde a medianas lo que equivaldría a 631 y el 1% restante corresponde a grandes, lo que corresponde a 316.

Estas cifras dan muestra de que incluso en momentos de crisis las personas buscan la manera de reinventarse y buscar nuevas formas de emprendimiento.

Teniendo en cuenta la información anteriormente expuesta se procede a calcular la muestra teniendo como premisa la población de las 31.564 empresas (excluyendo a las grandes empresas) creadas en el primer trimestre del 2020.

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{NE^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Z= Nivel de confianza 95% (1,96)

N= Población

p=probabilidad a favor 0,50

q= probabilidad en contra 0,50

e=error de estimación 5% (0,05)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{1,96^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5 \cdot 31.248}{0,05^2 \cdot 31.247 + 1,96^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}$$

$$n = \frac{30.010,5792}{79,0779}$$

$$n = 380$$

El desarrollo de la anterior fórmula se dio teniendo en cuenta los 31. 248 empresas pertenecientes a las MiPymes registradas en la ciudad de Barranquilla para el año 2020.

Sin embargo, por razones ya mencionadas anteriormente ocasionadas por el Covid-19, se debió tomar una muestra representativa de la población de modo que no se afectará el uso del instrumento de recolección de datos.

El tipo de muestreo que se implementó fue de tipo no probabilístico intencional, o por juicio, por cuanto no se contaba con el 100% de los contactos de empresas MiPymes en la ciudad de Barranquilla. Es decir, que al momento de realizar las encuestas se tuvieron en cuenta a empresas que atendieran a los requerimientos de ser una MiPymes y que además estuviesen registradas en la Cámara de Comercio.

En esta técnica de muestreo no probabilístico, las muestras se seleccionan basándose únicamente en el conocimiento y la credibilidad del investigador. En otras palabras, los investigadores eligen solo a aquellos que estos creen que son los adecuados (con respecto a los atributos y la representación de una población) para participar en un estudio de investigación. (QuestionPro, 2019)

Teniendo en cuenta esto, para la realización de las encuestas se tomó una muestra de 50 empresarios de MiPymes de la ciudad de Barranquilla, esta muestra se tomó con el objetivo que resultara representativa con respecto al total de la población.

Los contactos que se emplearon, se encuentran dentro de una base de datos propia construida por las autoras del presente plan de negocios **Ver anexo F**, a través de la recopilación de datos en fuentes de internet y en directorios públicos.

3.2 Estructura Del Instrumento De Recolección De Información

El instrumento de recolección implementado se enfocó en el tema propuesto del presente plan de negocios, es decir hacia las sociedades BIC y sus beneficios, sin mencionar explícitamente el tema, además se incluyeron preguntas sobre el uso de las consultorías y el presupuesto que estipularon para la adquisición de este tipo de servicios. La idea principal era

conocer qué pensaban los gerentes, administradores, y/o dueños de dichas empresas frente a estos temas, para de esta forma ayudarles a mejorar las ideas que tengan en pro del beneficio social, ambiental y económico, brindándole el servicio de consultoría.

3.3 Etapas Del Desarrollo De La Investigación

El instrumento elegido para la recolección de la información fue la encuesta, esta se creó por medio de la herramienta Formularios de Google. A continuación, se detalla la metodología de aplicación de la encuesta:

Contacto telefónico con el administrador, gerente, dueños o encargados de la empresa por medio de dispositivos móviles o fijos mediante el seguimiento telefónico se diligenció la encuesta, o en dado caso que ellos no contarán con el tiempo se realizaba a través del envío del link del formulario de Google a través del correo electrónico.

3.4 Resultados Del Instrumento

Las primeras preguntas de la encuesta corresponden a correo electrónico, fecha, razón social, ubicación física, preguntas que se tienen en cuenta para atraer posibles clientes.

Ver anexo G. Figura 1. Tipos de sociedad comercial

El diagrama presentado en la figura 1, representa el porcentaje de empresas por sociedad comercial, es decir que de las 50 empresas encuestadas: 26 son S.A.S, 11 son LTDA., 8 son personas naturales, 3 S.A, 1 de S en C y 1 entidad sin ánimo de lucro.

Ver anexo G. Figura 2. Tipos de actividad económica

De las empresas encuestadas 12 tienen actividades comerciales; 5 de industria manufacturera, transporte y almacenamiento y construcción; 4 de educación, información y comunicaciones, alojamiento de servicios, actividades artísticas de entretenimiento y recreación; 3 de ganadería; 2 de actividades inmobiliarias y de salud.

Ver anexo G. Figura 3. Tamaños de las empresas

De las 50 empresas que respondieron la encuesta 17 son microempresas, 19 pequeñas y 12 medianas y 2 no respondieron a esta pregunta.

Ver anexo G. Figura 4. Número de empleados

28 empresas contestaron que su número de empleados es entre 1 y 10; 21 respondieron que entre 11 y 50 empleados; y solo una respondió que entre 500 y 200.

Ver anexo G. Figura 5. promedio de ingresos actividades ordinarias

34 empresas respondieron que reciben ingresos por sus actividades normales menos de \$1.625.472.852, por su parte 15 respondieron que reciben ingresos superiores a este, pero inferiores a \$15.655.864

Ver anexo G. Figura 6. Uso de los servicios de consultoría

30 empresas respondieron que sí habían usado servicios de consultoría, mientras que 20 dijeron que no.

Ver anexo G. Figura 7. Cantidad de veces usando servicios de consultoría

23 empresas respondieron que nunca lo habían usado, 16 dijeron que la habían usado una vez al año, y 11 respondieron que 2 o más veces.

Ver anexo G. Figura 8. Uso de las Tic en las empresas

21 empresas respondieron que bastante, 13 que mucho y 16 que poco, lo que demuestra que existe un gran mercado potencial, precisamente porque la tendencia hoy en día es al uso de la tecnología.

Ver anexo G. Figura 9. Dificultad implementación de las Tic

A esta pregunta el 60% (30) de los encuestados respondió que No, el 10% (5) respondió que Sí, mientras que el 30% (15) respondió Tal vez.

Ver anexo G. Figura 10. Razón por las que las empresas usaron servicios de consultoría

Este gráfico muestra los motivos por lo que una empresa adquirirá los servicios de consultorías, en donde es bastante claro que las empresas buscan con mayor fuerza el cumplimiento de objetivos y metas, el incremento de utilidades y recibir beneficios tributarios, que son uno de los enfoques que más quiere llegar Consultorías CER.

Ver anexo G. Figura 11. Lugar en el que usaron la consultoría

Este gráfico muestra el gran potencial que existe de adquirir servicios de consultoría, sin embargo, la que más prevalece es la de realizar el servicio dentro de las instalaciones del cliente, también está este punto a favor de que muchos se acogen a la era tecnológica.

Ver anexo G. Figura 12. Contrataría los servicios de una empresa de consultoría nueva en el mercado

Esta gráfica muestra el potencial que tiene consultorías CER al ser presentada en el mercado ya que el 84%, es decir, 42 de los encuestados respondieron que sí usarían los servicios de empresas de consultorías nuevas en el mercado.

Ver anexo G. Figura 13. 3 Características que debería tener una empresa de Consultoría

De acuerdo con las respuestas de los encuestados se puede evidenciar que prefieren en primer lugar y con una votación de 58% (29 respuestas) tener precios competitivos, mientras que en un 56% (28 respuestas marcadas) tener experiencia y reconocimiento y cumplir con los tiempos establecidos, por su parte el 42% (21) respondieron que lo mejor era tener conocimientos teóricos y prácticos, el 40% respondió que se deban tener relaciones

interpersonales y el 32% respondió que lo mejor es que sea un equipo con interdisciplinaria.

Ver anexo G. Figura 14. Mejora los procesos para contribuir al medio ambiente

Esta gráfica representa el aspecto ambiental y que piensan las empresas sobre esto, se logra ver claramente como la mayoría dice que si apoyara realizar cambios para mejorar las condiciones ambientales, que es una de las propuestas de las empresas BIC.

Ver anexo G. Figura 14. Forma de conocer los servicios de consultoría y capacitación

16 empresas respondieron que les sería más fácil conocer sobre los servicios a través del correo electrónico, 9 respondieron que, por redes sociales, 16 respondieron que por la página web de la empresa consultora, 5 respondieron que, por prensa, y 4 respondieron que por revistas especializadas.

Ver anexo G. Figura 14. Presupuesto para la adquisición de servicios de consultorías

El 44 % es decir, 22 de las empresas que respondieron estarían dispuestos a pagar entre \$2.900.00 y \$4.800.000; 19 empresas respondieron que estarían dispuestos a pagar entre \$1.800.000 y \$2.800.000, y por su parte 9 respondieron que 9 estarían dispuestos a pagar entre \$4.900.00 y \$5.800.000

Ver anexo G. Figura 14. Forma de pago para servicios de consultoría

De acuerdo con la figura el 46% (23) de los encuestados preferiría tener un crédito directo con la empresa consultora, el 42% (21) respondió que prefiere pagar de contado y 12% (6) prefieren pedir un crédito bancario.

Capítulo 4 Plan De Negocios

4.1 Estudio De Mercado

Este estudio de mercado se realizó teniendo en cuenta la importancia que conlleva para el plan de negocios la creación de la empresa consultora virtual, Esto se debe a que a través de este se puede obtener información para identificar el mercado potencial, analizar la competencia, identificar oportunidades de negocios.

De la misma manera la realización de este estudio permitirá minimizar el riesgo de pérdida o fracaso del plan de negocios y se convertirá en la base para diseñar estrategias de marketing eficaces y enfocadas a la rentabilidad de la empresa sin olvidar el impacto social y ambiental que se pretende alcanzar con el proceso de consultoría a las MiPymes.

4.1.1 Macroentorno

La pandemia del COVID- 19 ha traído consigo grandes estragos, entre los que se encuentran los económicos y Colombia no se queda atrás, según el DANE durante el año 2020 la economía de nuestro país se ha contraído en un 6,8% con respecto al año 2019.

En términos corrientes, el país pasó de tener un PIB de 1.061 billones de pesos en el 2019 (con un PIB per cápita anual de 21'482.021 millones de pesos), a un PIB, en 2020, de 1.002 billones de pesos (con un PIB per cápita anual de 19'903.493 millones de pesos).

Vale la pena anotar que el crecimiento final del PIB de 2019 se ubicó en 3,3 por ciento y el del 2018, en 2,6 por ciento. (El Tiempo Economía y Negocios, 2021)

Ver anexo H. Tabla 7. Variación porcentual del PIB discriminado de forma trimestral y anual en Colombia.

Tal como se logra apreciar en la tabla 7. se identifica el crecimiento con el que venía Colombia, aunque no se visualiza que el crecimiento fuese grande, sino que se daba en décimas; sin embargo, se logra ver como en el año 2020; año en el que se presentó con más fulgor la pandemia, la economía de nuestro país se vio bastante afectada.

No obstante, en general, y a casi un año de que Colombia entrara en un confinamiento estricto como medida para contener el avance del covid-19, que provocó el más fuerte desplome de su producto interno bruto (PIB) durante el segundo trimestre del 2020, los datos muestran que la economía logró repuntar a partir del levantamiento de las medidas restrictivas emanadas de la emergencia sanitaria. (El Tiempo Economía y Negocios, 2021)

4.1.1.2 Análisis Del Sector Servicios De Actividades Profesionales, Científicas Y Técnicas

Este sector de la economía está compuesto por actividades empresariales, jurídicas y de contabilidad, estudios de mercado, consultorías, administración de empresas, fotografías, publicidad, investigación y desarrollo entre otras. En la tabla 8. se hace un análisis comparativo del PIB que ha tenido este sector para la economía colombiana durante los últimos 3 años.

Ver anexo H. Tabla 8. Variación del sector de las actividades profesionales, científicas y técnicas en Colombia.

La tabla 8. refleja la variación de este sector, a través de los años, no es uno de los sectores que impulsa en gran medida el crecimiento de la economía colombiana; sin embargo, siempre ha estado presente. A pesar de que el 2020 fue un año complejo para toda la economía principalmente en el segundo trimestre, que se presentaron las mayores disminuciones de todo al año, a causa de los confinamientos obligatorios.

Por su parte el tercer trimestre del año se vio un incremento en el sector, comparado con los demás sectores, esto se podría explicar como la búsqueda de nuevas alternativas por parte de los demás sectores en cuanto a la contratación de servicios profesionales que brindarán un apoyo para salir de la crisis que habían dejado los meses anteriores.

4.1.1.3 Análisis PESTEL

Ver Anexo H. Tabla 9. Análisis del macroentorno a través del análisis PESTEL.

4.1.1.4 Análisis De Las 5 Fuerzas De Porter

Ver anexo H. Tabla 10. Análisis del sector económico a través de la herramienta de las 5 fuerzas de Porter.

4.1.1.5 Análisis De Externalidades

4.1.1.5.1 Externalidades positivas.

- Consultorías CER, gracias a su naturaleza virtual genera poca contaminación ambiental.
- No se genera contaminación audiovisual en espacios públicos.
- Se promueve la filosofía del cuidado del medio ambiente y soluciones sociales adecuadas para la sociedad.
- Se Impulsa el uso y la apropiación para el negocio de dispositivos tecnológicos e informáticos.
- Se brinda educación a la población.
- Se brinda la posibilidad de reducción de tributos.

4.1.1.5.2 Externalidades negativas

- El hecho de iniciar operaciones sin un espacio (local) establecido implica que puedan existir factores tales como contaminación auditiva por parte de vecinos o familiares durante la prestación del servicio.

- El mercado ofrece gran variedad de empresas consultoras que ofrecen sus servicios a precios demasiado bajos.
- Incertidumbre del mercado por adquirir servicios netamente virtuales.
- Poca conciencia del mercado por la necesidad de adquirir servicios de esta índole.

4.1.2 Análisis Del Microentorno

4.1.2.1 Código CIIU

Con el propósito de clasificar las actividades económicas de los empresarios de una manera más precisa, las cámaras de comercio, a partir del año 2000, se rigen por la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de todas las actividades económicas.

El Código CIIU fue elaborado por la Organización de Naciones Unidas y la revisión 4 es una adaptación para Colombia hecha y revisada por el DANE. (Cámara de Comercio de Bogotá, s.f.)

De acuerdo a la clasificación CIIU, la empresa se encuentra en la sección M , división 70, específicamente ubicada en el código 7020, el cual corresponde a las actividades de consultoría de gestión, con el código SHD- Secretaría de Hacienda Distrital número 1, es decir quedaría de la siguiente forma: M 7020-1

4.1.2.2 Descripción Del Mercado Objetivo

El mercado objetivo escogido por consultorías CER es el sector del comercio de bienes y servicios de MiPymes las cuales constituyen la mayor concentración de empresas en Colombia.

Esto se pudo evidenciar en el marco del “1er Congreso de Seguridad y Salud en el Trabajo de la Pequeña y Mediana Empresa – MiPymes”, la ministra del Trabajo, Alicia Arango Olmos, recordó la importancia que tienen las MiPymes en el país, debido a que,

según cifras del DANE, éstas representan más de 90% del sector productivo nacional y generan el 35% del PIB y el 80% del empleo de toda Colombia (Mintrabajo, 2019).

Esto se confirma hasta en tiempos de Pandemia cuando tan solo en la ciudad de Barranquilla para el año 2020, 31.564 empresarios renovaron el registro mercantil, discriminados tal como se menciona en la tabla 5.

Respecto a la interacción con las nuevas tecnologías la mayoría (99%) de los empresarios manifestaron hacer uso de dispositivos tecnológicos en los trabajos desarrollados, tales como computadores, notebook, Smartphone o tabletas. Respecto al nivel de uso el 47% de ellas acepta tener un buen dominio sobre las nuevas tecnologías, el 45% un dominio regular y el 8% un mal dominio. (Cámara de Comercio de Barranquilla, 2016, pág. 21)

Esto demuestra el amplio segmento de mercado al cual ofertamos nuestros servicios y la gran posibilidad que tiene Consultorías CER de generar impacto y aceptación en el mercado.

4.1.2.3 Mercadeo Y Ventas

Para el desarrollo del presente plan de negocios se tuvo en cuenta el uso de la herramienta denominada Cadena de valor “el origen de este concepto surge en 1985 cuando el profesor Michael E. Porter de la Universidad de Harvard introdujo el análisis de la cadena de valor en su libro «Competitive Advantage»”. (Peiró, 2017)

El uso de la Cadena de valor permitió el análisis estratégico, que contribuyó a encontrar las ventajas competitivas de la empresa, esto gracias a que durante la realización de esta herramienta se discriminan las actividades de la empresa.

En el caso de Consultorías CER, en la figura denominada Cadena de Valor de Consultorías CER, se detalla de una forma un poco más detallada las ventajas con las que cuenta la empresa en materia tecnológica y demás.

Ver anexo G. Figura . Cadena de Valor de Consultorías CER

El servicio de consultorías CER se pretende comercializar mediante el uso de una página web de propiedad de la empresa consultora, la cual permite mostrar las características de los servicios prestados, la calidad del servicio, el perfil profesional de los colaboradores; además contará con un espacio de PQR's y el espacio habilitado para que los clientes potenciales se puedan comunicar con uno de los consultores encargados y se pueda establecer la fecha y la hora en la que desea sea asistido su servicio.

Como valor añadido a la propuesta en la página web y correo electrónico se estarán publicando capacitaciones (cursos, foros, talleres, seminarios, diplomados) y encuentros con empresarios los cuales no contarán con costos adicionales para aquellos clientes que previamente han recibido los servicios.

4.1.2.4 Análisis De La Competencia

En Colombia y en la ciudad de Barranquilla existen gran variedad de empresas que brindan servicios de consultoría, que buscan generar beneficios económicos tanto a ellos como a sus clientes; sin embargo, hasta el momento ninguna enfoca sus servicios en la generación de beneficios sociales, ambientales.

4.1.2.4.1 Escenario Competidor

Ver anexo H. Tabla 11. Principales competidores dentro del mercado en la ciudad de Barranquilla.

4.1.2.4.2 Estudio De La Competencia

Ver anexo H. Tabla 12. Análisis detallado de la competencia.

4.1.2.5 Estrategias De Marketing

Estas estrategias se plantearon con el objetivo de que la empresa de consultoría creará valor por medio de la satisfacción de los clientes, de forma eficiente para que de esta manera ambas partes, es decir la empresa consultora y el cliente puedan verse favorecidos de igual manera. Entre las estrategias implementadas se encuentran las siguientes, estas se desarrollaron por medio de las variables del Marketing Mix, como lo son” Producto, Precio, Punto de venta y Promoción o más conocido como las 4 P del marketing. Concepto que introdujo el profesor E. Jerome McCarthy en 1960” (Acibeiro, 2019).

Producto/servicio: consultorías CER prestara el servicio de asesoría y el acompañamiento a las empresas/clientes con el fin de que estas obtengan la certificación BIC, por medio de la página web, así mismo, por el mismo medio se incluyen servicios adicionales como la oferta de cursos, talleres, foros entre otros, de forma que brinden mayor satisfacción.

Precio: la estrategia para esta variable es la de ingresar con un precio atractivo al mercado, para lograr la acogida que se pretende, para de esta manera obtener la confiabilidad y el reconocimiento que se desea.

Punto de venta/plaza: como se mencionó anteriormente el servicio se distribuirá por medio de la página web de la empresa, incluido el uso de llamadas telefónicas y el envío de correos electrónicos para cualquier duda o inquietud.

Promoción: se contará con la asistencia a ferias empresariales, foros, ruedas de negocio, alianzas con asociaciones y cámaras de comercio; de la misma forma se hace uso de redes sociales tales como Instagram, LinkedIn, en las que se dará a conocer los servicios que se ofrecen, consejos sobre el manejo de negocios, conmemoración de fechas importantes,

experiencias de clientes entre otros aspectos, consiguiendo de esta manera la posición que se desea.

A continuación, se verán con mayor profundidad cada una de las variables anteriormente mencionadas y las estrategias detalladas de cada uno de estos puntos.

4.1.2.5.1 Estrategia De Producto/Servicio

Teniendo en cuenta que para que los clientes puedan conocer la empresa y comentar sus resultados con otros es necesario que contraten el servicio, y previamente se haga el diagnóstico y se presentan las conclusiones y recomendaciones para el cliente en específico.

En ese orden de ideas es importante posicionar los servicios que esta ofrece principalmente el de la certificación como empresa BIC, como valor agregado al servicio de consultoría que por su naturaleza ofrece, dentro de la página web y las redes sociales de esta, se estarán comunicando sobre eventos, foros, y encuentros empresariales de modo que el cliente pueda darse a conocer y obtener muchas ventas. A continuación, se detallan la oferta de servicios ofrecidos en consultorías CER.

Ver anexo G. Figura 15. Servicios ofrecidos por consultorías CER

4.1.2.5.2 Estrategia De Precio

Teniendo en cuenta las encuestas que se elaboraron y los resultados que arrojaron estas, estas reflejan lo sensible que es el tema del precio, esto teniendo en cuenta que muchas MiPymes no tienen el conocimiento de los servicios de consultoría, y en ocasiones cuando el empresario conoce sobre esto, afirman que preferirían no usar estos servicios o que los usarían si fuesen económicos, además se suma el bajo presupuesto que tienen estas empresas para el pago de sus obligaciones debido a la situación económica que se vive en el momento.

Por lo anteriormente expuesto Consultorías CER estableció una tarifa mensual con una estrategia de posicionamiento en la cual se tomó como base lo interpretado en las encuestas, teniendo en cuenta que el empresario afirman que estarían dispuestos a pagar una tarifa entre \$2.900.000 y \$4.800.000 /mensual y un promedio de \$70.000/hora tal como hace referencia la tabla denominada determinación del precio por horas; ahora bien, en la medida que se conozca la marca, la calidad en los servicios prestados, a través de la promoción por medio de las redes sociales y la distribución del servicio, mediante la página web; el precio de la prestación del servicio al año siguiente de iniciada la operación aumentará, esto también teniendo en cuenta el índice de precios al consumidor IPC.

Ver anexo H. Tabla 13. Análisis de costos y gastos mensuales.

Ver anexo H. Tabla 14. Determinación del precio por horas.

4.1.2.5.3 Estrategia De Distribución

La estrategia de distribución que se pretende implementar es la de contacto directo con el cliente, es decir, sin necesidad de intermediarios, por medio de la página web, el cliente se contacta con la empresa, inicialmente deja sus datos y una descripción del problema por el cual se está contactando con la empresa consultora, poco después uno de los asesores se comunica con este y pactan el horario en el que desea se haga el servicio de consultoría y desarrollan una serie de herramientas para poder determinar el paso a seguir teniendo en cuenta el caso en particular; cabe aclarar que inicialmente la plaza elegida es la ciudad de Barranquilla; sin embargo, por su misma naturaleza se permite prestar el servicio en otras zonas geográficas de Colombia.

4.1.2.5.4 Estrategia De Promoción

Esta estrategia se clasificó en dos por un lado se encuentra la estrategia digital que se desarrollará tal como lo muestra la figura 15. basados en la publicidad del portafolio de

servicios, consejos sobre la gestión de MiPymes, conmemoración de fechas importantes para el emprendimiento todo esto a través de las redes sociales y la misma página web de la empresa, así mismo se realizarán llamadas telefónicas y envío de correos electrónicos sobre la apertura de Consultorías CER a las empresas que desarrollaron las encuesta y de las cuales, las autoras crearon una base de datos.

A su vez es importante tener en cuenta que, EL HERALDO en su departamento tiene más influencia que la que tienen otros diarios en sus respectivos territorios. Por ejemplo, en Antioquia El Colombiano es consultado por el 31% de los encuestados; en Bogotá, El Tiempo, por el 30%; en Boyacá, El Tiempo, por el 28%, y en el Valle del Cauca, El País de Cali, por el 24%. (Contreras, 2017)

Con esto, lo que pretende Consultorías CER es, que teniendo en cuenta lo reflejado en la figura cadena de valor posicionar la empresa en el mercado como la Consultora virtual más eficiente en Barranquilla, proponiendo como estrategia principal el marketing digital a través de redes sociales. Y, por otro lado, el Marketing tradicional a través del periódico más influyente en Barranquilla.

Por otro lado, se buscará generar una alianza con la cámara de comercio de Barranquilla, por esta razón se desea realizar la debida inscripción y postulación ante esta para empezar a formar parte del banco de empresas consultoras con que cuentan este tipo de entidades.

Ver anexo G. Figura 16. Estrategia digital de la empresa CER consultorías

4.1.2.6 Prototipo

La empresa que se está desarrollando en el presente plan de negocios, es una empresa de consultoría virtual cuya principal labor es ayudar a los clientes que contraten su servicio a

que se certifiquen como empresas BIC ante la cámara de comercio de la zona geográfica en la cual prestan sus servicios.

Es decir, lo que se ofrece es un servicio, un producto intangible; en otras palabras, no se tendrá un lugar específico en el que se desarrolle la consultoría, sino que se hará de una forma virtual. En ese orden de ideas se elaboró un logotipo que representara la marca.

4.1.2.6.1 Marca

El Logotipo que identifica a la empresa tal como la representa la figura denominada Logotipo de la empresa. Es una figura que para la empresa representa la unión, y la sinergia que caracteriza a la empresa, este es de un color naranja, con el cual se quería representar energía, juventud, prosperidad, alegría y renovación.

De igual manera en las letras que se implementaron, se usaron dos colores, por un lado, uno un poco más grisáceo y el otro es verde claro, con el primero se quería representar neutralidad, imparcialidad, seriedad y profesionalismo en todos los ámbitos; por su parte con el segundo se quería representar la armonía y la conexión con la naturaleza.

Ver anexo G. Figura 17. Logotipo de la empresa.

4.2 Estudio Técnico De Capacidad, Localización Y Operación

4.2.1 Localización

Tal como se ha mencionado a lo largo del plan de negocios, este es un negocio que se plantea desde una perspectiva virtual, lo que quiere decir que se manejara desde una página web, en cuanto al sitio físico de operaciones por lo menos durante el primer año de la puesta en marcha de Consultorías CER no contará con un espacio físico, es decir, una oficina para el desarrollo de los servicios, por lo que se optara por realizar el servicio desde la casa del consultor desde luego con los elementos y el ambiente necesario para presentar el mejor servicio.

Para encontrar la página web, el cliente o la persona interesada en el portafolio de servicios debe escribir en el buscador web de confianza; ya sea Google Chrome, Bing, Yahoo! etc.; y colocar las palabras Consultorías CER, allí se desplegarán varias opciones, sin embargo cuando vea la opción que en la parte superior tenga el link <https://consultoriascer.com/> ,se le da clic y este los dirigirá inmediatamente al inicio de la página web de la empresa.

4.2.2 Requerimientos

4.2.2.1 Estimaciones Y Características De Los Requerimientos

Para la operación del negocio es necesario tener en cuenta que el servicio se prestará por medio de una página web, por supuesto teniendo en cuenta los resultados de la encuesta y de la posible demanda que se tendría inicialmente, por esa razón resultó adecuado crear y pagar los derechos de hosting y dominio de la página web, un antivirus y la licencia de Microsoft office como suministros de vital importancia.

4.2.2.1.1 Suministros

Para el desarrollo del presente plan de negocios se ha considerado empezar con una inversión inicial de \$10.000.000 de pesos colombianos, los cuales se destinarán para los gastos de constitución de la empresa, la adquisición de activos, los gastos publicitarios, y la compra de los suministros ofimáticos necesarios para la puesta en marcha del negocio. Es importante mencionar, que la principal inversión será en la adquisición del equipo de oficina y la plataforma digital, es decir, la página web, que es la base tecnológica en la que se fundamenta este negocio.

En la tabla denominada materia prima y suministros necesarios para la puesta en marcha de la consultora se representan, tanto los proveedores y los costos de adquisición de los elementos necesarios para la prestación del servicio, en primer lugar, para la creación y funcionamiento de la página web se determinó como proveedor la empresa Wix.com, quienes

dan una gran variedad de beneficios, debido a que ofrecen calidad; a su vez es una empresa con gran trayectoria en el mercado colombiano, y ofrecen precios mucho más accesibles comparados con otros proveedores.

En segundo lugar, para la compra del antivirus se optó por el proveedor McAfee el cual ofrece un antivirus de gran calidad, económico y da la posibilidad de compartir el mismo antivirus hasta con 5 computadores. En tercer lugar, el proveedor elegido para el manejo del paquete de Microsoft es la misma empresa creadora, es decir Microsoft Corp. debido a que brindan la seguridad y confianza para tener estos servicios.

Ver anexo H. Tabla 15. Materia prima y suministros necesarios para la puesta en marcha de la consultora.

Por su parte, en la tabla denominada equipos y elementos requeridos de oficina y suministros necesarios para la puesta en marcha de la consultora se representan los equipos y elementos necesarios para brindar de la mejor manera posible los servicios de consultoría a los clientes. Entre los elementos que se tuvieron en cuenta fueron dos computadores portátiles, dos impresoras y dos escritorios.

Ver anexo H. Tabla 16. Equipos y elementos requeridos de oficina y suministros necesarios para la puesta en marcha de la consultora.

La tabla Resumen de la fuente de inversiones requeridas para la puesta en marcha de Consultorías CER hace un resumen de todas las inversiones requeridas para la puesta en marcha del negocio, en esta tabla se detalla de una forma general los montos totales de las tablas materia prima y suministros necesarios para la puesta en marcha de la consultora y la de equipos y elementos requeridos de oficina y suministros necesarios para la puesta en marcha de la consultora con el fin de demostrar a manera de conclusión los montos relacionados con los \$10.000.000 de la inversión inicial.

Ver anexo H. Tabla 17. Resumen de la fuente de inversiones requeridas para la puesta en marcha de Consultorías CER.

4.2.3 Descripción del proceso de servicio

La figura 18. Diagrama de flujo de consultorías CER hace referencia al diagrama de flujo del proceso de la prestación de los servicios de consultorías CER, este proceso inicia cuando el cliente ingresa a la página web de la empresa, aquí encuentran el portafolio de servicios que se ofrecen, desde allí este, determina si le parece que estos se adecuan a la necesidad de este.

Posteriormente el cliente se registra deja sus datos en la sección contáctenos, después el consultor le envía al cliente un correo electrónico en el que se le explicara de forma general los beneficios de contratar los servicios con Consultorías CER, y se le pregunta al cliente una posible fecha para programar la primera sesión virtual, la cual se ha denominado Conocimiento previo, aquí el cliente le comunica sus requerimientos y el consultor le comunica los beneficios de convertirse a BIC; se llegan a acuerdos con respecto a las fechas de las siguientes sesiones virtuales y la modalidad de pago.

En este punto denominado aprobación de la decisión aquí, el cliente realiza la respectiva junta de socios o asamblea de accionistas en donde se decidirá si aprueba o no la decisión de generar un impacto positivo en la sociedad y en el medio ambiente. El cliente puede decidir si continuar con el proceso de certificación BIC en colaboración de Consultorías CER, o simplemente aceptar el servicio por la necesidad puntual por la cual contactan la empresa; de ser afirmativa la respuesta el cliente debe enviar un correo electrónico en el que acepta los términos del contrato y la modalidad de pago.

Poco después se lleva a cabo la segunda sesión virtual denominada Evaluación, en esta reunión el consultor desarrollará las herramientas tecnológicas con base en Microsoft

Excel para que sirvan como apoyo a la toma de decisiones para la medición, ajuste de la estrategia empresarial que este debe elaborar y un modelo a la reforma a los estatutos de la empresa, a su vez el cliente debe permitir que el consultor realice un análisis a los documentos contables y legales con que cuente en la base de datos.

Después se lleva a cabo la tercera sesión virtual denominada diagnóstico, durante la cual el consultor debe enviar y explicar al cliente una propuesta o el plan de trabajo que determinó él se debería implementar en la empresa.

Durante la cuarta sesión denominada análisis se verificará la manera en la que el cliente está implementando la propuesta y se le darán recomendaciones y comentarios.

En la quinta sesión denominada retroalimentación, durante esta reunión se espera que la propuesta o el plan de trabajo, todos los comentarios y las retroalimentaciones hayan funcionado y que la empresa haya cumplido con los objetivos propuestos. De ser negativa la respuesta del cliente se analizará los factores que están causando el problema y se programará una sexta reunión. De ser positiva la respuesta de la empresa al plan de trabajo propuesto, se llevará o enviará por medios electrónicos a la Cámara de Comercio de la ciudad con la documentación requerida para realizar el registro formal de adopción de la condición BIC. Además, se le recordará al cliente los deberes que se deben seguir cumpliendo con los compromisos a los cuales previamente se comprometió, incluido la elaboración del reporte de gestión que se debe elaborar anualmente y para el cual en Consultorías CER se está dispuesto a prestar los servicios en el momento que los vuelvan a requerir.

De continuar siendo negativa la respuesta a la propuesta de trabajo durante la sexta sesión virtual, el consultor deberá plantear una nueva propuesta para el plan de trabajo, volver a reunirse con el cliente y explicar la nueva metodología.

Al finalizar el servicio y la propuesta de trabajo haya obtenido el éxito que se espera, se le brindará a aquellos clientes que hayan obtenido nuestros servicios la invitación a cursos, ponencias, charlas, talleres, entre otros que ofrezcamos o que entidades de importante reconocimiento tengan programadas y estos puedan acceder fácilmente.

Ver anexo G. Figura 18. Diagrama de flujo de consultorías CER

4.2.4 Proyecciones De Ventas

El primer año de operación se espera que se realicen dieciséis (16) consultorías, y 4 talleres, además se espera que para los años siguientes haya un incremento de cinco (5) consultorías y dos (2) talleres por año, tal como se representa en la tabla 18 **Proyección de ventas para los próximos 5 años.**

Ver anexo H. Tabla 18. Proyección de ventas para los próximos 5 años.

4.2.5 Ingeniería Del Proyecto

4.2.5.1 Capacidad De Servicios

Inicialmente la empresa contará con las dos (2) autoras de este proyecto como consultoras, ellas se encargarán de llevar a cabo las consultorías junto con las respectivas certificaciones BIC. Se espera que se presten los servicios a por lo menos 4 empresas por trimestre, para un total de dieciséis empresas para el primer año, de igual forma se espera dictar por lo menos 1 taller por trimestre para un total de 4 talleres por año tal como lo representa la tabla 19.

Ver anexo H. Tabla 19. Promedio capacidad de servicios año 1 de operaciones.

4.2.5.2 Mano De Obra Requerida

Tal como se mencionó anteriormente la empresa inicia sus actividades con las dos consultoras, profesionales en administración de empresas y a la espera de título de contaduría pública. Con esto se busca analizar la demanda que presente la empresa al segundo año para

evaluar la posibilidad de contratar personal adicional, ya sea personal de auxiliar administrativo, un abogado o un consultor profesional.

Inicialmente la idea es que los servicios de consultorías los elaboren las 2 consultoras; sin embargo, teniendo en cuenta la demanda que se tenga, se debe contemplar la idea de que cada consultora sea la encargada de llevar sola un servicio, esta debe estar en la capacidad de cubrir alrededor de una o dos empresas por mes, y además debe cumplir con funciones administrativas, comerciales y financieras extras tales como:

- Crear estrategias para atraer y fidelizar a nuevos clientes.
- Crear y desarrollar ideas para que la empresa continúe operaciones.
- Planificar el crecimiento a corto, mediano y largo plazo.
- Manejo de contabilidad de la empresa.

El salario básico de las consultoras inicialmente será de un salario mínimo mensual legal vigente, más las prestaciones de ley para cada una tal como lo representa la tabla 13 denominada análisis de costos y gastos mensuales.

4.4 Estudio Administrativo

4.4.1 Aspectos Organizacionales

4.4.1.1 Visión

Para el 2024, Consultorías CER se reconocerá como una consultora líder enfocada en certificación de MiPymes a BIC. Se propone a operar con el 40% de las MiPymes establecidas en la región caribe. Además de ser reconocidos por la innovación en la utilización de herramientas tecnológicas en los procesos.

4.4.1.2 Misión

Consultorías CER se proyecta con un plan de negocios orientado a brindar servicios de consultorías a MiPymes a partir de la gestión en equipo para la optimización de procesos,

orientar actividades y proyectos a la implementación de la economía circular con interés de certificarse como empresas tipo BIC.

4.4.1.3 Valores

Los valores corporativos fundamentales que caracterizan a Consultorías CER son:

- Ética profesional.
- Orientación a procesos-proyectos-resultados.
- Innovación.
- Trabajo en equipo (colaborativo).
- Responsabilidad social empresarial.
- Adaptabilidad a las necesidades de los clientes.

4.4.2 Estructura Organizacional

4.4.2.1 Organigrama

El organigrama que representa Consultorías CER es una estructura basada en el empoderamiento, en el que la jerarquía queda de lado, en donde las dependencias se convierten en grupos de interés, todos los empleados funcionan como colaboradores y, donde nos define el trabajo en equipo.

Ver anexo G. Figura 19. Organigrama de consultorías CER

4.4.2.2 Funciones De Los Colaboradore Según Los Cargos

Para el funcionamiento del negocio, se consideró necesario, la creación de tres cargos iniciales, los cuales son gerente de mercadeo, gerente administrativo y Contador y asesor contable, cabe resaltar que las tablas de las funciones de cada cargo explican a modo de resumen las funciones de los colaboradores; Sin embargo, en el anexo I se encuentra el manual de funciones y procedimientos, en el cual se explica de una manera más detallada las funciones de cada cargo.

Ver anexo H. Tabla 20. Funciones del cargo de gerente de mercadeo.

Ver anexo H. Tabla 21. Funciones del cargo de gerente administrativo.

Ver anexo H. Tabla 21. Funciones del cargo de Contador y asesor contable.

Ver anexo I. Manual de funciones y procedimientos Consultorías CER.

4.4.3 Contratación Y Remuneración

4.4.3.1 Proceso De Selección Del Personal A Contratar En El Futuro

El proceso de selección para el personal futuro consta de los siguientes pasos:

- Comunicación de la oferta de empleo.
- Recepción de las hojas de vida y preselección.
- Realización de pruebas de conocimientos y psicológicas.
- Entrevistas personales.
- Selección del candidato.
- Notificación a los demás participantes.
- Contratación del candidato.
- Incorporación del nuevo candidato a la empresa.

4.4.4 Objetivos

4.4.4.1 Objetivos A Corto Plazo.

- Llegar al punto de equilibrio.
- Mantener los gastos fijos bajos.

4.4.4.2 Objetivos A Mediano Plazo.

- Convertir a Consultorías CER en la empresa líder en la Certificación de MiPymes en la Ciudad de Barranquilla.

- Ser líderes en la prestación de servicios de asesoría de calidad a MiPymes en la ciudad de Barranquilla.

4.4.4.3 Objetivos A Largo Plazo.

- Abrir nuevas temáticas de servicios para diversificar el portafolio existente.
- Conducir a la empresa a nuevos mercados.

4.4.5 Análisis Estratégico

Uno de los puntos clave en una empresa de esta índole son los recursos humanos y la capacidad que estos tienen para brindar un servicio de calidad en diversas disciplinas, sin embargo, también resulta importante la capacidad de gestión comercial con que estos cuenten, ya que estos son los que deben ampliar la base de datos de clientes potenciales para la empresa. Es por esta razón que a la hora de contratar más personal de servicios de consultoría es de vital importancia que estos cuenten con un perfil comercial fuerte, para que con su carisma atraigan a muchos más clientes.

Asimismo, se tendrá en cuenta una de las características más importantes por las que la empresa se debe dar a conocer es por brindar servicios y atención personalizada de calidad, además de responsabilidad en cuanto a los tiempos de entrega previamente establecidos con el cliente. Así mismo, es fundamental el seguimiento de las empresas que previamente se les prestó el servicio para brindarle al cliente una atención permanente y competente.

De la misma manera se pretende generar recordación no solo a nivel local, sino también nacional como una empresa con conciencia social, ambiental y económica teniendo en cuenta que uno de los principales productos que ofrece consultorías CER cumple con estas características, tal como lo es la Certificación como empresa BIC.

Para la consecución de estas estrategias es necesario contar con una buena comunicación tanto interna como externa y la interiorización de los objetivos, misión, visión, estrategias para que todos los integrantes de la organización para el cumplan con esto.

4.4.6 Análisis DOFA

El análisis DOFA de Consultorías CER se encuentra en la tabla 22.

Ver anexo H. Tabla 22. Análisis DOFA Consultorías CER.

4.4.7 Mecanismos De Control

Entre los mecanismos de control que se llevarán a cabo por las socias se realizará el análisis del cumplimiento de objetivos, teniendo en cuenta la presentación de informes comparativos. El análisis de la efectividad de la fuerza de ventas mediante el debido seguimiento y las reuniones establecidas para la revisión de esto. La revisión periódica de los procesos llevados a cabo. El análisis de las visitas realizadas a la página web, entre otros.

4.4.7.1 Mecanismos De Control Preventivos.

- Realizar el debido seguimiento de los costos, mediante la revisión mensual de los costos.
- Analizar el tiempo de realización del servicio prestado.
- Definir las actividades necesarias para realizar una buena fuerza de ventas teniendo en cuenta los volúmenes de ventas.
- Detectar los desvíos en los niveles de gasto, ingresos, y la liquidez de la empresa.

4.4.7.2 Mecanismos De Control Correctivos.

- Tener en cuenta la retroalimentación por parte de los clientes y los mismos consultores.
- Realizar el análisis correspondiente de los procesos que se llevan a cabo en la empresa.
- Verificar el correcto funcionamiento de la página web.

4.4.7.3 Mecanismos De Control Acciones

- Solicitar a los consultores que se comuniquen con los clientes para verificar cómo han continuado los procesos implementados en la empresa de la cliente.
- Verificar el correcto cumplimiento de la estrategia brindada a la empresa cliente.

4.5 Estudio Legal Y Jurídico

4.5.1 Estructura Jurídica Y Tipo De Sociedad.

La empresa se constituirá como una sociedad por acciones simplificadas (SAS) atendiendo a lo establecido en la ley 1258 de 2008, ya que este es un tipo societario de mucha menos complejidad, puede constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.

Las sociedades SAS, una vez inscritas en el registro mercantil, darán lugar a una persona jurídica distinta de sus accionistas. Además, su naturaleza será siempre comercial, independiente de las actividades previstas en su objeto social.

Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas. Así mismo se atenderá a lo dispuesto por la ley 590 de 2000 la cual dicta las disposiciones para promover el desarrollo de las microempresas, famiempresas, pequeñas empresas y medianas empresas. La Ley 1429 de 2010 denominada ley de formalización y generación de empleo, la cual nos proporciona algunos beneficios para disminuir los costos en la constitución y el mantenimiento de la empresa en los primeros años para jóvenes empresarios menores de 28 años.

4.5.2 Pasos Para Convertirnos En SAS

- Como en el caso de Consultorías CER no se cuenta con un establecimiento, oficina o sede, no es necesario tener la escritura pública, se puede hacer mediante un documento privado.

- Las accionistas deben hacer presentación personal ante notario o en Cámara de Comercio para el reconocimiento del documento privado de constitución.
- Verificar la Homonimia.
- Revisión del código CIU.
- Diligenciar el formulario del Pre-RUT a través de la página de la DIAN.
- Se obtiene el NIT a través de la cámara de comercio de Barranquilla, diligenciando el formulario y descargándolo ingresando en la página de la DIAN.
- Diligenciar los formularios de matrícula: Registro Único Empresarial y Social (RUES), Registro Único de Proponentes (RUP), Registro de Información Tributaria (RIT), Formulario único adicional de registro para fines tributarios y de control urbano (CAE), registro mercantil.
- Diligenciar el Formato Ley 1780 de 2016 (ley de emprendimiento juvenil), ya que por la edad de las autoras se cumple con los requisitos para aplicar a los beneficios de Ley.
- Adjuntar copia de la cédula de ciudadanía de la representante legal.
- Validación de la matrícula para eso se debe dirigir a la página de cámara de comercio sede virtual o ir directamente a los puntos de empresario.
- Las autoras de este proyecto se deben dirigir bien sea por la página de la cámara de comercio sede virtual, o de forma presencial, pagar y obtener el certificado.

Una vez culminado todos los pasos anteriores y habiendo realizado el pago correspondiente, se esperan 24 horas si se hizo en horario hábil, se obtiene el Certificado de existencia y representación legal.

4.5.3 Tarifas Para El Registro En La Cámara De Comercio De Barranquilla En El Año 2021.

De acuerdo al decreto 1756 de 23 de diciembre de 2020 que tiene una vigencia del 1° de enero hasta el 31 de diciembre de 2021; en el cual se dictan las tarifas especiales que

aplican a las MiPymes para la renovación y el registro de la cámara de comercio. En ese orden de ideas los beneficios que Consultorías CER obtiene si se registra en el presente año son los siguientes:

- Los certificados expedidos por las Cámaras de Comercio tendrán un descuento del 5%, sobre el valor de las tarifas.
- La cancelación de la matrícula mercantil y los cambios de información en el registro público (mutaciones) tendrán un descuento del 7 %, sobre el valor de la tarifa.
- La inscripción en el registro mercantil de los actos, libros y documentos, tales como nombramientos, reformas estatutarias, entre otros, tendrá un descuento del 7 %, sobre el valor de la tarifa. (Cámara de comercio de Barranquilla, 2021)

4.5.4 Obligaciones Tributarias Correspondientes Para Las Sociedades SAS

Las sociedades SAS tiene que cumplir con las obligaciones tributarias normales de una empresa o persona jurídica, tales como las siguientes:

- Son agentes de retención en la fuente a título de Renta, Iva, Ica y demás.
- Son responsables del Iva en caso de realizar una actividad gravada con dicho tributo.
- Son contribuyentes del impuesto a la renta del régimen ordinario.
- Están obligadas a expedir facturas.
- Están obligadas a aportar información exógena.
- Son responsables del impuesto de industria y comercio.
- Están obligadas a pagar el impuesto predial.
- Están obligadas a llevar contabilidad.
- Están obligadas a disponer de un revisor fiscal (lo que dependerá del monto de los ingresos o activos). (Rankia, 2020)

4.6 Estudio Financiero/Económico

4.6.1 Aporte Social

Ver anexo H. Tabla 23. Aportes de socias.

4.6.2 Salarios.

Inicialmente, se llegó a la conclusión que las emprendedoras y consultoras serán remuneradas con un salario mínimo mensual legal vigente, tal como lo muestra la tabla 23 en la que se encuentran discriminados todos los ítems referentes a la proyección salarial anual y las prestaciones y aportes sociales correspondientes.

Ver anexo H. Tabla 24. Proyección Requerimientos de personal.

4.6.3 Gastos De Puesta En Marcha

Para llevar a cabo la puesta en marcha de Consultorías CER, se hizo una tabla en la que se reflejan los gastos que se podrían adquirir durante el primer año, entre los que se encuentran los gastos administrativos, gastos de venta, gastos publicitarios y gastos financieros que como en este caso no se está requiriendo de una financiación externa, entonces los resultados son cero tal como lo muestra la tabla 25.

Ver anexo H. Tabla 25. Proyección de gastos Consultorías CER.

4.6.4 Activos Fijos

Los activos fijos que se determinaron para Consultorías CER, se encuentran representados en el uso de dos equipos de cómputo, dos impresoras y la adquisición de muebles y enseres necesarios para la prestación de los servicios y la administración del negocio, tal como se muestra en la tabla 24.

También es necesario tener en cuenta que los activos fijos se deprecian por el método de la línea recta de acuerdo a su vida útil para cada uno de ellos. Por su parte, los equipos

electrónicos tienen una vida útil de 5 años, mientras que por otro lado los muebles y enseres se deprecian con una vida útil de 10 años.

Ver anexo H. Tabla 26. Activos fijos proyectados Consultorías CER.

4.6.5 Estado De Situación Financiera

El Estado de situación financiera proyectado que se elaboró para Consultorías CER, se encuentra acompañado por una herramienta financiera denominada análisis vertical, esta se aplicó con el fin de conocer el peso porcentual de cada uno de los componentes de este estado.

Si se analiza el componente de los activos se puede ver claramente, el alto porcentaje con que se relaciona en este rubro, es decir se ve claramente que tiene una ponderación de aproximadamente el 96%, mientras que la suma de los demás activos muestra tan solo el 4%, de esto se puede inferir que la empresa busca la sostenibilidad.

Ver anexo H. Tabla 27. Estado de situación financiera proyectado.

4.6.6 Estado De Resultados

Ver anexo H. Tabla 28. Estado de resultados proyectado.

4.6.7 Flujo De Efectivo

Ver anexo H. Tabla 29. Flujo de efectivo proyectado.

4.6.8 Estado De Cambios En El Patrimonio

Ver anexo H. Tabla 30. Estado de cambios en el patrimonio proyectado.

4.6.9 Análisis De Punto De Equilibrio

Al momento de realizar el respectivo análisis del punto de equilibrio indica que para lograr cubrir los costos de operación, es necesario obtener unos ingresos mensuales de \$7.410.434, lo que teniendo en cuenta el precio de venta que serían los \$70.000 por hora

previamente establecidos, se deberían realizar en promedio 106 horas mensuales; es decir, que a partir de este punto de ventas o de estos ingresos mensuales calculados se empiezan a generar las utilidades representativas para la empresa.

Ver anexo G. Figura 20. Análisis del punto de equilibrio Consultorías CER

4.7 Evaluación Del Proyecto

Para la evaluación del plan de negocios se tuvo en cuenta el uso de instrumentos financieros tales como el análisis de indicadores financieros de liquidez, solvencia, rendimiento, rentabilidad.

4.7.1 Indicadores De Liquidez

Este tipo de indicadores refleja el nivel de liquidez a corto plazo.

Capital de trabajo= activo corriente- pasivo corriente

Capital de trabajo=\$23.929.802 = \$90.160.000- \$66.230.198

Capital de trabajo=\$23.929.802

Al realizar este indicador del capital de trabajo muestra un valor positivo, es decir, representa los recursos que quedan disponibles en la empresa después de pagar todas las obligaciones en el corto plazo.

Razón corriente= Activo corriente/ pasivo corriente

Razón corriente = \$90.160.000/\$66.230.198

Razón corriente= 1,4

Este indicador muestra un resultado favorable ya que da como resultado un valor mayor a 1,0 lo que quiere decir que por cada peso que debe la empresa, esta cuenta con 1,3 pesos para cancelar esta deuda a corto plazo.

En este caso la prueba ácida es un indicador financiero que se aplica, puesto que no se tienen la cuenta de inventarios.

4.7.2 Indicadores De Solvencia O Endeudamiento

Este tipo de indicadores mide la participación que tiene la empresa con terceros.

Nivel de endeudamiento= (Total pasivos/total activos) *100

Nivel de endeudamiento= 70,82%=\$66.230.198/\$93.506.324

Nivel de endeudamiento= 70,82%

El resultado anterior quiere decir que la empresa trabajó en el primer año con recursos de terceros que no son de los socios, es decir que solo trabajó en 29,18% con recursos propios.

Leverage= (pasivo total/patrimonio) *100

Leverage =\$66.230.198/\$39.736.857

Leverage= 167%

El hecho de que haya dado un valor superior al 100% quiere decir que el dinero de los socios, es decir el del componente del patrimonio, no es suficiente para cancelar los pasivos de la empresa.

4.7.3 Indicadores De Rendimiento O Rentabilidad

Margen Bruto = (Ventas-Costo de ventas) /Ventas

MB = (\$ 90.160.000-\$ 1.496.824) /\$ 90.160.000

MB = 0.98 o 98 %

Las ventas de Consultorías CER generaron un 0.98 % de utilidad bruta en el año 1. En otras palabras, cada peso vendido en el año 1 generó 0.98 centavos de utilidad.

Este indicador representa el porcentaje de beneficios que Consultorías CER tiene después de asumir los costes básicos de la producción.

Rentabilidad del Patrimonio= (utilidad neta/patrimonio) *100

Rentabilidad del Patrimonio= (\$34.736.857/\$39.736.857) *100

Rentabilidad del Patrimonio=87,41%

Este indicador muestra el porcentaje de patrimonio que corresponde a la utilidad neta.

Margen neto del patrimonio= (utilidad neta/ventas netas) *100

Margen neto del patrimonio = (\$34.736.857/\$90.160.000)

Margen neto del patrimonio= 38,52%

Mide el porcentaje de la utilidad neta generada por ventas.

Impacto de los gastos de administración y ventas= (gastos de admón. y ventas/ventas) *100

Impacto de los gastos de administración y ventas= (\$33.701.883 + \$473.957/\$90.160.000) *100

Impacto de los gastos de administración y ventas= 37,90%

Este indicador muestra que tanto pesan los gastos de administración y ventas en relación a las ventas, en este punto es necesario analizar la razón por la que estos gastos son tan altos, lo que se esperaría es que esté por debajo del 15% en relación con las ventas.

4.7.4 Indicadores De Actividad

Este tipo de indicadores miden la eficiencia con la que se administran los recursos de la empresa.

Rotación de activos fijos= ventas / activos fijos (sin la depreciación).

Rotación de activos fijos=\$90.160.000/\$3.866.824

Rotación de activos fijos= 23,31 veces

Este indicador muestra que tanto contribuyen los activos fijos en relación con las ventas.

Rotación de activos totales= ventas/activo total

Rotación de activos totales= 0.96 = \$90.160.000/\$93.506.324

Rotación de activos totales= 0.96

4.8 Conclusiones Y Recomendaciones

El desarrollo de este plan de negocios se fundamenta no solo en el espíritu emprendedor, sino también en las ganas de salir adelante y no solo por parte del grupo de emprendedoras sino en la renovación o mejora de las MiPymes para que de manera mutua se logren los objetivos propuestos y además se genere el impacto social, ambiental y económico que tanto necesita el mundo.

Teniendo en cuenta los estudios previamente desarrollados se puede afirmar que este plan de negocios es viable, así mismo, es necesario tener en cuenta que inicialmente la estrategia de penetración en el mercado se basará en tener una tarifa por hora que el cliente pueda pagar, ya que como se ha venido mencionando a lo largo de este plan de negocios los clientes objetivos son MiPymes y las autoras tienen en cuenta que la situación económica del país no les da a este tipo de empresas la liquidez para contratar estos servicios; así mismo, es

necesario recalcar que se debe considerar que en la medida que se logre el posicionamiento deseado (a futuro) ajustar la tarifa por hora de acuerdo a condiciones de mercado.

Durante la realización de todo el proyecto en general, se ha evidenciado que existe una necesidad real de las empresas de contratar servicios externos de consultoría que de una u otra forma fortalezcan o estructuren de una manera más formal las diferentes áreas de las empresas; sin embargo, existe esta tendencia de este segmento de mercados a creer que no necesitan de este tipo de ayuda por el pensamiento usual de hacer las cosas de una forma más empírica que en muchas ocasiones no alcanzan a cubrir con los requerimientos del mercado actual.

Es importante recalcar que Consultorías CER pretende iniciar operaciones en enero del año 2022, por esa razón todos los estados financieros que se presentaron fueron una proyección de lo que se espera para el primer año de operaciones. También es necesario hacer mención que teniendo en cuenta el número de ventas que se esperan para el año en mención de igual manera se esperan pérdidas, sin embargo, se espera que para el siguiente año por medio de la alianza con la cámara de comercio de Barranquilla se logren generar utilidades de manera creciente y sostenida.

Lista De Referencias

Acibeiro, M. (09 de Agosto de 2019). *GoDaddy*. Obtenido de

<https://es.godaddy.com/blog/las-4-p-del-marketing-que-son-y-para-que-sirven/>

Actualidad empresa. (12 de Febrero de 2014). *Actualidad empresa*. Obtenido de

<http://actualidadempresa.com/benchmarking-historial-definiciones-aplicaciones-y-beneficios-1a-parte/>

Angela. (29 de Enero de 2019). *Blog de Colppy*. Obtenido de

<https://www.colppy.com/blog-colppy/el-potencial-de-las-pymes-en-america-latin>

Antevenio. (22 de Diciembre de 2015). *Antevenio*. Obtenido de

<https://www.antevenio.com/blog/2015/12/7-tipos-publicidad-online/>

B., G. (16 de Febrero de 2021). *Tutoriales Hostinger*. Obtenido de

<https://www.hostinger.co/tutoriales/que-es-un-hosting>

Bernal, C. (24 de Febrero de 2021). *Forbes Colombia*. Obtenido de

<https://forbes.co/2021/02/24/empresas/este-es-el-panorama-de-las-sociedades-bic-en-el-pais/>

Bernal, D. (28 de Noviembre de 2019). *Olarte Moure & asociados abogados- attorneys*.

Obtenido de <https://www.olartemoure.com/nueva-ley-sobre-condicion-de-sociedades-bic-en-colombia/>

Cámara de Comercio de Barranquilla. (2016). *Cámara de Comercio de Barranquilla*.

Obtenido de

<https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/19327/Perfil%20empresas%20mipymes%20del%20Atlantico.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cámara de comercio de Barranquilla. (2016). *Informe Análisis del perfil de empresas mipymes en el departamento del Atlántico*. Barranquilla. Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/19327/Perfil%20empresas%20mipymes%20del%20Atlantico.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cámara de comercio de Barranquilla. (22 de Enero de 2021). *Cámara de comercio de Barranquilla*. Obtenido de <https://www.camarabaq.org.co/tarifas-2021/>

Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). *Cámara de Comercio de Bogotá*. Recuperado el 03 de Abril de 2021, de <https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Todo-sobre-el-Codigo-CII>

Cardona, D. (16 de Diciembre de 2020). *ESM Marketing*. Obtenido de <https://www.empresaysocialmedia.com/2014/03/como-comprar-un-dominio-y-hosting-para-su-empresa-en-colombia/>

Castellanos, J. (16 de Julio de 2020). *GoDaddy*. Obtenido de <https://co.godaddy.com/blog/que-es-dominio-web-guia/#importancia>

Centro de Estudios ADAMS. (2018). *Marketing y plan de negocio de la Microempresa*. Ediciones de la U. Obtenido de <https://www-ebooks7-24-com.uniatlantico.basesdedatosezproxy.com/?il=8017>

Chajin, F. (09 de Julio de 2020). *Pacto Global Red Colombia*. Obtenido de <https://www.pactoglobal-colombia.org/blog/nuestras-voces/un-reinicio-diferente.html>

Chiavenato, I. (2014). Teoría de Sistemas. En I. Chiavenato, *Introducción a la Teoría general de la Administración* (pág. 349). México: Mc Graw Hill.

Chiavenato, I. (2014). Teoría del Desarrollo Organizacional. En I. Chiavenato, *Introducción a la Teoría general de la Administración* (pág. 269). México: Mc Graw Hill.

Codeglia, A. (2014 a Abril de 2018). *hotmart Blog*. Obtenido de <https://blog.hotmart.com/es/publicidad-en-internet/>

Confecámaras Red de Cámaras de Comercio. (21 de Enero de 2020). Obtenido de <https://www.confecamaras.org.co/noticias/732-en-2019-aumento-10-4-la-creacion-de-sociedades-en-colombia-2#:~:text=De%20acuerdo%20con%20cifras%20del,1%25%20con%20relaci%C3%B3n%20a%202018.>

Contreras, D. (03 de Noviembre de 2017). *El Heraldo*. Obtenido de <https://www.elheraldo.co/barranquilla/el-heraldo-el-diario-mas-influyente-en-su-region-418850>

Daluz, T. (12 de Noviembre de 2019). *Marketeros Hoy*. Obtenido de <https://marketerosdehoy.com/tendencias/tipos-publicidad-internet/>

De Souza, I. (27 de Noviembre de 2019). *rockcontent*. Obtenido de <https://rockcontent.com/es/blog/tipos-de-hosting/>

Diario AS Colombia. (09 de Abril de 2020). *Diario AS Colombia*. Obtenido de https://colombia.as.com/colombia/2020/04/10/actualidad/1586478056_168729.html

EFE, A. (04 de Octubre de 2020). *Periodico EL TIEMPO*. Obtenido de

<https://www.eltiempo.com/economia/sectores/coronavirus-impacto-de-la-pandemia-en-las-microempresas-de-colombia-541512>

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la Confederación Colombiana de

Cámaras de Comercio – Confecámaras. (2020). *El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo MINCIT*. Obtenido de

<https://www.mincit.gov.co/minindustria/sociedades-bic/ebook-sociedades-bic-02dic.aspx#:~:text=Una%20sociedad%20comercial%20que%20decida,socios%20o%20asamblea%20de%20accionistas>.

El Tiempo Economía y Negocios. (15 de Febrero de 2021). *EL TIEMPO*. Obtenido de

<https://www.eltiempo.com/economia/sectores/pib-colombia-asi-se-comporto-la-economia-colombiana-durante-el-cuarto-trimestre-del-2020-567049>

García Ita, E. (14 de Diciembre de 2014). *Pulso Pyme*. Obtenido de Pulso Pyme:

<https://www.pulsopyme.com/impacto-la-pyme-al-medio-ambiente-una-buena-razon-desarrollo-sustentable/>

González Salazar, D. M. (2007). Plan de negocios para emprendedores al éxito.

Metodología para el desarrollo de nuevos negocios. México: McGraw-Hill

Interamericana. Obtenido de [https://www-ebooks7-24-](https://www-ebooks7-24-com.uniatlantico.basesdedatosezproxy.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=)

[com.uniatlantico.basesdedatosezproxy.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=](https://www-ebooks7-24-com.uniatlantico.basesdedatosezproxy.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=)

Google Domains. (s.f.). Obtenido de [https://domains.google/intl/es_mx/learn/web-terms-](https://domains.google/intl/es_mx/learn/web-terms-101/)

[101/](https://domains.google/intl/es_mx/learn/web-terms-101/)

Grupo Bancolombia. (27 de Febrero de 2020). *Grupo Bancolombia*. Obtenido de <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios/actualizate/sostenibilidad/sociedades-bic-empresas-sostenibles>

Hammer , M., & Champy, J. (1994). Reingeniería. En *Reingeniería* (pág. 34). Grupo editorial Norma. Obtenido de https://www.academia.edu/12108923/M_Hammer_and_J_Champy_Reingenier%C3%ADa

Hetland, J. (22 de Junio de 2020). *Centro de Comercio Internacional ITC*. Obtenido de <https://www.intracen.org/noticias/Evaluacion-del-impacto-de-la-COVID-19-en-las-mipymes-y-preparacion-de-la-nueva-normalidad/>

Infobae. (14 de Enero de 2021). *Infobae*. Obtenido de <https://www.infobae.com/america/colombia/2021/01/14/en-colombia-aumento-en-un-22-la-creacion-de-empresas-en-el-ultimo-trimestre-de-2020/>

kubr, M. (1997). *La Consultoría de Empresas: guía para la profesión*. Oficina Internacional del Trabajo Ginebra. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/63866965/LIBRO_LA_CONSULTORIA_EN_LAS_EMPRESA_DE_KUBR_MILAN_120200708-18800-1ult3ny.pdf?1594242357=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLA_CONSULTORJA_DE_EMPRESAS_40748.pdf&Expires=1616557607&Signature=ID

La República. (12 de Agosto de 2019). *Periodico La República*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/especiales/especial-caribe-agosto-2019/atlantico-lidero-la-creacion-de-empresas-a-nivel-nacional-en-2018-2895306>

Leegales. (10 de Agosto de 2020). *Leegales*. Obtenido de

<https://dianhoy.com/homonimia/>

Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. 10 de Julio de 2000. D.O. No. 44078.

Ley 905 de 2004. Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones. 02 de agosto de 2004. D.O. No. 45628.

Ley 1151 de 2007. Por la cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010. 24 de Julio de 2007. D.O. No. 46700.

Longenecker, J. G., Moore, C. W., Petty, J. W., & Palich, L. E. (2008). *Administración de pequeñas empresas. Lanzamiento y crecimiento de iniciativas emprendedoras*. México: Cengage Learning. Obtenido de

[https://www.academia.edu/35744289/Longenecker Moore Petty Palich ADMINISTRACION DE PEQUEÑAS EMPRESAS](https://www.academia.edu/35744289/Longenecker_Moore_Petty_Palich_ADMINISTRACION_DE_PEQUEÑAS_EMPRESAS)

López Castro, Y. (12 de Diciembre de 2020). *Empresas sociales: Las sociedades BIC y su potencialidad para contribuir a la superación de la crisis*. *Revista Academia Colombiana de Jurisprudencia*. Obtenido de

http://revistaacademiacolombianajurisprudencia.acj.org.co/index.php/revista_acj/issue/view/9/Numero%20372%20Completo

Mariazi, A. (25 de Septiembre de 2020). *Compara Hosting*. Obtenido de

https://www.comparahosting.com/hosting/#Que_tipos_de_hosting_existen

MINCIT. (18 de Marzo de 2021). *MINCIT*. Obtenido de

<https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/industria/cuales-son-los-beneficios-de-ser-una-sociedad-bic>

MinTrabajo. (2019). *Ministerio de Trabajo*. Obtenido de

<https://www.mintrabajo.gov.co/prensa/comunicados/2019/septiembre/mipymes-representan-mas-de-90-del-sector-productivo-nacional-y-generan-el-80-del-empleo-en-colombia-ministra-alicia-arango>

Mouthón , L. (05 de Julio de 2020). *El HERALDO*. Obtenido de

<https://www.elheraldo.co/economia/en-barranquilla-31564-empresas-renovaron-registros-ccb-739901>

Noticias del Parlamento Europeo. (16 de Febrero de 2021). Noticias del Parlamento Europeo. Obtenido de

<https://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/economy/20151201STO05603/economia-circular-definicion-importancia-y-beneficios>

OMS Organización Mundial de la Salud. (12 de Octubre de 2020). *OMS Organización Mundial de la Salud*. Obtenido de

<https://www.who.int/es/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/question-and-answers-hub/q-a-detail/coronavirus-disease-covid-19>

OPS/OMS | Organización Panamericana de la Salud. (s.f.). *OPS/OMS | Organización Panamericana de la Salud*. Obtenido de

<https://www.paho.org/es/temas/coronavirus>

Orellana Nirian, P. (08 de Febrero de 2020). *Economipedia.com*. Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/consultoria-empresarial.html#referencia>

Peiró, R. (05 de Julio de 2017). *Economipedia.com*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/cadena-de-valor.html>

Peiró, R. (12 de Abril de 2019). *Economipedia.com*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/hosting.html>

Portal Empresarial.org. (11 de Junio de 2020). *Portal Empresarial.org*. Obtenido de <https://portalempresarial.org/mercadeo/digital/la-cruda-realidad-de-la-cultura-digital-de-las-empresas-colombianas/>

QuestionPro. (16 de Diciembre de 2019). *QuestionPro*. Obtenido de questionpro.com/blog/es/muestreo-no-probabilistico/

Raffino, M. E. (05 de Julio de 2020). *Concepto.de*. Obtenido de <https://concepto.de/pagina-web/>

Rankia. (14 de Septiembre de 2020). *Rankia*. Obtenido de <https://www.rankia.co/blog/dian/4715040-que-impuestos-debe-pagar-empresas-colombia#:~:text=Las%20SAS%20son%20responsables%20del,art%C3%ADculo%20420%20del%20Estatuto%20Tributario.&text=A%C3%B1adidamente%20son%20agentes%20retenedores%20de%20renta%2C%20IV>

Redes Londonred. (27 de Septiembre de 2018). *Redes Londonred*. Obtenido de <https://conectamostuempresa.com/hosting-o-servidor-web/>

- Responsabilidad Social y Sustentabilidad. (26 de Mayo de 2021). *Responsabilidad Social y Sustentabilidad*. Obtenido de <https://www.responsabilidadsocial.net/la-responsabilidad-social-que-es-definicion-concepto-y-tipos/>
- Revista Consultoría. (2015). *Revista Consultoría*. Obtenido de <https://revistaconsultoria.com.mx/que-es-consultoria/>
- Ruben, A. (16 de Diciembre de 2014). *Computer Hoy*. Obtenido de <https://computerhoy.com/noticias/internet/que-es-que-sirve-dominio-tu-pagina-web-22007>
- Salazar Cortés, C. A. (25 de Octubre de 2019). *csclick*. Obtenido de <https://www.csclick.net/que-es-un-plan-de-negocios>
- Salazar López, B. (27 de Febrero de 2018). *ABC Finanzas.com*. Obtenido de ABC Finanzas.com: <https://abcf Finanzas.com/administracion-financiera/teoria-situacional-la-administracion/>
- Sánchez, M. (05 de Septiembre de 2019). *Tu Economía Fácil*. Obtenido de Tu Economía Fácil: <https://tueconomiafacil.com/todo-sobre-la-teoria-situacional/>
- Significados.com. (19 de Noviembre de 2018). *Significados.com*. Obtenido de <https://www.significados.com/responsabilidad-social/>
- Superintendencia de Sociedades. (09 de Diciembre de 2020). *Superintendencia de Sociedades*. Obtenido de https://www.supersociedades.gov.co/delegatura_aec/Paginas/curso-BIC/cuadro-comparativo-BIC-09122020.pdf

Valois, M. (16 de Mayo de 2019). *Blog HostGator México*. Obtenido de

<https://www.hostgator.mx/blog/que-es-un-dominio-en-internet/>

VSI Consulting. (29 de Julio de 2019). *VSI Consulting*. Obtenido de

<https://www.vsiconsulting.net/consultoria-y-sus-servicios-leg>

Zucchetti, A., & Alegre, M. (s.f.). *Microempresa y ambiente*. Lima: ECOLAB SRL - OACA

s.d. Obtenido de <https://documentoskoha.s3-us-west->

[2.amazonaws.com/6006.pdf](https://documentoskoha.s3-us-west-2.amazonaws.com/6006.pdf)

Anexos

Anexo A.

Modelo Canvas



Fuente: Elaboración propia

Anexo B.

Modelo de la encuesta

Link de la encuesta:

[Ver Encuesta](#)

Nota: para visualizar este formulario se debe presionar la tecla CTRL clic izquierdo.

Anexo C.

Página web de la empresa:

<https://www.consultoriascer.com/>

Nota: para visualizar este formulario se debe presionar la tecla CTRL clic izquierdo.

Anexo D.

Herramientas tecnológicas en base a Microsoft Excel:

- Herramienta versión 2 Estándares Gri.
- Herramienta para la evaluación de la Certificación de sociedades Comerciales de Beneficio e Interés Colectivo según ley 1901 de 2018.
- Herramienta para la evaluación de la Certificación de sociedades Comerciales de Beneficio e Interés Colectivo según Decreto 2046 de 2019.
- Herramienta para la evaluación de la Certificación como empresa B en el sistema B.
- Herramienta para la evaluación de la Certificación como empresa BIC según Normas ISO 26000.

Anexo E.

Documento en base Microsoft Excel en el que se presentan los estados financieros proyectados de Consultorías CER.

Anexo F.

Documento en base Microsoft Excel en el que se presenta la base de datos de empresas MiPymes

Anexo G.

Figuras que soportan el documento.

Figura 1. Tipos de sociedad comercial

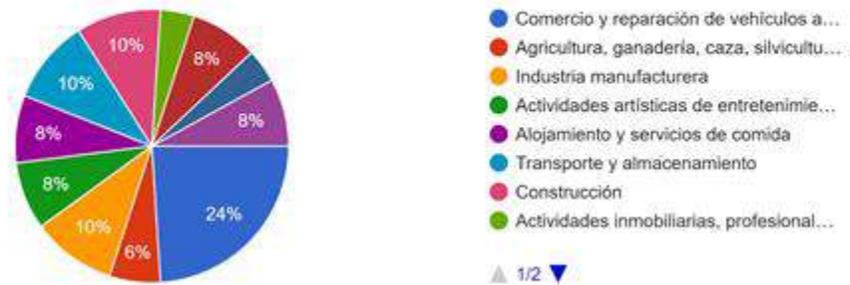
Tipo de sociedad comercial
50 respuestas



Fuente: Elaboración por medio de herramienta formulario de Google

Figura 2. Tipos de actividad económica

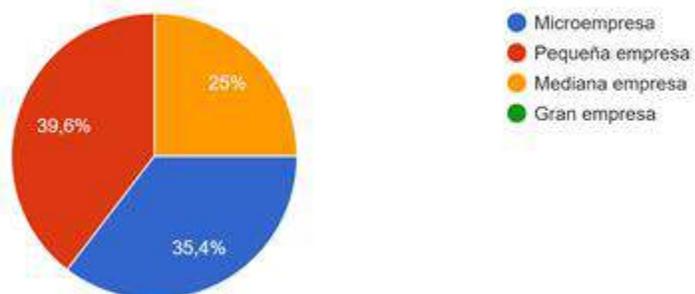
Actividad económica
50 respuestas



Fuente: Elaboración por medio de herramienta formulario de Google

Figura 3. Tamaños de las empresas

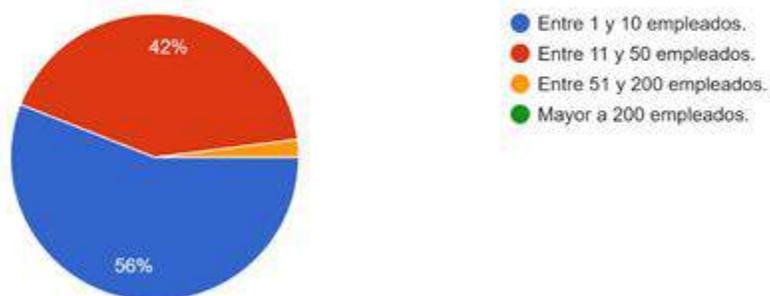
¿Qué tipo de empresa es?
48 respuestas



Fuente: Elaboración por medio de herramienta formulario de Google

Figura 4. Número de empleados

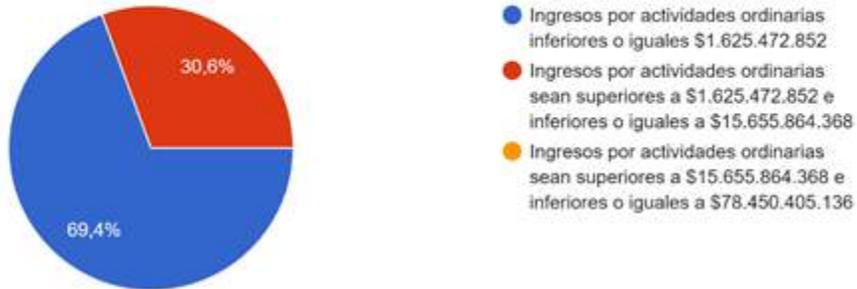
Número de empleados
50 respuestas



Fuente: Elaboración por medio de herramienta formulario de Google

Figura 5. Promedio de ingresos actividades ordinarias

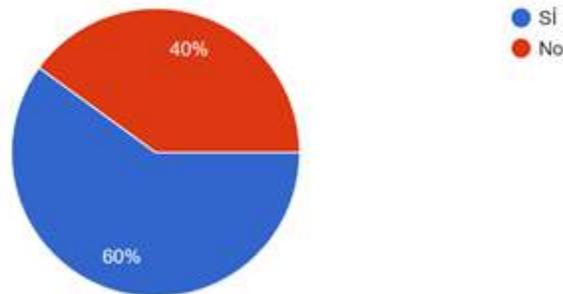
¿Cuál es el promedio de ingresos por actividades ordinarias anuales de la empresa?
49 respuestas



Fuente: Elaboración por medio de herramienta formulario de Google

Figura 6. Uso de los servicios de consultoría

¿Utiliza los servicios de consultoría y capacitación empresarial?
50 respuestas

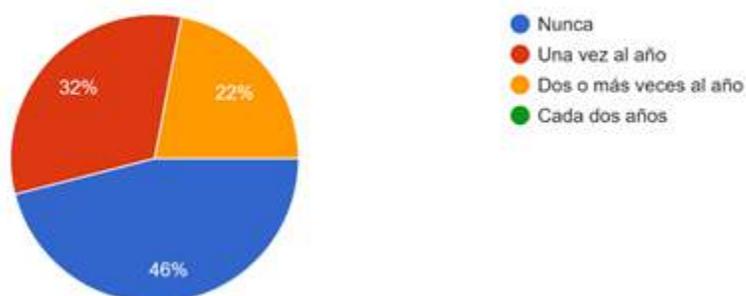


Fuente: Elaboración por medio de herramienta formulario de Google

Figura 7. Cantidad de veces usando servicios de consultoría

¿Cuántas veces utiliza o ha utilizado los servicios de consultoría y capacitación?

50 respuestas

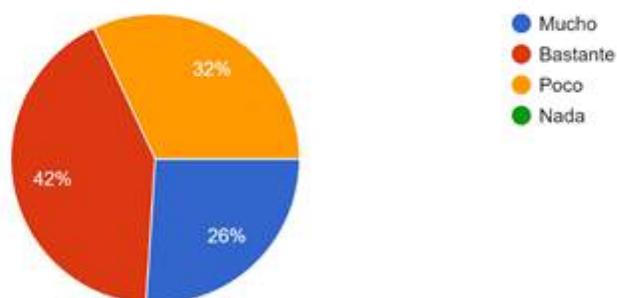


Fuente: Elaboración por medio de herramienta formulario de Google

Figura 8. Uso de las TIC en las empresas

¿En qué medida implementa las Tecnología de la información y las comunicaciones- TIC en su negocio, es decir el uso de recursos tecnológicos como electrónico, servicio de telefonía móvil y fija?

50 respuestas

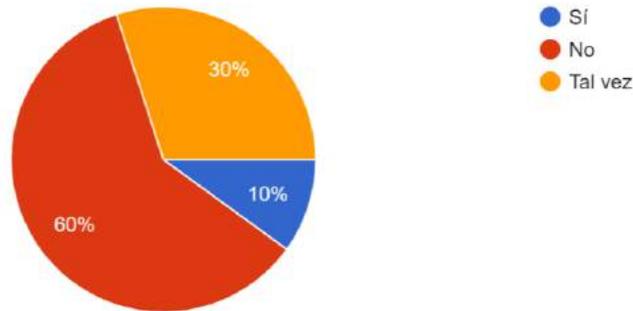


Fuente: Elaboración por medio de herramienta formulario de Google

Figura 9. Dificultad implementación de las Tic

¿Se le dificulta implementar las Tecnología de la información y las comunicaciones-TIC en su negocio?

50 respuestas

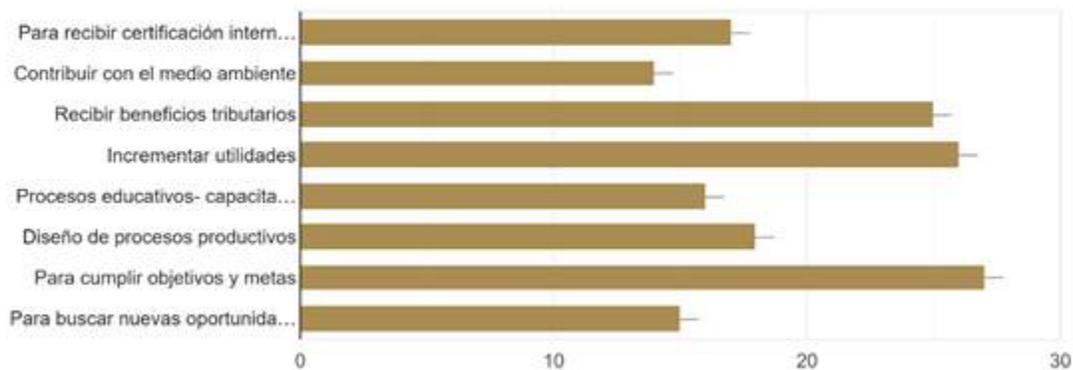


Fuente: Elaboración por medio de herramienta formulario de Google

Figura 10. Razón por las que las empresas usaron servicios de consultoría

Marque los motivos por los que utilizaría los servicios de consultoría y capacitación.

50 respuestas



Fuente: Elaboración por medio de herramienta formulario de Google

Figura 11. Lugar en el que usarían la consultoría

¿Dónde utilizaría los servicios de consultoría y capacitación?

50 respuestas

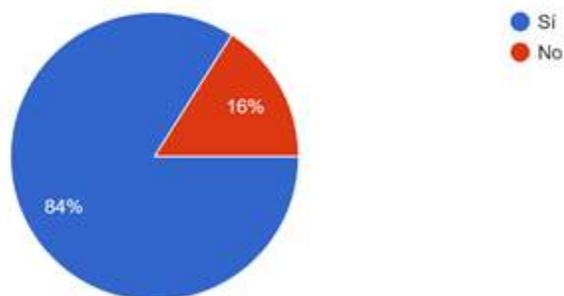


Fuente: Elaboración por medio de herramienta formulario de Google

Figura 12. Contratará a empresas nuevas en el mercado

¿Utilizaría los servicios de consultoría y capacitación de una consultora nueva en el mercado?

50 respuestas

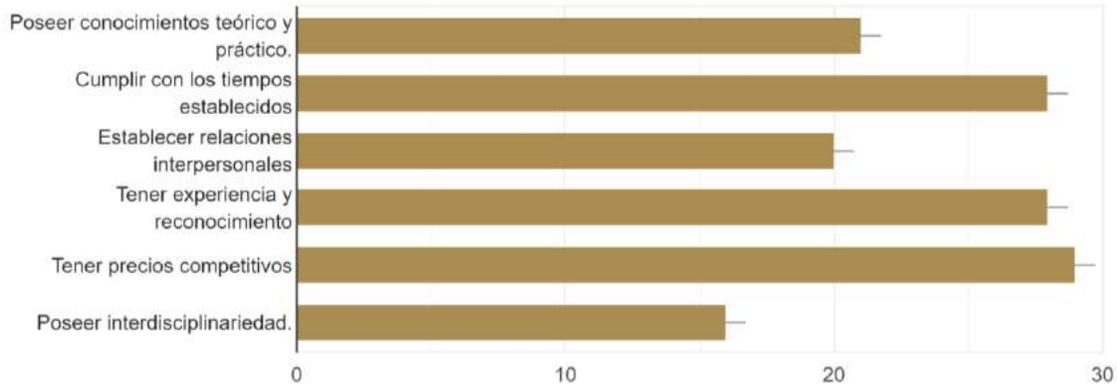


Fuente: Elaboración por medio de herramienta formulario de Google

Figura 13. 3 Características que debe tener una empresa de consultoría

Marque las tres características más importantes con qué debería contar una institución que brinde los servicios de consultoría y capacitación.

50 respuestas

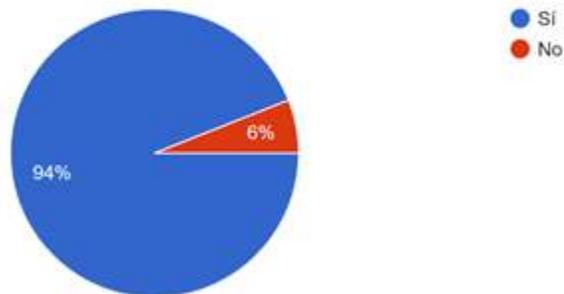


Fuente: Elaboración por medio de herramienta formulario de Google

Figura 14. Mejora los procesos para contribuir al medio ambiente

¿Optaría usted por mejorar sus procesos internos para contribuir con el medio ambiente?

50 respuestas

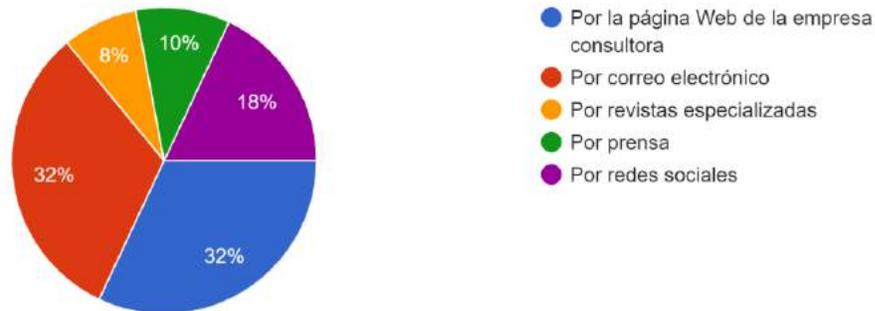


Fuente: Elaboración por medio de herramienta formulario de Google

Figura 15. Forma de conocer los servicios de consultoría y capacitación

¿De qué forma es más fácil para usted conocer los servicios de consultoría y capacitación que se ofrecen?

50 respuestas

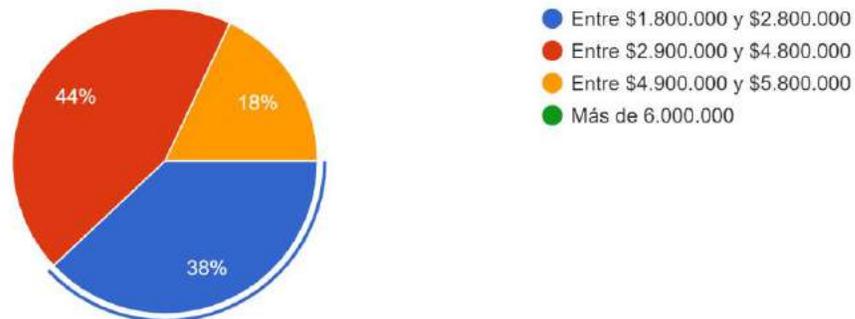


Fuente: Elaboración por medio de herramienta formulario de Google

Figura 16. Presupuesto para la adquisición de servicios de consultorías

¿Cuál sería su presupuesto para la adquisición de un servicio de consultoría mensual?

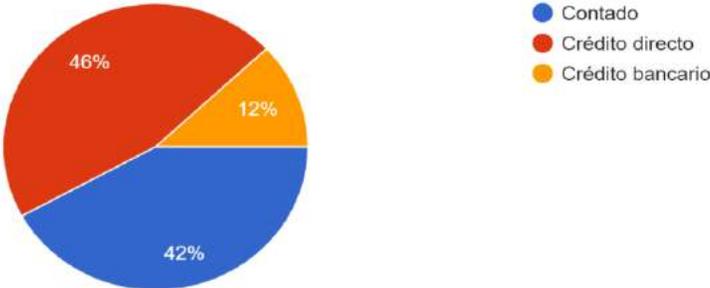
50 respuestas



Fuente: Elaboración por medio de herramienta formulario de Google

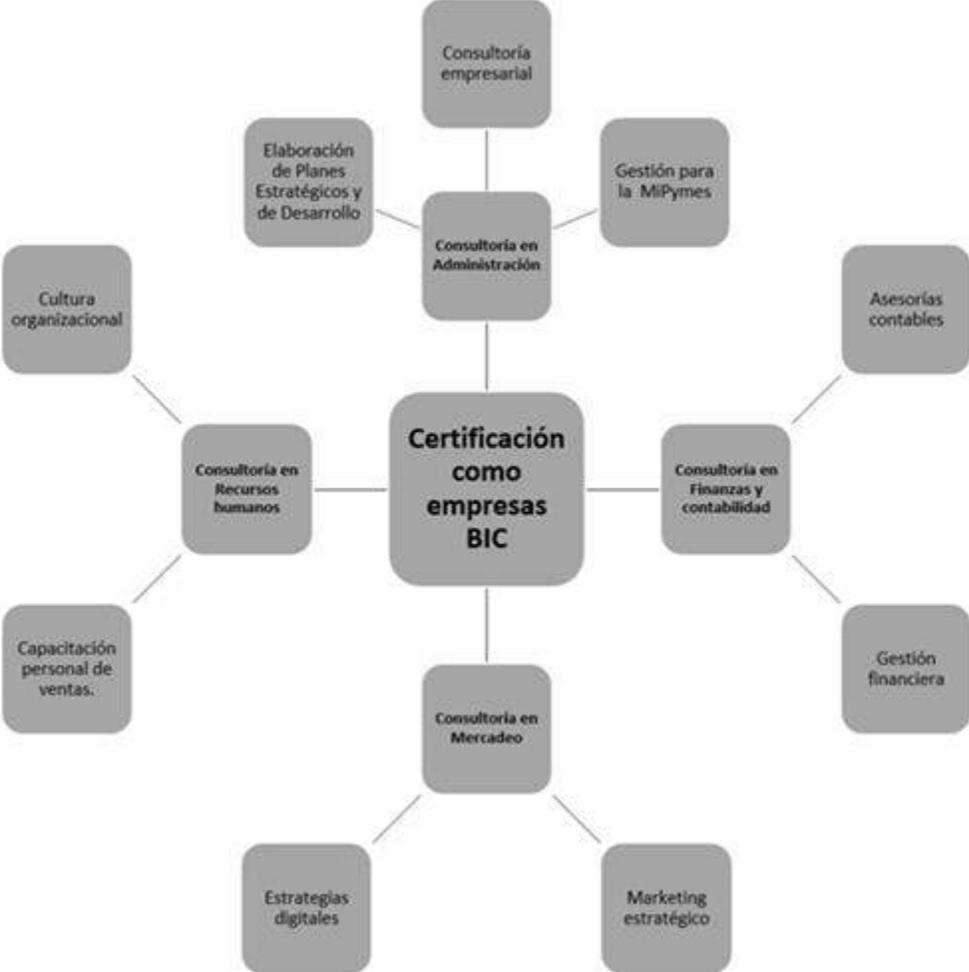
Figura 17. Formas de pago para un servicio de consultoría

¿Cómo le gustaría pagar los servicios de una consultoría?
50 respuestas



Fuente: Elaboración por medio de herramienta formulario de Google

Figura 18. Servicios ofrecidos por consultorías CER

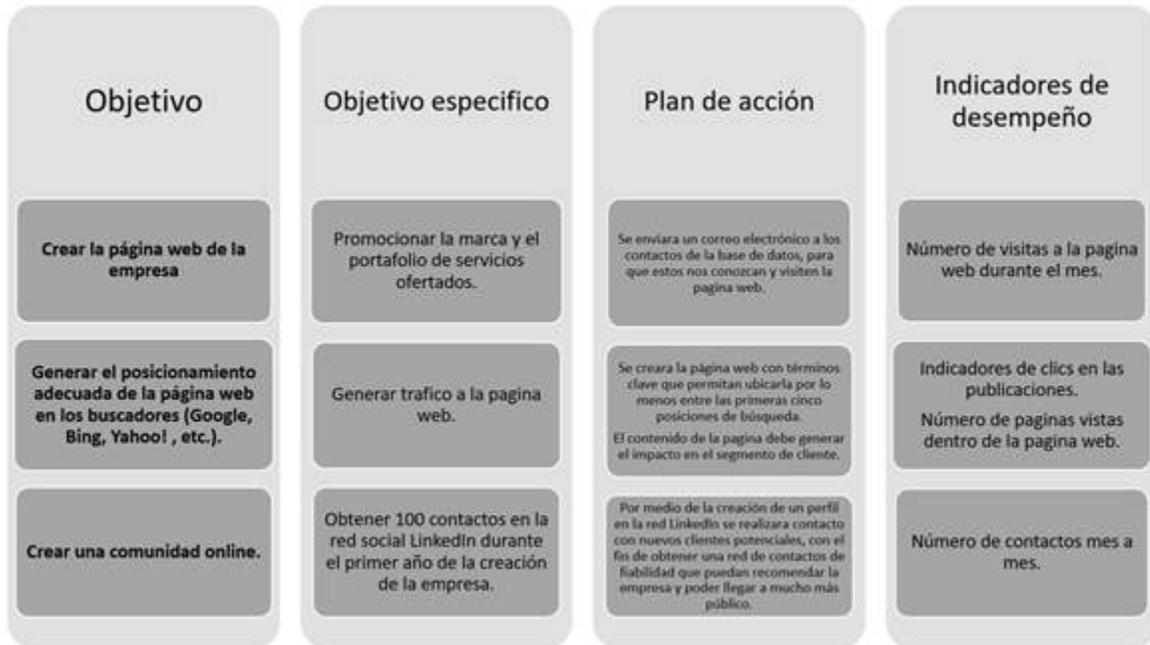


Fuente: Elaboración propia

Figura 19. Servicios ofrecidos por consultorías CER



Figura 20. Estrategia digital de la empresa CER consultorías



Fuente: Elaboración propia

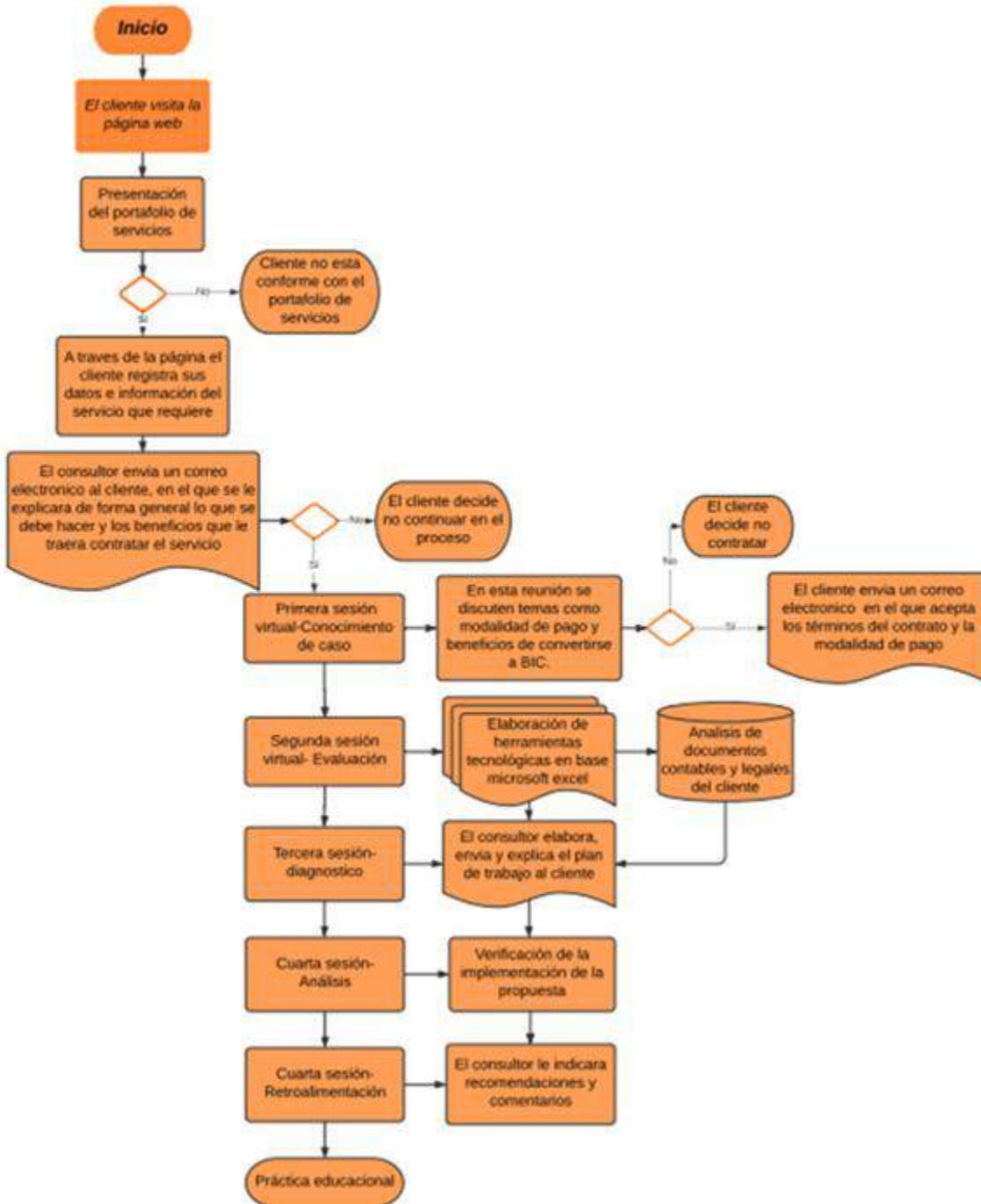
Figura 21. Logotipo de la empresa.



Fuente: Elaboración propia

Figura 22. Diagrama de flujo de consultorías CER

Diagrama de flujo consultorías CER



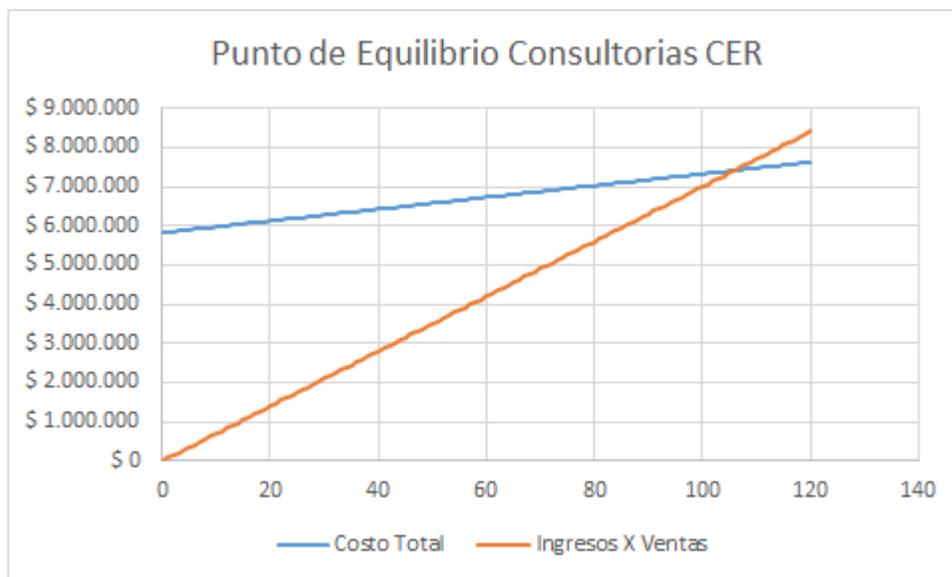
Fuente: Elaboración propia

Figura 23. Organigrama de consultorías CER



Fuente: Elaboración propia

Figura 24. Análisis del punto de equilibrio Consultorías CER



Fuente: Elaboración propia

Anexo H.

Tablas que soportan el documento.

Tabla 1. Clasificación de MiPymes en Colombia decreto 957 de 2019

SECTOR	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Manufacturero	Inferior o igual a 23.563 UVT.	Superior a 23.563 UVT e inferior o igual a 204.995 UVT.	Superior a 204.995 UVT e inferior o igual a 1'736.565 UVT.
Servicios	Inferior o igual a 32.988 UVT.	Superior a 32.988 UVT e inferior o igual a 131.951 UVT.	Superior a 131.951 UVT e inferior o igual a 483.034 UVT.
Comercio	Inferior o igual a 44.769 UVT.	Superior a 44.769 e inferior o igual a 431.196 UVT.	Superior a 431.196 UVT e inferior o igual a 2'160.692 UVT.

Fuente: Ministerio de comercio decreto 957 de 05 de junio de 2019

Tabla 2. Resumen procedimientos Consultorías CER.

No	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS EFECTUADOS EN LA ACTIVIDAD
1	Contacto Inicial	El cliente se contacta con la empresa a través de la página web y programa su cita en la fecha y horario deseado.
2	Primera sesión virtual- Conocimiento previo	En esta primera sesión el cliente se comunica con una de las consultoras, durante este espacio el cliente le comunica sus requerimientos y el consultor le comunica los incentivos al convertirse en BIC.
3	Aprobación de la decisión	La junta de socios o asamblea de accionistas aprueba la decisión de generar un impacto positivo en la sociedad y en el medio ambiente. El cliente decide continuar con el proceso de certificación BIC en colaboración de Consultorías CER.

3	Segunda sesión virtual- Evaluación	Se aplicarán las herramientas tecnológicas con base en Microsoft Excel que sirvan como apoyo a la toma de decisiones para la medición y ajuste de la estrategia empresarial y un modelo a la reforma a los estatutos de la compañía.
4	Reconocimiento	El cliente deberá permitir un análisis a los documentos contables y legales con que cuente en la base de datos.
5	Tercera sesión- Diagnóstico	Se le enviará y explicará al cliente una propuesta para implementar en la empresa.
6	Cuarta sesión- Análisis	En esta sesión se verificará la manera en la que el cliente está implementando la propuesta y se le darán recomendaciones y comentarios.
7	Quinta sesión- Retroalimentación	Durante esta sesión se espera que la propuesta, los comentarios y retroalimentaciones hayan funcionado y que la empresa haya cumplido con los objetivos propuestos. Posteriormente, se llevará o enviará por medios electrónicos a la Cámara de Comercio de la ciudad con la documentación requerida para realizar el registro formal de adopción de la condición BIC. Además, se le recordará al cliente los deberes que se deben seguir cumpliendo con los compromisos a los cuales previamente se comprometió, incluido la elaboración del reporte de gestión que se debe elaborar anualmente y para el cual en Consultorías CER se está dispuesto a prestar los servicios.
8	Práctica educacional	En esta etapa se les brindará a aquellos clientes que hayan obtenido nuestros servicios la invitación a cursos, ponencias, charlas, diplomadas, entre otros.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3. Clasificación empresarial ley 590 de 2000

Tipo de empresas	Parámetros	
	Número de empleados	Activos totales
Medianas	Entre 51 y 200 empleados	Entre 5.001 y 15.000 SMMLV
Pequeñas	Entre 11 y 50 empleados	Entre 501 y 5.000 SMMLV
Microempresas	No superior a los 10 empleados	No superior a los 500 SMMLV

Nota: entiéndase por SMMLV como Salario Mínimo Mensual Legal Vigente.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4. Clasificación empresarial ley 905 de 2004

Tipo de empresas	Parámetros	
	Número de empleados	Activos totales
Medianas	Entre 51 y 200 empleados	Entre 5.001 y 30.000 SMMLV
Pequeñas	Entre 11 y 50 empleados	Entre 501 y 5.000 SMMLV
Microempresas	No superior a los 10 empleados	No superior a los 500 SMMLV (Excluida la vivienda)

Nota: entiéndase por SMMLV como Salario Mínimo Mensual Legal Vigente.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5. Clasificación del tamaño empresarial Decreto 957 de 2019

Tipo de empresa	Ingresos Actividades Ordinarias Anuales		
	Sector manufacturero	Sector servicios	Sector de comercio
Grandes	Superiores a 1.736.565 UVT	Superiores a 483.034 UVT	Superiores a 2.160.692 UVT
Medianas	Superiores a 204.995 UVT e inferiores o iguales a 1.736.565 UVT.	Superiores a 131.951 UVT e inferiores o iguales a 483.034 UVT.	Superiores a 431.196 UVT e inferiores o iguales a 2.160.692 UVT.
Pequeñas	Superiores a 23.563 UVT e inferiores o iguales 204.995 UVT.	Superiores a 32.988 UVT e inferiores o iguales a 131.951 UVT.	Superiores a 44.769 UVT e inferiores o iguales 431.196 UVT.
Microempresas	Inferiores o iguales a 23.563 UVT.	Inferiores o iguales a 32.988 UVT.	Inferiores o iguales a 44.769 UVT.

Nota: entiéndase por UVT Unidades de Valores Tributarios que para el año 2021 según la resolución 000111 del 11 de diciembre de 2020 es de \$36.308.

Fuente: Elaboración propia, con datos del decreto 957 de 2019

Tabla 6. Número de empresas que renovaron el registro mercantil en la ciudad de Barranquilla para el año 2020

Tamaño de la empresa		
Tipo de empresa	Cantidad	Porcentaje
Grandes	316	1
Medianas	631	2
Pequeñas	2.209	7
Microempresas	28.408	90
Totales	31.564	100

Fuente: Elaboración propia, con datos del periódico el Heraldo del 05 de Julio del 2020

Tabla 7. Variación porcentual del PIB discriminado de forma trimestral y anual en Colombia.

Variación porcentual del PIB discriminado de forma trimestral y anual en Colombia					
Año	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Anual
2020	1,1%	-15,7%	-9,0%	-3,6%	-6,8%
2019	2,9%	3,1%	3,5%	3,2%	3,3%
2018	1,8%	2,8%	2,7%	2,9%	2,6%
2017	1,0%	1,3%	1,7%	1,5%	1,3%

Fuente: Elaboración propia, con datos del DANE.

Tabla 8. Variación del sector de las actividades profesionales, científicas y técnicas en Colombia.

Variación porcentual del PIB del sector de las actividades profesionales, científicas y técnicas discriminado de forma trimestral y anual en Colombia					
Año	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV	Anual
2020	0,8%	-11,8%	5,9%	3,2%	-6,8%
2019	5,7%	-0,3%	-1,0%	0,0%	3,3%
2018	5,7%	1,3%	-2,1%	-0,9%	2,6%

Fuente: Elaboración propia, con datos del DANE.

Tabla 9. Análisis del macroentorno a través del análisis PESTEL

Análisis	Factores externos	Oportunidades	Amenazas
P	Políticos	<ul style="list-style-type: none"> • Las políticas fiscales. • La libertad de prensa. • Las tarifas especiales. • La cantidad de protestas del gobierno. • Los gastos de defensa. • El nivel de subsidios del gobierno. • Relaciones bilaterales. • Regulaciones de importación-exportación. • El control comercial. • El tamaño de los presupuestos gubernamentales. 	<ul style="list-style-type: none"> • La inestabilidad del gobierno. • El nivel de corrupción. • La desregulación gubernamental. • Los comités de acción política. • La participación del gobierno en sindicatos y acuerdos. • La regulación de la competencia. • Las tasas de participación electoral. • Las actividades de cabildeo.

E	Económicos	<ul style="list-style-type: none"> • Las tasas de crecimiento. • La disponibilidad de crédito. • El nivel de ingreso disponible. • La tendencia del desempleo. • Las tendencias del mercado de valores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las tasas de interés. • Las tasas de inflación. • El tipo de cambio. • La propensión de las personas a gastar. • El déficit presupuestario del gobierno federal. • La tendencia del producto interno bruto. • Las fluctuaciones en los precios.
----------	-------------------	--	---

S	Sociales	<ul style="list-style-type: none"> • El tamaño de la población y las tasas de crecimiento. • El número de matrimonios. • Las tasas de esperanza de vida. • La distribución de edad. • La distribución de la riqueza. • El tamaño y estructura familiar. • La conciencia de la salud. • La actitud hacia el trabajo. • Los hábitos de compra. • Las preocupaciones éticas. • Las normas y valores culturales. • Los roles sexuales y su distribución. • La religión y las creencias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las tasas de natalidad. • Las tasas de mortalidad. • El número de divorcios. • Las tasas de inmigración y emigración. • Las clases sociales. • El ingreso per cápita. • Los estilos de vida. • El ingreso disponible promedio. • La actitud hacia el gobierno. • Los niveles de delincuencia. • Las actitudes hacia la calidad del servicio. • Las actitudes hacia los extranjeros.
----------	-----------------	--	--

- La igualdad racial.
- El uso de anticonceptivos.
- El nivel de educación.
- Las minorías.
- La actitud hacia el ahorro.
- La actitud hacia la inversión.
- La actitud hacia la jubilación.
- La actitud hacia el tiempo libre.
- La actitud hacia el servicio al cliente.

T	Tecnológico	<ul style="list-style-type: none"> • La automatización. • Las actividades de I + D. • El cambio tecnológico. • El acceso a nuevas tecnologías. • Los niveles de innovación. • La conciencia tecnológica. • La infraestructura de internet. • La Infraestructura de comunicación. • El ciclo de vida de la tecnología. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los incentivos tecnológicos.
----------	--------------------	--	--

E	Ecológicos	<ul style="list-style-type: none">• El clima.• Las políticas ambientales.• El cambio climático.• Las presiones de las ONG.• La contaminación del aire y del agua.• Las normas de reciclaje.• Las actitudes hacia los productos verdes.• El apoyo a las energías renovables.	<ul style="list-style-type: none">• Los desastres naturales.
----------	-------------------	--	--

L	Legales	<ul style="list-style-type: none"> • Las leyes de discriminación. • Las leyes antimonopolios. • Las leyes laborales. • Las leyes de protección del consumidor. • Las leyes de salud y seguridad. • Las leyes de educación. • Las leyes de protección de datos 	<ul style="list-style-type: none"> • El copyright y leyes de patentes.
---	----------------	--	---

Fuente: Elaboración propia

Tabla 10. Análisis del sector económico a través de la herramienta de las 5 fuerzas de Porter

Las 5 Fuerzas de Porter		
Factores	Oportunidad	Amenaza
Amenaza de nuevos competidores	<ul style="list-style-type: none"> • La amenaza de nuevos participantes. • Las economías de escala. • La diferenciación del servicio. • La identidad de marca / lealtad. • El acceso a canales de distribución. • Los requerimientos de capital. • El acceso a la última tecnología. • Las políticas gubernamentales. • El costo de cambio. 	<ul style="list-style-type: none"> • El acceso a las entradas necesarias. • Las ventajas de costo absoluto. • La experiencia y efectos de aprendizaje. • Las represalias esperadas de jugadores existentes.

<p>Poder de negociación de los compradores</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El volumen del comprador (número de clientes). • La disponibilidad de información del comprador. • La amenaza industrial de integración hacia adelante. 	<ul style="list-style-type: none"> • El tamaño del pedido de cada comprador. • La concentración del comprador. • La capacidad del comprador para sustituir. • Los costos de cambio del comprador. • La amenaza del comprador de integración hacia atrás. • La sensibilidad al precio.
<p>Amenaza de productos o servicios sustitutos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La cantidad de productos sustitutos disponibles. • El rendimiento relativo de precios de sustitutos. • El nivel percibido de diferenciación del producto. • Sustituye la rentabilidad y la agresividad del productor. 	<ul style="list-style-type: none"> • La propensión del comprador a sustituir. • El costo de cambio.

<p>Rivalidad entre competidores existentes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La concentración y equilibrio de la industria. • El crecimiento de la industria. • El ciclo de vida de la industria. • Las diferencias de calidad. • La diferenciación del producto. • La identidad de la marca. • La sobrecapacidad intermitente. 	<ul style="list-style-type: none"> • El número de competidores. • La diversidad de competidores. • La complejidad informativa. • Las barreras para salir.
---	--	---

<p>Poder de negociación de los proveedores</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La concentración de proveedores. • El costo de cambio de productos del proveedor. • La amenaza del proveedor de integración hacia adelante. • La amenaza industrial de integración hacia atrás. • La Importancia de la industria para el beneficio del proveedor. • La contribución del proveedor a la calidad o al servicio de los productos de la industria. • La disponibilidad de sustitutos para los productos del proveedor. • La Unicidad de los productos o servicios del proveedor (diferenciación). 	<ul style="list-style-type: none"> • El número de proveedores. • El tamaño de los proveedores. • La importancia del volumen para el proveedor. • El costo total de la industria será aportado por los proveedores.
---	--	--

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11. Principales competidores dentro del mercado en la ciudad de Barranquilla

Competidor	Fortalezas	Debilidades
<p>1. MC Consultoría y Capacitación SAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Experiencia en el área contable, financiera, tributaria y legal. ● Profesionales con un alto grado de formación académica. ● Ofrece capacitaciones en los temas de su competencia. ● Reconocimiento en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Servicios presenciales. ● Demoras en las soluciones prestadas.
<p>2.CORDECO – Consultoría & Gestión Empresarial</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Equipo de alto perfil profesional y académico. ● Brinda servicios integrales. ● Tienen amplia trayectoria en el desarrollo de estrategias que cumplan con normas ISO. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Servicios presenciales. ● Demoras en las soluciones prestadas.
<p>3.Consultoría en SG-SST</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Asistencia virtual. ● Flexibilidad de horario. ● Amplio conocimiento en el SG-SST. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Poca experiencia en el mercado. ● El segmento de mercado aplica solo para empresas que implementen SG-SST.

4. Auditoría & Consultoría	<ul style="list-style-type: none">● Asistencia virtual.● Flexibilidad de horario.● Amplio conocimiento en el sector, incluyendo trabajo con empresas públicas y sin ánimo de lucro.● Equipo de alto perfil profesional y académico.	<ul style="list-style-type: none">● Servicios presenciales.● Demoras en las soluciones prestadas.
---------------------------------------	--	--

Tabla 12. Análisis detallado de la competencia

Empresa	Logo	Tipo de consultoría	Descripción del servicio	Canales de distribución
<p>1. MC Consultoría y Capacitación SAS</p>		<p>Asesorías contables.</p> <p>Auditoría Contable.</p> <p>Consultoría de gestión financiera y operacional.</p>	<p>Esta empresa brinda servicio de asesoría contable, proporciona acompañamiento continuo a sus clientes. Hace énfasis en la búsqueda de soluciones pertinentes, que sirvan de apoyo al empresario en la toma de decisiones.</p> <p>Ayuda a sus clientes a proteger los intereses de sus accionistas e inversionistas.</p> <p>Está comprometida con la creación de ventajas competitivas y la generación de crecimiento rentable.</p>	<p>Sitio web:</p> <p>http://mcconsultorias.co m.co/portal/index.php/component/osmap/?view=html&id=1</p>   <p>Ciudad: Barranquilla</p> <p>Dirección: Carrera 62 No. 77 – 72 Barrio La Concepción.</p> <p>Teléfono: 3003921474</p>

Correo:

laura.diaz@mcconsultori

as.com.co

<p>2.CORD ECO – Consulta ría & Gestión Empresarial</p>		<p>Sistemas de Gestión de Calidad basados en las normas ISO.</p> <p>Sistema de gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST.</p> <p>Categorización de Hoteles y Restaurantes</p> <p>Elaboración de Planes Estratégicos y de Desarrollo.</p> <p>Sistema de Gestión para la Pyme.</p> <p>BASC – Business Alliance for Secure Commerce.</p>	<p>Es una empresa de consultoría y capacitación con experiencia y conocimiento.</p> <p>Buscan el crecimiento y desarrollo de sus clientes, a través de la identificación de sus inquietudes y necesidades con el ánimo de optimizar sus recursos, logrando de esta manera cumplir con los objetivos organizacionales de las pymes y grandes empresas interesadas en crear valor mediante la implementación y optimización de sistemas de gestión.</p>	<p>Sitio web: https://www.cordeco.com.co/contactenos/#</p>   <p>Ciudad: Barranquilla</p> <p>Dirección: Cra. 54 #64-245 Of. 10F</p> <p>Teléfono: 3392994 - 3126695019</p> <p>Correo: Info@cordeco.com.co</p>
---	---	--	---	---

		Sistema Único de Acreditación en Salud.		
--	--	---	--	--

<p>3.Consultoría en SG-SST</p>		<p>Seguridad y Salud en el Trabajo Marketing Digital</p>	<p>Son una empresa líder en asesoría y consultoría con aplicaciones integrales en las líneas de Seguridad y Salud en el Trabajo y Marketing Digital. Cuenta con operaciones en Bogotá, Medellín, Barranquilla y Cali.</p> <p>INGESO cuenta con la Licencia Jurídica de la Secretaría de Salud de Bogotá para la prestación del servicio en Seguridad y Salud en el Trabajo brindando así, el diseño, administración y ejecución del SG-SST.</p>	<p>Sitio web: https://www.ingeso.co</p>   <p>Ciudad. Barranquilla</p> <p>Dirección: Cl. 77 # 59 85</p> <p>Teléfono:3196569070</p>
---------------------------------------	---	--	---	---

<p>4.</p> <p>Auditoria & Consultoría</p>		<p>Servicios de Revisoría Fiscal y Aseguramiento</p> <p>Servicios de contabilidad Impuestos</p> <p>Servicios de Consultoría Empresarial</p> <p>Servicios Informáticos</p> <p>Servicios Legales</p>	<p>de Son un grupo de contadores públicos y profesionales en áreas afines a la gestión empresarial, dispuestos a ofrecer su formación y experiencia en función de construir mejores entornos</p> <p>de decisinales en las organizaciones, a través de servicios adecuados a las necesidades de generación de información financiera confiable, cumplimiento de disposiciones legales y gestión de riesgos.</p>	<p>Sitio web:</p> <p>http://www.avauditoria.com</p>   <p>Ciudad: Barranquilla</p> <p>Dirección: Cl. 85 #50-159</p> <p>Oficina 1006 edificio Quantum</p> <p>Teléfono:3017292432</p> <p>Correo: info@avauditoria.com</p>
--	---	--	--	---

Fuente: Elaboración propia

Tabla 13. Análisis de costos y gastos mensuales

Costos y gastos para la determinación del precio/ mensual del servicio de consultoría			
Costos y gastos básicos mensuales en pesos colombianos			
Descripción	Costos fijos	Costos variables	Totales
Costos			
Salarios	4.147.052		4.147.052
Auxilio de transporte	212.908		212.908
Seguridad social	398.009		398.009
Prestaciones sociales	951.927		951.927
Pagos parafiscales	165.882		165.882
Total costos			5.875.778
Gastos			
Consumo línea celular	60.000		60.000

Provisión mantenimiento página web	8.000		8.000
Provisión hosting y dominio	6.000		6.000
Servicios públicos		100.000	100.000
Papelería		20.000	20.000
Total gastos			194.000
Total costos y gastos			6.069.778

Nota 1: los salarios corresponden a las dos consultoras encargadas.

Nota 2: por seguridad social se hace referencia a los aportes de salud, pensión y riesgos laborales.

Nota 3: por prestaciones sociales se entienden las primas de servicios, vacaciones, cesantías, intereses sobre cesantías.

Nota 4: Por parafiscales se entiende en el caso particular de Consultorías CER los aportes a la caja de compensación.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 14. Determinación del precio por horas

Determinación del precio de venta por hora del servicio de consultoría en pesos Colombianos	
Número de horas promedio trabajadas en el mes teniendo como base un promedio de 20 días hábiles con un promedio de 7 horas al día	140
Precio por horas teniendo como base los costos y gastos	43.356
Margen de utilidad esperada por hora de consultoría	40%
Margen de utilidad en pesos	28.904
Precio de venta	72.259
Redondeo de la tarifa por horas	70.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 15. Materia prima suministros necesarios para la puesta en marcha de la consultora

Proveedor	Sitio web oficial en español	Productos que suministra	Precio aproximado anual	Ubicación geográfica
1. Wix.com	https://es.wix.com/	Página web, servicio de hosting y dominio.	\$1.200.000	Israel con sede en Tel Aviv, con oficinas en San Francisco, Nueva York, Dnipropetrovsk, y Vilnius.
2. McAfee, LCC.	https://www.mcafee.com/	Antivirus	\$200.000	Santa Clara, California, Estados Unidos
3. Microsoft Corporation	http://microsoft-colombia.com/	Licencia Microsoft Office 365	\$250.000	Sede en Redmond, Washington, Estados Unidos

	Total suministros necesarios		\$1.650.000	
--	-------------------------------------	--	-------------	--

Fuente: elaboración propia

Tabla 16. Equipos y elementos requeridos de oficina, suministros necesarios para la puesta en marcha de la consultora

Producto	Características	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Computador	Portátil Acer Intel Core I3 10 gen 8ram 1tb + 256ssd 15.6hd	3	\$2.000.000	\$6.000.000
Impresora	Impresora Multifuncional HP DeskJet Ink Advantage 2775	3	\$250.000	\$750.000
Escritorio	Escritorio Picasso 100x95x40cm Amaretto	3	\$150.000	\$450.000
	Total elementos de oficina		\$1.650.000	\$7.200.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 17. Resumen de la fuente de las inversiones requeridas para la puesta en marcha de Consultorías CER

Concepto	Aporte Emprendedoras	Aporte otras fuentes de financiación	Total
Equipos de Oficina	\$7.200.000		\$7.200.000
Gastos para puesta en marcha (pre operativos)	\$300.000		\$300.000
Materias primas, insumos y materiales (página web, hosting, antivirus, licencia Microsoft office)	\$1.650.000		\$1.650.000
Gastos Administrativos y de publicidad	\$850.000		\$850.000
TOTAL	\$10.000.000		\$10.000.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 18. Proyección de ventas próximos 5 años

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Consultorías	16	21	26	31	36
Talleres	4	6	8	10	12

Fuente: Elaboración propia

Tabla 19. Promedio capacidad de servicios año 1 de operaciones.

Ventas	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Año 1
Consultorías		4			4			4				4	16
Talleres		1			1			1				1	4

Fuente: Elaboración propia

Tabla 20. Funciones del cargo gerente de mercadeo

Cargo:	Gerente de Mercadeo
Nombre:	Saray Inés Peralta Lagares
Número de acciones	Descripción del cargo
1.	Representar legalmente a la empresa ante terceros.
2.	Atraer y fidelizar nuevos clientes.
3.	Coordinar el manejo de la página web y las redes sociales.
4.	Liderar el servicio al cliente.
5.	Realizar servicios de consultoría.
6.	Manejo de la base de datos.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 21. Funciones del cargo gerente administrativo

Cargo:	Gerente administrativo
Nombre:	Adriana Stefanny Camacho Leon
Número de acciones	Descripción del cargo
1.	Encargada del manejo del flujo de caja.
2.	Encargada de relaciones públicas con entidades financieras.
3.	Coordinar la entrega oportuna de la información contable y tributaria.
4.	Realizar servicios de consultoría.
5.	Manejo de la base de datos.
6.	Encargada del proceso de reclutamiento (futuro personal).

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22. Funciones del cargo de Contador y asesor contable.

Cargo:	Contador y asesor contable
Nombre:	Nombre de la persona contratada
Número de acciones	Descripción del cargo
1.	Elaborar los asientos contables (anotaciones en libros de cuentas que reflejan los movimientos económicos dentro de la empresa).
2.	Encargado de la revisión y firma de los estados financieros de Consultorias CER.
3.	Mide y analiza la situación económica de las empresas (clientes).
4.	Manejo de la base de datos.
5.	Ofrecer asesoramiento contable y colaborar con la toma de decisiones.
6.	Orientar en las obligaciones legales relativas a la contabilidad.
7.	Cumplir con la normativa vigente en materia de contabilidad las NIIF y auditoría contable las NIA.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23. *Análisis DOFA. Consultorías CER.*

Matriz DOFA		
Factores	Factores positivos	Factores negativos
	Fortalezas	Debilidades
Factores internos	<ul style="list-style-type: none"> • Se cuenta con herramientas tecnológicas eficientes para dar un buen servicio, asesoría y acompañamiento al cliente. • Capacidad de crear nuevas ofertas de servicios. • Propiedad de una base de datos de posibles cliente empresariales, la cual ha sido construida para la realización de las encuestas. • La empresa se crea sin endeudamiento financiero. • Se manejarán tarifas competitivas que permitan brindar un buen servicio pero al mismo tiempo cubrir los gastos de la empresa. • Propuesta de valor como diferenciador. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bajo posicionamiento de la marca. • Escasa experiencia en el mercado. • Las Mipymes ven a las empresas de consultorías como gastos y no como inversión.
	Oportunidades	Amenazas
Factores externos	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento del mercado de Mipymes. • Alianzas estratégicas. • Apoyo del gobierno en proyectos de inversión en fomento a la creación de empresas en especial a las empresas BIC. 	<ul style="list-style-type: none"> • Consultorías informales que ofrecen los servicios mucho más baratos. • Clientes volátiles, con muchas exigencias. • Poco interés por parte de las Mipymes en contratar servicios de consultoría. • Consultorías gratuitas realizadas por entidades privadas y oficiales tales como la Cámara de Comercio de Barranquilla, SENA y algunas universidades que ofrecen estos servicios. • El bajo presupuesto con el que disponen las Mipymes para un servicio de consultoría empresarial. • Incertidumbre de las Mipymes por contratar con empresas netamente virtuales.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24. Aportes de socias

Aportes de socios	
Nombre	Aporte monetario en
Adriana Camacho	\$ 5.000.000
Saray Peralta	\$ 5.000.000
Aporte total	\$ 10.000.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 25. Proyección Requerimientos de personal



PROYECCIÓN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

Detalle	Costo mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos Administrativos						
<i>Gastos de personal</i>						
Consultor 1	\$ 1.014.980	\$ 12.179.760	\$ 12.423.355	\$ 12.796.056	\$ 13.307.898	\$ 13.973.293
Consultor 2	\$ 1.014.980	\$ 12.179.760	\$ 12.423.355	\$ 12.796.056	\$ 13.307.898	\$ 13.973.293
Contador y asesor contable	\$ 2.330.000	\$ 27.960.000	\$ 28.519.200	\$ 29.374.776	\$ 30.549.767	\$ 32.077.255
Subtotal Sueldos	\$ 2.029.960	\$ 52.319.520	\$ 53.365.910	\$ 54.966.888	\$ 57.165.563	\$ 60.023.841
<i>Prestaciones sociales</i>						
Cesantías	8,33%	\$ 4.359.960	\$ 4.447.159	\$ 4.580.574	\$ 4.763.797	\$ 5.001.987
Intereses por Cesantías	1%	\$ 523.195	\$ 533.659	\$ 549.669	\$ 571.656	\$ 600.238
Primas de Servicio	8,33%	\$ 4.359.960	\$ 4.447.159	\$ 4.580.574	\$ 4.763.797	\$ 5.001.987
Vacaciones	4,17%	\$ 2.179.980	\$ 2.223.580	\$ 2.290.287	\$ 2.381.898	\$ 2.500.993
Subtotal Prestaciones Sociales		\$ 11.423.095	\$ 11.651.557	\$ 12.001.104	\$ 12.481.148	\$ 13.105.205
<i>Seguridad social</i>						
Pensión	4%	\$ 1.990.584	\$ 2.030.400	\$ 2.091.312	\$ 2.174.964	\$ 2.283.696
Salud	4%	\$ 1.990.584	\$ 2.030.400	\$ 2.091.312	\$ 2.174.964	\$ 2.283.696
ARL (Nivel I)	0,52%	\$ 155.442	\$ 264.960	\$ 272.904	\$ 283.836	\$ 298.032
Subtotal seguridad social		\$ 4.136.610	\$ 4.325.760	\$ 4.455.528	\$ 4.633.764	\$ 4.865.424
<i>Aportes parafiscales</i>						
C.C. Familiar	4%	\$ 1.990.584	\$ 2.030.400	\$ 2.091.312	\$ 2.174.964	\$ 2.283.696
Subtotal Seguridad Social		\$ 1.990.584	\$ 2.030.400	\$ 2.091.312	\$ 2.174.964	\$ 2.283.696
Total Gastos Personal		\$ 69.869.809	\$ 71.373.628	\$ 73.514.832	\$ 76.455.439	\$ 80.278.167

Fuente: Elaboración propia

Tabla 26. Proyección de gastos Consultorías CER



PROYECCIÓN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

Detalle	Costo mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos Administrativos						
Gastos de personal						
Consultor 1	\$ 1.014.980	\$ 12.179.760	\$ 12.423.355	\$ 12.796.056	\$ 13.307.898	\$ 13.973.293
Consultor 2	\$ 1.014.980	\$ 12.179.760	\$ 12.423.355	\$ 12.796.056	\$ 13.307.898	\$ 13.973.293
Contador y asesor contable	\$ 2.330.000	\$ 27.960.000	\$ 28.519.200	\$ 29.374.776	\$ 30.549.767	\$ 32.077.255
Subtotal Sueldos	\$ 2.029.960	\$ 52.319.520	\$ 53.365.910	\$ 54.966.888	\$ 57.165.563	\$ 60.023.841
Prestaciones sociales						
Cesantías	8,33%	\$ 4.359.960	\$ 4.447.159	\$ 4.580.574	\$ 4.763.797	\$ 5.001.987
Intereses por Cesantías	1%	\$ 523.195	\$ 533.659	\$ 549.669	\$ 571.656	\$ 600.238
Primas de Servicio	8,33%	\$ 4.359.960	\$ 4.447.159	\$ 4.580.574	\$ 4.763.797	\$ 5.001.987
Vacaciones	4,17%	\$ 2.179.980	\$ 2.223.580	\$ 2.290.287	\$ 2.381.898	\$ 2.500.993
Subtotal Prestaciones Sociales		\$ 11.423.095	\$ 11.651.557	\$ 12.001.104	\$ 12.481.148	\$ 13.105.205
Seguridad social						
Pensión	4%	\$ 1.990.584	\$ 2.030.400	\$ 2.091.312	\$ 2.174.964	\$ 2.283.696
Salud	4%	\$ 1.990.584	\$ 2.030.400	\$ 2.091.312	\$ 2.174.964	\$ 2.283.696
ARL (Nivel I)	0,52%	\$ 155.442	\$ 264.960	\$ 272.904	\$ 283.836	\$ 298.032
Subtotal seguridad social		\$ 4.136.610	\$ 4.325.760	\$ 4.455.528	\$ 4.633.764	\$ 4.865.424
Aportes parafiscales						
C.C. Familiar	4%	\$ 1.990.584	\$ 2.030.400	\$ 2.091.312	\$ 2.174.964	\$ 2.283.696
Subtotal Seguridad Social		\$ 1.990.584	\$ 2.030.400	\$ 2.091.312	\$ 2.174.964	\$ 2.283.696
Total Gastos Personal		\$ 69.869.809	\$ 71.373.628	\$ 73.514.832	\$ 76.455.439	\$ 80.278.167
Servicios						
Energía	\$ 100.000	\$ 1.200.000	\$ 1.224.000	\$ 1.260.720	\$ 1.311.149	\$ 1.376.706
Internet	\$ 60.000	\$ 720.000	\$ 734.400	\$ 756.432	\$ 786.689	\$ 826.024
Suministros de oficina	\$ 20.000	\$ 240.000	\$ 244.800	\$ 252.144	\$ 262.230	\$ 275.341
Mantenimiento de equipos	\$ 50.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
De constitución		\$ 250.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Total Gastos Servicios		\$ 3.010.000	\$ 2.803.200	\$ 2.869.296	\$ 2.960.068	\$ 3.078.071
Total Gastos Administrativos		\$ 72.879.809	\$ 74.176.828	\$ 76.384.128	\$ 79.415.507	\$ 83.356.238
Gastos de venta						
Gastos de impuesto						
ICA*	0,01	\$ 2.021.600	\$ 2.787.120	\$ 3.624.138	\$ 4.537.890	\$ 5.533.957
Tasa Bombareil	3%	\$ 60.848	\$ 83.814	\$ 108.724	\$ 136.137	\$ 166.019
Amos y Lableros	15%	\$ 303.240	\$ 418.068	\$ 543.621	\$ 680.684	\$ 830.094
Total Gastos Impuesto		\$ 2.385.488	\$ 3.288.802	\$ 4.276.483	\$ 5.354.710	\$ 6.530.069
Otros Gastos de venta						
Publicidad Redes sociales	\$ 70.000	\$ 840.000	\$ 840.000	\$ 840.000	\$ 840.000	\$ 840.000
Gastos varios	\$ 100.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Total Otros Gastos de Venta		\$ 2.040.000				
Total Gastos de Venta		\$ 4.425.488	\$ 5.328.802	\$ 6.316.483	\$ 7.394.710	\$ 8.570.069
Gastos Financieros						
Intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Descuentos Financieros Otorgados	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Chaqueras	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Comisiones	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
4x1000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Intereses Obligaciones Financieras	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Total Gastos Financieros		\$ 0				
Total Gastos		\$ 77.305.297	\$ 79.505.629	\$ 82.700.610	\$ 86.810.217	\$ 91.926.307

Fuente: Elaboración propia

Tabla 27. Activos fijos proyectados Consultorías CER



ACTIVOS FIJOS PROYECTADOS

Activos fijos	Unds.	Total requerido	Vida útil	Depreciación
<u>Maquinaria y equipo</u>			5 años	
Computadores	2	\$ 6.000.000		
Impresoras	2	\$ 750.000		
Total Maquinaria y Equipo		\$ 6.750.000		\$ 1.350.000
<u>Muebles y enseres</u>			10 años	
Escritorio	2	\$ 450.000		
Total Muebles y Enseres		\$ 450.000		\$ 45.000
Inversión total		\$ 7.200.000		\$ 1.395.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 28. Estado de situación financiera proyectado



ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS					
<u>Activo Corriente</u>					
Efectivo y sus equivalentes	\$ 202.160.000	\$ 278.712.000	\$ 362.413.800	\$ 453.789.000	\$ 553.395.686
Total Activo Corriente	\$ 202.160.000	\$ 278.712.000	\$ 362.413.800	\$ 453.789.000	\$ 553.395.686
<u>Activo Fijo</u>					
Dominio y hosting página web	\$ 1.200.000	\$ 1.260.000	\$ 1.323.000	\$ 1.389.150	\$ 1.458.608
Antivirus	\$ 200.000	\$ 210.000	\$ 220.500	\$ 231.525	\$ 243.101
Licencia Microsoft	\$ 250.000	\$ 262.500	\$ 275.625	\$ 289.406	\$ 303.877
Maquinaria y equipo	\$ 6.750.000	\$ 6.750.000	\$ 6.750.000	\$ 6.750.000	\$ 6.750.000
Muebles y enseres	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000
Subtotal fijo	\$ 8.850.000	\$ 8.932.500	\$ 9.019.125	\$ 9.110.081	\$ 9.205.585
Depreciación	\$ 1.395.000	\$ 1.395.000	\$ 1.395.000	\$ 1.395.000	\$ 1.395.000
Total Activo Fijo	\$ 7.455.000	\$ 7.537.500	\$ 7.624.125	\$ 7.715.081	\$ 7.810.585
Total Activo	\$ 209.615.000	\$ 286.249.500	\$ 370.037.925	\$ 461.504.081	\$ 561.206.271
PASIVOS					
<u>Pasivo Corriente</u>					
Imp. Renta por pagar	\$ 40.261.552	\$ 64.750.577	\$ 91.268.451	\$ 120.014.252	\$ 151.141.711
IVA por pagar	\$ 38.410.400	\$ 52.955.280	\$ 68.858.622	\$ 86.219.910	\$ 105.145.180
Retefuente	\$ 8.086.400	\$ 11.148.480	\$ 14.496.552	\$ 18.151.560	\$ 22.135.827
Laborales por pagar	\$ 52.319.520	\$ 53.365.910	\$ 54.966.888	\$ 57.165.563	\$ 60.023.841
Seguridad social	\$ 4.136.610	\$ 4.325.760	\$ 4.455.528	\$ 4.633.764	\$ 4.865.424
Prestaciones sociales	\$ 11.423.095	\$ 11.651.557	\$ 12.001.104	\$ 12.481.148	\$ 13.105.205
Parafiscales	\$ 1.990.584	\$ 2.030.400	\$ 2.091.312	\$ 2.174.964	\$ 2.283.696
Total Pasivos	\$ 156.628.161	\$ 200.227.965	\$ 248.138.457	\$ 300.841.161	\$ 358.700.886
PATRIMONIO					
Capital social	\$ 5.000.000				
Utilidad del ejercicio	\$ 81.743.151	\$ 131.463.293	\$ 185.302.613	\$ 243.665.300	\$ 306.863.474
Total patrimonio	\$ 86.743.151	\$ 131.463.293	\$ 185.302.613	\$ 243.665.300	\$ 306.863.474
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 243.371.312	\$ 331.691.258	\$ 433.441.070	\$ 544.506.461	\$ 665.564.360

Fuente: Elaboración propia

Tabla 29. Estado de Resultados proyectado



ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas mensuales	\$ 202.160.000	\$ 278.712.000	\$ 362.413.800	\$ 453.789.000	\$ 553.395.686
Costos	\$ 2.850.000	\$ 2.992.500	\$ 3.142.125	\$ 3.299.231	\$ 3.464.193
Costos Fijos	\$ 1.200.000	\$ 1.260.000	\$ 1.323.000	\$ 1.389.150	\$ 1.458.608
Costos Variables	\$ 1.650.000	\$ 1.732.500	\$ 1.819.125	\$ 1.910.081	\$ 2.005.585
Utilidad bruta	\$ 199.310.000	\$ 275.719.500	\$ 359.271.675	\$ 450.489.769	\$ 549.931.493
Gastos	\$ 77.305.297	\$ 79.505.629	\$ 82.700.610	\$ 86.810.217	\$ 91.926.307
Gastos Administrativos	\$ 72.879.809	\$ 74.176.828	\$ 76.384.128	\$ 79.415.507	\$ 83.356.238
Gastos de Ventas	\$ 4.425.488	\$ 5.328.802	\$ 6.316.483	\$ 7.394.710	\$ 8.570.069
Utilidad operacional	\$ 122.004.703	\$ 196.213.871	\$ 276.571.065	\$ 363.679.552	\$ 458.005.186
Otros ingresos					
Otros egresos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Utilidad antes de impuestos	\$ 122.004.703	\$ 196.213.871	\$ 276.571.065	\$ 363.679.552	\$ 458.005.186
Impuesto de renta	\$ 40.261.552	\$ 64.750.577	\$ 91.268.451	\$ 120.014.252	\$ 151.141.711
Utilidad neta	\$ 81.743.151	\$ 131.463.293	\$ 185.302.613	\$ 243.665.300	\$ 306.863.474
Reserva 10%	\$ 8.174.315	\$ 13.146.329	\$ 18.530.261	\$ 24.366.530	\$ 30.686.347

Fuente: Elaboración propia

Tabla 30. Flujo de efectivo proyectado



FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo Inicial	\$ 0	\$ 92.270.913	\$ 244.306.964	\$ 461.105.635	\$ 748.027.191
1- Actividades de Operación					
Recaudo por ventas al contado	\$ 202.160.000	\$ 278.712.000	\$ 362.413.800	\$ 453.789.000	\$ 553.395.686
Subtotal Recaudo	\$ 202.160.000	\$ 278.712.000	\$ 362.413.800	\$ 453.789.000	\$ 553.395.686
Desembolso					
Pago Nóminas Administrativas	\$ 52.319.520	\$ 53.365.910	\$ 54.966.888	\$ 57.165.563	\$ 60.023.841
Pago Seguridad Social Personal Administrativo	\$ 1.990.584	\$ 2.030.400	\$ 2.091.312	\$ 2.174.964	\$ 2.283.696
Energía	\$ 1.200.000	\$ 1.224.000	\$ 1.260.720	\$ 1.311.149	\$ 1.376.706
Suministros de oficina	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 70.000
Mantenimiento de equipos	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000
Gastos varios de Ventas	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Publicidad	\$ 840.000	\$ 840.000	\$ 840.000	\$ 840.000	\$ 840.000
Gastos bancarios	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Intereses sobre Cesantías	\$ 523.195	\$ 533.659	\$ 549.669	\$ 571.656	\$ 600.238
Cesantías	\$ 4.359.960	\$ 4.447.159	\$ 4.580.574	\$ 4.763.797	\$ 5.001.987
Primas de Servicio	\$ 4.359.960	\$ 4.447.159	\$ 4.580.574	\$ 4.763.797	\$ 5.001.987
Vacaciones Personal Administrativo	\$ 2.179.980	\$ 2.223.580	\$ 2.290.287	\$ 2.381.898	\$ 2.500.993
ICA y complementarios	\$ 2.021.600	\$ 2.787.120	\$ 3.624.138	\$ 4.537.890	\$ 5.533.957
Tasa bomberil	\$ 60.648	\$ 83.614	\$ 108.724	\$ 136.137	\$ 166.019
Avisos y tableros	\$ 303.240	\$ 418.068	\$ 543.621	\$ 680.684	\$ 830.094
IVA	\$ 38.410.400	\$ 52.955.280	\$ 68.858.622	\$ 86.219.910	\$ 105.145.180
Retención en la fuente					
Rentas					
Total Desembolso	\$ 109.889.087	\$ 126.675.949	\$ 145.615.128	\$ 166.867.444	\$ 190.624.698
Total Flujo de Efectivo Actividades de Operación	\$ 92.270.913	\$ 152.036.051	\$ 216.798.672	\$ 286.921.556	\$ 362.770.987
2- Actividad de inversión					
Desembolsos					
Total desembolso					
Total actividad de inversión					
3- Actividad de financiación					
Desembolsos					
Subtotal					
Total Actividad Financiación					
Total flujo de efectivo	\$ 92.270.913	\$ 244.306.964	\$ 461.105.635	\$ 748.027.191	\$ 1.110.798.17

Fuente: Elaboración propia

Tabla 31. Estado de cambios en el patrimonio proyectado



ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capital social	\$ 5.000.000				
Utilidad del ejercicio	\$ 81.743.151	\$ 131.463.293	\$ 185.302.613	\$ 243.665.300	\$ 306.863.474
Totales	\$ 86.743.151	\$ 131.463.293	\$ 185.302.613	\$ 243.665.300	\$ 306.863.474

Fuente: Elaboración propia

Anexo I

Documento en base Microsoft Word denominado Manual de funciones y procedimientos de los cargos de la empresa.

Anexo J

Documento en base Microsoft Word denominado tarjeta personal empresa Consultorías CER.

Anexo K.

Documento en formato PDF denominado Buyer Person.