

Plan de negocios
Consultoría Financiera en Colombia
Opción de Grado Programa de Economía

Angie Maritza Roncancio Hernández - 100062966
Nelly Valentina Orjuela Orjuela - 1610010320

Alexander Balzan
Director de Opción de Grado

Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano
Escuela de Negocios y Desarrollo Internacional

Bogotá D.C.
19 de noviembre de 2024

Tabla de contenido

RESUMEN	4
PROBLEMA DEL MERCADO Y DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
Identificación de la necesidad a resolver.....	4
Justificación.....	5
Solución propuesta.....	6
Pregunta de investigación	6
Objetivos.....	7
REFERENTE TEÓRICO	7
Antecedentes de Investigación	7
Marco Teórico.....	9
Marco conceptual.....	11
SUSTENTO METODOLÓGICO	11
Metodología.....	11
Enfoque metodológico	11
Descripción de la Población	12
Técnicas de Recolección de Información	12
Análisis de la Información.....	13
ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD	13
Estudio de Mercado.....	13
• Segmentación del Mercado:.....	13
• Análisis de la Demanda.....	14
• Investigación del consumidor	15
• Análisis de la Oferta	17
• Análisis FODA.....	18
• Matriz FODA.....	19
Estudio Técnico.....	19
Localización.....	19
Oficina.....	20
Equipos y Maquinarias	20

Cronograma de Trabajo	21
Presupuesto de Inversión	22
Estudio Legal	22
Estudio Financiero	23
Proyección de Flujo de Fondos	23
Opciones de financiamiento	24
Evaluación de Rentabilidad	25
CONCLUSIONES	25
RECOMENDACIONES	26
REFERENCIAS	27
ANEXOS	29
Anexo I – Encuesta a Micronegocios	29
Resultados de la Encuesta a micronegocios	32
Anexo II – Entrevista a Consultores financieros	36
Ver anexo III: Flujo de fondos año 1 proyectado	39

RESUMEN

El presente plan de negocios tiene como objetivo la creación de empresa de consultoría financiera especializada en micronegocios en Bogotá, con el fin de mejorar su gestión financiera, márgenes de rentabilidad, promover su formalización y facilitar su acceso a financiamiento. Aquí se evidencia que los micronegocios enfrentan desafíos como la alta informalidad, falta educación financiera, y conocimiento del negocio lo que limita su crecimiento y sostenibilidad. Esta consultoría se enfocará en brindar asesoría personalizada, educación financiera, optimización de recursos, y apoyo en el proceso de formalización, lo que permitirá a los emprendedores tomar decisiones más informadas, mejorar su rentabilidad y garantizar su estabilidad a largo plazo.

Para los aspectos preliminares del plan de negocios, se estudian diversas fuentes en las que resaltan trabajos de investigación similares, artículos redactados por entidades oficiales para determinar el alcance y cliente objetivo. El estudio de viabilidad realizado a través de metodología mixta que incluye encuestas a micronegocios y entrevistas con consultores financiero, para estructurar los análisis técnicos, financieros y legales necesarios para garantizar un modelo de negocio eficiente. Con esta iniciativa, se busca contribuir al fortalecimiento de la competitividad y sostenibilidad de los micronegocios en la ciudad, promoviendo un entorno empresarial más formal y estable.

PROBLEMA DEL MERCADO Y DE LA INVESTIGACIÓN

Identificación de la necesidad a resolver

Para el 2023, las pequeñas y medianas empresas representaban el 99.1% de las empresas de Bogotá y las regiones aledañas (Camara de Comercio de Bogotá, 2023); a pesar de su gran peso

en el tejido empresarial de la región, hay varios factores a tener en cuenta que afectan el crecimiento económico sostenido de los micronegocios:

El 72,9 % de los micronegocios en Bogotá manifestaron que no tienen registro ante la Cámara de Comercio de Bogotá (Ramirez & Torres, 2024), este es un indicador que refleja la alta presencia de informalidad en la capital, lo que dificulta el acceso a créditos de inversión, y a beneficios que pueden ser otorgados por el gobierno. (Camara de Comercio de Bogotá, 2023)

Adicionalmente el 46,2 % de los micronegocios indicaron que no llevan registros contables (Ramirez & Torres, 2024), lo que podría ser un limitante para su capacidad para tomar decisiones informadas basadas en la realidad económica del negocio.

Justificación

En Bogotá, los micronegocios enfrentan diversos desafíos que afectan su crecimiento y competitividad. Entre estos, se destacan las altas tasas de informalidad, los bajos niveles de endeudamiento para inversión, y el desconocimiento sobre la situación financiera de sus empresas. (Ramirez & Torres, 2024). Estos factores dificultan el acceso a recursos, créditos y beneficios que podrían ser clave para su desarrollo. En este contexto, la consultoría financiera se presenta como una solución efectiva para brindar herramientas que mejoren su gestión empresarial, apoyando su desarrollo y formalización.

Bajo esto el presente plan de negocios está enfocado en la creación de una empresa de consultoría financiera dirigida a los micronegocios de Bogotá. Esta iniciativa responde a las limitaciones financieras, humanas y tecnológicas que enfrentan estos negocios, por lo que la consultoría financiera buscaría optimizar el uso de los recursos ya existentes que permita aumentar la rentabilidad y garantizar la sostenibilidad económica largo plazo.

Este plan de negocios no solo busca satisfacer una necesidad específica del mercado, sino también contribuir al fortalecimiento del tejido empresarial local, promoviendo un entorno más competitivo y sostenible para los micronegocios en Bogotá.

Solución propuesta

El plan de negocios que se propone consiste en ofrecer un servicio especializado de consultoría financiera dirigido a micronegocios en Bogotá. Este servicio se enfocará en brindar asesoría y acompañamiento personalizado para mejorar la gestión financiera, ofrecer educación financiera para mejorar los márgenes de rentabilidad, acceso al flujo de caja, facilitar el acceso a financiamiento, optimizar los recursos ya existentes y ayudando en la formalización de estos negocios. Se busca atender las necesidades financieras más urgentes de los micronegocios, contribuyendo a su estabilidad y crecimiento en el largo plazo.

La propuesta de valor que brinda este plan de negocios de consultoría a microempresarios incluiría educación financiera básica y avanzada para los micro emprendedores que les permita tomar decisiones mejor informadas, reduciendo riesgos de fracaso; esto garantizaría la optimización de recursos financieros, mediante análisis financieros detallados que identifiquen áreas donde el negocio puede reducir costos, incrementando eficiencia y mejorar la asignación de recursos.

La consultoría ofrecerá soporte en la preparación de documentos financieros, mejora del historial crediticio y conexiones con entidades bancarias o de microcréditos, facilitando a los micronegocios el acceso a líneas de financiamiento formal. Al ayudar a los emprendedores a presentar sus negocios de manera más formal y atractiva ante las instituciones financieras, se incrementan sus probabilidades de obtener crédito.

Finalmente, la asesoría en el proceso de formalización del negocio, que incluye registro ante las entidades gubernamentales, cumplimiento de obligaciones fiscales y apertura de cuentas bancarias empresariales. Esto permitirá a los micronegocios beneficiarse de ventajas legales y fiscales, y a su vez, mejorar su estabilidad y crecimiento a largo plazo.

Pregunta de investigación

¿Cómo influye la consultoría financiera en la sostenibilidad y crecimiento de los micronegocios en Bogotá?

Objetivos

Objetivo general

Elaborar un plan de negocios que permita evaluar la viabilidad de ofrecer servicios de consultoría financiera a los micronegocios en Bogotá.

Objetivos específicos

Determinar las principales características y la situación financiera de los micronegocios en Bogotá.

Diseñar un plan estratégico para la consultora financiera, que identifique los aspectos técnicos, legales y financieros para validar su factibilidad.

REFERENTE TEÓRICO

Antecedentes de Investigación

Para desarrollar un plan de negocio que ofrezca servicios de consultoría financiera a micronegocios en Bogotá, es esencial basarse en investigaciones previas que hayan explorado aspectos relacionados con la gestión financiera de microempresas, el acceso a financiamiento, y la formalización de negocios en entornos similares.

- **El 84,8 % de los micronegocios en Bogotá no acude al sistema financiero** (Alcaldía de Bogotá, 2024)

¿Quién investigó? Sergio Grandas Medina de La Alcaldía de Bogotá

¿Qué estudió? Panorama del financiamiento de los micronegocios en Bogotá.

¿Cómo lo hizo? A través de la Encuesta de Micronegocios (Emicron) del Dane en 2023, se reveló que el 84% de los micronegocios en Bogotá no acceden al sistema financiero. De los que deciden endeudarse, el 20,5% recurren a prestamistas "gota a gota", y solo el 11,6% obtuvo financiamiento a través de créditos formales en el sistema financiero. Las razones más comunes para no solicitar créditos fueron el

rechazo al endeudamiento (45%), no cumplir con los requisitos (14,2%) o tener reportes negativos en las centrales de riesgo (8,6%).

¿Qué concluyó?: Se concluyó que los microempresarios bogotanos están realmente alejados de endeudamiento con entidades financieras, esto por el miedo a endeudarse, por no cumplir los requisitos solicitados por los bancos, y los reportes negativos en las centrales de riesgo. Estos factores han impulsado en endeudamiento con prestamistas ilegales. Bajo esta crisis, la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico con su iniciativa “Ciérrale la llave al gota a gota”, busca otorgar préstamos accesibles a los emprendedores.

- **Las MiPymes representan el 99,1% del tejido empresarial de Bogotá y la Región** (Camara de Comercio de Bogotá, 2023)

¿Quién investigó? La Cámara de Comercio de Bogotá

¿Qué estudió? La participación de las MiPymes (micro, pequeñas y medianas empresas) en la economía de Bogotá.

¿Cómo lo hizo? La CCV realizó un censo empresarial, que identificó que el 97% del tejido empresarial en Bogotá está compuesto por MiPymes.

¿Qué concluyó? Se concluyó que, al contar con una amplia participación de las Mypimes en la economía de Bogotá y región, la Cámara de Comercio de Bogotá continúa ofreciendo más de 600 servicios gratuitos con la intención de mejorar y consolidar para las Mipymes como un referente en la reactivación económica.

- **Consultora financiera para microempresas** (Núñez, 2021)

¿Quién investigó? Antonio Rafael Núñez Ávila para optar por el grado de Maestro en Administración de Empresas en la Universidad Tecnológica de Perú

¿Qué estudió? La viabilidad económica y técnica para la constitución de una empresa dedicada a la consultoría financiera y de gestión crediticia, dirigida al microempresario de la región Arequipa, en Perú

¿Cómo lo hizo? Se realizó un cuestionario a posibles clientes de la región de Arequipa para identificar aspectos que influyen en la decisión de compra de los microempresarios

¿Qué concluyó? El autor concluyó que era viable ofrecer servicios de consultoría financiera a microempresas en la región de Arequipa, ya que allí se encuentra un mercado amplio y desatendido que representa a la mayoría de las empresas informales

del país. A pesar de la posible alta demanda de asesoría, la oferta actual se centra en aspectos contables y evasión fiscal, sin abordar en si la estrategia financiera integral.

Marco Teórico

Teoría de la firma

La Teoría de la firma, propuesta por Michael Jensen y William Meckling en 1976, sienta las bases de la relación entre propietarios (*Principal*) y las firmas (*Agent*). En este sentido la teoría de la firma, se entendería como la delegación de actividades por parte de los propietarios hacia las agencias otorgándoles poder de decisión sobre sus negocios; esta relación contractual busca la maximización de las utilidades para ambas partes ya que el principal debe garantizar la transparencia de las decisiones para obtener un beneficio de dicha relación, mientras que las agencias obtienen compensación económica por sus servicios (*Agent Costs*) (Jensen & Meckling, 1976).

Trayendo esta teoría a la consultoría financiera para micronegocios propuesta, la compañía consultora sería la firma (*agent*) que brindaría una asesoría y acompañamiento financiero para maximizar su la utilidad de los dueños de los micronegocios (*principal*), mientras ellos en contraparte remunerarían económicamente a las agencias por lo que se da una mutua ganancia.

Teoría de la visión basada en recursos (RBV)

En 1991, Jay Barrey trae un enfoque de estrategia denominada la Teoría de la visión basada en recursos (RBV); esta teoría nos indica que la ventaja competitiva de los negocios es derivada de los recursos y capacidades con los que cuenta la empresa y que son valiosos, raros, no imitables ni sustituibles. (Barney, 2001). Bajo esto, aquí se incluirían también todo el know how¹; es decir, los procesos de la organización, conocimientos, y habilidades de gestionar la empresa, etc.

Este enfoque estratégico permite que la consultoría financiera ofrezca una ventaja competitiva a los micronegocios al buscar optimizar sus recursos en pro de ser financieramente sostenibles.

¹ Traducido del inglés: Saber hacer

Educación financiera

La educación financiera desde un contexto empresarial se entiende como los conocimientos y herramientas que son fundamentales para gestionar eficientemente un negocio (Banco BBVA, 2023). En 2022, Nu Bank realizó un sondeo donde estimó que el 56% de clientes del sector financiero en Colombia consideran que saben de educación financiera, y que el 52% no usa ninguna herramienta para controlar sus gastos (Equipo Nu Colombia, 2022). El acceso a la educación financiera es importante no solo para tranquilidad financiera de las personas sino para el desarrollo económico del país, esta brecha que aún se visualiza en el acceso a la educación financiera debe seguirse reduciendo ya que esto permite la toma de decisiones informadas.

Teoría institucional y formalización de los negocios

La teoría institucional explica cómo las organizaciones deben alinearse a las estructuras formales, normas legales y sociales que son aceptados y regidos por el estado o similares; aquí básicamente se busca que las compañías se rijan por ciertos requisitos si quieren recibir apoyo y legitimidad. (Restrepo & Rosero, 2002). En el contexto de las microempresas en Bogotá, operar de manera informal limita el acceso al financiamiento, a los programas de apoyo del gobierno y otras oportunidades de crecimiento económico.

Inclusión financiera y acceso a crédito

La inclusión financiera se define como un facilitador para que las personas puedan tener acceso a bienes y servicios que les permitan saciar sus necesidades y que a la vez sean accesibles, su importancia radica en que es el motor clave del crecimiento económico y la reducción de la pobreza (Banco Mundial, 2022) . Esto quiere decir, que al contar con mayor acceso a la financiación las empresas pueden invertir en oportunidades de crecimiento, aumentar la productividad y gestionar los riesgos. Sin embargo, a 2024 se estima que el 84% las microempresas en Bogotá no acceden al sistema financiera ya que están reportados en alguna central de riesgo, tienen miedo de no poder cubrir la deuda, falta de historial crediticio, sus ingresos no son suficientes, y no hay garantías. (Alcaldía de Bogotá, 2024); esto limita el crecimiento de los micronegocios al no poder acceder a recursos para invertir.

Marco conceptual

Micronegocio

Se entiende como una unidad económica que producen ya sean bienes o servicios y que tiene máximo 9 personas ocupadas. Su objeto es obtener ingresos ya sea como propietarios o arrendatarios de los medios de producción. (DANE, 2024)

Consultoría Financiera

Es un servicio profesional que asesora a individuos u organizaciones en la gestión de sus recursos financieros para la toma de decisiones y correcta gestión empresarial, su alcance abarca la evaluación del estado financiero, fijar las metas corporativas, y con base en ello elaborar un plan de acción (Perez, 2017)

Formalización empresarial

La formalización empresarial es el proceso gradual donde un negocio cumple con las normativas legales y regulatorias para integrarse a la economía formal. Esto implica cumplir con: requisitos de existencia, como registros mercantiles y otros registros de entidades que lo regulen dependiendo de su naturaleza; legalización de insumos y factores de producción, como el aseguramiento de los trabajadores; requisitos de comercialización como normas sanitarias; y requisitos tributarios (Secretaria de desarrollo economico, 2024)

SUSTENTO METODOLÓGICO

Metodología

Enfoque metodológico

Se utilizará un modelo mixto por triangulación, aquí se combinarían métodos cualitativos y cuantitativos para validar la viabilidad de la consultoría financiera en micronegocios en Bogotá. (Forni & De Grande, 2020)

Descripción de la Población

La población objeto de estudio estará compuesta por micronegocios ubicados en Bogotá, que se definen como aquellos negocios que emplean a menos de 10 personas y tienen ingresos anuales bajos (Departamento Nacional de Planeación, 2023). Se seleccionarían micronegocios del sector servicios considerando que del total mipymes activas en Bogotá cerca del 53.55% pertenecen al sector servicios (Camara de Comercio de Bogotá, 2023)

Técnicas de Recolección de Información

Para la recolección de datos se utilizarán las siguientes técnicas:

- **Encuestas:** Se diseñará una encuesta que se aplicará a 21 propietarios de micronegocios de Bogotá: 8 propietarios ubicados en el barrio Tíntala en la localidad de Kennedy, 7 propietarios ubicados en el barrio Aures I en la localidad de Suba, y 6 propietarios cuyo micronegocio esta localizado en el barrio Chapinero Central en la localidad de Chapinero. El formulario fue enviado a través de Google Formularios, y diligenciado de forma física. Las preguntas se enfocarán en el uso de consultoría financiera, la percepción sobre su impacto en la sostenibilidad y crecimiento, y otros factores relevantes como ingresos, empleo. (Ver Anexo I – Encuesta a Micronegocios)
- **Entrevistas:** Se realizarán entrevistas a 1 consultor financiero. La entrevista será de tipo estructurada enviada a través de Google Formularios, se manejarán preguntas abiertas enfocadas en la efectividad de sus servicios y experiencias relacionadas con la intervención a micronegocios. (Ver Anexo II – Entrevista a Consultores financieros)
- **Análisis Documental:** Se revisarán informes y estudios previos sobre la situación de los micronegocios en Bogotá y el impacto de la consultoría financiera en el desarrollo empresarial.

Análisis de la Información

El análisis de la información se realizará en varias etapas:

- **Análisis Cuantitativo:** Se utilizarán técnicas estadísticas descriptivas y inferenciales para analizar los datos obtenidos de las encuestas. Esto permitirá identificar tendencias y correlaciones entre el uso de consultoría financiera y variables como crecimiento en ventas, estabilidad laboral y sostenibilidad del negocio.
- **Análisis Cualitativo:** Las entrevistas se transcribirán y analizarán mediante un enfoque de análisis temático. Se buscarán patrones y categorías relevantes que reflejen la percepción de los consultores y los empresarios sobre la influencia de la consultoría financiera.
- **Triangulación de Datos:** Se compararán y contrastarán los resultados cuantitativos y cualitativos para obtener una comprensión integral del fenómeno estudiado, lo que permitirá validar los hallazgos y enriquecer las conclusiones.

ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD

Estudio de Mercado

- **Segmentación del Mercado:**

Geográfica: Micronegocios ubicados en la ciudad de Bogotá, Colombia

Demográfica: Propietarios de micronegocios, generalmente de entre 25 y 65 años

Nivel de formación: Dueños de distintos niveles educativos, con o sin experiencia financiera.

Sector económico: Incluye micronegocios del sector de servicios, comercio, e industrial.

Nivel de formalización: Negocios formales e informales.

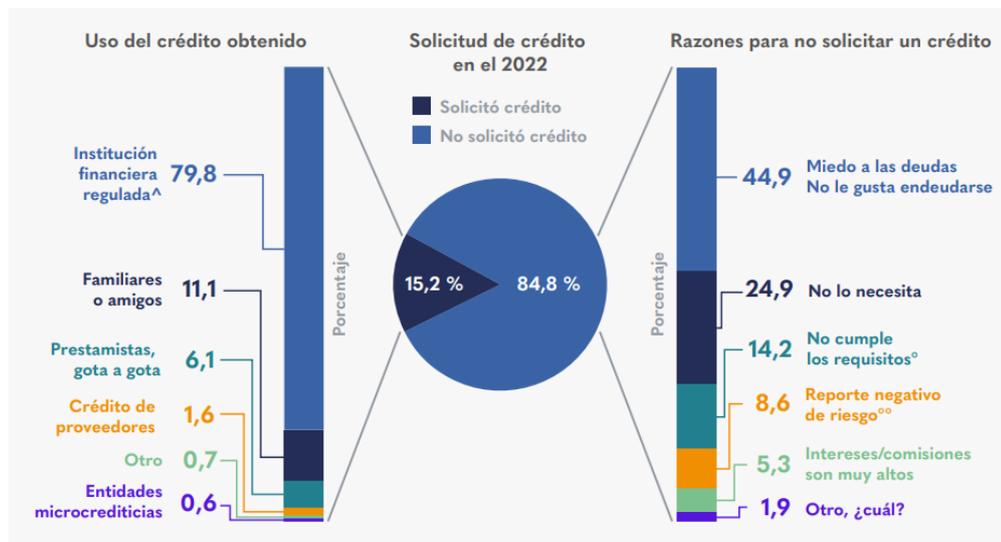
- **Análisis de la Demanda**

Tamaño del Mercado: A 2023, se registraron 508.115 micronegocios en Bogotá, incrementando 9.7% en comparación al año 2022 (Ramirez & Torres, 2024).

Tasa de formalización: El 52,7 % de los micronegocios tienen RUT² ante la DIAN³, mientras que el 72,9 % indicaron que no tienen registro ante la Cámara de Comercio de Bogotá (Ramirez & Torres, 2024), por lo que la mayoría de los clientes potenciales son informales.

Financiación: Se observa una tendencia conservadora en cuanto al acceso al crédito, ya que, en 2023, el 84.8% de los dueños de micronegocios, no solicitaron crédito ya que la mayoría teme o no le gusta endeudarse (Ramirez & Torres, 2024). A continuación, se observa el comportamiento en cuanto al acceso al crédito:

GRAFICA 1: Micronegocios en Bogotá según solicitud de crédito en 2023



Notas: [^] Institución financiera regulada (bancos, cooperativas, compañías de financiamiento, etc.). [°] No cumple los requisitos (garantías, codeudores, avales, fiadores). ^{°°} Está reportado negativamente en centrales de riesgo.

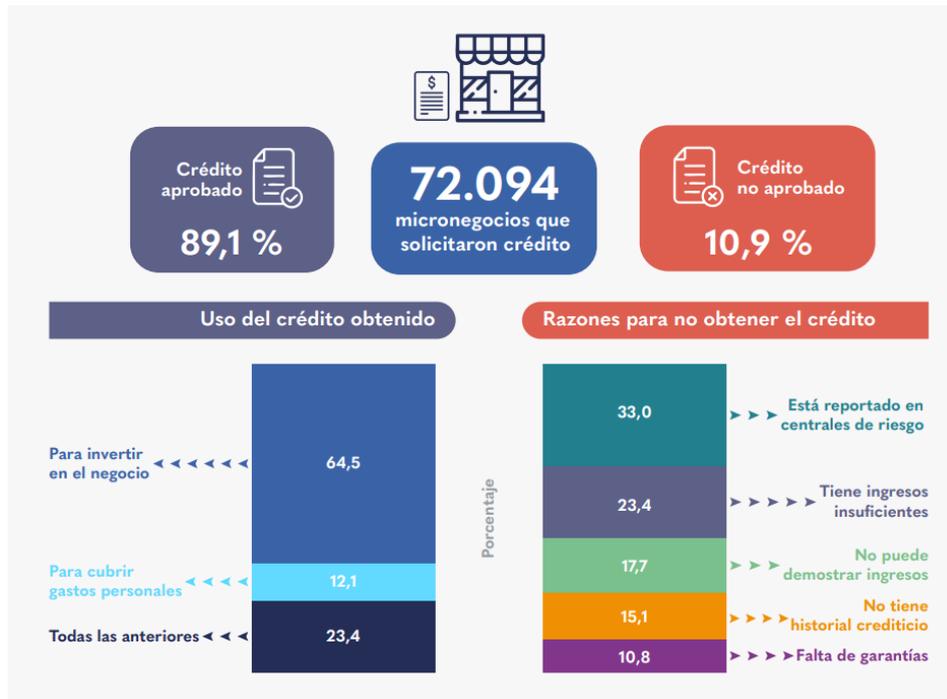
Fuente: (Ramirez & Torres, 2024).

De los 72,094 micronegocios que solicitaron crédito, al 89.1% se lo aprobaron mientras que para el 10.9% restante se lo rechazaron, a continuación, se detallan las razones:

² Registro Único Tributario

³ Dirección de impuestos y aduanas nacionales

GRAFICA 2: Micronegocios en Bogotá según resultado de la solicitud de crédito en 2023



Fuente: (Ramirez & Torres, 2024).

Ingresos y valor agregado: En 2023, los micronegocios tuvieron ventas de aproximadamente \$61,8 millones generando \$27,5 millones en valor agregado⁴. Esto quiere decir que Bogotá obtuvo alrededor de \$5,2 millones de ingresos nominales⁵ al mes y produjo \$2,3 millones promedio mensuales de valor agregado.

- **Investigación del consumidor**

Se realizó una encuesta a 21 dueños de micronegocios en las localidades de Suba, Kennedy y Chapinero, para obtener mayor precisión del potencial consumidor. (Anexo I – Encuesta a Micronegocios). Los resultados arrojaron que:

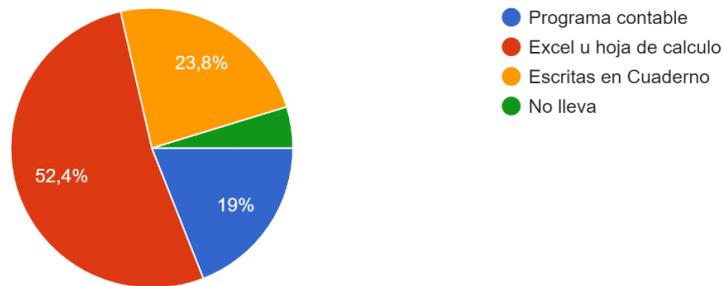
El 52.4% de los encuestados llevan el control de sus finanzas en hojas de cálculo, seguidos de un 23.8% que las registra en un cuaderno, lo que refleja que hay una iniciativa del uso de tecnologías para el control financiero.

⁴ El valor agregado es la diferencia entre el valor de la producción bruta y los consumos intermedios usados. (Ramirez & Torres, 2024).

⁵ El ingreso nominal es el dinero que recibe una persona o empresa sin tener en cuenta el efecto de la inflación. (Ramirez & Torres, 2024).

¿Cómo lleva el control de las finanzas de su negocio

21 respuestas

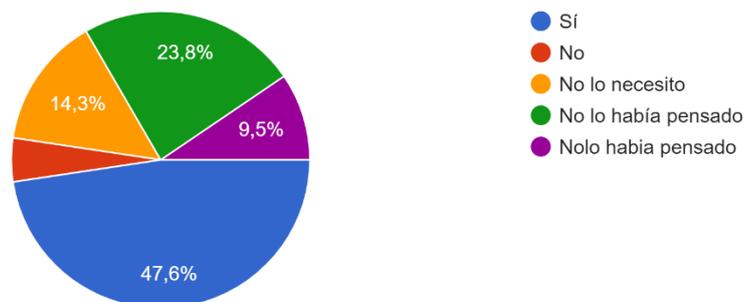


Fuente: Anexo I – Encuesta a Micronegocios

En cuanto a la idea de contratar servicios de consultoría, se observó una tendencia positiva del segmento, ya que al entender los beneficios de los servicios prestados, se observó que el 47.6% estaría interesado de contratarlos, seguidos de un 23.8% que no lo había considerado pero no lo descarta; esto refleja que aun hay carencias sobre la importancia de recibir asesoría y adquirir conocimiento financieros para la sostenibilidad de los negocios

¿Estaría dispuesto a contratar servicios de consultoría financiera?

21 respuestas

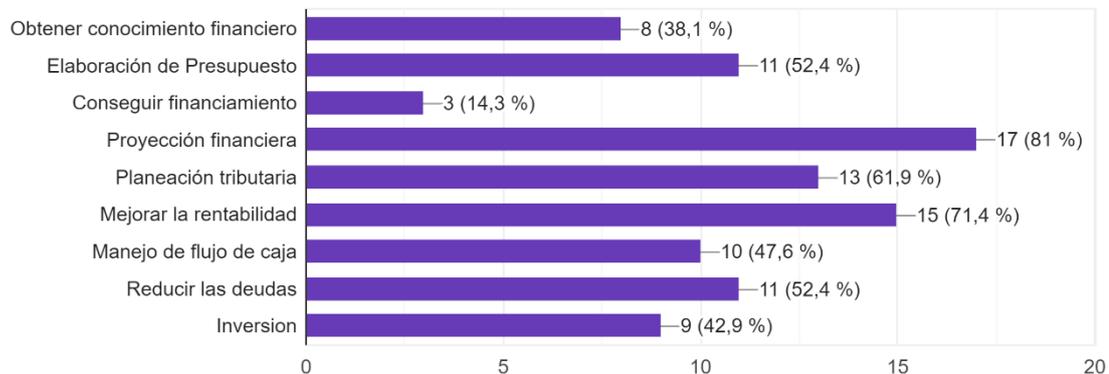


Fuente: Anexo I – Encuesta a Micronegocios

De igual forma, se reconocieron los principales servicios que se podrían ofrecer donde predominó la proyección financiera con un 81%, mejorar la rentabilidad en un 71.4%, y la planeación tributaria en 61.9%:

¿Cuáles serían los principales beneficios que esperaba obtener de una consultoría financiera?

21 respuestas



Fuente: Anexo I – Encuesta a Micronegocios

- **Análisis de la Oferta**

Competencia directa: Se identifican diversos proveedores de consultoría financiera, que van desde firmas pequeñas y trabajadores independientes hasta grandes consultoras

En la búsqueda realizada destacan grandes firmas consultoras incluidas en el ranking de las 50 principales firmas de consultoría en 2022 como por ejemplo Kearney, BCG, Deloitte, PWC, McKinsey & Company, las cuales, aunque son grande, tienen áreas que ofrecen servicios de consultoría financiera a PYMEs⁶ (La Republica, 2022)

También existen consultoras más pequeñas como Pymes Futuro, Finapro. Aura Consultors, y Finatech Colombia Consultores financieros, que están enfocadas en Pymes, enfocándose en la planificación financiera, gestión de flujo de caja, asesoría tributaria, contable, y estrategias de inversión. (Pymes Futuro, 2024)

De igual forma, también hay contadores públicos y consultores contables y financieros independientes que ofrecen servicios similares. Dentro de estos entrevistamos a una consultora que nos indicó que su forma de promover sus servicios ha sido la voz a voz,

⁶ Pequeñas y Medianas Empresas

pues los propietarios suelen confiar en recomendaciones de otros dueños. (Ver Anexo II- Entrevista para consultores financieros)

Competencia indirecta:

El acceso a cursos y formación presencial o en línea sobre gestión financiera que resultan muy accesibles o incluso son gratuitos. El SENA ofrece cursos de diferentes niveles formativos enfocados en la gestión empresarial y financiera. (SENA, 2024). De igual forma la Alcaldía de Bogotá abrió una convocatoria para que vendedores informales, emprendedores, y comerciantes de las plazas del distrito puedan asistir a cursos y talleres enfocados en la gestión empresarial y tecnologías. (Alcaldía de Bogotá, 2024)

Adicionalmente, con el acceso a nuevas tecnologías las plataformas que ofrecen servicios de consultoría también han surgido como la plataforma para el crecimiento empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá, que permite a los microempresarios y emprendedores realizar diagnósticos empresariales y recibir acompañamiento para impulsar el crecimiento de los negocios. (Camara de Comercio de Bogota, 2024)

- **Análisis FODA**

A continuación, se describen las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del plan de negocios estudiando. De igual forma, también se proponen algunas estrategias para maximizar las fortalezas, minimizar el impacto de las debilidades, aprovechar las oportunidades y mitigar las amenazas.

Dentro del análisis de la matriz, se identifican las siguientes apreciaciones:

- El conocimiento a profundidad de las condiciones de cada negocio resultaría ser un referente del servicio personalizado
- Enfocar los esfuerzos en satisfacer las necesidades de los clientes, de esta forma se lograría fomentar su fidelidad y así buscar que el servicio sea recomendado a otros microempresarios.

- **Matriz FODA**

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	F1 Enfoque especializado en micronegocios informales F2 Asesoría personalizada y adaptada a cada tipo de negocio	D1 Baja confianza para la asesoría y la implementación de las estrategias D2 Falta de recursos para acceder a la consultoría
OPORTUNIDADES O1 Crecimiento de los micronegocios en Bogotá O2 Carencia de educación financiera	F1O1 Aprovechamiento de la alta demanda F2O2 Comunicación asertiva y simple de la asesoría	D1O1 Enfoque en aquellos micronegocios que muestren intereses en el servicio D2O2 Ofrecer servicios que sean pagados según el resultado
AMENAZAS A1 Competencia indirecta de plataformas tecnológicas y cursos online A2 Competencia directa de grandes firmas y consultores independientes:	F1A1 Implementación gradual de herramientas tecnológicas que sean practicas y personalizadas para cada negocio F2A2 Conocen las particularidades la comunidad y ofrecer precios competitivos y un servicio más accesible	D1A1 Ofrecer asesoría continua, personalziada y seguimientos después de implementadas las estrategias D2A2 Enfoque en un mercado específico como los micronegocios informales, o reciente creados

Elaboración: Propia

Estudio Técnico

La consultoría financiera está directamente involucrada a la prestación de servicios personalizados, por lo que el estudio técnico se centra en ubicación, equipamiento de oficinas, cronograma de actividades y presupuesto.

Localización

- **Ubicación:** Sectores comerciales accesibles, áreas cercanas a zonas empresariales, y con buena conectividad de transporte, como Chapinero, el Centro Internacional o Usaquén.
- **Criterios de selección:**

Acceso a transporte público para facilitar la llegada de clientes y empleados.

Contar con un internet de alta velocidad, zonas de electricidad y servicios de limpieza.

En áreas bien reconocidas para reforzar la reputación y confianza en el negocio de consultoría.

Oficina

- **Tamaño de la oficina:** Para una consultoría que maneja equipos pequeños, se puede acceder a una oficina de aproximadamente 50-70 m². Esto incluye espacio para:
 - ❖ Recepción y sala espera.
 - ❖ Oficinas privadas o cubículos para consultores.
 - ❖ Sala de reuniones o sala de juntas para atender clientes y proveedores.
 - ❖ Área de servicios (cafetería, baño).
- **Aforo operativo:** Capacidad de atender entre 1 y 5 micronegocios simultáneamente, en base de los servicios específicos requeridos por cada uno.

Equipos y Maquinarias

Como es un servicio de consultoría, los requerimientos se centran en equipos de oficina como escritorios, sillas ergonómicas, mesa de reuniones, archivadores, computadores portátiles o de escritorio para consultores, y equipo de videoconferencia para reuniones con clientes.

Cronograma de Trabajo

Se elabora el siguiente cronograma de trabajo estimando seis meses desde la planeación inicial, hasta la evaluación y seguimiento del negocio en marcha:

	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6			
SEMANAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Planeación Inicial																								
Diseño del portafolio de servicios	■	■																						
Diseño de Marca y Materiales de Marketing			■	■	■	■																		
Legalización y registro del Negocio		■	■	■																				
Preparación																								
Selección y adecuación de la oficina					■	■	■																	
Contratación de consultores y personal de apoyo					■	■	■	■																
Desarrollo de protocolos y material de trabajo						■	■	■	■	■	■													
Inicio de Operaciones																								
Lanzamiento de campañas de Publicidad y Promoción													■	■	■	■								
Primeras Consultorías															■	■								
Evaluación y Mejora Continua																								
Análisis de resultados																	■	■						
Optimización de Procesos																		■	■	■				
Expansión de Servicios																					■	■		

Fuente: Elaboración propia

Presupuesto de Inversión

COSTOS INICIALES	
Bienes muebles	5,000,000.00
Equipos informaticos	10,000,000.00
Licencias informaticas	300,000.00
Costos Legales	3,000,000.00
Gastos publicitarios	500,000.00
Total Costos Iniciales	18,800,000.00
GASTOS OPERATIVOS MENSUALES	
Arrendamiento de oficina:	2,500,000.00
Servicios Publicos	500,000.00
Otros gastos (papeleria & cafeteria)	200,000.00
Total Gastos Operativos Mensuales	3,200,000.00
COSTOS DE NOMINA MENSUALES	
Salario Consultor 1 (inc carga prestacional)	3,500,000.00
Salario Consultor 2 (inc carga prestacional)	3,500,000.00
Total Costos de Nomina Mensuales	7,000,000.00
Total Costos Mensuales	29,000,000.00

Fuente: Elaboración Propia

Se estima una inversión inicial por 29,000,000 COP.

Estudio Legal

A continuación, se describen las principales normas, leyes, reglas y códigos que se consideran relevantes para el desarrollo de este plan de negocios:

- **Ley 2069 de 2020 – Ley de Emprendimiento**

Implementa medidas que incentivan la creación y desarrollo de microempresas. Esta ley ofrece facilidades para acceder a financiamiento, incentivos tributarios, capacitación, asesoría, y apoyo a la formalización mediante la simplificación de proceso al momento de registrarse ante las entidades gubernamentales se que requieran. (Congreso de Colombia, 2020)

- **Ley 1231 de 2008 – Ley de Microcréditos**

La ley de microcréditos brinda acceso a microcréditos a personas naturales o jurídicas (es decir, empresas) ya sea formales e informales con el fin de financiar actividades productivas, comerciales o de servicios. Esta ley permite trae beneficios al otorgar

montos pequeños con requisitos menos estrictos que los de los préstamos tradicionales. (Congreso de la Republica , 2008)

- **Ley 1943 de 2018 - Régimen Simple de Tributación**

El Régimen Simple de Tributación, creado por la Ley 1943 de 2018, está diseñado para simplificar el sistema tributario para pequeñas empresas y micronegocios. Este nuevo régimen permite pagar un solo impuesto que agrupa varios tributos, tanto nacionales (Retención a título de renta e IVA), como distritales (Impuestos y retención de industria y comercio, avisos y tablero), simplificando la carga administrativa para los emprendedores. (DIAN, 2018)

- **Decreto 410 de 1971 - Código de Comercio en Colombia**

El Código de Comercio en Colombia regula las actividades comerciales en Colombia, y establece las normas y procedimientos sobre la constitución legal de las sociedades, las obligaciones comerciales, legales, el manejo de la contabilidad, la quiebra, y la formalización de empresas. (Congreso de la Republica, 1971)

Estudio Financiero

Proyección de Flujo de Fondos

Se establece la proyección del flujo de fondos a seis meses, con crecimiento sostenido del número de clientes, determinando un promedio de tarifa mensual de consultoría de \$500,000, esta tarifa busca cubrir las fluctuaciones del cobro dependiendo del servicio requerido:

PROYECCIÓN DE FLUJO DE FONDOS			
TARIFA DE LA CONSULTA	\$500,000		
MESES	CLIENTES	INGRESOS	MARGEN BRUTO
1	6	\$3,000,000	-\$7,200,000.00
2	9	\$4,500,000	-\$5,700,000.00
3	12	\$6,000,000	-\$4,200,000.00
4	15	\$7,500,000	-\$2,700,000.00
5	18	\$9,000,000	-\$1,200,000.00
6	21	\$10,500,000	\$300,000.00

Fuente: Elaboración propia

La proyección de flujo de fondos da como resultado que al quinto mes de haber empezado el plan de negocios se recuperara la inversión y se ha alcanzado el punto de equilibrio. Para cubrir los costos mensuales de la operación se deberá contar con un capital mínimo de \$21.000.000 para cubrir la pérdida de los primeros cinco meses.

Adicionalmente, hay que tener en cuenta los costos preoperativos por \$18,800,000.00, detallados en el presupuesto de inversión inicial (Ver Estudio técnico), por lo que el capital inicial con el que debe contar la consultoría financiera para llevar su plan de negocio a cabo es de \$39,800,000.00.

Opciones de financiamiento

Los dos socios de la consultora aportaran el 70% del capital inicial que equivale a \$13.930.000 cada uno, los \$11,940.000 restantes se financiaran por medio de Bancolombia mediante un crédito fijo libre inversión. Se establecería un crédito a 48 meses a tasa fija de \$526.754, ya que es la tasa más baja (1.78%), de acuerdo con los resultados arrojados desde el simulador que ofrece el banco:

GRAFICA 3 Simulador de Crédito de Libre Inversión

Tasa fija - Cuota fija ②	Tasa variable - Cuota fija ②	Tasa variable - Cuota variable ②
Por un crédito de: \$ \$ 11,940,000	Por un crédito de: \$ \$ 11,940,000	Por un crédito de: \$ \$ 11,940,000
Pagarías 48 cuotas mensuales por un valor aproximado de \$372,046	Pagarías 48 cuotas mensuales por un valor aproximado de \$376,701	Pagarías 48 cuotas mensuales por un valor aproximado de \$483,849
Tasas y tarifas ^	Tasas y tarifas ^	Tasas y tarifas ^
Tasa mes vencido ② 1.78%	Tasa mes vencido ② 1.84%	Tasa mes vencido ② 1.84%
Seguro de vida ② \$15,403	Seguro de vida ② \$15,403	Seguro de vida ② \$15,403

Fuente: Simulador de crédito de libre inversión Bancolombia (Bancolombia, 2024)

Evaluación de Rentabilidad

VAN: Se calcula el Valor Actual Neto (VAN) para evaluar la rentabilidad de un proyecto o inversión; aquí se calculará el valor actual los flujos de caja proyectados a 3 años desde el inicio de la operación incrementando un cliente a partir del mes 7, daría un flujo neto para el año 1 de 12.100.000 (Ver anexo III: Flujo de fondos año 1 proyectado); y proyectando un incremento de 50% para los años siguientes, tendríamos los siguientes flujos

Flujo neto año 1: \$12.100.000

Flujo neto año 2: \$18.150.000

Flujo neto año 3: \$27.225.000

$$\text{VAN} = 12.100.000 / ((1+0.15)^1) + 18.150.000 / (1+0.15)^2 + 27.225.000 / (1+0.15)^3 - 25.000.000$$

$$\text{VAN} = 10,521,739.13 + 13,724,007.56 + 17,900,879.43 - 39,800,000.00 = 2,346,626.12$$

Este resultado demostraría que el proyecto manteniendo un crecimiento sostenible podría ser rentable después de los 3 años desde el inicio de su operación económica.

CONCLUSIONES

En base a la información revisada, tanto de la experiencia propia y la obtenida de diversas fuentes, se concluye que el plan de negocios de la consultoría financiera dirigida a micronegocios en Bogotá es una oportunidad viable y necesaria. A pesar de los desafíos que enfrentan estos negocios, como la alta informalidad, la falta de educación financiera y el acceso limitado a crédito, hace que este tipo de consultoría sea no solo pertinente, sino necesaria para el crecimiento a largo plazo de los micronegocios.

A medida que los micronegocios vayan reconociendo los beneficios de la formalización y la gestión financiera adecuada, se espera un aumento en la demanda de estos servicios.

Asimismo, una vez que el modelo de negocio esté consolidado en Bogotá, existe la posibilidad de expandirlo a otras ciudades y regiones con características similares, lo que permitiría ampliar el impacto de la consultoría financiera a nivel regional.

Adicionalmente, los estudios técnicos, legales, y financieros reflejan que existe un alto potencial de crecimiento para la consultoría financiera en Bogotá y a su vez de los negocios emergentes dados los incentivos del gobierno para mejorar y dinamizar la economía del país.

RECOMENDACIONES

Después de evidenciar la viabilidad de este plan de negocios, se recomienda su puesta en marcha que inicialmente está enfocada para ejecutarse en la ciudad de Bogotá D.C, Colombia, y que está dirigida a micronegocios de los sectores de comercio, servicios e industria. Esta fase inicial permitirá consolidar el modelo de negocio desde el sector real, lo que facilitaría una evaluación más eficaz de su efectividad.

También se recomienda abordar la implementación de más herramientas tecnológicas más avanzadas como el uso de inteligencia artificial no solo en el ejercicio de la consultoría financiera sino también con la capacitación a los dueños de los micronegocios. Esta implementación podría resultar en una ventaja competitiva tanto para la consultora como para los micronegocios que sean usuarios de las tecnologías en favor de la gestión financiera de sus negocios.

Se considera importante, además, abarcar otros sectores económicos fuera de Bogotá, como la agricultura ganadería, silvicultura, pesca, transportes, y de turismo, y finalmente se recomienda fomentar mejores prácticas empresariales con enfoques transversales como la sostenibilidad ambiental y transición energética, lo cual no solo permitirá incrementar la competitividad de los negocios, sino que también se promoverá un modelo de negocio más responsable y sostenible.

REFERENCIAS

- Alcaldía de Bogotá. (24 de Agosto de 2024). *El 84,8 % de los micronegocios en Bogotá no acude al sistema financiero*. Obtenido de Desarrollo económico: <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/desarrollo-economico/apoyos-economicos-en-bogota-84-de-micronegocios-no-pide-financiacion>
- Alcaldía de Bogotá. (21 de Agosto de 2024). *Inscríbete a los cursos gratuitos para emprendedores y vendedores informales*. Obtenido de Desarrollo Económico: <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/desarrollo-economico/cursos-gratuitos-en-bogota-vendedores-y-emprendedores-septiembre-2024>
- Banco BBVA. (18 de September de 2023). *Mejorar la educación financiera de los emprendedores*. Obtenido de Emprendimientos y Startups: <https://www.bbva.com/es/innovacion/mejorar-la-educacion-financiera-de-los-emprendedores/>
- Banco Mundial. (29 de Marzo de 2022). *Inclusión financiera*. Obtenido de Entendiendo la pobreza: <https://www.bancomundial.org/es/topic/financiamiento/inclusion/overview>
- Barney, J. (20 de Septiembre de 2001). *The resource-based view of the firm: Ten years after 1991*. Obtenido de Journal of Management: https://www.researchgate.net/publication/228558289_The_Resource-Based_View_of_the_Firm
- Camara de Comercio de Bogotá. (27 de Junio de 2023). *Las MiPymes representan el 99,1% del tejido empresarial de Bogotá y la Región*. Obtenido de Desarrollo Económico: <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/desarrollo-economico/este-27-de-junio-se-conmemora-el-dia-internacional-de-las-mipymes>
- Camara de Comercio de Bogotá. (30 de Septiembre de 2023). *Proporción de informalidad laboral*. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/informacion-especializada/observatorio/termometro-de-seguimiento/mercado-laboral-y-brechas-de-genero/proporcion-de-informalidad-laboral>
- Camara de Comercio de Bogota. (Noviembre de 2024). *Plataforma para el crecimiento empresarial*. Obtenido de Mejora la estrategia de tu empresa: <https://www.ccb.org.co/servicios/haz-crecer-tu-empresa/mejora-la-estrategia-de-tu-empresa/programa-crecimiento-empresarial>
- Congreso de Colombia. (31 de Diciembre de 2020). *Ley 2069 de 2020*. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=160966>
- Congreso de la Republica . (17 de Julio de 2008). *LEY 1231 DE 2008*. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=31593>
- Congreso de la Republica. (27 de Marzo de 1971). *Decreto 410 de 1971*. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=41102>
- DANE. (27 de September de 2024). *Encuesta de Micronegocios (EMICRON)*. Obtenido de Boletín técnico II Trimestre de 2024: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/micronegocios>
- Departamento Nacional de Planeación. (02 de Noviembre de 2023). *Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Obtenido de https://www.dnp.gov.co/LaEntidad_/subdireccion-general-

prospectiva-desarrollo-nacional/direccion-innovacion-desarrollo-empresarial/Paginas/micro-pequena-y-mediana-empresa.aspx

- DIAN. (28 de Diciembre de 2018). *LEY 1943 DE 2018*. Obtenido de https://normograma.dian.gov.co/dian/compilacion/docs/ley_1943_2018.htm
- Equipo Nu Colombia. (10 de Mayo de 2022). *Educación financiera de los colombianos*. Obtenido de Nu Bank: <https://blog.nu.com.co/educacion-financiera-colombianos-sondeo-de-nu-2022/>
- EY. (2024). *Servicios de consultoría financiera*. Obtenido de https://www.ey.com/es_es/consulting/finance-consulting-services
- Forni, P., & De Grande, P. (1 de Marzo de 2020). *Triangulación y métodos mixtos en las ciencias sociales contemporáneas*. Obtenido de Revista Mexicana de Sociología: <http://mexicanadesociologia.unam.mx/index.php/v82n1/401-v82n1a6>
- Jensen, M., & Meckling, W. (Octubre de 1976). *Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure*. Obtenido de Journal of Financial Economics El Sevier: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0304405X7690026X>
- La Republica. (09 de Junio de 2022). *The Consulting Report anuncia las 50 principales firmas de consultoría para 2022*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/empresas/the-consulting-report-anuncia-las-50-principales-firmas-de-consultoria-para-2022-3380999>
- Núñez, A. R. (2021). *Consultoria Financiera para Microempresas*. Obtenido de Universidad Tecnologica De Peru: https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/8696/A.N%c3%ba%c3%b1ez_Trabajo_de_Investigacion_Maestria_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Perez, A. (26 de Junio de 2017). *Aspectos clave de una consultoría financiera*. Obtenido de OBS Business School: <https://www.obsbusiness.school/blog/aspectos-clave-de-una-consultoria-financiera>
- Pymes Futuro. (Octubre de 2024). *Asesoría y consultoría para Pymes*. Obtenido de <https://www.pymesfuturo.com/>
- Ramirez, C., & Torres, M. (11 de Noviembre de 2024). *Caracterización de los micronegocios en Bogotá Resultados en 2023*. Obtenido de ODEB - Observatorio de Desarrollo Economico: <https://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/dinamica-empresarial/caracterizacion-de-los-micronegocios-en-bogota-resultados-en-2023>
- Restrepo, M., & Rosero, X. (Septiembre de 2002). *TEORÍA INSTITUCIONAL Y PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS COLOMBIANAS*. Obtenido de Universidad ICESI: http://scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232002000300006
- Secretaria de desarrollo economico. (Noviembre de 2024). *Sensibilización al proceso de formalización empresarial*. Obtenido de Alcaldia Mayor de Bogota: <https://desarrolloeconomico.gov.co/formalizacion-empresarial/>
- SENA. (2024). *Tecnólogo en Gestión Contable y Financiera*. Obtenido de Todas las carreras: <https://ofertasenasofiaplus-edu.co/curso/tecnologo-en-gestion-contable-y-financiera/>

ANEXOS

Anexo I – Encuesta a Micronegocios

Encuesta a propietarios de Micronegocios Bogotá 2024

Las respuestas de esta encuesta son anónimas, y únicamente tiene fines educativos

1. ¿A qué sector económico pertenece su negocio?

Marca solo un óvalo.

- Servicios
- Comercio al por menor
- Industria
- Otro: _____

2. ¿Cuántos empleados tiene su negocio (incluyéndose)?

Marca solo un óvalo.

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- más de 5

3. ¿Cuánto tiempo lleva en operación su negocio?

Marca solo un óvalo.

- menos de 3 meses
- de 3 meses a 1 año
- de 1 a 3 años
- de 3 a 5 años
- de 5 a 10 años
- mas de 10 años

4. ¿Cómo lleva el control de las finanzas de su negocio

Marca solo un óvalo.

- Programa contable
- Excel u hoja de calculo
- Escritas en Cuaderno
- No lleva

5. ¿Realiza algún tipo de planificación financiera (presupuestos o proyecciones)

Marca solo un óvalo.

- Si
- No

6. ¿Tiene conocimiento sobre la situación financiera de su negocio (por ejemplo, flujo de caja, ventas, rentabilidad)?

Marca solo un óvalo.

- Si
- No

7. ¿Como financia su negocio?

Selecciona todos los que correspondan.

- Prestamo bancario
- Prestamo de un familiar o amigo
- Recursos propio
- Otro: _____

8. ¿Ha utilizado servicios de consultoría financiera anteriormente?

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No

9. ¿Estaría dispuesto a contratar servicios de consultoría financiera?

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No
- No lo necesito
- No lo había pensado

10. ¿Cuál es el rango mensual de precios que estarías dispuesto a pagar por un servicio de consultoría financiera para su negocio?

Marca solo un óvalo.

- Menos de 1.000.000 COP
- Entre 1.000.000 COP y 2.000.000 COP
- Mas de 2.000.000 COP

11. ¿Cuáles serían los principales beneficios que esperaría obtener de una consultoría financiera?

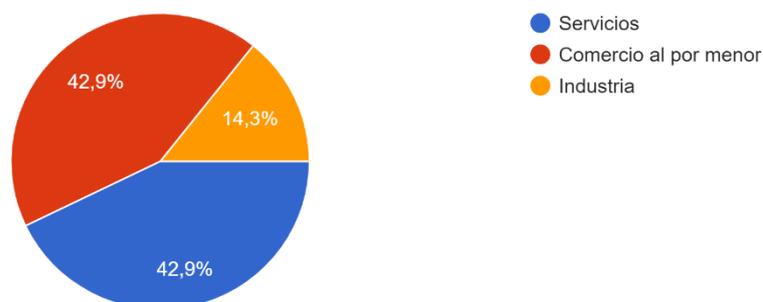
Selecciona todos los que correspondan.

- Obtener conocimiento financiero
- Elaboración de Presupuesto
- Conseguir financiamiento
- Proyección financiera
- Planeación tributaria
- Mejorar la rentabilidad
- Manejo de flujo de caja
- Reducir las deudas
- Inversion

Resultados de la Encuesta a micronegocios

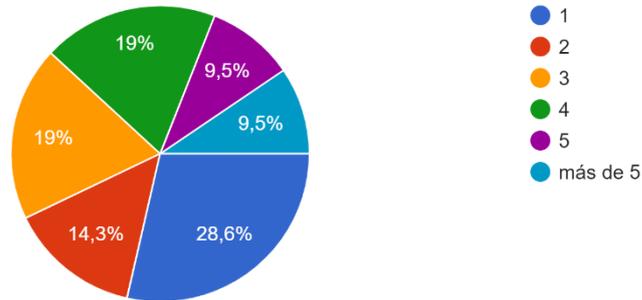
¿A qué sector económico pertenece su negocio?

21 respuestas



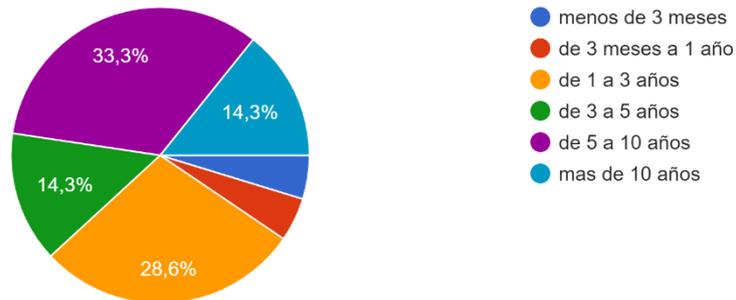
¿Cuántos empleados tiene su negocio (incluyéndose)?

21 respuestas



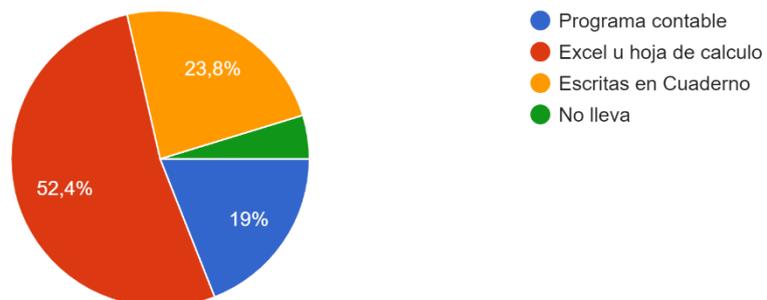
¿Cuánto tiempo lleva en operación su negocio?

21 respuestas



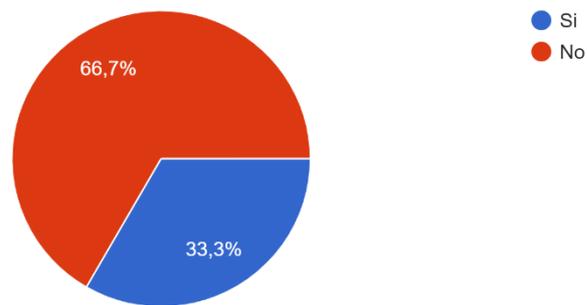
¿Cómo lleva el control de las finanzas de su negocio

21 respuestas



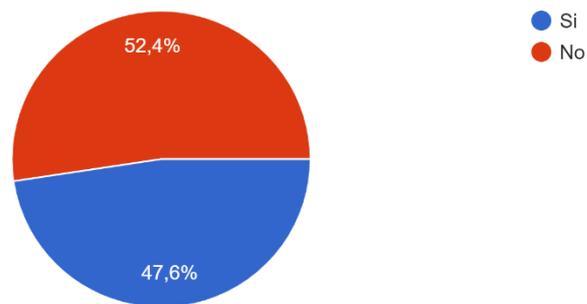
¿Realiza algún tipo de planificación financiera (presupuestos o proyecciones)

21 respuestas



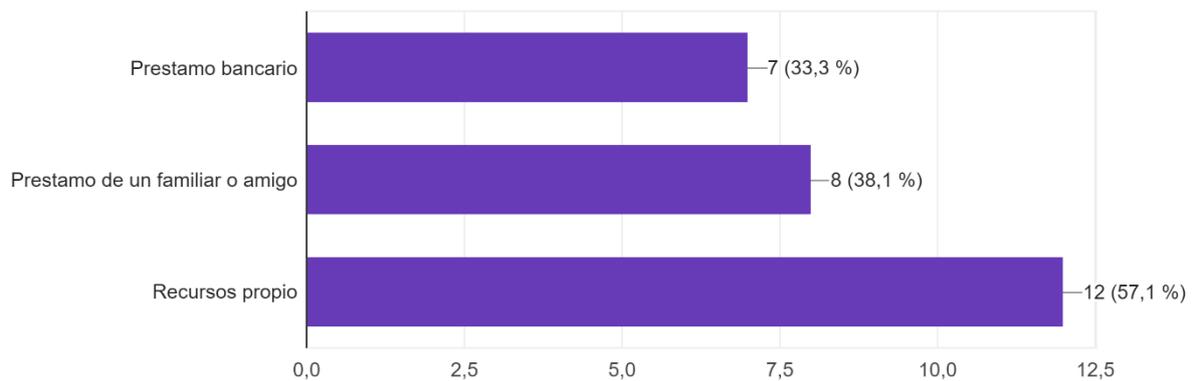
¿Tiene conocimiento sobre la situación financiera de su negocio (por ejemplo, flujo de caja, ventas, rentabilidad)?

21 respuestas



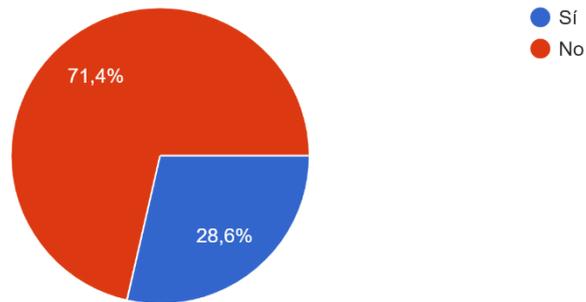
¿Como financia su negocio?

21 respuestas



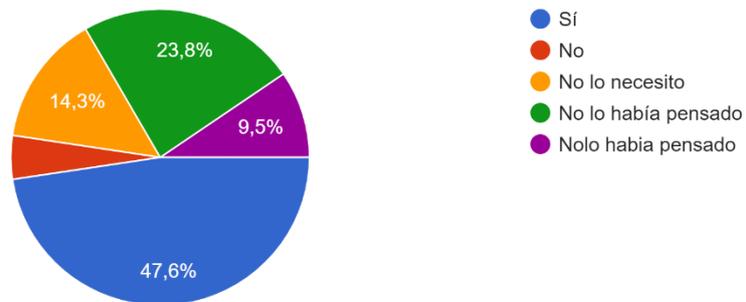
¿Ha utilizado servicios de consultoría financiera anteriormente?

21 respuestas



¿Estaría dispuesto a contratar servicios de consultoría financiera?

21 respuestas



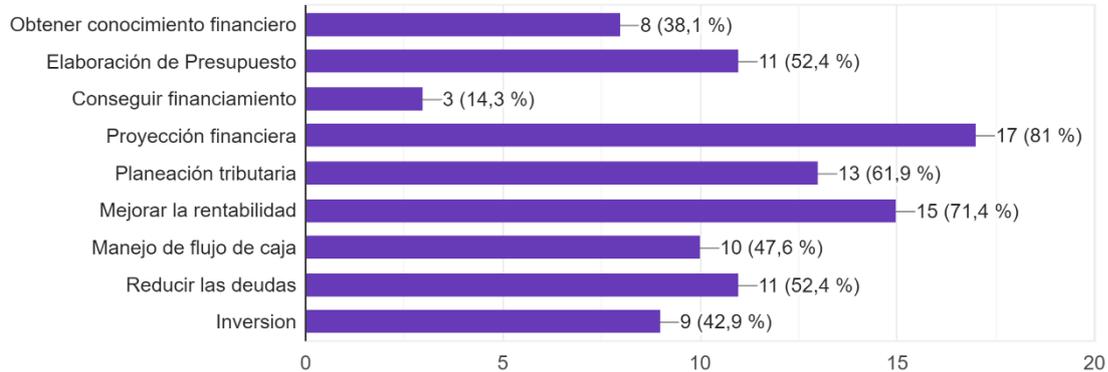
¿Cuál es el rango mensual de precios que estarías dispuesto a pagar por un servicio de consultoría financiera para su negocio?

21 respuestas



¿Cuáles serían los principales beneficios que esperaría obtener de una consultoría financiera?

21 respuestas



Anexo II – Entrevista a Consultores financieros

La entrevista fue realizada a Lizeth Hernández, consultora independiente por más de 10 años, que ha asesorado pequeñas y medianas empresas de Bogotá y Cali, con énfasis de consultoría tributaria, contable, y de gestión financiera

Entrevistar para consultores financieros

1 respuesta

[Publicar datos de análisis](#)

¿Cuáles son los principales desafíos financieros que enfrentan los micronegocios en Bogotá?

1 respuesta

La alta informalidad que hay en la ciudad, la falta de educación financiera, falta de acceso a crédito y poca planificación financiera a largo plazo

¿Qué áreas específicas de las finanzas suelen ser las más solicitadas por los micronegocios?

1 respuesta

Habitualmente buscan ser más rentables, mejorar la gestión de flujo de caja, la optimización de costos y la planificación tributaria. También buscan asesoría en estrategias de financiamiento

¿Qué tipo de barreras encuentras con los micronegocios a la hora de implementar tus recomendaciones financieras?

1 respuesta

Definitivamente la resistencia al cambio, la falta de tiempo y de recursos para implementar recomendaciones. Además, algunos propietarios tienen poca educación financiera o no comprenden la importancia de una planificación a largo plazo

¿Cómo logras que los propietarios de micronegocios se comprometan con el proceso de mejora financiera?

1 respuesta

Les muestro resultados concretos a corto plazo, como por ej como mejorar el flujo de caja o reducir costos. Además, trato de educar y simplificar los conceptos financieros para que se sientan más seguros y motivados a seguir el proceso

¿Qué tipo de estrategias de marketing o recomendación te han funcionado mejor para promover tus servicios?

1 respuesta

La voz a voz es muy efectivo, ya que los dueños de los negocios suelen confiar en recomendaciones de otros propietarios. También he utilizado redes sociales con testimonios de clientes satisfechos para atraer más clientes

Basados en tu experiencia ¿Qué tipo de precios consideran adecuados los micronegocios?

1 respuesta

Prefieren precios accesibles y tarifas fijas ya sea por servicio o por proyecto específico. Muchos prefieren paquetes básicos con la opción de escalar si necesitan más servicios. Dependiendo de la asesoría puede variar, pero oscilan entre 200mil a 1 millón

¿Qué habilidades o conocimientos crees que son fundamentales para un consultor financiero que trabaja con micronegocios?

1 respuesta

Es clave tener capacidad para comunicar conceptos complejos de forma simple y adaptarse a la realidad de los micronegocios

¿Qué papel juega la tecnología en tu trabajo de consultoría? ¿Consideras que los micronegocios están abiertos a usar herramientas tecnológicas para mejorar su gestión financiera?

1 respuesta

Actualmente es vital ya que facilita el seguimiento del flujo de caja, la gestión de inventarios y control de costo. Ahora hay muchos negocios que están comenzando a usar herramientas básicas como Excel o aplicaciones móviles, pero no todos están dispuestos a invertir en software más sofisticado debido a la falta de recursos

¿Cómo ves la evolución de la consultoría financiera para micronegocios en los próximos años?

1 respuesta

Creo que la consultoría se enfocará más en la automatización de procesos y uso de IA que los ayuden a predecir y tomar decisiones más informadas. También habrá un enfoque en la educación financiera digital

¿Qué consejo le darías a alguien que está comenzando en el campo de la consultoría financiera para micronegocios?

1 respuesta

Que es importante escuchar primero al cliente para entender sus verdaderas necesidades y limitaciones. También hay que ser pacientes y persistentes, ya que cambiar los hábitos financieros de las personas toma tiempo

Ver anexo III: Flujo de fondos año 1 proyectado

TARIFA DE LA CONSULTA	PROYECCIÓN DE FLUJO DE FONDOS				
	MESES	CLIENTES	INGRESOS	COSTOS FIJOS	MARGEN BRUTO
	1	6	\$3,000,000	10,200,000.00	-\$7,200,000.00
	2	9	\$4,500,000	10,200,000.00	-\$5,700,000.00
	3	13	\$6,500,000	10,200,000.00	-\$3,700,000.00
	4	17	\$8,500,000	10,200,000.00	-\$1,700,000.00
	5	21	\$10,500,000	10,200,000.00	\$300,000.00
	6	26	\$13,000,000	10,200,000.00	\$2,800,000.00
	7	27	\$13,500,000	10,200,000.00	\$3,300,000.00
	8	28	\$14,000,000	10,200,000.00	\$3,800,000.00
	9	29	\$14,500,000	10,200,000.00	\$4,300,000.00
	10	30	\$15,000,000	10,200,000.00	\$4,800,000.00
	11	31	\$15,500,000	10,200,000.00	\$5,300,000.00
	12	32	\$16,000,000	10,200,000.00	\$5,800,000.00
					\$12,100,000.00

Elaboración Propia: