



UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA

Más de medio siglo formando en valores

ISO 9001: 2008
BUREAU VERITAS
Certification

N° 233044





PROGRAMA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**NOMBRE DEL PROYECTO: PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA
EMPRESA DE CONSULTORÍA DE GESTIÓN EMPRESARIAL
EN BOGOTÁ**

**INTEGRANTES GRUPO: Guiovani Cabrera Neira
John Jairo Zambrano Acevedo
Yeimi Carolina Gómez Rojas**



PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA



Control





JUSTIFICACIÓN



Procolombia

Principal centro económico de Colombia, ha tenido un crecimiento económico del 4.7 % en los últimos 10 años.

Opera cerca del 54% de las medianas y grandes empresas del país

Bogotá fue catalogada como cuarta ciudad para servir como plataforma regional para los negocios internacionales después de Miami, Sao Paulo y Santiago



JUSTIFICACIÓN



Se afirma que de 53 mil empresas creadas en un año, 16 mil de ellas son liquidadas.

Cámara de Comercio a través de la asesoría del Centro Nacional de Consultoría realizó una encuesta a 597 empresarios que tuvieron que liquidar sus empresas entre 2004 - 2008



OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un plan de negocios para la constitución de una empresa de consultoría en gestión empresarial.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Realizar un diagnóstico las empresas de consultoría en el mercado Bogotano.
- Analizar tres alternativas de plan de negocios para la construcción de una empresa de consultoría.
- Diseñar el Plan de Negocios de la empresa de consultoría en gestión empresarial en la ciudad de Bogotá.

Capítulo I

La Consultoría Como Dinámica Empresarial

MATRIZ PERFIL COMPETITIVO

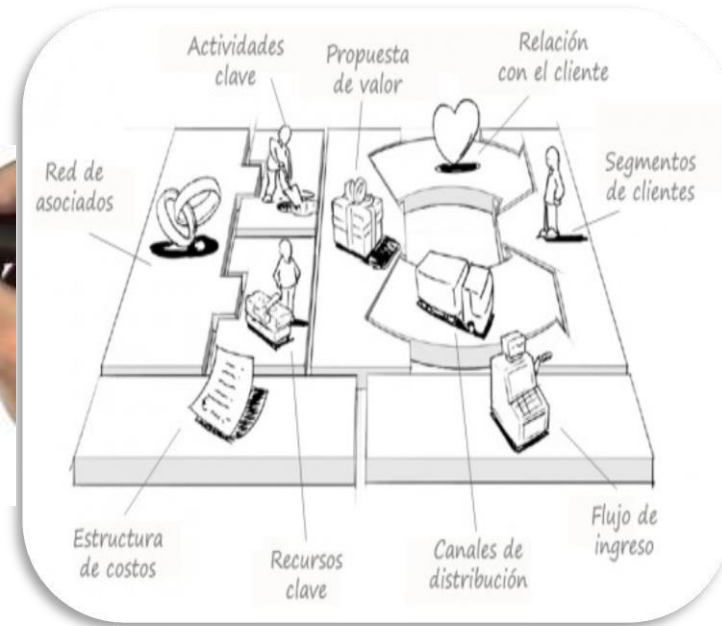
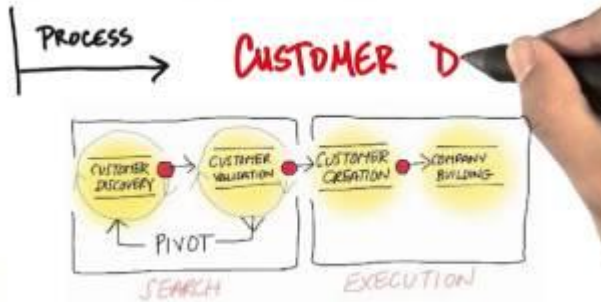
FACTORES CLAVE DE ÉXITO	PONDERACION	PricewaterhouseCoopers	RESULTADO	Société Générale de Surveillance	RESULTADO	McKinsey & Company	RESULTADO	Deloitte Colombia	RESULTADO
		Clasificación		Clasificación		Clasificación		Clasificación	
Confiabilidad	0,20	4	0,80	3	0,60	3	0,6	3	0,6
Crecimiento	0,20	4	0,80	3	0,60	3	0,6	3	0,6
Experiencia	0,20	3	0,60	4	0,80	3	0,6	2	0,4
Innovación	0,10	3	0,30	3	0,30	3	0,3	3	0,3
Integral	0,20	2	0,40	4	0,80	2	0,4	3	0,6
Tecnología	0,10	2	0,20	3	0,30	3	0,3	4	0,4
TOTAL	1,00		3,10		3,40		2,8		2,9

1=Debilidad Principal, 2=Debilidad Menor, 3=Fortaleza Menor, 4=Fortaleza Principal

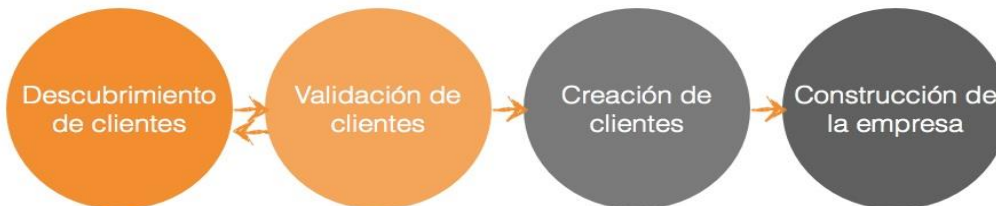


Capitulo II

Alternativas para crear consultoría



Los cuatro pasos para la creación del mercado



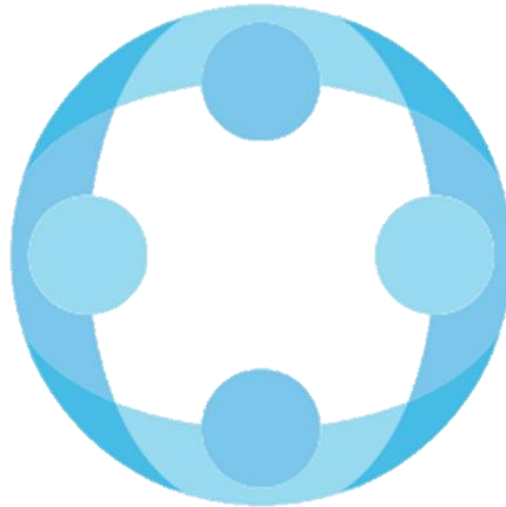
Pivotar



UNIVERSIDAD
La Gran Colombia

Capítulo III

Plan de Negocios de la Empresa de Consultoría en la Ciudad de Bogotá



G R E A T G R O U P
BUSINESS MANAGEMENT



ACTIVIDADES CLAVES

Calidad de Servicio

Actualización Constante

Movimiento en Redes Sociales

Participación Activa en Eventos
Empresariales y Sociales

Capacitación

Postventa

Visionar



Segmento de nuestros clientes

Micro, pequeñas y medianas empresas, ubicadas en la ciudad de Bogotá D.C, que requieran formación empresarial y gerencial de sus organizaciones que estén interesados en el desarrollo y avance de sus empresas a partir de la excelente gestión de sus organizaciones y talento humano, además que quieran estar a la vanguardia, con actitud positiva y abiertos al cambio.

Propuesta de Valor



Implementar planes estratégicos de las organizaciones a través del e-business, como un opción para redefinir los viejos modelos de negocio con ayuda de la tecnología a fin de maximizar el valor del cliente.



La implementación de este concepto incorpora la ejecución de modelos de negocio conocidos como el B2B – “Business-to-business” es decir el comercio inter-empresas en la Web y B2C “Business-to-Consumer”, entendido como estrategias comerciales que buscan llegar directamente al cliente.



Relación con el cliente



Escríbenos unas líneas

Nombre	Mensaje
Email	
Asunto	

Enviar

En el desarrollo de la estrategia 2.0 se da especial atención a los requerimientos emitidos por el cliente, los cuales serán tenidos en cuenta como insumo para la mejora continua de los servicios prestados.



Canales

La interacción con el cliente esta dada por una variedad de herramientas que ofrece la web.

- Diseño y desarrollo de una plataforma que se ajuste a las necesidades de los clientes respecto a los servicios ofrecidos por la empresa y a través de la cual se pueda generar una comunicación personalizada y oportuna.
- Campañas de marca difundidas en redes sociales
- Pagina Web.



Estrategia online en el entorno
2.0

Recursos Claves



Actualmente se cuenta con la idea y el plan de negocios, con la propuesta de valor, la disposición, conocimiento y experiencia de los fundadores, además de un capital de \$9.000.000 para dar inicio al proyecto.



Fuentes de Ingreso

Dada por la prestación del servicios en diagnóstico, implementación de procesos y ejecución de proyectos que se realicen a los futuros clientes en diversos campos de la gestión, equivalentes al 100%, segregados según actividades.



CONSULTORÍAS



ESTRUCTURA DE COSTOS

INGRESO: Diagnóstico \$8.000.000
 Implementación de Procesos \$20.000.000
 Desarrollo de Proyectos \$45.000.000.
 Se proyecta vender: 1 Servicio Diagnóstico.
 1 Servicio Imp. Proceso

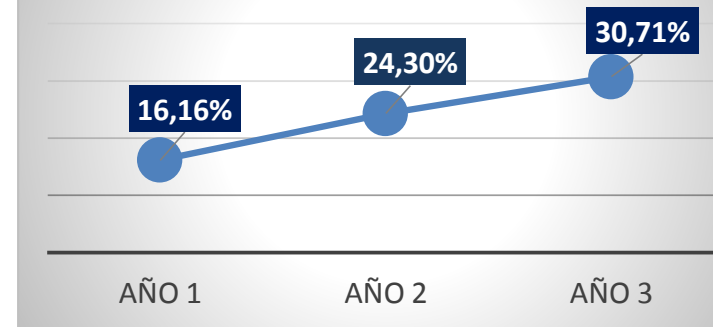
GASTO: Fijo
 \$5.780.000
 Mensual.
 Otros
 \$6.300.000.

CAPITAL DE TRABAJO:
 Venta Proyectada a
 Crédito 40%.
 Ventas de Contado 60%.
 Plazo Máximo 60 días,
 Plazo Pago Compras 5
 días.

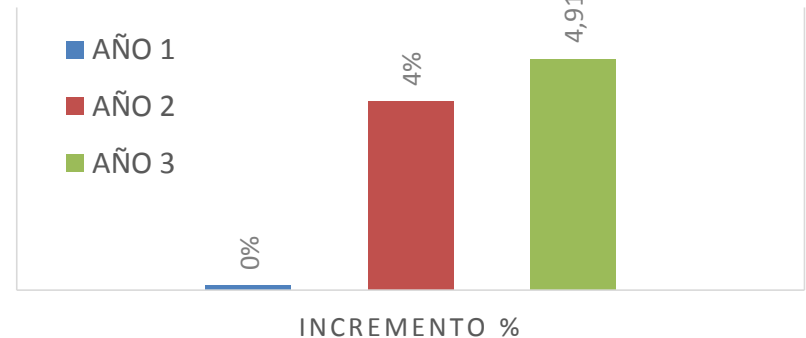
EQUIPO DE TRABAJO: 3 Personas, Salario
 \$4.900.000

FINANCIAMIENTO: \$60.000.000 = Capital
 Propio \$30.000.000, Capital Externo
 \$10.000.000, Deuda Corto Plazo
 \$10.000.000, 3% I.A y Deuda Largo Plazo
 \$10.000.000, 2% I.A.
 Cuotas Fijas \$846.936 M, * 1 Año C.P.
 \$147.504 M, * 6 Años L.P.

MARGEN DE UTILIDAD



INCREMENTO PROYECTADO VENTA





CONCLUSIONES

- En consecuencia al diagnóstico realizado, se determina que existe la necesidad de asesoramiento y acompañamiento por parte de la pequeña y media empresa Bogotana para mantenerse en el mercado, aún más dado a que la cifra de empresas que son cerradas durante el primer año es mucho mayor a la conocida, teniendo en cuenta que no todas las empresas que se cierran están inscritas a la cámara de comercio.
 - Hoy día existen muchos modelos para la elaboración de un plan de negocios, sin embargo, se define el modelo Canvas como la herramienta óptima para la construcción de la empresa de consultoría GREAT GRUP.
- El desarrollo del modelo CANVAS, permitió aterrizar los componentes esenciales para la creación de la empresa de consultoría; GREAT GRUP.
 - Con un pronóstico de crecimiento promedio en ventas del 2.4% y un margen de utilidad del 7.3% durante los 3 primeros años, se puede inferir que la creación de la empresa de consultoría GREAT GRUP es viable.



BIBLIOGRAFÍA

- CONFECAMARAS. (2014). Informe de Coyuntura Empresarial en Colombia. Bogotá: Red de Cámaras de Comercio.
- Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). Obtenido de <http://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>
- Cámara de Comercio de Bogotá, C. (s.f.). ¿Qué es el Código CIU? - Cámara de Comercio de Bogotá. Obtenido de http://recursos.ccb.org.co/ccb/instructivos/acerca_CIU/01.html
- Alexander Osterwalder, Y. P. (2010). Generación de modelos de negocio. Grupo Planeta.
- Alcaraz, R. E. (2001). El Emprendedor de Éxito, Guías de Planes de Negocio. México, México: McGRAW W-HILL Interamericana Editores S.A.
- Blank, S. D. (2013). El Manual del Emprendimiento, La Guía Paso a Paso Para Crear Una Gran Empresa. California, USA: Editorial Gestión 2000.
- La consultoría - Antecedentes históricos. (s.f.). Obtenido de <http://heliiconsultoriapsicopedagogica.blogspot.com/2013/05/antecedentes-historicos-de-la.html>



GRACIAS POR SU ATENCIÓN

Más de Medio Siglo Educando en Valores

UNIVERSIDAD LA GRAN COLOMBIA



www.ugc.edu.co

Bogotá D.C. - Armenia