

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA UNA EMPRESA EN ASESORÍAS Y
CONSULTORÍAS VIRTUALES DE PROYECTOS PARA INDÍGENAS DE
COLOMBIA.**

SANDRA PATRICIA BERMÚDEZ OROZCO

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS
MEDELLÍN
2015**

**ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA UNA EMPRESA EN ASESORÍAS Y
CONSULTORÍAS VIRTUALES DE PROYECTOS PARA INDÍGENAS DE
COLOMBIA.**

SANDRA PATRICIA BERMÚDEZ OROZCO

Requisito para optar al título de Especialista en Gerencia de Proyectos

Asesor:

Milton César Toro Cadavid

Especialista en Gerencia de Proyectos

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS
MEDELLÍN
2.015**

Nota de aceptación:

Asesor

Jurado

Jurado

Medellín, 27 de Julio de 2015

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer Al Padre Celestial, Mamita María y Jesús por facilitarme a diario la iluminación del Espíritu Santo en el conocimiento para dominar el tema.

A Milton César Toro Cadavid asesor de esta tesis por su entrega, dedicación, excelente direccionamiento y sus consejos para alcanzar estos conocimientos de una de mis metas profesionales.

Agradecer a Jofam, mi único gran amor por su apoyo integral que en la necesidad específica, estuvo allí para guiarme en el dominio de su tema profesional.

A mi ángel de la guarda Yurthyer que siempre me acompañó en los amaneceres de cada día que trabajaba incansable para alcanzar este triunfo.

A Kharhym y Seth mis únicos amigos que siempre fueron comprensivos para esperarme cada día y noche que me ausentaba en los momentos especiales de sus vidas.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	16
1. FORMULACIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	177
2. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO	188
3. OBJETIVOS	23
3.1 OBJETIVO GENERAL	23
3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	23
4. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN.....	24
5. MARCO DE REFERENCIA	25
5.1 ESTADO DEL ARTE.....	25
5.2. MARCO TEORICO.....	27
5.2.1 ¿Qué es el Teletrabajo?	28
5.2.2 Modalidades de Tele trabajadores	29
5.3 MARCO CONCEPTUAL	31
5.3.1 Definición de la ley de contratación Colombiana o Contratación estatal (Ley 80 de 1993).	32
5.3.2 Entidades que se sujetan a esta ley.	32
5.3.3 Definición de Consultoría Virtual.....	33
5.3.4 Definición de Freelance.....	34
5.3.5 Visión nacional e internacional	35
5.3.6 Perfil del trabajador freelance.....	35
5.3.7 Sistema General de Participaciones (S.G.P.).....	36
5.3.7.1 Ficha de resultado del monitoreo a los recursos del SGP Propósito General y Asignaciones especiales, vigencia 2013 y primer trimestre de 2014.....	36
6. PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO.....	37
6.1 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	37
6.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	39

6.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	39
6.4 MÉTODO Y PASOS DE LA INVESTIGACIÓN	39
6.5 ENTREGA DE DIFUSIÓN Y DIVULGACIÓN DEL PROYECTO.....	40
6.6 USUARIOS POTENCIALES Y SECTORES BENEFICIADOS.....	40
7. FORMULACIÓN DEL PROYECTO	43
7.1 ANÁLISIS SECTORIAL.....	43
7.1.1 Composición del sector.	43
7.1.2 Situación histórica del sector	45
7.1.3 Nuevas empresas que viene implementando las soluciones similares a las Mipymes en este proyecto	45
7.1.4 Situación actual del sector	47
7.1.5 Perspectivas del sector	48
7.1.6 Conclusión general del análisis sectorial.....	50
7.2 ANÁLISIS DE MERCADOS	52
7.2.1 Descripción del servicio.....	52
7.2.2 Usos.	52
7.2.3 Usuarios	53
7.2.4 Sustitutos.....	53
7.2.5 Complementarios.	55
7.2.6 Demanda.....	55
7.2.6.1 Comportamiento histórico.	55
7.2.6.2 Situación actual.....	58
7.2.6.3 Temporalidad o Estacionalidad.	59
7.2.6.4 Políticas Gubernamentales.	60
7.2.6.5 Situación Futura. Proyección de la demanda.....	60
7.2.7 Entrevista.	62
7.2.7.1 Formato de Entrevista.....	62
7.2.7.2 Tabulación de los datos.....	63
7.2.8 Oferta	65
7.2.8.1 Comportamiento histórico.	66
7.2.8.2 Situación actual.....	68

7.2.8.3 Situación futura	¡Error! Marcador no definido.
7.2.9 Precio	71
7.2.9.1 Análisis histórico y actual de Precios.	71
7.2.9.2 Proyección de precios.....	73
7.2.10 Plaza.	73
7.2.10.1 Canales de Comercialización y Distribución.	73
7.2.10.2 Descripción de los Canales de Distribución.	73
7.2.10.3 Ventajas y Desventajas de los Canales utilizados.....	75
7.2.11 Conclusión General del análisis de Mercado.	76
7.3 ANÁLISIS TÉCNICO.....	78
7.3.1 Localización.....	78
7.3.2 Ingeniería del proyecto.....	79
7.3.2.1 Descripción técnica del producto o servicio	79
7.3.2.2 Identificación y selección del proceso de producción.....	79
7.3.2.3 Inversiones en maquinaria y equipo.....	81
7.3.2.4 Descripción de insumos	81
7.3.2.5 Distribución espacial	81
7.3.2.6 Distribución Interna	82
7.3.2.7 Determinación de mano de obra necesaria.....	83
7.3.3 Aspectos Legales.....	82
7.3.3.1 Tipos de sociedades.	83
7.3.3.2 Requisitos legales.....	83
7.3.3.3 Control de legalidad	84
7.3.3.4 Vigilancia e Inspección.....	84
7.3.3.6 Formas de Constitución	84
7.3.3.7 Consulta estado del trámite.....	85
7.3.3.8 Lista de chequeo para el presente trámite.	85
7.3.4 Aspectos Administrativos	85
7.3.4.1 Vinculación.....	84
7.3.4.2 Reclutamiento.....	84

7.3.4.3 Selección.....	85
7.3.4.4 Tipo de contrato	87
7.3.4.5 Inducción.....	87
7.3.4.6 Definición de cargos.....	88
7.3.4.7 Salarios	88
7.3.4.8 Factor de ajuste	88
7.3.4.10 Bienestar social.....	89
7.3.5 Inversiones y financiación.	91
7.3.5.1 Inversiones fijas.	91
7.3.5.2 Inversiones Diferidas.....	91
7.3.5.3 Capital de trabajo	91
7.3.5.4 Alternativas de financiación.....	92
7.3.5.5 Presupuesto de Ingresos, Costos y Gastos.	92
7.3.6 Conclusión general del Análisis Técnico	94
7.4 EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	94
7.4.1 Evaluación Financiera.	95
7.4.1.1 Construcción del Flujo de Caja del Proyecto.....	95
7.4.1.2 Construcción del estado de resultados	96
7.4.1.3 Construcción del Balance General.....	97
7.4.2 Criterios de evaluación financiera e indicadores financieros.	97
7.4.2.1 Tasa de Descuento	97
7.4.2.2 Valor Presente Neto.....	98
7.4.2.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)	98
7.4.2.4 Indicadores Financieros	98
7.4.2.5 Análisis de sensibilidad y riesgo.....	99
7.4.3 Conclusión general de la evaluación financiera	99
CONCLUSIONES	1011
BIBLIOGRAFIA.....	1033

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Cronograma actividades de tesis de grado "consultorías virtuales	37
Tabla 2. Horas Laborales.....	61
Tabla 3. Proyección de la demanda.....	61
Tabla 4. Proyección de Precios	73
Tabla 5. Inversiones Fijas	91
Tabla 6. Presupuesto de Ingresos	92
Tabla 7. Presupuesto de Costos y Gastos.....	93
Tabla 8. Flujo de caja del Proyecto.....	95
Tabla 9. Estado de Resultados	96
Tabla 10. Balance General	97

LISTA DE FIGURAS

pág.

Figura 1. Participación por sector económico	¡Error! Marcador no definido.
Figura 2. Departamento del Cauca, ubicación oficina.....	
Figura 3. Flujograma procesos de servicios	80
Figura 4. Distribución del espacio	81
Figura 5. Distribución Interna	82
Figura 6 Organigrama Empresarial	89

LISTA DE ANEXOS

	pág.
ANEXO A. MODELO DE ESTÁTUTOS	107

GLOSARIO

ARL: Administradora de Riesgo Laboral

APPLE: Es una empresa multinacional Estadounidense con sede en Cupertino, California, y una pequeña sede en Dublín, Irlanda que diseña y produce equipos eléctricos software.

FEACO: Federación Europea de Asociaciones de Consultoría de Organizaciones Europa

FREELANCE: Freelance es un término inglés, adaptado por las sociedades para describir a aquel trabajador por su propia cuenta. Cuando nos referimos a un Freelance es porque estaremos consientes que su jefe y su tiempo son de el mismo, sin importar el establecimiento que tenga, un trabajador Freelance ejecuta su labor en el tiempo en el que el considere necesario y oportuno

FUT: Formulario Único Territorial

GOOD NAME: Buen nombre

HERMENEÚTICA: Cada una de las fuentes de investigación se leerá, se analizará, se interpretará, y se clasificará de acuerdo con su importancia dentro del estudio.

HEURÍSTICA: búsqueda y recopilación de fuentes de información, en esta caso las páginas de internet, que son inclusive como transversales a este tema. Se tendrá como fuente principal las digitales, todo lo que está en la web.

KNOW HOW: Saber hacer

MNS MESSENGER: Programa de mensajería instantánea, por lo cual ha estado conectado a los programas de Microsoft. Y la MSN Web Messenger debe estar a un navegador conectado a internet, su utilidad reside en que se puede conectar con una cuenta de correo desde un ordenador que no tenga el programa instalado.

ONG: Organización No Gubernamental

ONU: Organización de Naciones Unidas

PIB: Producto Interno Bruto

SENA: Servicio Nacional de Aprendizaje

SGP: Sistema General de Participantes

SKYPE: Es un software que permite comunicaciones de texto, voz y video sobre internet VoIP, los usuarios interesados pueden descargar gratuitamente la aplicación ejecutable en el sitio web, y pueden hablar entre ellos gratuitamente. Se puede hacer desde un computador, celular, o red fija, video conferencias, texto entre los mismos usuarios en ambas direcciones.

TERA: Se usa para formar palabras con el significado de un billón, teragramo, terahertz.

TIC'S: Tecnologías de la Información y Comunicaciones.

TLC: Tratado de Libre Comercio.

WEB: La World Wide Web (WWW) o la red informática mundial, es un sistema de distribución de documentos de hipertextos o hipermedios, interconectados y accesibles vía internet. Con un navegador web, un usuario visualiza sitios web compuestos de página web que pueden contener texto, imágenes, videos u otros contenidos multimedia, y navega a través de esas páginas usando hiperenlaces.

WHATSAPP: Es una aplicación de mensajería instantánea de pagos para teléfonos inteligentes, para enviar y recibir mensajes mediante internet, complementando servicios de correos electrónicos, mensajería instantánea, servicio de mensajes cortos, o sistema de mensajería multimedia. Los usuarios de la libreta de contacto pueden crear grupos y enviarse mutuamente, imágenes, videos y grabaciones de audio.

RESUMEN

La centralidad del proyecto es satisfacer la necesidad a una población vulnerable que no tiene acceso a los servicios de asesoría y consultoría virtual en proyectos, adecuados a sus necesidades. A la vez facilitar la oportunidad laboral en empleabilidad a esta misma población étnica que algunos de sus habitantes tiene las actitudes y aptitudes educativas como la experiencia suficiente para desempeñarse, debido a la vivencia de sus necesidades latentes.

De acuerdo al trabajo desarrollado se evidenció en el análisis sectorial que no requiere de altas inversiones económicas para ejecutar. Las ventajas del horario facilitado por la internet. Buen pago por los servicios facilitados. Presta servicio de manera individual o semi personalizado. Escasos competidores que facilitan este mismo servicio.

Frente al análisis de mercado hay una solución de satisfacción para el nicho de mercado al cual se está direccionando el proyecto, la población indígena. Es fuente generadora de empleo para la misma población indígena profesional. El proyecto tiene una franja horaria diferencial que nadie había pensado incursionar.

Respecto al análisis administrativo es estratégico el organigrama porque sus profesionales indígenas a la vez que direccionan pueden ejecutar como profesionales especialistas en el mismo proyecto.

En el análisis legal se percibió que el tipo de sociedad Corporación al cual se enfoca es el más indicado para esta población étnica vulnerable.

Y en cuanto al análisis financiero se puede comentar que tiene una TIR que garantiza que el proyecto será rentable y que se genera valor para los socios del proyecto.

ABSTRACT

The centrality of the project is satisfy the need to a vulnerable population that it's doesn't have access to the services to the consultation and virtual class in projects do they need. Supply the job opportunities to the same population, some have the attitude and abilities like the experience to perform a study.

It is made a sectorial analysis that it not required economics inversions to execute. The perks to the schedule it is provided for web site. Good pay for the services facilitated, provided the services individual or personalized.

The marketing analysis has a solution pleased for the market, which is instructing the project, the native population. This is source to job, for the same professional native population.

This project have a difference schedule who nobody thinking.

The administrative analysis it is organized because the professional natives should be expert in this project.

It became a legal analysis in this vulnerable society, it is personalized for them.

As to the financial analysis can say something, it have a TIR very well and manageable, for this king of project.

INTRODUCCIÓN

Lo que una vez empezó como un favor de colaboración, y hermandad étnica, se fue convirtiendo de lo informal a lo formal trazando encuentros a ciertas horas específicas. En estos encuentros se asesoraba diferentes temáticas de proyectos, hasta que por presiones laborales, de tiempo se decide establecer otros horarios más descansados y tranquilos, hasta alcanzar los horarios de madrugada. Y quien acude a este apoyo decide enviar a más hermanos indígenas a que sean asesorados debido a que el proyecto asesorado se convierte en ganador.

El horario del día nunca funciono por las diferentes actividades de las dos personas, por esta razón la noche se convierte en el excelente espacio para asesorar.

El proyecto de negocio tiene diferentes temáticas interesantes, entre ellas sobresale el target al cual esta direccionado el servicio, los indígenas, quienes han sido clientes potenciales, y a sus vez de este mismo nicho poblacional, surgen los asesores y consultores profesionales indígenas. Es decir, es diseñado por una indígena para cubrir la necesidad de los mismos hermanos indígenas y facilita la oportunidad laboral dignificando a esta minoría étnica, ya que son muy poco tenidos en cuenta en la empleabilidad laboral para cargos dignos.

El proyecto pasa a satisfacer las necesidades de este nicho de mercado al cual nadie había tenido en cuenta en direccionarse.

1. FORMULACIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Este proyecto surge de la necesidad en facilitar a otras personas la prestación del servicio profesional desde la casa, en horario nocturno con disponibilidad de tiempo, concentración mental y tranquilidad, ya que siempre son bastantes los y las profesionales particulares que recurren a estos servicios profesionales en el día; estos son referenciados por otros clientes. El día ya está agendado sin posibilidad de obtener una cita y la noche es una opción, que ellos han solicitado debido a compromisos de parte y parte.

En ocasiones exige tiempo preciso que hasta necesitan la noche para ser atendidos por otro medio diferente al personalizado, en este caso proponen el medio virtual, que se convierte en servicio preferencial, extendiéndolo a solicitud y prioridad del cliente.

Cabe mencionar que las personas a las que se presta el servicio son indígenas profesionales con estudios avanzados de maestrías en ejercicio laboral de la política colombiana y lo más relevante, es que quienes facilitan este, son también profesionales indígenas con maestría y especialización.

El proyecto es de indígenas para indígenas, no se pretende proporcionar este servicio a personas o culturas diferente a esta. Ya que los indígenas deben demostrar con hechos reales lo tan buenos que son para hacer sus labores profesionales y esta es la oportunidad de darlo a conocer a su misma cultura. Los indígenas que buscan la información para sus proyectos pueden contar con opciones diferentes a esta, porque es una realidad (la competencia), es de asesorías y consultorías con profesionales en sus ubicaciones residenciales, tienen equipos de trabajo con experiencia y flexibilidad en el tiempo de atención ya que normalmente las empresas funcionan en el horario de 8:00 am a 6:00 pm.

Es notable mencionar que las personas que laboran para esta consultoría virtual tienen conocimiento en formulación de proyectos, igualmente precisan de un acompañamiento para profundizar en la información y tratar temas de los que no tienen conocimientos.

La falta de tiempo hace necesario que las personas requieran de mecanismos como el uso de las Tics y otros.

2. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Este proyecto es importante porque permite presentar opciones al mercado de atención en Asesorías y Consultoría Virtuales de Proyectos en horario diferencial de servicios, como la notoriedad en que es una propuesta de profesionales indígenas con gran potencial intelectual al servicio de su misma cultura, dado que los indígenas por lo general tiene poca demanda en la contratación laboral de la cultura normal y esta es la ventaja para tener su propia empleabilidad en su propio círculo cultural. Esto permite ver cómo esta cultura utiliza las herramientas TIC'S para su recurso laboral, la manera como aprovechan su conocimiento para combinar y dar a conocer una propuesta diferencial en el mercado. Y cómo adoptan empleos independientes de ser trabajadores Freelance. Todo esto es parte del aprendizaje que retrotrae del conocimiento aprendido de su cultura contraria. Es decir, el proyecto sirve de enlace desde los indígenas con el mundo occidental compartiendo conocimiento, del cual este proyecto es fruto de este vínculo. Donde le ha permitido crear empresa con posibilidades a conquistar su propio mercado al servicio de su propia cultura.

Al mismo tiempo, es necesario estudiar la viabilidad de la empresa en el mercado para saber cuál es la oportunidad que tiene.

Se detecta la necesidad de personas en asesorías y consultorías debido a desconocimientos en algunas áreas. Como también la necesidad de encontrar un equipo de trabajo que tenga la disponibilidad de un horario nocturno que surge de la necesidad en facilitar a otras personas la prestación del servicio profesional en horario nocturno para atender los interesados.

Durante este corto periodo de tiempo que lleva funcionando la empresa, se inició la atención con un cliente, y este fue referenciando en un mes a nueve (9) clientes más, en un mes se atendieron 10 clientes y en el trimestre se tiende a llegar a 50 clientes.

Actualmente no se identifican empresas reconocidas que presten este servicio (consultas, investigaciones, estadísticas, estudios, entre otros), diferencial en horario nocturno, se evidencia profesionales que facilitan este servicio de manera independiente paralelo a su trabajo normal.

Por ahora está en proceso esta posibilidad, donde hay tiempo para direccionar el proyecto de alguna manera. Este beneficio es mutuo, porque mientras los emprendedores buscan viables soluciones a sus inquietudes sobre proyectos, el asesor obtendría otros ingresos adicionales.

La idea de negocio desde el punto de vista profesional, aporta a los proyectos buen conocimiento, experiencia, teniendo presente la constante formación de los asesores, investigando, indagando, en la aplicación de herramientas que permitan a los proyectos más efectividad, eficacia y eficiencia, rentabilidad, competitividad, adicionando estrategias, tácticas desde el inicio hasta el final, agregando valores diferenciadores en el proyecto como la creatividad, innovación, que son el Nike (visto bueno), haciéndolo más atractivo económicamente.

Tiene la ventaja de retroalimentar conocimientos entre los dos actores, hay prestación de asesoría en la noche, ya que las dos partes tienen tiempo como el apoyo del medio virtual, ningún desplazamiento hacia otros lugares, se pueden concertar citas personalizadas en caso de ser necesario y todos tienen mejor calidad de servicio al cliente.

Es notable mencionar que los profesionales indígenas para realizar la investigación de la información de sus proyectos deben disponer de tiempo en el desplazamiento, como la búsqueda de las empresas consultoras para obtener la información, buscar el lugar de su estadía y alimentación.

Se puede calcular que gastan 4 horas para trasladarse de un lugar a otro y quedarse entre dos a cinco días para completar el trabajo investigativo. Es disponer de 120 horas en general. A esto se agrega el dinero de gastos en pasajes (ida y vuelta \$50.000), alimentación diaria 3 comidas (\$20.000) y la estadía (\$25.000) en un lugar del común y corriente llamados hoteles de paso, la reserva económicamente en un día es de \$95.000, esto en cinco días es equivalente a \$475.000.

Lo que este proyecto de Asesoría y Consultoría Virtual de Proyectos proporciona es ahorrar dinero, tiempo, desplazamiento, está facilitando la oportunidad de reducir una cantidad de factores mencionados que perjudican y retrasan los procesos.

Se evidenció en un medio de prensa escrita un reportaje de estadística sobre “Conseguir trabajo siendo indígena o Afro es un verdadero camello” estas estadísticas hacen parte también de la Encuesta de Calidad de Vida y Empleo en Cali (Alcaldía de Cali y Ministerio del trabajo, noviembre de 2012 a Enero de 2013).

Textualmente dice: “Entre las 98 empresas encuestadas en el estudio del CNC para Usaid y la Andi, se detectó que en Colombia los blancos predominan en los cargos directivos con un 62%, seguidos de los mestizos con un 30%, los negros solo registran un 6% y los indígenas solo aparecen escasamente con un 1%” Mera. 2.014

Analíticamente describe el ausentismo total en los cargos directivos empresariales como en la institución pública, cero posibilidades de participación en el ministerio público en los altos cargos de las Fuerzas Armadas, como la ausencia al total en cargos altos de las ramas de la justicia; a su vez no hay indígenas ubicados en el área financiera.

Se vislumbraron apreciaciones de un abogado “Ray Charrupi” donde admite que la discriminación es latente en la inclusión laboral con la población indígena. Con la entidad controladora de Bancos en Colombia, ha tenido diálogos para que en sus habilidades laborales se tenga presente la temática de inclusión.

En otro estudio de la encuesta de calidad de vida y empleo en Cali, la profesional y estudiante de estudios superiores Icesi Marianelli Ortiz, comentó que cuando la mujer indígena tiene estudios profesionales ha pasado todas las barreras de supresión y penuria, entonces es persona beneficiosa. Pero en el caso contrario de escasos estudios, es explotada, humillada, violentada como sus ingresos salariales son los más bajos de los bajos.

En otro aparte del artículo, la consejera mayor del pueblo nasa de Cali, Catalina María Achipiz se refiere a que las indígenas son contratadas solo para oficios domésticos y su concepto es igual al de la posición de Icesi Marianelli Ortiz. Al punto que los dos sexos sufren por igual. Estas estadísticas consolidan una vez más que los indígenas son proclives a toda discriminación desde lo laboral, en lo profesional, y que el panorama reflejado es que no hay espacios laborales para los indígenas.

En general, podemos deducir que el proyecto se puede ejecutar debido a la coherencia de los profesionales indígenas que allí laboran, por sus valores de sentido de pertenencia, responsabilidad, puntualidad e idoneidad con la información solicitada día a día, que hasta el momento ha sido veras, eficaz, efectiva, facilitada cubriendo la necesidad del cliente, porque ellos mismos han aportado al crecimiento de esta empresa que inicio como favor a un alguien y ese alguien llevo nueve clientes los cuales se mantienen a hoy.

El proyecto es propuesta interesante, porque se viene controlando en seguimientos, aun no presenta quejas e insatisfacciones, ya que los mismos clientes indígenas aun no manifiestan su desacierto al inmediato ya que la información es en doble vía y da oportunidad para saberse al inmediato.

No genera contaminaciones al medio ambiente ni atenta con la ecología, ya que se evita la utilización de papel, materiales biodegradables, se es prohibido utilizar cualquier tipo de papel, se trata de que la tecnología funcione para lo que fue creada en puro, en tecnología para no seguir contaminando y destruyendo el medio ambiente.

Porque facilita tiempo para realizar otras actividades de manera paralela. Porque se está construyendo un Know How, un Good Will a pulso. Porque quienes están detrás de esto son indígenas marcados por la historia de este país a los cuales sus derechos les han sido vulnerados por más de 500 años, discriminados por los diferentes factores sociales de una lucha política armada, despojados de todo a todo. Porque según las normas internacionales de la ONU tienen derecho a una vida laboral en ejercicio digna de su cultura, de su educación aplicada a su conocimiento en la ejecución libre y sana.

Los beneficios de su implementación es que se tiene oportunidad de empleabilidad a una población específica con alto impacto social vulnerable, donde hasta el momento la misma empresa es sostenible cubriendo los salarios para todos; no genera costos ni gastos elevados en su sostenimiento, la oficina siempre va hacer virtual en la nube, ya que las horas de sus encuentros están fijados en acuerdos entre las partes con el cliente indígena - consultor, son cero las posibilidades de las contaminaciones al medio ambiente y la destrucción al ecosistema ya que son cuidadores y preservadores de la naturaleza, y, eso es lo que más gusta, se puede aportar positivamente de otra manera.

Cada uno cuenta con sus propias herramientas de trabajo profesionales de marcas reconocidas en el mercado, donde se hicieron esfuerzos para obtenerlas. El conocimiento se aplica siendo mutuo, porque está dentro de un círculo cerrado (indígenas-indígenas), porque los mismos indígenas contribuyendo con conocimiento profesional de alto grado en maestría a su misma u otra comunidad,

todo es pertinente y coherente con este hacer; y se definió por decisión de todos los indígenas consultores Freelance, que solo se atenderá a población nativa.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de viabilidad para la creación de una empresa de consultorías de proyectos para indígenas de Colombia, con el fin de brindar una alternativa de espacios en horarios no convencionales para la población indígena.

3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1.** Realizar el estudio de mercado para la empresa cuya determinación permita minimizar los riesgos y se puedan tomar decisiones en diferentes oportunidades en el mercado.
- 2.** Efectuar el estudio técnico para la empresa para saber el funcionamiento y operatividad del proyecto verificando la posibilidad de la prestación del servicio. Y el diseño del flujo de procesos.
- 3.** Elaborar el estudio administrativo y legal para definir el esquema administrativo con funciones puntuales e identificar el proceso legal más conveniente para el proyecto.
- 4.** Realizar un análisis financiero del proyecto con el fin de identificar y establecer el impacto de los criterios de evaluación financiera en el desarrollo de la empresa.

4. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

El alcance del proyecto tiene unos entregables definidos y dentro de los cuales habrá unos que se ejecutarán y otros que estarán por fuera.

Los que se ejecutarán

- Análisis actual de la empresa
- Requerimientos del negocio en la formalización.
- Estudio de mercado.
- Estudio técnico.
- Estudio administrativo y legal.
- Estudio financiero

Los temas o procesos que están por fuera:

- Reportes de gestión
- Captura de datos
- Áreas de negocio
- Facturación, nómina y activos.
- Recursos humanos

Hay otras situaciones que se pueden llegar a presentar, serían de índole en la formalización de la constitución empresarial, porque todos los profesionales están ubicados en diferentes partes del país.

Hay limitación de la información o acceso a la población del nicho de mercado al cual se pretende llegar.

Es factible mencionar que este solo cuenta con la gestora del proyecto, siendo única persona para toda la información a captar, por ende deberá optar por alianzas estratégicas para dar los resultados esperados.

5. MARCO DE REFERENCIA

5.1 ESTADO DEL ARTE

Se buscará una fuente de apoyo basada en la postulación de un autor, una metodología o marco de referencia conceptual con niveles concluyentes que contenga un panorama convincente. Para “ir tras las huellas” de lo que se está estudiando, y conocer cómo ha sido abordado el tema por otros, y cuáles son las tendencias.

Esta es dos fases:

- **Fase Heurística:** búsqueda y recopilación de fuentes de información, en esta caso las páginas de internet, que son inclusive como transversales a este tema. Se tendrá como fuente principal las digitales, todo lo que está en la web.
- **Fase Hermenéutica:** Cada una de las fuentes de investigación se leerá, se analizará, se interpretará, y se clasificará de acuerdo con su importancia dentro del estudio. Toda esta información se puede acoplar en una ficha de contenido o en una matriz de conceptos.

Actualmente, el proyecto inició el 2 de septiembre con dos profesionales indígenas con estudios de maestría, asesorando temáticas administrativas, financieras, mercadeo, técnicos, en horario de 10 pm hasta las 4 am, orientando desde el lugar residencial de cada uno, o sea de manera Freelance, independiente.

Hay una de las dos personas direcciona la información de las temáticas para asesorar, basado en el perfil profesional. Ellos agendan su noche, envían correos de información y seguimiento al cliente, para tener soporte seguro de la asesoría.

Todo con el fin de tener orden, dinamismo en el trabajo y mantener secuencia laboral.

Dentro del estado del arte de las consultorías virtuales se encontró un artículo donde menciona que la consultoría virtual estaba solo aplicada a unas cuantas empresas,

no era muy reconocida, demasiada inversión económica por tan pocos avances para los contratistas, estas desventajas por el desconocimiento del funcionamiento empresarial y deficiente aplicabilidad de métodos sin contrarrestar las necesidades puntuales.

“La consultoría es una de las industrias de más rápido crecimiento en el mundo actual. En Europa, el mercado de la consultoría ha estado creciendo cerca del 25% y 30% anual. En promedio las empresas de los países de la Unión Europea invierten en la contratación de servicios de consultoría alrededor de 25.000.000 de dólares al año (la cuarta parte del PBI de Colombia). En Estados Unidos, las más grandes y avanzadas firmas de consultoría facturan aproximadamente 2.700 millones de dólares al año.

Estas cifras muestran el auge de la consultoría en estos países y revela que el uso de la consultoría es prácticamente corriente, por eso la cartera de empresas de consultoría y consultores independientes es bastante completa y competente”. T&P. 2015.

En nuestro país se viene fortaleciendo la consultoría empresarial porque los tratados de libre comercio abarcan estos servicios, donde la empresa colombiana en esta área a colocado sus ojos para hacer un buen competidor con la firmas extranjeras, es el caso de T&P que desarrolla estrategias para facilitar buenos servicios, atraer usuarios y aplicando instrumentos acordes a las necesidades de la empresa.

En cuanto a los efectos de la globalización para los menesteres de la consultoría empresarial afirma, tienen consultores expertos para cada tema comprometidos con el desarrollo y esto implica su buena remuneración para que presten buenos servicios de calidad.

Estas empresas globales extranjeras siempre tienen presente manejar el mismo nivel de sus clientes para lograr facilitar un buen servicio y eso las hace fuertes competidoras por lo cual son muy bien demandadas en este mercado.

Con el ingreso de los competidores de la consultoría son empresas que van directo a la puesta en marcha de sus negocios porque aplican tecnologías informáticas avanzadas. Aquí serán participes empresas consultoras medianas y pequeñas como unipersonales. Atendiendo solicitudes de servicios específicos y puntuales. Entonces las magnas firmas tendrán que tener muy buenos valores agregados o de lo contrario tenderán a desaparecer.

En este proyecto se presta el servicio en horario nocturno, un acuerdo entre las partes desde que se inició la puesta en marcha, ya que ambos solo tienen momento en la noche para acceder a la información, esto se ha venido laborando así. Por ahora se pretende seguir este plan, es el factor diferencial o la propuesta de valor, donde ellos ponen la hora y se cumple a cabalidad.

Las condiciones donde se atiende a los clientes es de manera casual, la oficina es virtual y es gran ventaja, ahorrar gastos innecesarios de un local desde que se le dé el uso adecuado a la herramienta informática, todo es beneficios.

El punto de atención es la web y se hace la conexión en sus lugares personales (casa, apartamento, entre otros). Utilizando laptop avanzadas de marcas de renombre (Apple), porque su mecanismo de salvaguardar la información es confiable, tienen copias de seguridad o respaldo de la información, es el Backups, aunque, también se utiliza un segundo archivador informático la memoria Toshiba de Tera para guardarla, que si en algún momento el cliente necesita la información se busca y se envía.

5.2 MARCO TEÓRICO

La idea es analizar con resultados la viabilidad de la microempresa virtual en el mercado junto con el horario de ejecución nocturno en sus labores. El factor diferencial del proyecto está en la atención del servicio al cliente que es atender en la noche en horario previsto entre las 9:30 pm hasta las 4.30 pm, siendo 7 horas en general.

Esta es la primer variable a indagar en el mercado siendo contrastada con otros estudios similares a este, los cuales se buscaran por la web concurriendo a la fuente informativa relevante para este caso, siendo soporte, guía o base en formular un concepto sobre la viabilidad de este estudio en el mercado, como las posibles estrategias para que pueda tener éxito.

El autor Richard Anker expone en su teoría y explicaciones que tanto la mujer como el hombre “En la segregación profesional entre los sexos distinguen entre los factores de oferta y demanda la mano de obra. Del lado de la oferta, lo corriente es indagar las razones de que las mujeres prefieran trabajos con horario flexible que les permitan atender a los hijos, así como las ocupaciones que sean más fácil interrumpir durante cierto tiempo para tener hijos y criarlos. Del lado de la demanda lo más común es indagar las razones de que los empleadores suelen preferir la

contratación de mujeres u hombres para determinadas ocupaciones, y de que unos y otros disfruten de diferentes oportunidades de ascenso y avance dentro de las empresas”.

El criterio particular u opinión espontánea, es que tanto el hombre como la mujer necesitan laborar bajo cualquier condición de propuesta, porque las obligaciones no dan espera, además es mucha la oferta de profesionales en el mercado: hay estudios de vocaciones profesionales por parte del SENA, que respecto a este debería de trabajarse para todas instituciones educativas, universidades, para que no haya sobreoferta, por ende todas deben aprender a unificar criterios educativos bajo una misma dirección para evitar ese desfase de profesionales de carreras repetitivas.

Es relevante mencionar que el trabajo independiente también tiene sus ventajas (horario, disponibilidad de tiempo para hacer otras actividades paralelas a las del trabajo, y, desventajas por que debe sufragar de su propia cuenta los pagos de la salud, pensión y riesgos profesionales, y demás legalizaciones).

Sin embargo se expone el planteamiento del teletrabajo el cual hoy es una gran opción por lo cual se dice que:

5.2.1 ¿Qué es el Teletrabajo? “Es una forma de organizar el trabajo realizado a distancia mediante el uso de las Tecnologías de la información y Comunicación (TIC) en el propio domicilio del trabajador o en otro, siempre que sea ajeno al empleador.

Paralelamente esta modalidad está dejando atrás su fase experimental para convertirse en un instrumento de inclusión socio laboral instalado en la cultura del trabajo” Ministerio de trabajo. Empleo y seguridad social de la Nación. 2.015.

Esta modalidad tiene primacías tanto a las empresas a los mismos tele trabajadores, como a todo su entorno social.

Utilizar el tiempo en otras acciones, permite ahorrar capitales como tiempo, provee la inclusión de sociedad vulnerable, mejora la calidad de vida, que la mujer pueda dedicar en su maternidad tiempo a sus hijos, sin exceder y obteniendo los mismos ingresos salariales, dedicación de los padres con más tiempo para sus hijos menores en sus hogares, se aplican los artículos 211 y 212 de la LCT, por el periodo de subsistencia del empleo y por último en situaciones de desastres naturales como pandemias es una excelente opción.

Dentro del contexto ambientalista es ideal porque aporta al cuidado ya que son agencias virtuales de participación en equipos de trabajo con espacios cómodos. Muy proclive a que los tele-trabajadores utilicen menos los vehículos, minorando el tráfico como la gasolina, menos accidentes viales evitando pérdidas humanas en el mundo.

5.2.2 Modalidades de Tele trabajadores “Existen dos modalidades: Autónomo y en relación de dependencia. Bajo esta última es que el Ministerio de Trabajo elevó el proyecto de ley para su regulación”. Ministerio de trabajo. Empleo y seguridad social de la Nación. 2015.

Se puede deducir que todo esto facilita implementar plataformas de tele trabajo. Labores dignas de ejecutar como la tenencia de un empleo. Utilizar herramientas tecnológicas o TIC`S que permitan potencializar sus capacidades. Más presencia de los padres en los hogares ejerciendo desde allí. Tener y mantener las buenas relaciones labores por este medio. La oportunidad de la sociedad en relación con la implementación de buenas prácticas del teletrabajo.

Otros conceptos referentes al marco teórico son el mercado laboral y las tendencias del mercado laboral, estos son coherentes y paralelos al tele trabajo.

Según las tendencias laborales del mercado se halló en una página de internet sobre el tema del “El mercado de trabajo” y “Tendencias del mercado laboral” donde argumenta: “cada día serán más numerosos los profesionales que experimenten cambios en su actividad laboral provocados por: las nuevas tecnologías, la movilidad geográfica o funcional, la obsolescencia de su puesto, las nuevas demandas de los usuarios.

En consecuencia, los puestos de trabajo “permanentes” o fijos serán cada vez más temporales, mientras que, a su vez, los “temporales” serán más habituales. Entre las nuevas tendencias que están transformando el mercado de trabajo destacamos las siguientes:

- El impacto de las nuevas tecnologías que, aunque está provocando efectos negativos como la minimización de la mano de obra no cualificada, por otra parte tiene sus consecuencias positivas como las nuevas oportunidades para el autoempleo, la informática, el teletrabajo, entre otros.

- El incremento de la externalización y/o subcontratación de algunos servicios, como contabilidad, mantenimiento, informatización, etc., que aunque pueden provocar la supresión o readaptación profesional de algunos puestos de la empresa - cliente, también posibilitarán los nuevos puestos de la subcontratada.
- La aparición de una nueva cultura contractual en ciertos sectores promoviendo modalidades de contratación menos "seguras" pero más posibilistas.
- El proceso de tercerización de la economía, o potenciación del sector servicios, a corto y a largo plazo constituye una importante reserva de empleos: No hay que olvidar que el sector servicios representa más del 56% del empleo de nuestra Comunidad Valenciana, y el 63 % de nuestra producción". Selva Pérez. 2008.

Desde el punto de vista profesional y bajo la experiencia personal, las anteriores postulaciones del autor Selva Pérez, es una guía del porque debemos abrir la mente al cambio laboral, es decir, debemos aprender a cultivar, tener aptitud y actitud, porque la competitividad del mercado es marcada y máxime que este mercado es muy cambiante, constantemente se está innovando, replanteando modificaciones y reestructuraciones a cualquier método, aparato, teoría, sistema, entre otros, que le permita al ser humano competir en el mercado con las tres E (Eficiencia, Efectividad y Eficacia), todo con tal de superar a su competidor.

Y con relación a las facilidades de las Tics en el trabajo diario, se evidenció en un documento que el papel de las Tics en las Empresas es:

Información baja de los costes:

- Porque hay deslocalización de la producción (centros de atención al cliente)
- Mejor conocimiento del entorno, mejora de la eficacia de la toma de decisiones.

A nivel de la estructura de la empresa y de la gestión del personal:

- Organización menos jerarquizada, repartición, sistemática y práctica de la información.

- Mejor gestión de los recursos humanos.

A nivel comercial:

- Extensión del mercado potencial (comercio electrónico).
- Bajada de los costes logísticos.
- Desarrollo de las innovaciones en servicios y respuestas a las necesidades de los consumidores.
- Incremento de la imagen de marca de la empresa (empresa innovadora).

Gastañadui Gutiérrez. 210

La percepción desde el punto de vista particular, las Tics son el centro de la innovación del mercado como la panacea del momento, pero lo más curioso es que todos los días se crean programas disímiles para cualquier cantidad de servicios, con diferentes precios, características, cualidades y atributos que hasta se diseñan de acuerdo a las necesidades del cliente, y lo mejor es que las empresas como las personas les gusta implementar este tipo de herramientas para estar en la constante de la innovación, actualizados y en sintonía del mercado.

Las Tics facilitan el comercio electrónico, nuevas formas de trabajo, inclusión laboral, hay flujo de conocimiento e información para empoderar como oportunidad para optimizar las inquietudes de los empresarios que necesitan información al instante, brindando exactitud, menores riesgos y menores costes.

5.3 MARCO CONCEPTUAL

Algunos de los proyectos empresariales virtuales que se exponen en el mercado al servicio del cliente, están sujetos a restricciones principalmente de horario frente a unas condiciones que truncan la necesidad del interesado.

Hay empresas virtuales que tiene propuestas sencillas y fáciles como enviar la información al email, facilitar links, visitar páginas, presentaciones, entre otras. Pero, generalmente no dan respuesta oportuna a la necesidad de aquellos que buscan inmediatez por eso acuden al medio virtual, interactuar con el asesor para despejar sus inquietudes.

Se plantea la situación del horario nocturno para la atención al usuario o cliente, donde tiene la posibilidad de facilitar su horario de conveniencia según sus necesidades, dejando la sugerencia en la web determinada.

Dado que es una falencia, por eso se pide el concepto del usuario o clientes de sus horarios preferenciales con el sentido de llegar a satisfacer en lo más puntual su necesidad, facilitando la información de manera efectiva, eficiente y eficaz.

5.3.1 Definición de la ley de contratación Colombiana o Contratación estatal (Ley 80 de 1993). “Los servidores públicos tendrán en consideración que al celebrar contratos y con la ejecución de los mismos, las entidades buscan el cumplimiento de los fines estatales, la continua y eficiente prestación de los servicios públicos y la efectividad de los derechos e intereses de los administrados que colaboran con ellas en la consecución de dichos fines”.

“Los particulares, por su parte, tendrán en cuenta al celebrar y ejecutar contratos con las entidades estatales que, además de la obtención de utilidades cuya protección garantiza el Estado, colaboran con ellas en el logro de sus fines y cumplen una función social que, como tal, implica obligaciones”.

5.3.2 Entidades que se sujetan a esta ley. “La nación, las regiones, los departamentos, las provincias, el distrito capital y los distritos especiales, las áreas metropolitanas, las asociaciones de municipios, los territorios indígenas y los municipios; los establecimientos públicos, las empresas industriales y comerciales del Estado, las sociedades de economía mixta en las que el Estado tenga participación superior al cincuenta por ciento (50%), así como las entidades descentralizadas indirectas y las demás personas jurídicas en las que exista dicha participación pública mayoritaria, cualquiera sea la denominación que ellas adopten en todas las ordenes y niveles”.

“El Senado de la República, la Cámara de Representantes, el Consejo Superior de la Judicatura, la Fiscalía General de la Nación, la Contraloría General de la Nación, la Contraloría General de la República, las contralorías departamentales, distritales y municipales, la Procuraduría General de la Nación, la Registraduría Nacional del Estado Civil, los ministerios, los departamentos administrativos, las superintendencias, las unidades administrativas especiales y, en general, los organismos o dependencias del Estado a los que la ley otorgue capacidad para celebrar contratos”. Grupo Social Nación Visible. ORG. 2015

5.3.3 Definición de Consultoría Virtual. La Consultoría Virtual es una forma de suministrar el servicio profesional de consultoría, que se basa en el uso intensivo de medios de comunicación informáticos, con particular énfasis en Internet. Una parte sustantiva de la comunicación entre los consultores y el personal de la empresa y de las tareas técnicas del proyecto (planificación, coordinación, seguimiento, control), se realiza por este medio.

Se agregan otras ventajas propias de esa forma de comunicación, como por ejemplo la posibilidad de intercambio con otras empresas de diversas regiones geográficas que estén participando en el mismo tipo de proyecto, la existencia de un sistema de capacitación que posibilita la formación continua y la creación de una base de conocimiento que pueden compartir todas las empresas que participan. La consultoría cumple dos propósitos principales:

- La orientación y asistencia de expertos en determinados temas, con un propósito específico.
- La transferencia de conocimientos.
- La reducción de tiempos por la curva de aprendizaje y de costos por “empezar y seguir bien y bajo control”

La Consultoría Virtual satisface plenamente estos propósitos. Las principales diferencias con la consultoría tradicional son:

- El uso de recursos informáticos, que posibilitan un fuerte apoyo de los consultores a las personas de la empresa y una intensa colaboración entre ellas, reduciendo al mínimo la necesidad de presencia física de los consultores en las instalaciones de la empresa.
- El uso de ambientes virtuales de colaboración, que posibilitan que empresas de regiones geográficas muy distintas compartan experiencias y conocimientos, con el consiguiente efecto de aprendizaje compartido y de aceleración en los procesos de implantación.
- La aplicación de técnicas avanzadas de capacitación a distancia, para la formación progresiva y continua del personal que participa en los proyectos.
- La aplicación de técnicas que permiten seguir dando soporte a la empresa a muy bajo costo, una vez terminados los proyectos, para mantener en operación y actualizar los modelos de gestión implantados.
- En el esquema de la consultoría virtual optimiza la aplicación de tiempo de los consultores y del personal de la empresa, para lograr una mínima exigencia a

éste último y el aprovechamiento óptimo de los tiempos que emplean todos los actores del proceso.

- Se utilizan medios que existen en el internet como el Skype (video-llamada), (reuniones virtuales), chat, E-mails, Messenger. Todos ofrecen facilidad y rapidez.

5.3.4 Definición de Freelance. “Freelance es un término inglés, adaptado por las sociedades para describir a aquel trabajador por su propia cuenta. Cuando nos referimos a un Freelance es porque estaremos consientes que su jefe y su tiempo son de el mismo, sin importar el establecimiento que tenga, un trabajador Freelance ejecuta su labor en el tiempo en el que el considere necesario y oportuno”.

Se considera que este tipo de trabajador sus relaciones con el contratistas son pocas, sus honorarios son pagados por línea, con unas reglas específicas para trabajar. Su medio de trabajo es la forma virtual, por donde hace sus investigaciones. Le permite mantener ganancias porque su lugar de trabajo es por la web.

Es importante destacar que esta nueva modalidad de trabajo es una forma más liviana de ganar dinero, muy práctica tanto para los jefes como los trabajadores, ya que el ahorro de espacio y dinero es significativo.

En un artículo encontrado por la web, se percibió múltiples postulaciones sobre el Freelance o trabajador independiente quien puede ejecutar disimiles actividades para diferentes empleadores, como en sectores económicos.

La gratificación es de acuerdo a sus esfuerzos, en esta contratación para nada se ve el sometimiento laboral, la relación laboral son inexistentes los contratos de trabajo. Ambas partes tienen unos derechos determinados, es una colaboración de mutuos acuerdos para ejecutar estas acciones.

“Bajo esa perspectiva, el marco legal colombiano regula al trabajador independiente para que aporte a seguridad social sobre el 40% de los ingresos facturados en el respectivo periodo de cotización. En porcentajes son: 12,5% para salud; 16% a pensión y mínimo 0,00522% para riesgos profesionales “La última puede acordarse con el contratante, para que la afiliación sea a la ARL de la compañía y el pago estaría a cargo del contratista. En conclusión, un trabajador independiente debe restar el 11,6% al valor total de los servicios mensuales. Acuña. 2015.

5.3.5 Visión Nacional e Internacional. “El auge del FreeLancer en Colombia se ve reflejado en el número de trabajadores por cuenta propia, que corresponde al 40% de la población ocupada, según cifras del Dane”

“De acuerdo con la misma entidad, el 9% de ese total corresponde a una forma de trabajo asociada con un nivel de calificación alto”.

“Sin embargo, también, por datos obtenidos a partir del Dane, se calcula que cerca del 47% aporta al Sistema General de Seguridad Social en Salud”.

“En el contexto latinoamericano, una de cada cuatro personas ocupadas trabajó como independiente, según la OIT para 2006”.

“Además, el trabajo formal independiente representó el 4,3% del empleo total en Colombia, para el mismo año”.

“En general, en nuestro país hay una tendencia estable para los trabajadores calificados independientes”. Rico. 2.015

5.3.6 Perfil del trabajador Freelance.

- Manejar el tiempo, ahorrar en gastos de transporte y tener espacios propios.
- Trabajar para varios contratantes y, así, contar con varias fuentes de ingreso.
- Pagar la seguridad social y tener en cuenta que no recibe vacaciones, cesantías, primas ni beneficios extralegales.
- Tener conocimientos en temas legales en materia laboral, comercial y de propiedad de marca, entre otros.
- Planear lo mejor posible, para que la inversión en tiempo sea la adecuada versus los entregables.

En el marco de profesiones las más relevantes en ejercicio laboral de los freelance Diseño Gráfico, Publicidad, Comunicación, Psicología, Medicina, Mercadeo, Contaduría y los consagrados a la consultoría, entre otros.

5.3.7 Sistema General de Participaciones (S.G.P.) “Son los recursos girados por la Nación a los Municipios, para promover, financiar proyectos de interés cultural en su localidad”.

5.3.7.1 Ficha de resultado del monitoreo a los recursos del SGP Propósito General y Asignaciones especiales, vigencia 2013 y primer trimestre de 2014.

“La ficha de resultados contiene la calificación de los eventos de riesgo 1 y 4 para municipios y resguardos indígenas, con base en la información reportada por los municipios y departamentos en el Formulario Único Territorial (FUT), con corte a 15 de marzo de 2014 para la vigencia 2013 y 30 de abril para el primer trimestre de 2014”.

“Igualmente se presenta los resultados del evento 11 sobre no disponer del Sistema de Identificación de Beneficiarios, Sisbén, o de estratificación, actualizados y en operación, bajo parámetros de calidad. Para visualizar la información la entidad territorial debe seleccionar en la hoja de resultados 1 el departamento y municipio que corresponda. Adicionalmente se incluye el respectivo informe y la metodología”. DNP. 2015

6. PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

6.1 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Tabla 1. (Continuación) a tesis de grado "consultorías virtuales

CRONOGRAMA ACTIVIDADES DE TESIS DE GRADO "CONSULTORIAS VIRTUALES"																
MESES	MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO			
ACTIVIDADES	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
ESTUDIO SECTORIAL																
Composición del sector	X															
Situación histórica del sector	X															
Situación actual del sector		X														
Perspectivas del sector		X														
ESTUDIO TÉCNICO																
Diseño Cadena de valor			X													
Flujograma			X													
Correctivos, transcripción de datos a la tesis				X												
ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL																
Organigrama					X											
Funciones y responsabilidades					X											
Planeación estratégica Misión, visión y valores					X											
Reglamentaciones de ley para microempresas virtuales						X										

Documentación para formalización						X											
Leyes, artículos y normas que amparan las empresas de consultoría virtual						X											
CRONOGRAMA ACTIVIDADES DE TESIS DE GRADO "CONSULTORIAS VIRTUALES"																	
MESES	MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				
ACTIVIDADES	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	
Correctivos, transcripción de datos a la tesis							X										
ESTUDIO DE MERCADEO																	
Recopilación datos en bibliotecas								X									
Encuestas								X									
Análisis y Resultados								X									
Informe general									X								
Correctivos, transcripción de datos a la tesis										X							
ESTUDIO FINANCIERO																	
Estado de resultados											X						
Balance general											X						
Informe general												X					
Correctivos, transcripción de datos a la tesis												X					
Si se necesita más tiempo													X				
Si se necesita más tiempo														X			

- **Fase de elaboración:** fichas respectivas para depositar la información de la web de los autores o empresas virtuales. Siendo una fuente primaria. Es la fase de desarrollo en la cual se interpretan los resultados acordes a las cuestiones presentadas.
- **Fase final:** Elaboración de las conclusiones y recomendaciones de todo los hallazgos donde se objetará la viabilidad o invalidad del proyecto en el mercado.

6.5 ENTREGA DE DIFUSIÓN Y DIVULGACIÓN DEL PROYECTO

El trabajo hace parte de un proceso de investigación y se hace como requisito para optar al título de “Especialista en Gerencia de Proyectos”, el cual será un medio de consulta que hará parte de la biblioteca de la universidad en donde reposaran las copias del mencionado.

Se tiene previsto por parte de la decanatura un pitch ante un jurado en una fecha asignada por la universidad donde se tendrá oportunidad de ver la tesis de grado en el proceso final.

Todos estos parámetros permite que el futuro egresado de a conocer su creatividad y la capacidad para fomentar empresa en el mercado, tener una independencia laboral, ser un empresario exitoso.

6.6 USUARIOS POTENCIALES Y SECTORES BENEFICIADOS

“El Cauca es un departamento Colombiano con una gran proporción de indígenas. Las dos etnias más numerosas son los Paeces y los Guambianos. Desde tiempos coloniales han estado en conflicto por la tenencia de tierras. Uno de los líderes paeces más importante fue Manuel Quintín Lame”.

- Mestizos & Blancos: 56.31 %
- Negros o Afrocolombianos: 22.19%
- Amerindios o Indígenas: 21.5%

“**Silvia:** Es el centro de la comunidad de los indígenas Guambianos o misak, una de las más organizadas de Colombia. Los Guambianos mantienen vivas sus tradiciones milenarias vistiéndose de manera típica con trajes y telas que ellos mismos confeccionan manualmente. Hablan su propia lengua, la cual usan para la educación primaria, secundaria, así como también en sus emisoras de radio. Los Misak conservan y obedecen sus milenarias leyes que datan del periodo pre-incaico”.

“En los municipios cercanos viven cien mil indígenas Nasa o Paeces también muy organizados que hablan su propia lengua Nasa Yuwe”. Gobernación del Cauca. 2.012.

“Según datos del ministerio de salud, en el país residen casi 2 millones de indígenas, lo que representa el 3.4% de la población total de Colombia, una riqueza natural que incluye hasta 65 idiomas repartidos, en su mayoría, en la región amazónica”. Semana. 2.014.

“Las personas más interesadas en los proyectos son todos aquellos indígenas que tiene la posibilidad de estudiar en la universidad, de conocer la ley, la norma, los artículos que les amparan por cultivar la tierra, por hacer empresa, por empleabilidad, entre otros”. Arango y Sánchez. 1.997.

Han encontrado un abanico de posibilidades económicas donde pueden acceder a esos dineros con formulación en proyectos y máxime que para los indígenas hay algunas preferencias por su condición, por patrimonio histórico de la humanidad.

Se tienen las diferentes entidades del estado (Innpulsa, Banco agrario, Fondo emprender, Fondo de Garantías, Findeter - Acopi, Fomipyme, Bancoldex, Fonade, Fondo Biocomercio Colombia, Banca de las Oportunidades), donde se puede participar por convocatoria, por solicitud de préstamos.

Hay diferentes familias indígenas que han tenido oportunidad de estar en el Senado Colombiano y conocen de hecho estos temas, entonces, acuden a sus amistades que manejan, trabajan con proyectos para que les asesoren la idea, el proyecto, o temas específicos.

Estos personajes tienen con nosotros un convenio de confidencialidad por eso hay abstención de información, y son los clientes potenciales, se tienen 12.

Se identifica que el segmento de clientes son todos los profesionales indígenas que tienen carrera profesional con posgrado de especialización y maestría, en la base de datos tenemos 50.

Ellos conocen de la apuesta de estos proyectos en el mercado, como de los programas que existen en las diferentes entidades del estado y que se puede participar por intermedio de las convocatorias.

Dentro de los sectores económicos que existen, estos que se mencionarán son los atendidos, se espera atender a los demás sectores, porque habrá servicio para todos. Estos son los sectores atendidos:

- Sector primario: el sector agropecuario y pesquero.
- Sector secundario: el sector industrial.
- Sector terciario: el sector comercial. financieros y de servicios.

Estos son los que se espera atender:

- Sector primario: minero y forestal
- Sector secundario: Energético y de la construcción
- Sector terciario: Transporte, comunicaciones, turístico, sanitario, educativo, administración.
- Sector cuaternario: Investigación, desarrollo, innovación e información.

Parte de estos proyectos que se analizan en la consultoría virtual por los profesionales indígenas en su mayoría pertenecen al sector privado y en menor escala al sector público.

7. FORMULACIÓN DEL PROYECTO

7.1 ANÁLISIS SECTORIAL

7.1.1 Composición del sector. La actividad económica en que se desarrollará el proyecto pertenece al sector terciario o de servicios.

El Sub-sector es de Actividades de Consultorías de Gestión, representado por el código CIU (702).

En Colombia hay empresas privadas proveedoras de servicios como T&P (Tecnología y Proyectos), tiene 16 años, con sedes en Cali y Medellín, ejerciendo la consultoría y asesoría de proyectos de desarrollo industrial, evolucionando en el campo de la Consultoría Empresarial. Con sedes en Cali y Medellín. Tiene para los clientes tres pilares fundamentales (El valor agregado para el cliente es el verdadero objetivo, cada cliente es único, La Cooperación crea resultados más duraderos). Es la única firma líder en el occidente de Colombia especializada en innovación, Avalúos técnicos y comerciales, Evaluación y estudios de proyectos; incentiva a sus empleados con capacitación para tener profesionales idóneos en sus áreas.

Desde el nivel público, la entidad Municipio de Medellín cuenta con el programa Medellín ciudad innovadora basada en la competitividad y la innovación. Brindando la oportunidad a todo tipo de empresas a utilizar sus servicios para que sean fortalecidas en el conocimiento como estrategia de desarrollo, con el sentido de tener empresas competitivas a nivel local, nacional e internacional, para desarrollar productos y servicios innovadores.

Tiene talento humano profesional plenamente capacitado, dispuesto y con proyección al apoyar incondicionalmente a las empresas con el sentido de dinamizar las actividades sociales, económicas y culturales apostando al conocimiento, investigación y liderazgo impulsando la competitividad empresarial.

En general, estas dos entidades la pública y la privada tienen programas y áreas de asesorías y consultorías con servicios personalizados, directamente al cliente, en unos horarios previamente establecidos que se deben cumplir en su orden.

Con base en las necesidades del mercado proveen sus servicios directamente,

contratan profesionales de acuerdo a la demanda del mercado, a los temas puntuales, y que aporten conocimientos actualizados, creativos e innovadores con las últimas tendencias del mercado.

Los competidores cercanos al mismo que hacer desempeñado se pueden resaltar la labor de Comfenalco que dentro de sus múltiples líneas sociales está tomando enfoque e incursionando hacia el emprendimiento empresarial con asesorías y consultorías presenciales a micro empresarios de la región.

En la competencia potencial se tiene a Acopi que lleva más de 50 años en el mercado prestando los servicios y ayudando a fomentar el desarrollo empresarial dentro de la economía social.

La competencia nacional esta diferenciada en el mercado por las entidades como Cámara de Comercio, Fenalco quienes con el paso del tiempo al ver el giro que ha [venido tomando la micro empresa en el mercado, como la fuerza dentro del aporte a la economía de una región; ellos han definido estrategias para lograr desde otra modalidad adentrarse en la atención de este micro empresario, facilitando asesorías y consultorías.

Hay otra competencia atractiva que son los prestadores de servicios independientes, como los profesionales de las disímiles carreras ofertadas en el mercado que facilitan sus conocimientos a quienes consideren. Porque quieren evitar tener jefes formales, cumplir horarios tediosos, su aspiración puede llegar a desarrollar su propio emprendimiento que permita tener mejor calidad de vida como incrementar las entradas económicas.

Dado que tienen libertad para realizar sus actividades bajo otros esquemas más productivos, que les provee satisfacción manejar un horario para articular sus múltiples facetas, tener sus propios espacios para dedicación a su familia en sano esparcimiento.

Definen su modelo de negocio, que tiene su nicho de mercado y darlo todo por cumplir sus metas empresariales. Son alternativas rentables y sostenibles a largo plazo. Es un gana – gana para quienes contratan como quienes subcontratan porque permite crear, clasificar, y tener base de datos de profesionales como de empresarios, emprendedores que necesitan este tipo de servicios y a los cuales se les puede diseñar modelos de negocios productivos con buenas utilidades de rentabilidad.

Tal es el caso de los profesionales que trabajan virtualmente, donde pueden tener

la oportunidad de facilitar sus servicios a nivel local, nacional e internacionalmente, es decir hay una amplia gama de ofertas que solo depende del profesional como lo quiere ejecutar. Estas nuevas tecnologías sirven de puente, esto es una parte en el modelo negocio del teletrabajo, de los profesionales independientes.

7.1.2 Situación histórica del sector.

Los conocimientos relatados sobre la evolución histórica de las asesorías y consultorías en Colombia datan al igual que en el mundo a comienzos del siglo XX y cuando al país empiezan a llegar carreras universitarias; es por ello que no exista una clara estadística en cuanto al tema de las asesorías pero ellas tienen sus inicios cuando todo aquel habitante en forma individual o grupal empieza a hacer uso del servicio que por ocasión de su estudio pueda prestarle una persona preparada profesionalmente a otra que no haya adquirido dicho conocimiento.

La consultoría en Medellín se ha caracterizado por desarrollarse de manera dispersa y fragmentada no hay un gremio, porque esta actividad sea regida por unos estándares de calidad y profesionalismo; lo más cercano son los parámetros ético - profesionales que plantean organismos como FEACO, pero son pocos conocidos en el contexto local. FEACO (Federación Europea de Asociaciones de Consultoría de Organizaciones (Europa). EL Zapata - 2010- Universidad Icesi.

En el sector terciario, donde está ubicado el sub-sector de servicios, en el departamento de Antioquia se ha desarrollado una madurez de competitividad mundial, y calidad internacional de primer orden en sub-sectores, entre ellos tecnología TIC 'S de Información y comunicaciones. Tal es el caso que empresas de peso mundial como la Hewlett Packard tienen su asiento en la región, que en general cada día evoluciona desde su tradición, vocación manufacturera, y sin renunciar a ella, hacia la modernidad de los servicios. Bancolombia tiene su asiento en Medellín. La mayor organización de servicios públicos es Antioqueña EPM. Deduciendo que esta ciudad es la cuna de la prestación de servicios empresariales específicos que dan fuerza a la base económica de esta región. Ruta N Medellín - 2013-

7.1.3 Nuevas empresas que viene implementando las soluciones similares a las Mipymes en este proyecto. Desde hace veinte años en el mercado Antioqueño vienen participando en la economía interna como a nivel colombiana, muchas de ellas lo han hecho de manera informal sin estar legalizadas. Estas tienen fuerza emprendedora.

Otras, se han legalizado pero el ejercicio laboral ha sido muy arduo, ya que no todas las empresas de asesorías y consultorías que en ese momento estaban en el mercado, tan fácilmente aceptaban este tipo de intervenciones personalizadas.

Estos servicios empresariales prestaban y atendían los diferentes sectores de actividad económica en temas empresariales muy puntuales como el organizacional, direccional, operativo, producción, financiero, gestión humana, mercadeo, y desde hace siete años para acá está el tema de innovación y creatividad, ambientales, ecológicos donde todos se articulan al desarrollo de un proyecto, negocio, o empresa. Donde estos ejes temáticos son la propuesta de valor en eficiencia.

La oportunidad educativa, brinda a muchas personas educarse dentro y fuera del país, esto ha permitido adquirir conocimientos preponderantes del sector empresarial, la administración de empresas, el mercadeo, los negocios internacionales y estos confluyen en los temas de innovación, creatividad, ambientales, ecológicos, la responsabilidad social frente a esto.

El mercado es cambiante y eso hace que se estructuren proyectos empresariales con altos impactos innovativos, donde se pueda atender por la web, a horas puntuales y de acuerdo a la necesidad del cliente, con la importancia de brindar la satisfacción de un buen servicio, como él lo quiera.

Tanta es la urgencia que hasta el mismo gobierno, el departamento y la alcaldía en sus planes de acción tienen implementado programas por donde se gestionan proyectos para generar empleo, ingresos, sostenibilidad económica y desde esas necesidades, se crean áreas de emprendimiento empresarial, las Tic's, donde se facilitan las consultorías, asesorías, apoyando en acompañamiento, ejecución y de acuerdo al modelo de negocio, los avances en resultados económicos unas se dirigen para creación y otras para fortalecimiento.

Pero en el mejor de los casos los emprendedores innatos que diseñan su propia empresa son los que buscan de manera particular los servicios de asesoría y consultoría por los medios particulares, como también hay empresas que les llama la atención lo nuevo que hay en el mercado y buscan también estas empresas.

Hay empresas que por su buen resultado en el servicio, son referenciadas por los mismos clientes, o, son encontradas por las diferentes estrategias publicitarias.

En el mercado Antioqueño se reconocen empresas, instituciones universitarias que facilitan los servicios de asesoría y consultoría como Créame, Comfama, Comfenalco, Interactuar, Microempresas de Antioquia, las Unidades de Emprendimiento de la Universidad de Medellín, Autónoma Latinoamericana, San Buenaventura, Universidad Pontificia Bolivariana, Eafit, Ceipa, Esumer, Escolme, Cámara de Comercio de Medellín, las cuales tienen profesionales que se enfocan en las disímiles áreas empresariales.

7.1.4 Situación actual del sector. La situación actual de las asesorías y consultorías se están comportando dinámicamente, donde el cliente propone iniciativas respecto a cómo quiere le sea prestado el servicio empresarial, las temáticas en asesorar que se vuelven muy puntuales.

El oferente analiza y caracteriza la solicitud del cliente, teniendo presente todos los factores en que no se afecte el servicio, el tiempo y los honorarios del mismo.

A esta carta de ofrecimiento se tiene presente la utilización de las Tic's, el internet, la creatividad y la innovación el cual será el factor diferenciador.

La conectividad o acceso a la internet, en este siglo XXI es la base fundamental para obtener y ampliar los conocimientos frente a necesidades específicas, es muy demandante, porque de una u otra manera el tejido social está en red buscando solucionar diferentes situaciones. De ahí la importancia de saber utilizarlos, ya que está en auge de crecimiento acelerado.

Este servicio debe ser muy eficiente en todos los aspectos ya que facilita oportunidad de empleabilidad, la incursión de nuevas empresas a la red, o sea hay nuevos mercados, entonces esta conectividad y el acceso a internet por medio de un equipo de cómputo influyen en la igualdad de oportunidades dado que desde la niñez son elementos influyentes en la formación, y en la evolución hace muy competitivo en general un sector, una región, un país.

Estas alternativas influyen en el buen uso y manejo de muchos de los emprendedores, empresarios para la conectividad, el buen desempeño laboral, el estar a las exigencias del mercado, y quien no maneje e implemente estas herramientas está condenado a que su empresa decline con facilidad en el mercado.

Con respecto a la creatividad y la innovación juntas están ligadas porque dinamizar los procesos generando valores de riqueza, potencialidad, soluciones alternativas para incursionar en un nicho de mercado específico, porque es la alternativa más rápida para punto de equilibrio, alcanzar metas, resultados económicos, sostenibilidad empresarial.

La articulación de todos estos aspectos hacen que quienes tienen proyectos de consultorías y asesorías busquen otras alternativas al prestar los servicios de manera personalizada, visitas presenciales, facilitar otros horarios, implementar herramientas tecnológicas novedosas, que les permita estos factores ser innovativos, creativos en el mercado para tener participación en la torta económica, apuntar y llegar a un nicho mercado más puntual. Estas son estrategias que generan buenos resultados económicos. Y trabajar los temas concretos.

Se tiene identificada la empresa T&P Tecnología y Proyectos, con sede en dos departamentos, Antioquia y el Valle del Cauca. Se puede localizar por la web en el link www.tecnologiayproyectos.com lleva quince años en el mercado y lo hacen bajo tres principios -el valor agregado para el cliente es un verdadero objetivo; cada cliente es único; la cooperación crea resultados más duraderos-. Orientaron la empresa hacia los proyectos de desarrollo industrial, antes prestaba sus servicios a firmas multinacionales.

En el alcance de magnitud, han trabajado con todo tipo de clientes en todo el país. Se direccionaron al tema de estrategia e innovación. Enfocaron más el negocio hacia necesidades específicas. Esta empresa ha pasado por varias etapas con el sentido de dar mejor servicio y buscar mejor posicionamiento empresarial en el mercado. Y como esta empresa hay muchas más.

7.1.5 Perspectivas del sector. Se evidenció en el documento del Banco de la República del año 2.012 que la economía Colombiana el PIB desvelo crecimiento en 6.6% al 2.011 en relación con 4.0% al 2.010, mostró el mejor registro de crecimiento contemplado desde el 2.007 obtenido del 6.9%.

Los sectores con mayor participación totalizados en el departamento están: financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios empresariales con el 21.5%, manufacturas 13.3%, comercio, reparación, restaurantes y hoteles 13.2 %, actividades de servicios sociales, comunales y personales. Podemos afirmar que el sector de servicios viene evolucionando aceleradamente con el 21.5 % donde se enmarca la fuerza que tiene en el mercado. Banco de la República -2012-

La evolución de la consultoría y su valor agregado incluyen servicios que no solo se

limiten a temas estratégicos sino que, además, aprovechen la capacidad de su talento para generar impacto de manera rápida en temas puntuales y tácticos. Tal es el caso de los programas de efectividad de la fuerza de ventas, y los esfuerzos relacionados con la optimización y centralización de compras para tener una mejor gestión de los proveedores, al igual que programas de eficiencia de costos, anota Andrés Maldonado, socio fundador de Virtus Partners.

Para este consultor, existe una gran necesidad de que los empresarios evalúen las capacidades de sus organizaciones para lograr implementar los cambios que se recomiendan en los procesos de consultoría tradicionales. Consultoría -2014-

En 2.011, el programa Medellín ciudad Clúster apoyó el fortalecimiento de las empresas de la cadena productiva del Clúster, en fortalecimiento de proveedores y patrocinio, redes productivas, redes colaborativas, transferencia de conocimiento, gestión financiera, TIC'S, mercados nacional e internacional, gestión de la innovación, desarrollo comercial y formalización para un total de 952 intervenciones en 372 empresas; se tiene presente que la línea de servicios o asesorías y consultorías solo se tienen en cuenta para que faciliten estos mismos a las necesidades específicas, especializadas donde el proyecto lo requiera, pero no son de intervención profesional.

Desde la experiencia personal como prestadora de servicios empresariales se puede aportar conceptos del comportamiento de este mercado y es que el crecimiento de la base empresarial prestadora de servicios en esta ciudad depende de la facilidad de conexión con el mercado que lo rodea, por lo tanto su crecimiento y eficiencia depende del manejo de las Tic's, esto genera mejor comunicación fluida, asertiva, hallar datos con más facilidad, siendo una ventaja competitiva sobre los demás, las Tic's son un artículo necesario para la eficacia laboral en estos tiempos y quien no este inmersa en ella puede fácilmente declinar.

En particular este proyecto está en caminado a facilitar sus servicios de manera virtual en horarios no convencionales aun nicho de mercado muy específico, indígenas profesionales con altos estudios que trabajan proyectos sociales direccionados a su comunidad y que por falta de tiempo en desplazamientos, en búsqueda de la información, esta empresa es la alternativa para que ellos incursionen en la web y adquieran la utilidad del servicio.

La ciudad de Medellín en los últimos ocho años ha invertido en Parques Bibliotecas, Cedezos, en Centros Digitales, con programas direccionados al emprendimiento empresarial, al manejo de las Tic's, a fortalecer los emprendedores, a dar a conocer el mundo empresarial, trasladar invitados internacionales, tener programas como Cultura e, Ruta N, Parque del Emprendimiento, Red de emprendedores, temas para

capacitar, formar al empresario para que sea muy competitivo en el mercado. Esto con lleva que desde hace cinco años la acción municipal de esta ciudad viene gestando el Programa Ciudad E donde se brinda asesoría y consultoría especializada en temas de propuestas diferenciadoras en el mercado que tienen como fin, que los profesionales de asesoría y consultoría sean efectivos, eficientes y eficaces en los proyectos a intervenir, puesto que desde el primer momento los proyectos deben generar sostenibilidad, rentabilidad, empleos directos e indirectos.

La relación de todas estas temáticas, infiere a que asesores y consultores deben tener muy buena experiencia con excelentes estudios profesionales, manejo de las Tic's, conocer mucho del mundo empresarial, el comportamiento del mercado con sus productos y servicios a nivel mundial, estar bien dateados con estadísticas actualizadas y en lo posible, experiencia por algún país de buena economía, dominar un idioma diferente al español, ya que todo esto confluye a que la tendencia del mercado se comporte en una dirección de tiempo predecible, que en poco se tiempo se brinden resultados de calidad cualitativa y cuantitativa.

La empresa que viene implementando este conjunto de servicios se llama Cintel Proyectos Tic Innovadores ubicada en Bogotá o en el sitio web <http://cintel.org.co/mapa-del-sitio/>

Se halló en una búsqueda por la web, un nuevo modelo de Asesoría y Consultoría Virtual llamado internet ubicuo, donde el consultor u asesor puede trabajar en cualquier lugar del mundo, y el cliente puede ser atendido a cualquier hora, es decir, las dos partes pueden estar ubicadas en diferentes países con diferentes horas calendario, y tratar temas empresariales de mucha gestión, no hay límites, y la ventaja es para las dos partes; el consultor puede tener más disponibilidad de tiempo para otras labores. Jalen. 03/02/2.012.

7.1.6 Conclusión general del análisis sectorial. El estrategia empresarial Michael Porter con su modelo de las cinco fuerzas, tiene como objetivo dar a conocer las fuerzas más oportunas y más amenazadoras para entender los determinantes de rentabilidad posible, el atractivo del sector y las tendencias estructurales. Las posibilidades de beneficio de un sector.

Retomando el concepto, se analizará cada uno, de la siguiente manera:

- Barreras de entrada: El proyecto que se está ejecutando de servicios de Asesorías y Consultorías Virtuales en Proyectos no requiere de altas inversiones económicas para la puesta en marcha, basta tener servicio de internet, equipo de cómputo y las ganas para llevarlo a cabo. No, es necesaria la utilización de canales de

distribución, la prestación de este servicio se hace por canal directo. La competencia debe tener muy claro la creatividad de este servicio, que se basa en tener un nicho de mercado específico al cual le pueda servir la misma estrategia que la empresa utiliza.

- Amenaza de los productos sustitutos: En Colombia y específicamente en Antioquia se utilizan las asesorías y consultorías empresariales con determinado horario de atención, pagos por anticipado, y otras consideraciones del prestador del servicio. Por ahora el proyecto de Asesorías y Consultorías Virtuales en Proyectos tiene ventajas de horario, precios, el profesional específico para el tema requerido, y se puede hacer por medio de internet desde el email, Messenger, whatsapp, mensaje de texto, mensaje de voz. Tiene las oportunidades de un buen servicio basada en las necesidades del cliente.

- Poder de negociación de los proveedores: El proyecto de Asesorías y Consultorías Virtuales en Proyectos tiene preestablecido los horarios laborales que son con base en la necesidad de los clientes indígenas profesionales, quienes por sugerencia al inicio del proyecto solicitaron los horarios debido a sus múltiples necesidades, en cuanto a los precios se tenía presente cobro por horas, de ahí que ellos transfieren dinero más de lo acordado. Pagan muy bien los servicios porque valoran todo el apoyo que se brinda. Los proveedores son profesionales indígenas que quieren trabajar por su comunidad y el valor de la consultoría no es determinante.

- Poder de negociación de los clientes: El proyecto de Asesorías y Consultorías Virtuales en Proyectos, presta sus servicios de manera individual a cada cliente o proyecto que llega, trazando de común acuerdo los horarios, los temas puntuales que requiere, el profesional indicado para el área a intervenir y todo lo que se requiera para facilitar un buen servicio. Los clientes no se agremian para buscar reducciones en el precio del servicio, ellos determinaron el precio desde el inicio, no negocian el precio con ello se dignifica al profesional.

- Rivalidad entre los competidores existentes: El proyecto de Asesorías y Consultorías Virtuales en Proyectos tiene muy pocos competidores identificados sobre esta misma línea y los que hay, por ahora no saben de nuestra existencia, porque la micro empresa no se publicita por ningún medio de comunicación, ya que los servicios se direccionan hacia un nicho de mercado específico, los indígenas profesionales.

En general, con respecto al análisis de las cinco fuerzas de Michael Porter se puede aseverar que las posibilidades de beneficio de este sub-sector permiten al proyecto de Asesorías y Consultorías Virtuales en Proyectos entrar a competir en el mercado

ya que ninguno de los cinco conceptos lo impiden, no tiene restricciones a que el proyecto decline con facilidad.

7.2 ANÁLISIS DE MERCADOS

7.2.1 Descripción del servicio. Este servicio es un bien intangible que permite desarrollar conocimiento, estrategias, mediante análisis de información suministrada para alcanzar resultados en un tiempo real, corto, mediano o largo, buscando finalmente una satisfacción en la información final.

Este servicio tiene como característica principal tener siempre un asesor o consultor de cabecera que despeja las dudas en cualquier momento con apoyo de un medio de tecnológico. Y en general este servicio, consiste en prestar asesoría y consultoría en proyectos donde se es contactado de manera virtual por los clientes indígenas en el horario nocturno. Allí se tiene un pool de profesionales expertos en diferentes temas que asisten las conceptualizaciones de manera puntual. En su gran mayoría las temáticas de proyectos, es presentada en las disímiles convocatorias nacionales, por lo que esta información debe ser muy centrada y abarcar la satisfacción de lo que se requiere.

7.2.2 Usos. Quienes acuden al servicio de asesoría y consultoría por la web, son aquellas que requieren una información muy puntual, precisa, con características de eficiente, efectiva y eficaz, ya que sus consultas son de tipo investigativo, mediante una información basada en un proyecto social que participara en licitación, convocatoria, o en su debido se necesita para moldear la información caracterizándola en punto objetivo real.

El servicio se usa para satisfacer la necesidad de inmediatez en la información, aprovechando que se tienen espacios diferentes en atención a los que tiene la competencia.

Generalmente las personas que acuden a este servicio son aquellas que presentan dificultades en el desplazamiento, están fuera del alcance normal y gustan de encontrar el servicio de manera oportuna, en cualquier momento, por cualquier medio tecnológico, siendo rápida, y de instante.

7.2.3 Usuarios / Cliente. En este servicio específico de Asesoría y Consultoría Virtuales en Proyectos, sus clientes que son el mismo usuario se caracterizan porque son personas con estudios superiores específicos en postgrados (especialización y maestría), que se encuentran ubicados en zonas muy apartadas de la ciudad, más situadas en el sector rural, que para salir de allí duran días enteros porque el desplazamiento es muy complicado, demandan demasiado gasto económico, tiempo, disponibilidad y desgastan el cuerpo como el pensamiento.

Este nicho poblacional es muy diferente al común y corriente, porque son de raza indígena cuya formación cultural es muy ancestral, marcada por el sufrimiento, el mínimo valor como persona que les han condicionado por muchos años, un ser humano que tiene las mismas capacidades y oportunidades que un ciudadano normal.

Son personas de poco hablar, mucho analizar, tímidas, nobles y humildes. Que buscan respuestas concretas a su necesidad y para ello se han capacitado en oficios y profesiones que dignifique su ser, su cultura tratando de encontrar un estatus normal, por eso estudian y diseñan proyectos que permitan una mejor calidad de vida en comunidad, donde todos unidos puede vislumbrar mejores oportunidades.

Oportunidades que se necesitan para darle forma al proyecto y ponerlo en la convocatoria finalmente, por ejemplo, estuvo la convocatoria agraria (diseño, construcción y puesta en marcha del sistema de seguimiento y monitoreo del Proyecto Capacidades Empresariales), mucha de la información tenía amplitud desde lo empresarial, la experiencia, la ejecución, el conocimiento, el montaje de las etapas de una empresa, todos estos conceptos enfocados hacia el mundo empresarial en el agro. Convocatorias –Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

7.2.4 Sustitutos. Este es un mercado muy dinámico que tiene diferentes servicios de Asesoría y Consultoría que satisfacen las necesidades del cliente, donde puede elegir lo que más convenga, la facilidad, comodidad, ahorrar tiempo, desplazamiento, dinero, como una cantidad de factores que son indeterminados.

En el caso de los clientes indígenas se basa en la investigación propia en la web, recurren considerando que lo que no hay allí, no lo hay en ningún otro lado, porque la web lo tiene todo, solo que se debe saber buscar muy bien para quedar plenamente satisfecho.

Y hay otras entidades que prestan asesoría como Raddar Consulting, Créame, entre otras, donde las empresas utilizan sus servicios de manera irregular debido a

diferentes factores, reaccionan por la moda de consultar para experimentar porque no están acostumbradas a invertir en este tipo de servicio. Lo hacen por la presión de la competencia. Es decir las empresas son muy reactivas, se abstienen todavía. Y quienes lo hacen consecuentemente saben lo que buscan en el mercado, información muy objetiva para avanzar a gran paso.

Están los programas de emprendimiento en Medellín, diseños por los planes de desarrollo locales de vigencias pasadas y actuales como: Ciudad E, Fórmate, Medellín Ciudad Cluster, Medellín Innova, El Programa Mentor, Parque E, Ruta E, Ruta N, *donde una de sus estrategias es la línea de la consultoría* que se presta por medio de los profesionales que contratan y estos atienden en horarios laborales, pero esta es atendida en dinámica personal, en equipos de trabajo o en conjunto.

Se tienen otras empresas privadas como Interactuar, Microempresas de Antioquia, La Corporación Mundial de la Mujer que por el diseño de sus modelos, la forma como tienen sus servicios, *implementan la consultoría muy específica*, puntual, no es muy profunda en el tema, tratando de fortalecer la empresa, la microempresa o unidad productiva, para cumplir con sus metas estratégicas y poder atraer el cliente.

Estamos en la era de la tecnología y este proyecto es parte de eso, facilita al cliente, implementar servicios con tecnología, que puede encontrar con eficacia la información por medio del apoyo de profesionales expertos en temas disímiles de proyectos los cuales tienen carácter específico hacia la calidad de vida del ser humano, pero que a su vez es complejo porque la información debe ser tratada con bastante dominio.

En la Asesoría y Consultoría Virtual de Proyectos, el cliente encuentra espacios propios, momentos definidos por él mismo, tiempo establecido por su criterio, pagar por el tiempo prudencial que considere, retroalimentarse de conocimiento, aprendizaje directo, respuestas efectivas, profesionales idóneos, que son transversales a cualquier temática, y que en su debido caso del proyecto puede contar con una visita personalizada si lo amerita.

Esta modalidad de negocio es la forma de prestar un servicio por medio de un mundo virtual, que es la panacea de encontrarlo todo en un instante, siempre y cuando el cliente se programe en actitud a recibirlo todo sin complicaciones. Hacerlo desde donde quiera, con quien quiera, como quiera, y para lo que quiera.

Las restricciones que se pueden percibir allí son de tipo real manejadas por el medio como la falta de energía por donde funciona la conexión, un lugar que tenga internet,

una computadora, el manejo operativo de esta y el dinero para acceder al servicio virtual.

7.2.5 Complementarios. En el mundo virtual se puede encontrar todo lo que se quiera hasta lo que no ha pasado por el pensamiento, en el caso de esta empresa virtual el cliente preferencial exclusivo indígena de Asesorías y Consultorías Virtual de Proyectos, puede encontrar desde información en línea directa, participación con el profesional, compartir conocimiento, conferencias en línea de cualquier temática de proyectos.

En el caso de la conferencia en línea es un producto que le brinda la posibilidad al cliente de escuchar una temática en particular sin tener que desplazarse, ahorrar tiempo, puede participar en el instante que quiera, conocer un pensamiento diferente, proponer un tema específico, se puede tener en línea por programación definida, grabada por tiempo limitado, esto facilitará al cliente final pueda adquirir o conocer información actualizada.

La venta de temáticas específicas en videos, paneles, charlas, pasantías, son complementarios que buscan las empresas para innovar en el mercado, retomar estrategias que dieron buenos resultados y transformarlas.

7.2.6 Demanda.

7.2.6.1 Comportamiento histórico. La demanda de la consultoría en Colombia es una pregunta que se puede responder de la mano de un artículo expuesto hace un año en el portal web de la revista dinero, donde entrevistan diferentes empresas de trabajo consultivo en la investigación de mercado, consultoría y asesoría de diferentes aspectos profesionales y retoman sus conceptos de experiencia basándose en un criterio de peso para la demanda que hace parte del sector económico en la fuerza que está liderando en el mercado. "Crecimiento continuo. La demanda por servicios de consultoría aumenta en el país, un claro indicio de las necesidades de crecimiento y mejora de las empresas. Radiografía de un sector con múltiples desafíos..." Consultoría. 5/15/2014.

La información de esta temática no es fácil encontrar por los medios, y por fin la consultoría tiene importancia para el mercado, pero, según este artículo, de ahora en adelante va hacer muy cuestionada con lupa por el enfoque empresarial, el buen comportamiento económico y la gran oportunidad laboral con libertad como lo conveniente de ellas en el mercado.

La fuerza que ha tomado la Consultoría en Colombia en los últimos cinco años se debe a disímiles factores, el económico del país, y esta noticia al oído internacional anima a que la empresa extranjera centre su vista sobre éste, mientras que la empresa interina aprovecha para expandir y direccionar su mercado allí.

“En un marco de referencia como este, la consultoría empresarial y gubernamental de calidad desempeña un papel crucial en la evolución competitiva del país. Las investigaciones desarrolladas por universidades como Georgia Tech y Notre Dame sugieren sólidos indicios acerca de los efectos positivos directos e indirectos (spillovers), sobre la industria y el Estado, generados por un sector sólido que integran la empresa, el gobierno y la academia, a través del desarrollo de consultorías sustentadas en ciencia aplicada y que funge como una división tercerizada de investigación, mejoramiento y desarrollo adjunta al sector productivo. Para nadie es un secreto que la evolución del aparato público en países como Colombia está explicada, en buena medida, por el desarrollo de consultoría de calidad”. Portafolio.co -2013-

El sector de servicios al que pertenece la Consultoría se vuelve atractivo para las firmas extranjeras por las ventas de las herramientas tecnológicas que tiene alta rotación en el mercado.

La inversión extranjera, los TLC, el emprendimiento innovativos, la consultoría son apoyo de conocimiento a la empresa para penetrar mercados, abrir nuevas líneas de negocio, dominar nuevos mercado, aunque haya demasiada competencia local, excesivo recurso humano, facilita ayudar a cumplir la misión empresarial de buscar nuevas fronteras.

El mercado de la consultoría tiene potencial pero es incomparable con el mercado extranjero. Se ha detectado la necesidad de ciertas empresas sobre la utilización de las asesorías y consultorías, o sea quieren tener este, ya que ayudan a la amplitud del mercado, aunque se enmarca la dificultad de entrar en él.

Se reconoce que la empresa que necesita estos servicios, fácilmente no invierte en estos servicios lo hacen por la última razón, aunque el mercado es nimio, igual hay bastantes empresas de consultoría, pero las razones de peso a esa decisión podría ser el cambio de pensamiento empresarial, entonces la competitividad hace que las empresas de consultoría sean buscadas, esto hace que las empresas colombianas se coloquen retos en capacitarse constantemente para tener buena demanda en ser seleccionadas en el mercado por sus servicios.

Este mercado de servicios de consultoría crece aceleradamente a la par de las grandes empresas del mercado (en el caso de la empresa líder de consultoría para

Colombia de PricewaterhouseCoopers dice: nosotros hemos crecido en los últimos 5 años más de un 20% y este desarrollo será mayor para el 2014 con la incorporación de Booz&Company, la consultora de estrategias más antigua del mundo). Consultoría. 5/15/2014.

Entonces si están empresas con tanta experiencia, que tienen un Good Will y Know How aportan estas cifras desde su interior empresarial esto es parte del aporte a la economía colombiana, mientras que la empresa chica aumenta para apoyar firmas que quieren incorporarse en el mercado colombiano, esto ha permitido que Colombia aparezca en el detector de firmas internacionales de consultoría para entrar en este mercado.

Parte de las empresas consultoras deben de tener un enfoque estructurado o especializarse en un servicio porque la competencia internacional es muy innovadora, solo así pueden estar a la par de las grandes, con profesionales idóneos para cada área respecto a la actividad económica, se puede segmentar el mercado como gran estrategia.

Las empresas consultoras se tienen identificadas en el mercado como: las firmas internacionales con altos costos en estructuración y tarifas, las firmas regionales con costos y tarifas más económicas, y las firmas unipersonales que tiene las tarifas más bajas del mercado.

El mundo entero puede contar con el servicio virtual de consultoría como ejemplo a la era de la innovación, tecnología, la facilidad para encontrar la información. La consultoría también tiene sus dificultades y como amenaza están las firmas informales que le quitan credibilidad a esta, la fluctuación económica, la carencia de profesionales especializados, estas falencias las fortalece de alguna manera para volverse reactivas en el mercado.

En cuanto a las empresas consultoras interinas conocen muy bien el mercado de su entorno, bastante recurso humano como demasiado sobre perfilado. Las empresas cuentan con acompañamiento personalizado en cuanto al proceso de comercio internacional bajo modelos de negocios de alta productividad como rentabilidad, aplicar marketing al interior de la empresa para fidelizar su propio recurso humano.

En pocas palabras el mundo entero o los países que les interesa buscar excelentes mercados, Colombia es el imán para estos, ya que pueden apostarle por su gran ascenso como demanda en el mercado.

7.2.6.2 Situación actual. Desde la puesta en marcha de la empresa Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos, su mercado demandante inicial han sido los indígenas profesionales establecidos en los resguardos para la comunidad o etnia, ubicados en el sur de Colombia específicamente en el departamento del Cauca. Allí operan diferentes entidades que impulsan proyectos productivos específicos para esta región como es el caso de Corporación Colombiana Internacional, Red Regional Emprendimiento del Cauca, Cámara de Comercio del Cauca, entre otros, donde son tantos los participantes casi con las mismas necesidades, muy cerradas las convocatorias, que por eso los indígenas exploran a nivel nacional otros espacios donde pueden ser más amplias las posibilidades.

De ahí que buscan ayuda de empresas con profesionales expertos en temáticas de proyectos productivos regionales referente a sus sectores económicos, es el caso puntual de haber accedido esta empresa de Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos, por la necesidad de encontrar conocimiento centrado en complementar información para sus proyectos, sociales, agrícolas, industriales, económicos, entre otros, con el objetivo de presentarlos a las convocatorias nacionales expuestas por el estado que aplican para inversión en cualquiera de estas actividades económicas.

Las salidas de su región, visitar otros espacios permite departir conocimiento con otras comunidades indígenas donde retroalimentan información de sus proyectos como de sus asesores o consultores de apoyo para estar en competencia. Allí se puede conseguir otras comunidades indígenas como las de Sierra Nevada de Santa Marta (U'wa, Kankuamos, kogui, Arhuacos, Emberá, Koreguajes, Makaguajes, Yaguas, Nukak, entre otros).

Con quienes se tiene relaciones cercanas y para realizar una alianza estratégica sería con el líder central que maneja proyectos sociales aunque en general tiene la connotación de ser incrédulos a estos planes porque su población es carente de indígenas profesionales, han perdido la esperanza de ser escuchados debido a la utilización que el estado ha hecho con sus necesidades; se podría abordar desde facilitar información en colaborar en el montaje del proyecto bajo la necesidad más apremiante, enseñarles este proceso, inculcar la importancia de la puesta como la ganancia para la comunidad, es otra manera de abordar y tener posibles, potenciales clientes.

7.2.6.3 Temporalidad o Estacionalidad. La temporalidad de este servicio es relativa ya que tiene cúspides periódicas donde se tienen momentos óptimos que tienen sus costos asumibles que se trabajan constantemente por época, siendo el tema o temática la estación del momento.

El momento de las cúspides están con las convocatorias para realizar proyectos que se exponen en la web desde los diferentes sectores económicos agrario, social, seguridad, empresarial, salud, entre otros.

Caso particular, por hacer mención de los proyectos de tipo privado que ha intervenido Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos está el de La embajada de Francia en Bogotá que lanzo a inicios del año 2015. ÖNG: convocatoria para micro-proyectos 2015. Este año la embajada de Francia otorgará una subvención de máximo 5.000 E, a una o varias asociaciones colombianas o francesas promotora de micro-proyectos en Colombia enfocados hacia la lucha contra el cambio climático". Francia en Colombia. 2015

En el momento se está atendiendo una convocatoria vigente de Colciencias: Convocatoria para la formación de recurso humano en Colombia en el área de hidrocarburos, a través de proyectos de investigación año 2015. Se dio apertura el 15 mayo de 2015 y la fecha de cierre el 30 de julio de 2015 a las 17:00 (5:00 PM), la fecha de publicación de resultados será el 13 de octubre de 2015, la fecha de publicación de adjudicación será el 6 de noviembre de 2015. La cuantía dineral está en \$7606.944.000 y el contacto del proceso contacto@colciencias.gov.co

En Colombia se tiene épocas de alta demanda para la consultoría como en el inicio de un periodo presidencial, Gobernación, la definición del Salario Mínimo Legal Vigente (SMLV), paros nacionales, el aumento del combustible, esto dispara a consultar la opinión de los colombianos, la percepción acerca del tema, las posibles soluciones, datos predominantes que permitan ser articulados en un programa, y es donde las empresas consultoras entregan todo su potencial como capacidad y aprovechar la estacionalidad del producto o el servicio al que se quiere indagar.

También se tiene la época en que se contrata asiduamente a las empresas consultoras finalizando un periodo de gobierno Presidencial, Gobernación, Alcalde, eventos de renombre como reinado de belleza, la finalización de un año calendario, donde se quiere conocer una conclusión, un cumplimiento, el desarrollo de un plan, esto amerita contratar la experiencia de las empresas consultoras quienes tienen sus propias bases de datos para generar la investigación en el entorno del hecho acontecido.

Estos ciclos son determinantes en el mercado de las empresas consultoras ya que les permite tener la temporalidad productiva en el sector como el producto o servicio de estacionalidad quien deriva todo la atracción del momento generando buenos ingresos, empleo, sub empleo, es un teletrabajo disparando su mercado, el crecimiento empresarial y la participación dentro de la torta sectorial económica.

7.2.6.4 Políticas Gubernamentales. De momento en las leyes nacionales no hay Políticas Gubernamentales establecidas para el apoyo y la creación de empresas de consultoría enfocadas a comunidades indígenas.

7.2.6.5 Situación Futura. Proyección de la demanda. Asesorías y Consultoría Virtual de Proyectos, se ha dado a conocer por medio de su mismo target exclusivo y selectivo, quienes se han encargado de mercadearla por el Voz a Voz, One to One, el referido, siendo al interior de su comunidad, familia, resguardo, dentro de un exclusivo grupo de indígenas profesionales, académicos, que han ocupado representativos cargos gubernamentales en el estado colombiano.

Estas experiencias laborales les ha permitido tener un panorama direccionado hacia la puesta en marcha de proyectos que puedan traer prosperidad a su propia cultura y que otras tomen su ejemplo a seguir, sea un rastro que deja huella propendiendo a incrementar la cultura del emprendimiento empresarial, idea de negocio, la iniciativa rentable, que otros hermanos indígenas pueden adoptar, bajo la mirada de los especialistas en modelos de negocios, proyectos que tienen el dominio de las temáticas, como son es la empresa de Asesorías y Consultoría Virtual, hecha por indígenas para indígenas.

Si hemos sido referenciados al interior de un departamento, también se puede expandir a otras comunidades particular caso como los Emberá (Antioqueños) que están avanzados en conocimiento, con indígenas profesionales que también han logrado conquistar curules políticas en donde se tiene experiencia en el manejo de planes de desarrollo locales como departamentales enmarcados en programas empresariales, de emprendimiento no es tema desconocido.

En el mercado todo puede ser posible, por ende Asesorías y Consultoría Virtual en Proyectos, aporta beneficio en sus servicios tanto en conocimiento como en gestión del proyecto, desde el vislumbramiento en rentabilidad, utilidad, sostenibilidad son más atractivos por el gran lucro que aportan, y esto hace que los hermanos indígenas se animen a participar, a generar este otorgamiento a quienes están pendientes por apoyo, acompañamiento del estado, y en medio de las dificultades surgen las esperanzas de enfrentar esos temores en las convocatorias con los

proyectos que tienen gruesas cantidades monetarias, beneficios a los jóvenes, a la niñez, y sus sabidurías, los ancianos.

Es muy participativa como incluyente para quienes se tiene en el olvido, todo está desde el punto de vista en que se quiera enfocar como proyectar y favorecer.

La proyección de la demanda se hace con respecto a las horas que laboran en la noche los profesionales indígenas que inician a partir de las 6:00 de la tarde hasta las 5:00 de la mañana, de lunes a sábado. Siendo de la siguiente manera:

Tabla 2. Horas Laborales

Profesionales indígenas	Horas / Noche	Total Horas Noche
10	3	30
Horas Noche	Días Semana	Total Horas Semana
30	6	180
Horas Semana	Semanas	Total Horas Mes
180	4	720
Horas mes	Meses año	Total Horas al año
720	12	8.640

Fuente: Diseñado propio

En este cuadro podemos observar que figuran 10 profesionales, la empresa ha venido evolucionando, está funcionando y estos son los profesionales que operan actualmente.

Tabla 3. Proyección de la demanda

TABLA DE PROYECCIÓN DE LA DEMANDA					
AÑOS	1	2	3	4	5
AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
%	5%	5%	5%	5%	5%
HORAS	8640	9072	9525.6	10001.88	10501.974
HORAS EN AUMENTO POR AÑO		430	453.6	476.2	500

Fuente: Diseñado propio.

En la proyección de la Demanda se coloca el 5% porque es de acuerdo al crecimiento económico del país, es el promedio de la tasa siendo el mismo 5%.

7.2.7 Entrevista. Se tiene preestablecido que la entrevista será realizada a los clientes que contratan los servicios empresariales, porque son quienes conocen a fondo todo el funcionamiento empresarial como los valores económicos, tiempo de atención, los profesionales, las temáticas de los proyectos. En general se enviará por la web y dependiendo también se diligenciará el formato con llamada telefónica.

7.2.7.1 Formato de Entrevista.

ENTREVISTA

Buenos (días, tardes o noche), estoy realizando una investigación de mercados sobre el proyecto empresarial de Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos que ha venido prestando servicios a ustedes durante este tiempo. Y esta como tesis de grado en la Especialización de Gerencia de Proyectos.

Agradezco me faciliten unos minutos para que respondan las preguntas en forma de entrevista.

Muchas gracias por la actitud y colaboración.

1. ¿Normalmente recurre usted a los servicios de consultoría virtual?

2. ¿Por qué recurre a estos servicios empresariales de Asesoría y Consultoría Virtual de Proyectos?

3. Cada cuanto utiliza el servicio empresarial de Asesoría y Consultoría Virtual en Proyectos.

4. Qué lo llevan a contratar los servicios empresariales de Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos.

5. En los próximos 6 meses ¿piensa contratar alguna consultoría?

6. ¿Ha pensado con quien contratar los servicios?

7. ¿Por qué elijen a esa persona que contratan?

8. Prefiere que la consultoría la haga una persona de su comunidad indígena u otro cualquiera.

9. En promedio ¿cuánto se demora esa consultoría?

10. En promedio ¿cuánto paga?

Muchas gracias por el apoyo

7.2.7.2 Tabulación de los datos

1. ¿Normalmente recurre usted a los servicios de consultoría virtual?

Conclusión: Los once entrevistados comentaron que ahora si recurren a los servicios de consultoría virtual, porque fueron referenciados, son recursivos, se puede conectar en cualquier momento de la noche, y es una empresa creada para ellos mismos.

2. ¿Por qué recurre a estos servicios empresariales de Asesoría y Consultoría Virtual?

Conclusión: Los once entrevistados equivalen al 31% de los clientes actuales en general comentaron que recurren a estos servicios de consultoría virtual porque no tienen que desplazarse, ahorran tiempo, tiene franja nocturna, a cualquier hora de

la noche porque les da el espacio con tranquilidad, tienen proyectos comunitarios para asesoría y allí tienen el conocimiento, experiencia, son ágiles, rápidos al punto de lo que se necesita y son profesionales indígenas capacitados que conocen la problemática y porque se les está dando la oportunidad laboral que nadie les daría a que ejerzan su carrera.

3. Cada cuanto utiliza el servicio empresarial de Asesoría y Consultoría Virtual en Proyectos.

Conclusión: Los once entrevistados utilizan el servicio empresarial de Asesoría y Consultoría Virtual en Proyectos, general todos los días, a diario.

4. Qué lo llevan a contratar los servicios empresariales de Asesorías y Consultoría Virtual en Proyectos.

Conclusión: Los once entrevistados llevan a contratar los servicios empresariales de Asesorías y Consultoría Virtual en Proyectos, porque son profesionales indígenas especializados en estas temáticas, que conocen de la problemática, tienen experiencia, ahorran tiempo, disposición, no requieren desplazarse, fuente confiable, servicio inmediato, excelente orientación, y la oportunidad que vieron en ellos, un gran potencial.

5. En los próximos 6 meses ¿piensa contratar alguna consultoría?

Conclusión: Los once entrevistados comentaron que en los próximos 6 meses piensan contratar los servicios de Asesoría y Consultoría Virtual en Proyectos.

6. ¿Ha pensado con quien contratar los servicios?

Conclusión: Los once entrevistados han pensado contratar los servicios de Asesoría y Consultoría Virtual en Proyectos con esta misma empresa ya que es una empresa por indígenas para indígenas, tienen conocimiento y profesionalismo.

7. ¿Por qué elijen a esa persona que contratan?

Conclusión: Los once entrevistados elijen a la persona que contratan porque son indígenas profesionales con toda la estructuración de conocimiento, que tienen un servicio integral, conocen la problemática que viven las comunidades indígenas, dominan el tema, tienen credibilidad, el servicio es nocturno por el cual hay tiempo disponible para poder acceder, sin desplazamiento alguno, entre indígenas hay mejor entendimiento y el servicio no es costoso, hay confianza, seguridad, y es un proyecto que fue creado por indígenas para indígenas.

8. Prefiere que la consultoría la haga una persona de su comunidad indígena u otro cualquiera.

Conclusión: Los once entrevistados prefieren que la consultoría la haga una persona indígena porque están capacitados profesionalmente y genera más confianza y hay que apoyar la propia raza.

9. En promedio ¿cuánto se demora esa consultoría?

Conclusión: Los once entrevistados en promedio se demoran en la consultoría de 3 a 4 horas diarias.

10. En promedio ¿cuánto paga?

Conclusión: Los once entrevistados pagan en promedio por la consultoría diaria de 3 a 4 horas entre \$350 mil pesos y \$500 mil pesos.

7.2.8 Oferta. En la actualidad en Medellín podemos decir que hay empresas que se han hecho a pulso, persistiendo, insistiendo y buscando un status de renombre en el mercado y es el caso de Créame una empresa privada que incuba empresas en el mercado y actor fundamental del ecosistema de emprendimiento, cuando su primer experiencia fue el apoyo en acompañamiento al Metro de Medellín.

Sus actividades van desde el diseño y consultoría en emprendimiento y desarrollo empresarial, contando con un modelo de incubación y aceleración propio y un Centro Integral de Servicios empresariales como plataforma de operación para sus clientes.

Esta empresa es apoyada por las entidades del estado como la Gobernación de Antioquia, Alcaldía de Medellín, quienes se convierten en sus aliados comerciales por medio de alianzas estratégicas.

Creame tiene diferentes programas en mercados en diferentes líneas Inn Celer – Escalamiento Empresarial, Creación Empresarial, Fortalecimiento Empresarial.

Desde el estado Colombiano por medio de sus instituciones los proyectos se dan a conocer en el mercado de disímiles maneras, por medio de las mismas entidades o instituciones públicas que se articulan entre sí con la información.

Estos proyectos son expuestos en página web creados para apoyar y promover el crecimiento empresarial, son iniciativas de negocio que puedan generar crecimiento rápido en corto tiempo, de manera ágil rentabilidad y sostenibilidad.

Tenemos otras de orden público como las instituciones de INNPULSA Colombia, Bancoldex, manejan diferentes tipos de convocatorias dirigidas a la economía de cada región, tal es el caso Convocatoria Innpulsa Mipyme con recursos completamente asignados a proyectos viables (Convocatoria Nacional que tiene apoyo para encadenamientos productivos; Convocatoria Regional para el Fortalecimiento empresarial y el desarrollo del potencial productivo de las Mipymes; Fortalecimiento empresarial y el desarrollo del potencial productivo de las comunidades afrodescendientes, raizales o palenqueras).

Son expuestas al público a libertad de participar con la misma oportunidad para todos, aplicando la equidad de géneros, son pluriculturales, libertad de culto, pensamiento, estrato, status, como características a resaltar y quien tenga las condiciones y requisitos de cumplimiento tendrá la conveniencia de ser ganador, es decir todo está hecho, solo es tener la iniciativa de proyecto, disponer de actitud, tiempo y participar para ser feliz ganador de un apoyo de miles de millones de pesos; es lo que hoy buscan los indígenas profesionales, toda clase de apoyo que les permita invertir hacia el interior de su comunidad.

7.2.8.1 Comportamiento histórico. En el mercado hay disímiles empresas de consultoría que realizan algunas actividades similares a esta, donde difiere de esta en que solo se especializa en proyectos y en el horario de noche a la madrugada.

Las empresas que nombraremos a continuación realizan consultorías empresariales desde otros aspectos.

- **Créame:** Es una incubadora de empresas que funciona desde el año 1996, inició con programas de emprendimiento empresarial con entidades micro donde las ha colocado en los más altos escalafones, apoyado de su pool de profesionales afianzados en diferentes electivas de intervención, ha logrado consolidarse como la más fuerte en el manejo del emprendimiento empresarial hasta llegar hoy a la consultoría empresarial personalizada estrechamente definiendo horarios y días laborales de una semana normal ya que no laboran fines de semana ni festivos y aplican a diferentes nichos de mercado.

Estas dimensiones le ha facilitado buscar otros mercados y su evolución se refleja en que sigue expandiendo su mercado y el manejo que le ha dado a la consultoría, como ejecutar los proyectos que maneja la Alcaldía de Medellín, la Gobernación de Antioquia en otros departamentos como Cundinamarca, Cesar, Cámara de comercio de Medellín, Bogotá, Universidad de Antioquia, Nacional, el Metro de Medellín, resalta que otros de sus logros empresariales ha sido incursionar en otros países en el emprendimiento empresarial.

Podemos definir que tiene su atención en la consultoría a empresas, gremios, universidades, entidades públicas, cooperantes.

Los valores que cobran por hora o servicio se reflejan en un contrato dinámico establecido entre la firma y la entidad pública, que un consultor mensual cuesta \$3.000.000 por prestación de servicios, donde él tiene que pagar toda sus obligaciones en salud, pensión y riesgos profesionales, o sea que \$2.700.000 viene a recibir y una hora de consultoría llega a valer \$90.000.

- **Meritum Consulting:** Esta en el mercado más de 13 años dedicada a la consultoría empresarial y otros servicios que articula en sus acompañamientos, manejando conceptos internacionales sobre la Gestión basada en el valor.

Inició sus labores en consultoría con Carvajal de Colombia de manera puntual en temas empresariales de mercadeo logrando afianzarla estratégicamente con su slogan Carvajal hace las cosas bien”, sus inicios fueron muy lentos por ser un nicho de mercado no muy de parecer a buscar este tipo de consultorías, pero a través de sus años por la requisición de los servicios a sus clientes han tenido que buscar las temáticas fuera del país, aprenderlas, traerlas y aplicarlas, por eso ha venido incursionando líneas de Medición de desempeño, Estrategia y Ejecución,

Compensación por resultados, Finanzas corporativas, Gestión del portafolio, Toma de Decisiones, Gobierno Corporativo, Gerencia del Valor.

Muchas empresas han pasado por sus consultorías muy puntuales o temas enfáticos tornándose de una u otra manera en clientes perennes porque cada que necesitan cualquier intervención, ellos están siempre listos en acompañarles.

Atiende a Juan Valdés, Cine Colombia, Caracol, Ecopetrol, Isagen, Envía, Grupo Norma, El Universal, Isa, Casaluker, Vanguardia, Alquería, Bavaria, Dinero, entre otras. Es de establecer que las consultorías son muy mínimas, puntuales que cuestan miles de millones de pesos, cifras que no están dispuestas a sacar a la luz pública, ya que es información interna de la empresa.

7.2.8.2 Situación actual

Colombia la podemos llamar un sol naciente en el emprendimiento empresarial y ha tomado auge específicamente en Antioquia que se inicia con el proceso de quien fue Alcalde y hoy Gobernador de Antioquia Sergio Fajardo Valderrama, dimensionando en aquella época de su periodo en su plan de desarrollo local, la línea estratégica de Emprendimiento Empresarial bajo el Programa de Presupuesto Participativo que fue ejecutada en las 6 zonas que contiene 16 comunas y 5 corregimientos.

Este programa contiene Creación, Fortalecimiento y Consolidación, con apoyo de consultoría empresarial en todos sus áreas siendo personalizada, grupal, e inversión en herramientas, maquinaria y equipos que faciliten la dinamización de los procesos productivos. Allí se tiene la intervención del programa según el enfoque que se necesite plantear y así el programa que lo ejecutará tal es el caso de: Ciudad E, Fórmate, Medellín Ciudad Clúster, Medellín Innova, El Programa Mentor, Parque E, Ruta E, Ruta N, parte de sus estrategias es la consultoría. Sus nichos de mercados es la Ciudad de Medellín con todas sus comunas y corregimientos, aquellas Unidades Productivas, Microempresas, que vienen apostándole a estos programas de procesos continuos ubicados en los diferentes estratos que buscan oportunidades laborales, tener su propia independencia económica, emprender su propio negocio. Cabe resaltar que estos son programas que manejan recursos públicos donde algunas comunas han dejado un techo presupuestal para el emprendimiento empresarial por ende los rublos son un poco complicado de describir.

A veces los programas se colocan a convocatoria y quien lo gana debe ejecutar ese

recurso público, por ejemplo, una comuna puede haber apartado un recurso de \$1.200.000 millones para apoyo empresarial, el cual es direccionado por la secretaria encargada, y al diseñar los términos de referencia en la ejecución parte de este dinero después de ser clasificado, se entrega al emprendimiento empresarial o al acompañamiento, sea bajo una de las tantas estrategias como la consultoría \$200.000 millones de pesos, de allí sale el pago de honorarios y servicios para el profesional puede ser un valor de \$2.300.000 mensual.

En la ejecución de quien ganó la convocatoria que tiene definido un tiempo de ejecución hace este pago por el contrato en tiempo de 8 meses mínima intervención. La firma ganadora quizás no gana un porcentaje representativo pero gana la experiencia, el buen nombre, la imagen, la destreza para ejecutar y la oportunidad laboral que brinda a profesionales de la misma comuna de quien ejecuta el recurso público.

Se tienen otras empresas privadas como Interactuar, Microempresas de Antioquia, La Corporación Mundial de la Mujer que por el diseño de sus modelos, la forma como tienen sus servicios, implementan la consultoría muy específica, puntual, no es muy profunda en el tema, tratando de fortalecer la empresa, la microempresa o unidad productiva, para cumplir con sus metas estratégicas y poder atraer el cliente.

Muchas empresas nacientes desde el 2004 existen y persisten, creyendo en sus programas, la oportunidad de tener su propia empresa, generadoras de empleo y fuentes de ayudan de una u otra manera al crecimiento de la economía local, regional y nacional.

Con base en el punto de análisis de la situación actual, en este programa no nació ninguna empresa de consultoría empresarial y específica de proyectos.

Es importante mencionar como está la actualidad, entonces se tienen a nivel nacional empresas que se han fusionado con firmas extranjeras para poder cumplir al mercado con temas empresariales muy enfáticos, ya que el tema es muy sensible porque las empresas no han perdido el miedo y tampoco quieren arriesgarse a invertir el dinero tan fácilmente, quizás las que lo hacen, muchos de sus logros han sido de pronto por la consultoría empresarial como tal, otras lo hacen por moda, por experimentar, por saber de qué se trata pero sin la firmeza de lo que esta pueda llegar a estructurar su empresa a poder engranarla hacer más competitiva, y hasta que no se tenga la certeza de lo valioso que puede llegar hacer la consultoría, no habrá resultados exitosos.

Están las siguientes empresas que tienen esta fusión internacional y que manejan el tema en menor proporción de consultoría y con fuerza en los temas de estadísticas de mercadeo: Raddar Consulting, Pricewaterhousecoopers, Hays Colombia, Virtus Partners Colombia, Consultoría de IBM Colombia, Meritum Consulting, Everis Colombia y Consultoría de Baker Tilly.

Y estas otras firmas nacionales:

- Acierto Soluciones Prácticas Empresariales
- AFFA Infinito Intelectual S.A.S.
- Albéniz y Asociados S.A.S.
- Cavelier Abogados
- Centro de Innovación Ltda.
- Contexto Intelectual S.A.
- Corporación Tecnova UEE
- Critería Consultores Limitada
- Expansión y Gestión Empresarial S.A.S.
- Gómez Pinzón Asemarcas S.A.
- Holística Asesorías Integrales S.A.
- Marcactiva Marca & Registro S.A.S
- Mixua S.A.S.
- Muñoz Abogados Compañía Limitada
- Olarte Moure & Asociados Ltda.
- Palacio & Ballesteros Ltda.
- TM Tamayo - Carlos Tamayo y Asociados S.A.S.
- Tecnología y Proyectos S.A.S.
- Tecnova
- Valencia Hoyos Asociados S.A.S.
- Velasco & Calle D´Aleman Abogados S.A.S.

<http://www.propiedadintelectualcolombia.com/site/Intervenci%C3%B3nempresarial/Firmasconsultoras/VelascoCalleDAlemanAbogados/tabid/149/Default.aspx>

7.2.8.3 Situación Futura. Dentro de todos los programas que se han forjado en la línea de emprendimiento empresarial del Plan de Desarrollo local de 2004, como ha tenido un impacto propendiente a intervenir las empresas y unidades productivas para fortalecerlas desde todos los ámbitos, como brindar un acompañamiento más y muy ejecutivo, se dio auge a crear otros proyectos de emprendimiento empresarial

con el enfoque consultor, asesoría personalizada de allí nace: Medellín Ciudad Clúster, Parque E, Ciudad E, Ruta E, Ruta N, Fórmate, Cultura E, MDE Ciudad inteligente.

Y desde el enfoque de empresas como firmas consultoras en Medellín existen 21 aprobadas por el Proyecto Intelectual Colombia y por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), para prestar servicios de consultoría especializada en temas jurídicos, comerciales, financieros, y de innovación.

7.2.9 Precio. El precio es una de las dinámicas con las que toda empresa busca sostenerse, mantenerse, y cubrir todas las necesidades; en este caso para esta micro empresa de Asesorías y Consultoría Virtual en Proyectos, es muy diferente porque no genera gastos de locatividad, ya que su lugar está ubicado en la nube por medio de la web que localizada por la internet, que es su casa, entonces este cubrimiento se puede obtener con facilidad sin generar precios representativos porque los consultores tienen este servicio que cubren por su lado.

No se generan cuentas de servicios públicos, espacios, empleados alternos de aseo, mensajería, cafetín, no hay inversión en enseres de ningún tipo porque cada consultor cuenta con su propio equipo de trabajo de PC, Tablet, Celular, Audífonos, USB, y Memoria Tera bite; siendo la marca preferencial de todos Apple ya que les provee seguridad ante los ataques de virus en la información.

Para tener esta conexión con el cliente indígena al cual se atiende solo basta tener este servicio internet e interactuar por Messenger, Skype, chat, entrevista personalizada por skype, whatsapp, mensaje de texto que son los medios de acuerdo al momento que lo amerite o solicite el cliente indígena.

Por ende los precios son de buen margen de ganancia porque cubre los pagos de los profesionales. Y el precio es manejado por el mismo cliente, dado que quien referenció estos servicios siempre pagaba por 3 horas una cantidad muy representativa, y como él lo hacía, de igual manera extendió el mismo mensaje a sus referidos, partiendo del punto en la oportunidad de empleo a indígenas profesionales, los cuales garantizaban profesionalismo, experiencia y había que cumplir con pagos que les permitiera sostenibilidad, empleo digno, dignificante, cualificado y bien remunerado por estos servicios, bajos los precios establecidos.

7.2.9.1 Análisis histórico y actual de Precios. Para la microempresa Asesorías y Consultorías Virtuales en Proyectos, cuando incursiona con las consultorías a su primer cliente indígena profesional que busca incansablemente

asesoría y consultoría en proyecto social, quien a libre decisión decide pagar por tres horas noche – madrugada \$550.000, siendo el valor de cada hora \$183.333.

Muchos de los clientes indígenas que tienen buen contacto con los consultores han venido pagando hasta por dos horas \$400.000, saliendo cada hora en \$200.000 pesos. Entonces los dineros para cada consultor salen de las consultas que realizan en la franja nocturna y de las horas que demoran en su intervención, al tanto que los clientes indígenas afirman lo que envió en pago por el servicio de las horas a interactuar.

Con el transcurso de los días, siendo hace 10 meses ajustados en julio, se ha visto reflejado precios por 4 horas cuando máximo de \$880.000, costando la hora \$220.000.

Las variables del precio fueron identificadas por el primer cliente, quien siempre ha manifestado que se tiene calidad en el talento humano ya que en el 100% de sus profesionales todos tienen hasta dos especializaciones, una maestría o la están realizando, muchos conocen la temática de los proyectos al interior de una comunidad indígena porque la han trabajado de manera personal, saben cuáles deben ser los enfoques de pro y contra en un proyecto, como la experiencia en su ejecución.

Podemos contemplar en esta caso que la variable determinante del precio de una consultoría con un profesional y especialista indígena fue valorada por el primer cliente, en todos los aspectos contemplados desde el conocimiento, experiencia como estudios realizados.

Cinco de los profesionales indígenas comentaban que habían laborado con empresas de consultoría donde la hora tenía valor de \$25.000 pesos cuando máximo, y hoy, de manera personalizada e independiente como profesionales al proyecto donde están, su hora puede estar costando \$125.000 pesos, libres de pasajes, traslados, alimentación, estadía, entre otras.

Es decir, la experiencia de estar dentro de esta microempresa les ha facilitado el valorarse como profesionales y ofertar precios sin temores, perder el miedo a decir esto vale mi trabajo. Y el hecho de ser indígenas tienen el mismo derecho que cualquier ciudadano occidental pero es un profesional muy idóneo en su saber.

7.2.9.2 Proyección de Precios

Tabla 4. Proyección de Precios

PROYECCIÓN DE PRECIO					
AÑOS	1	2	3	4	5
%		5%	5%	5%	5%
PRECIO POR AÑO	\$125.000	\$131.250	\$137.812	\$144.702	\$151.938

Fuente: Diseñado propio

Con base en la investigación de mercados aplicada para el proyecto, se halló en los resultados encontrados que lo mínimo que pagan los clientes indígenas por dos horas es \$350.000. De ahí que se toma como referente este dato para construir la tabla de proyección de precios.

7.2.10 Plaza.

7.2.10.1 Canales de Comercialización y Distribución. Esta microempresa de Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos tiene como ventaja en la prestación de sus servicios los diferentes medios web por los cuales puede ser accesado como estar a la par de la necesidad que solicite el cliente indígena.

Aquí se viene utilizando Messenger, Skype, Whatsapp, Web, Mensajes de texto, los cuales permiten una buena comunicación, con la cobertura según el requerimiento.

Influyen diferentes variables para lograr tener acceso a cualquiera de estos medios, y es según la ubicación o localización del cliente indígena, y la zona donde se encuentre, esta entre rural y parte urbana, y lo que mejor funcione, es la electiva final del cliente indígena. Otro canal de comercialización es linkedin, facebook y redes sociales.

7.2.10.2 Descripción de los Canales de Distribución.

- **MNS Messenger:** Programa de mensajería instantánea, por lo cual ha estado conectado a los programas de Microsoft. Y la MSN Web Messenger debe estar a un navegador conectado a internet, su utilidad reside en que se puede

conectar con una cuenta de correo desde un ordenador que no tenga el programa instalado.

En el trabajo de Asesoría y Consultoría virtual en Proyectos se utiliza para testear información sobre temática de proyectos con el cliente indígena, según la necesidad de su localización, o como sea más fácil. Por ahora ha brindado resultados satisfactorios que por esto es accesado por los dos (consultor y cliente), de común acuerdo.

- **Skype:** Es un software que permite comunicaciones de texto, voz y video sobre internet VoIP, los usuarios interesados pueden descargar gratuitamente la aplicación ejecutable en el sitio web, y pueden hablar entre ellos gratuitamente. Se puede hacer desde un computador, celular, o red fija, video conferencias, texto entre los mismos usuarios en ambas direcciones.

En el trabajo de la Asesoría y Consultoría Virtual en Proyectos, se utiliza para video conferencia, texto que facilita mucho la comunicación en las temáticas requeridas por el cliente indígena y se basa primordialmente en la necesidad de quien solicita los servicios, según la facilidad del medio que tiene.

- **Mensajes de texto SMS:** Este servicio de mensajes de texto se puede hacer desde el celular, siendo un medio alternativo de comunicación económico, divertido, discreto, fácil de usar. Se puede enviar mensajes a móviles de otros operadores a nivel nacional.

En el trabajo de la Asesoría y Consultoría virtual en proyectos se utiliza para enviar mensajes texto MSM que facilita mucho la comunicación en las temáticas requeridas por el cliente indígena y se basa primordialmente en la necesidad de quien solicita los servicios, según la facilidad del medio que tiene.

- **Whatsapp:** Es una aplicación de mensajería instantánea de pagos para teléfonos inteligentes, para enviar y recibir mensajes mediante internet, complementando servicios de correos electrónicos, mensajería instantánea, servicio de mensajes cortos, o sistema de mensajería multimedia. Los usuarios de la libreta de contacto pueden crear grupos y enviarse mutuamente, imágenes, videos y grabaciones de audio.

En el trabajo de la Asesoría y Consultoría Virtual en Proyectos, se utiliza para enviar mensajes texto MSM, correos electrónicos, mensajería instantánea, mensajes urgentes, imágenes, videos y grabaciones de audio los cuales han sido muy efectivos y eficaces, es el más completo de todos los que se han venido implementando, facilita la comunicación en las temáticas requeridas por el cliente indígena y se basa primordialmente en la necesidad de quien solicita los servicios.

- **Web:** La World Wide Web (WWW) o la red informática mundial, es un sistema de distribución de documentos de hipertextos o hipermedios, interconectados y accesibles vía internet. Con un navegador web, un usuario visualiza sitios web compuestos de página web que pueden contener texto, imágenes, videos u otros contenidos multimedia, y navega a través de esas páginas usando hiperenlaces.

En el trabajo de la Asesoría y Consultoría Virtual en Proyectos, se utiliza para que localicen información puntual empresarial informativa, imágenes, videos, los cuales han sido eficaces, facilita la comunicación en las temáticas requeridas por el cliente indígena y se basa primordialmente en la necesidad de quien solicita los servicios.

7.2.10.3 Ventajas y Desventajas de los Canales utilizados.

- **Ventajas**

En general desde que el mercado lanzó al mundo la tecnología esta ha facilitado una cantidad de servicios que han permitido acortar distancias, mejorar todo tipo de relaciones como ubicar con facilidad la persona, la información e ingresar a un mundo de soluciones mágico, siendo, hoy en día la octava maravilla por donde cientos de sueños se pueden hacer realidad.

En el mundo empresarial no es la excepción, es la respuesta puntual a todos los interrogantes que antes no tenían satisfacción espontánea. Por eso para esta microempresa de Asesorías y Consultorías Virtuales en Proyectos es la inmediatez y solución que satisface a los clientes indígenas que son muy exigentes y cuidadosos con la información que consultan.

- **Desventajas**

Como todo producto o servicio que tiene buena demanda u oferta en el mercado, este no es la limitante, porque tiene grandes oportunidades para facilitar la

información, los diferentes medios que se encuentran en los canales, y en el que se pueden transmitir con seguridad.

Anteriormente cuando se carecía de la tecnología, se realizaban encuentros personalizados donde había que esperar el momento anhelado con el cliente, tenerlo de manera face to face para compartir la información.

Por eso vemos muy definidamente que hoy puede demorarse más una llamada que la reunión presencial, esta última, es reemplazada por la eficiencia como efectividad de la video llamada con la conexión Skype, que para el término de cumplimiento, hasta obtener la comunicación semi personalizada, logrando interactuar con tranquilidad, seguridad, un gran encuentro para finiquitar la cita cliente – consultor.

7.2.11 Conclusión General del análisis de Mercado. En este análisis sectorial de mercado podemos mencionar que el servicio facilitado por medio de la Asesoría y Consultoría Virtual de Proyectos, es una gran solución de satisfacción para el nicho de mercado al cual se direcciona el proyecto, porque es un tarjet que por sus características y cualidades descritas en cada una de sus temáticas, si es coherente la prestación del servicio. Durante bastante tiempo tuvieron infinidades de dificultades para encontrar como obtener la información y hoy es la oportunidad con sus excelentes resultados.

La Demanda del servicio es una gran sorpresa, porque día a día hay más indígenas que logran conectarse para obtener los servicios requeridos, siendo su gran facilidad la conexión, el encuentro, el tiempo, la información facilitada por profesionales de su misma etnia.

Es relativo que el proyecto es una fuente generadora de empleo digno, calificado, cualificado, que enorgullece una etnia discriminada por la sociedad, llena de conceptos ambiguos, diferenciales que no permiten la igualdad entre seres humanos. Siendo la motivación para que esta etnia continúe capacitándose en aspectos temáticos específicos para brindar más servicios al cliente final.

Respecto a los precios oferentes en el mercado están de manera equilibrada con los que se tiene en el medio. Siendo justo lo que se paga por sus servicios dado que el mismo cliente indígena reconoce que sus profesionales son indígenas que necesitan una oportunidad y por lo tanto se debe valorar su conocimiento, experiencia, profesionalismo, al punto de pagarse por lo que se puede pagar, donde tiene la ventaja de solicitar con antelación el tiempo de interacción, que se valora a criterio propio de cada uno de ellos. Hay una relación de cliente – consultor porque son una misma raza o etnia para una misma necesidad, el beneficio de una

comunidad por intermedio de un proyecto cualquiera, que tanto la información de diseño como la ejecución son de una misma estirpe.

El mayor logro en este negocio es que hay muchas empresas de Asesoría y Consultoría de Servicios, pero ninguna tiene la particularidad que tiene esta, direccionada a un target que nadie había puesto los ojos, que nadie había pensado facilitar el servicio en una franja horaria que solo se utiliza para otros menesteres, y que su talento humano profesional especialista y con maestría fuera su misma raza o etnia, quien entregara la información para su mismo beneficio. Este es un proyecto diseñado por una indígena hecho para los indígenas.

7.3 ANÁLISIS TÉCNICO

7.3.1 Localización

El proyecto de Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos, tendrá localización física en el departamento del Cauca en la capital Popayán, en la carrera 2 # 4 N - 127 un lugar cómodo, siendo especial para actividades puntuales del líder de la consultoría, ocasiones reunión de emergencia, citar un usuario / cliente, negociaciones en general, y la localización web ya que su ordenamiento de servicio será ejecutado por la web. Estará en el mundo virtual.

Figura 2. Departamento del Cauca – Ubicación oficina



Fuente: www.todacolombia.com

Los clientes de la empresa virtual están ubicados en el departamento del Cauca, específicamente en el área rural del país, en los resguardos indígenas legalmente constituidos, en las parcialidades indígenas o en territorios no delimitados legalmente, en los valles interandinos.

Están en las áreas de los pequeños municipios y en la gran ciudad reside una minoría pequeña de indígenas que ha venido creciendo por el proceso migratorio hacia las zonas urbanas del país, como resultado de cambios culturales, el agotamiento de las tierras en los resguardos, por el desplazamiento forzado de las comunidades a raíz de la lucha por la tierra que tienen los actores armados en los

territorios correspondientes a los resguardos.

Son tan pocas las comunidades que sobreviven tenemos a los Coconucos, Emberá, Eperara Siapidara, Guambianos, Guanaca, Inga, Nasa, Totoró y Yanacona, que por sus necesidades buscan capacitarse, estudiar para alcanzar grandes metas, liderar la comunidad, ejecutar proyectos para su misma comunidad. Fuente: DANE, censo general 2005.

La mayoría de estas comunidades habitan en los resguardos, siendo una institución legal y sociopolítica de carácter especial, conformada por una o más comunidades indígenas, que con un título de propiedad colectiva goza de las garantías de la propiedad privada, poseen su territorio y se rigen para el manejo de este y su vida interna por una organización autónoma amparada por el fuero indígena y su sistema normativo propio. (Artículo 21 Dcto.2164/95).

En el Cauca se tiene un número de resguardos en municipios de 93 y 26 municipios con resguardos, para una población indígena proyectada en el 2011 de 233.135 indígenas. Allí no hay tecnología suficiente para satisfacer el buen servicio de internet, ya que los indígenas por su cultura y demás aspectos arraigados costumbristas no permiten acceso a muchas de estas articulaciones a la vida social. En esta descripción están nuestros clientes actuales, que todas las noches busca a contactar a Asesorías y Consultorías virtuales por la web para despejar las dudas de sus proyectos.

7.3.2 Ingeniería del proyecto

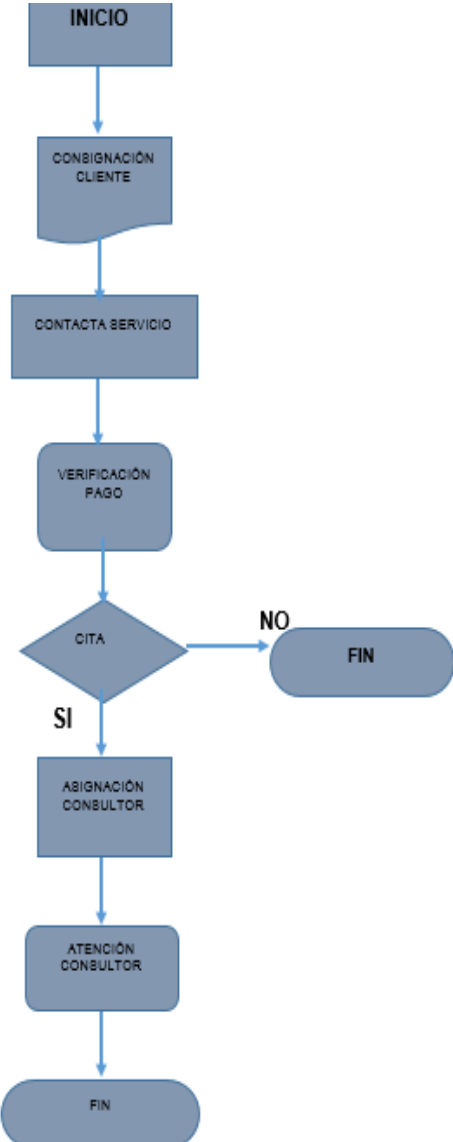
7.3.2.1 Descripción técnica del producto o servicio. El servicio que se facilita está enfocado en las asesorías y consultorías que se realizan virtualmente para proyectos, cuya duración de atención al cliente indígena, está conectado al pago de horas que hace para la adquisición del servicio.

El personal que se requiere para realizar las labores es indígena profesional con especialización, en algunos casos tiene maestría y es estudiante de doctorado. Tiene como recurso de apoyos para la prestación del servicio, el internet con Skype, Messenger, Mensajes de texto, Whatsapp, según la necesidad del cliente indígena.

7.3.2.2 Identificación y selección del proceso de producción. El servicio de consultoría se facilita de la siguiente manera:

El cliente indígena consigna el dinero por las horas que quiere la asesoría. Luego contacta al director de asesorías para las horas con el consultor requerido. El director verifica el pago de las horas y planilla las horas de servicio y asigna al inmediato el consultor profesional correspondiente a la temática.

Figura 3. Flujograma procesos de servicios



Fuente: Diseño propio

7.3.2.3 Inversiones en maquinaria y equipo. Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos, tiene inversión en maquinaria y equipos, porque cada Asesor o Consultor se le asigna un equipo MacBook Air para facilitar el servicio, entre ellas cuenta, diadema auricular, celular, audífonos, y memoria Tera bytes para almacenar y transmitir la información, la marca de los productos es Apple por la seguridad que tiene los equipos para proteger la información evitando los virus. Además se tiene una oficina dotada con escritorio, impresora portátil y una mesa para reuniones. En caso que se necesite para reuniones inesperadas o consultoría personalizada.

7.3.2.4 Descripción de insumos. En Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos, no se maneja ningún tipo de insumos, ya que todo se trabaja en la nube y se deposita la información en Icloud, que es la nube de Apple.

7.3.2.5 Distribución espacial. Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos, existe distribución espacial, y la que se tiene o maneja por la nube. Por emergencia se tendrá un pequeño espacio administrativo el cual servirá de apoyo para cubrir necesidades puntuales como asesorías personalizadas, reuniones de emergencia o mesa de trabajo para indicaciones sobre los proyectos.

Figura 4. Distribución del espacio



Fuente: Proyectos para oficina

7.3.2.6 Distribución Interna

Figura 5. Distribución Interna



Fuente: Diseño propio

7.3.2.7 Determinación de mano de obra necesaria. Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos, contrata los Asesores y Consultores indígenas profesionales donde el proyecto es de indígenas para indígenas que tienen especialización en cada temática como en Administración de Empresas, Ingeniero Ambientalista, Contador Público, Ingeniero Financiero, Abogado, Mercadólogo y Publicista, Ingeniero Informático donde cada uno tiene especializaciones, otros cuentan con Maestría y otros están en la actualidad estudiando un doctorado.

7.3.3 Aspectos Legales.

7.3.3.1 Tipos de sociedades. Existen cinco grandes tipos de sociedades comerciales que se encuentran regulados por el código de comercio.

En este caso el proyecto se inclina legalmente por una Corporación ya que es la más viable, porque también es una entidad jurídica creada bajo las leyes de un estado como una entidad legal, reconocida como persona jurídica, tiene una característica importante es la responsabilidad limitada (en caso de que la corporación quiebre, los accionistas solo perderán su inversión y los empleados sus trabajos, pero ninguno de ellos será responsable por las deudas contraídas con los acreedores de la Corporación), todos sus integrantes son indígenas profesionales con postgrado en especializaciones y maestría, que decidieron esta electiva jurídica.

7.3.3.2 Requisitos legales. Las acciones y corporaciones forman una personería

jurídica distinta de sus miembros individualmente considerados, a partir de su registro ante la Cámara de Comercio con jurisdicción en el domicilio principal de la entidad -artículo 40, Decreto 2150 de 1.995-.

La existencia de la representación legal de las personas jurídicas de derecho privado, sujetas a inscripción en el registro de Entidades Sin Ánimo de Lucro se probará con certificación expedida por la cámara de comercio competente -Artículo 43, Decreto 2150 de 1.995-.

7.3.3.3 Control de legalidad. Las cámaras de comercio verificarán el cumplimiento formal de los requisitos previstos en el artículo 40 del decreto 2150 de 1.995, así como el nombre de la persona o entidad que desempeñará la función de revisoría fiscal si dicho cargo estuviere creado salvo en los casos donde por virtud de la ley tienen un control de legalidad expreso.

7.3.3.4 Vigilancia e Inspección. Corresponde a la Gobernación de Antioquia, a través de la Dirección de Asesoría Legal y de Control, ejercer la inspección y vigilancia de estas entidades -artículos 1 y 23 del decreto 1.529 de 1.990-.

7.3.3.5 Constitución. El artículo 40 del Decreto 2150 de 1.995 dispone que las Entidades Sin Ánimo de Lucro se constituirán por escritura pública o documento privado reconocido ante juez o notario.

7.3.3.6 Formas de Constitución. Elegir por cuál de estas opciones desea constituirse:

- Por acta: esta comprende:
- Acta de constitución esta debe contener:
- El nombre, número de documento de identificación y municipio correspondiente al domicilio de las personas que intervienen como otorgantes.
- La aprobación a los estatutos -literal c, artículo 2, Decreto 1529 de 1.990-
- El acta será firmada por quienes obraron como presidente y secretario de la reunión, con reconocimiento de contenido de documento ante juez o notario público -literal c, artículo 2, Decreto de 1529 de 1.990-
- Estatutos pueden estar transcritos en el acta o como anexo. Firmado por el presidente y el secretario de la reunión.

7.3.3.7 Consulta estado del trámite. Pasadas 24 horas puede consultar el estado del trámite ingresando a la página de internet www.camaramedellin.com y en la opción cámara en línea seleccionar el servicio Consulta Estado del Trámite. También puede llamar a la línea de Servicio al Cliente desde Medellín 3602262 o desde el resto del país 01 8000 41 2000

7.3.3.8 Lista de chequeo para el presente trámite.

- Procesos externos: en la Notaria
- Procesos en la cámara de comercio de Medellín para Antioquia
- Entregar documento de constitución
- Entregar estatutos
- Entregar cartas de aceptación al cargo
- Entregar solicitud de inscripción. Este documento lo entrega la Cámara de Comercio o también puede descargarlo en www.camaramedellin.com
- Entregar anexo DIAN - SIM
- Entregar pre RUT
- Pagar el impuesto y el derecho de registro.

7.3.4 Aspectos Administrativos

7.3.4.1 Vinculación. En Colombia existen disímiles formas de vinculación laboral bien sea con el estado o particular. Cada una tiene sus diferenciaciones y está según como lo amerite el empleador, utilizando a la vinculación un contrato bajo las requisiciones y necesidades en específico.

En el caso de Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos, en el momento los indígenas profesionales que laboran allí, se implementa el tipo de vinculación por prestación de servicios.

7.3.4.2 Reclutamiento. Es un proceso que se realiza con el objeto de tener personal con un potencial eficiente en desempeño de las actividades con mano de obra cualificada.

Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos, implementa profesionales indígenas recomendados por los mismos clientes, siendo esta una técnica de reclutamiento aplicada que utilizan y a la vez es un medio de círculo cerrado para este servicio.

Se hace de esta manera porque los clientes indígenas consideran que siendo un proyecto de indígenas son los mismos indígenas que deberían ocuparse allí para servir a la misma causa ya que es una oportunidad para demostrar sus capacidades, habilidades, experiencia, conocimiento y facilitar razonamientos abarcales en los proyectos.

7.3.4.3 Selección. La selección del personal se hace con respecto al requerimiento en la función del cargo a desempeñar con unas especificaciones cualitativas donde también es parte de un proceso psicológico articulado a varias disciplinas.

Es necesario conocer algunos aspectos del personal porque formaran parte de un equipo de trabajo, el ambiente laboral como las interrelaciones que vendrán, pero también es la forma como se construyen y tiene crecimiento la empresa.

En el medio de selección de personal existen pasos o procesos para seleccionar el talento humano.

- Perfil de requisición.
- Vacante.
- Reclutamiento (interno o externo).
- Proceso de selección (Entrevista y pruebas de selección: Personalidad, Motivación y Habilidades).
- Verificación de referencias laborales
- Informe general del proceso.
- Visita domiciliaria

Con respecto a Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos, el personal profesional indígena ha sido reclutado por diferentes aspectos: como es un proyecto diseñado para indígenas, este ha sido divulgado por los mismos clientes indígenas, sugiriendo profesionales de la misma etnia que distinguen de sus labores como de sus potencialidades, y conocen la problemática en la presentación de los proyectos a las entidades del estado.

Al igual estos profesionales indígenas se animan a pertenecer porque consideran que hay una causa de estímulo por defender, emprender, cuidar y cubrir todos los aspectos que engloban un proyecto como a la comunidad que beneficiara.

Hay proceso, claro y congruente donde se ha realizado de una manera sencilla pero es confiable por un círculo muy cerrado, de conocidos, familiares, y que no existen tantos profesionales indígenas con las mismas carreras, estratificación equiparada.

Su comportamiento en sociedad se analiza desde la convivencia con la comunidad y el contacto en el medio exterior donde ha posibilitado enfatizar con otros diferentes a su etnia.

Sus referencias laborales por lo general son muy pocas, ya que son escasamente contratados por cualquier sector público o privado porque se duda de sus capacidades y habilidades, por lo general dentro de las mismas etnias se conocen entre sí.

No hay una visita domiciliaria porque los mismos clientes indígenas que postulan a otro indígena profesional sabe en donde vive, que hace, como lo hacen, a que se dedica y cuál ha sido su comportamiento en comunidad como en familia al interior, y aquí el indígena es estricto en esos aspectos con el sentido de ser ejemplar y digno, máxime que se manejan en la comunidad unos cumplimientos de convivencia comunitaria, por ende al ser nombrado en cualquier cargo que se brinde la oportunidad, debe ser ejemplar.

7.3.4.4 Tipo de contrato. Los contratos de trabajo son regulados por el Código Sustantivo del Trabajo, que dentro de los cuales se tiene:

- **El contrato de prestación de servicios.** En Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos, la figura de contratación laboral se hace por Prestación de Servicios y cada uno ejecuta sus labores desde donde puede, pactando siempre con el cliente, es decir de común acuerdo entre las partes ya que las distancias son enormes y cada uno busca su mejor momento, lugar espacial, más conveniente para transmitir la información.

7.3.4.5 Inducción. Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos, por ahora no aplica este paso porque las labores en la ejecución son recientes y sus profesionales indígenas están nuevos en el desempeño de la función, ya que es un asesor o consultor específico para cada temática.

Se socializan temáticas inductivas de pautas comportamiento y cumplimiento de las normas a nivel laboral, la forma de pago, los horarios laborales, cual es el producto

que se debe entregar en cada asesoría o consultoría.

7.3.4.6 Definición de cargos. Los cargos que se desempeñan en Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos están identificados así:

- **Asesor o Consultor Especializado.** Es aquel profesional indígena especializado que brinda un servicio específico de una temática en particular.
- **Asesor o Consultor Director de Asesorías.** Es aquel profesional indígena que brinda un servicio integral que abarca todos los temas, conoce todas las temáticas de un proyecto y sirve de apoyo a los compañeros, facilitando conocimiento, ideas, mejora el clima laboral, conoce de la problemática de cada uno por ser indígena de convivencia comunitaria.

En general estos dos sugieren que hacer, como hacerlo, además suele decir directamente como enfocarlo, es un servicio de alta calidad.

Este último también tiene a su cargo clasificar y entregar a los profesionales las informaciones de las asesorías o consultorías específicas y ejerce las mismas funciones de asesoría.

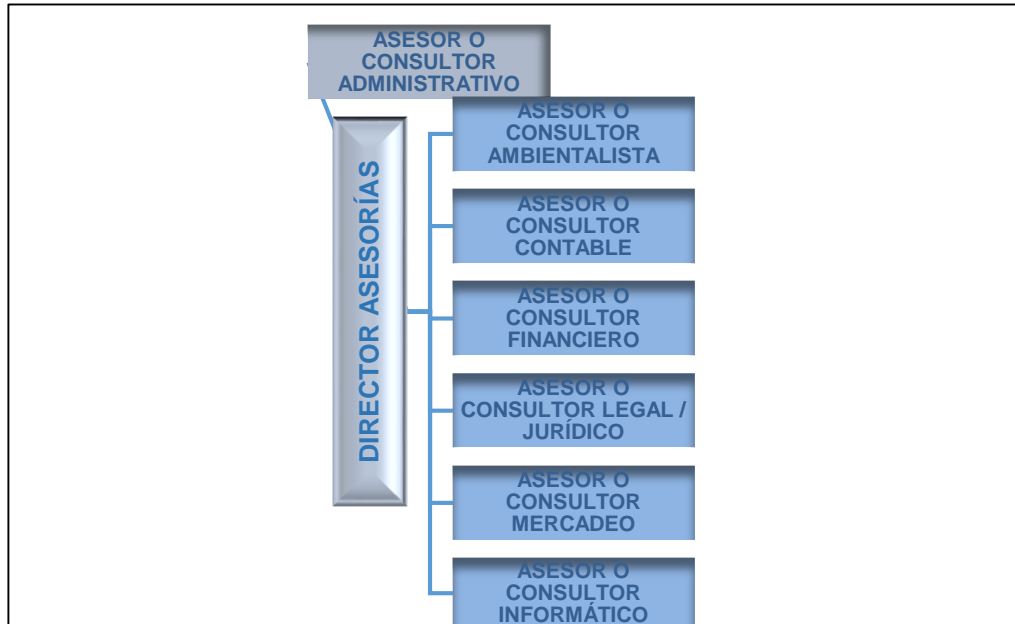
7.3.4.7 Salarios. Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos, paga a sus indígenas profesionales honorarios semanales y se paga por hora \$200.000 pesos, y se liquida semanalmente.

Los pagos de los servicios prestados a los profesionales indígenas han sido valorados por los mismos clientes indígenas, ya que desde el inicio del proyecto estos pagan por horas y cuando mínimo han pagado por dos horas es \$380.000.

7.3.4.8 Factor de ajuste. En el caso de Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos, el ajuste anual se realizará de acuerdo a la inflación causada al año anterior, considerando que ese pago se hace en reconocimiento al apoyo, a valorar el talento humano, resaltar y respaldar sus capacidades, destrezas, habilidades para incentivar sus logros como la importancia en que los indígenas también son excelentes profesionales.

7.3.4.9 Organigrama.

Figura 6. Organigrama Empresarial



Fuente: Diseño propio

- **Director de Asesorías.** Es el encargado de direccionar todo el equipo de trabajo empresarial, brindar inducción general de los cargos a desempeñar, de pagar los honorarios, clasificar la información de asesoría o consultoría y recibir las llamadas de los clientes indígenas, mantener un buen clima laboral, comunicación asertiva y la articulación de toda la información empresarial interna como externa.

El perfil es profesional Arquitecto con especialización Administración de Empresas, maestría en calidad y producción y estudiante de doctorado en Servicio y Atención al Cliente.

- **Asesor o Consultor Administrativo.** Encargado de atender específicamente las temáticas administrativas de los proyectos. Es perfil profesional en Administración de empresas, especialista en Estrategias Empresariales.

- **Asesor o Consultor Ambientalista.** Encargado de atender específicamente las temáticas ambientales de los proyectos. Es perfil profesional en Ingeniería Ambiental con especialización en Gerencia Agropecuaria y Forestal.

- **Asesor o Consultor Contable.** Encargado de atender específicamente las temáticas contables de los proyectos. Es perfil profesional en Contaduría pública con Especialización en Auditorías Internas.
- **Asesor o Consultor Financiero.** Encargado de atender específicamente las temáticas financieras de los proyectos. Es perfil profesional en Ingeniería financiera con especialización en riesgos financieros.
- **Asesor o Consultor Legal o Jurídico.** Encargado de atender específicamente las temáticas jurídicas o legales de los proyectos. Es perfil profesional en Derecho Público con Especialización en Derecho laboral y estudiante de Maestría Derechos Humanos.
- **Asesor o Consultor en Mercadeo.** Encargado de atender específicamente las temáticas de mercadeo de los proyectos. Es perfil profesional en Mercadeo y Publicidad con Especialización en Estrategias de Mercados, Maestría en Prospectiva.
- **Asesor o Consultor en Informática o Sistemas.** Encargado de atender específicamente las temáticas de informática de los proyectos. Es perfil profesional en Ingeniería Informática con especialización en la web y redes sociales.

7.3.4.10 Bienestar social. Como es un proyecto diseñado por una indígena creado para un nicho de mercado específico “los indígenas” los proyectos estructurados tienen el marco del beneficio comunitario como solución a las necesidades latentes, del momento. Influyen como elemento importante a la comunidad que se pertenece, además forma parte de un entorno social.

Allí se permite que el profesional indígena se continúe capacitando para lograr el crecimiento personal como laboral.

Esto incentiva en él un mayor compromiso, sentido de pertenencia, y motivación hacia la prestación de su servicio mejorando su calidad de vida, la de su familia, comunidad y su entorno.

En el momento el proyecto brinda la oportunidad laboral y la excelente remuneración semanal a petición de los mismos profesionales indígenas.

7.3.5 Inversiones y financiación. Este tipo de proyecto de Consultoría Virtual no requiere grandes inversiones en maquinaria, equipos o infraestructura, se basa principalmente en la gestión del conocimiento especializado y por lo tanto el sustento fundamental del proyecto son los consultores especializados de la población indígena.

7.3.5.1 Inversiones fijas. Para la operación del proyecto se requieren equipos de cómputo y la dotación inicial para una oficina pequeña desde la cual se realizarán las labores de coordinación y que servirá a su vez de domicilio legal de la empresa.

Tabla 5. Inversiones Fijas

Inversiones Fijas			
Tipo	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Computador Portátil Mac Book Pro	10	2.450.000	24.500.000
Impresora Multifuncional	1	400.000	400.000
Escritorio	1	280.000	280.000
Sillas	8	150.000	1.200.000
Mesa de reuniones	1	360.000	360.000
Total			26.740.000

Fuente: Diseñado propio

7.3.5.2 Inversiones Diferidas. Para este rubro y de acuerdo con el tipo de proyecto solo se considera como inversión diferida el costo de legalización de la corporación en la cámara de comercio, este trámite tiene un costo de \$480.000

7.3.5.3 Capital de trabajo. Como se ha mencionado anteriormente el proyecto ya ha venido trabajando con algunos consultores y clientes indígenas se considera que el capital de trabajo necesario es de solo \$2.520.000 correspondiente a los gastos de operación del proyecto por 1 mes.

7.3.5.4 Alternativas de financiación. Inicialmente la puesta en marcha del proyecto requiere de inversión en \$26`740.000, por tal razón los indígenas podemos recurrir a ellos de diferentes maneras.

Una de ellas es la donación de tres comunidades indígenas Misak, Guambianos y Paeces, porque al interior se tiene recursos predestinados para proyectos que generan beneficios comunitarios-sociales, debido a que está potencializando la oportunidad laboral para los mismos indígenas profesionales, y porque los proyectos que se asesorarían o consultarían serían para el beneficio, ventaja de una misma comunidad indígena, por ende todo se fortalecería para el interior de una o más comunidades.

7.3.5.5 Presupuesto de Ingresos, Costos y Gastos. De acuerdo con la proyección de la demanda los ingresos del proyecto están determinados por la cantidad de servicios que se prestarán anualmente por su respectivo precio de venta, se consideró que la demanda estaría expresada por horas y los ingresos estarían representados para cada año como se plantea a continuación.

Tabla 6. Presupuesto de Ingresos

Ventas	Año					
	Unidad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio Por Producto						
Precio Consultoría Virtual en Proyectos para la Población Indígena	\$ / unid.	125.000	131.250	137.813	144.703	151.938

Unidades Vendidas por Producto						
Unidades Consultoría Virtual en Proyectos para la Población Indígena	Unid.	4.800	5.040	5.292	5.557	5.834
Total Ventas						
Precio Promedio	\$	125.000,0	131.250,0	137.813,0	144.703,0	151.938,0
Ventas	Unid.	4.800	5.040	5.292	5.557	5.834
Ventas	\$	600.000.000	661.500.000	729.306.396	804.056.690	886.471.625

Fuente: Diseñado propio

Los Costos de operación del proyecto están fundamentados en la gestión de una pequeña oficina que sirve de punto de coordinación para el trabajo entre los consultores y sus clientes, los costos básicos mensuales están representados por el arrendamiento de la oficina, el pago de los servicios públicos, el pago del internet y la telefonía. En cuanto a los gastos de administración se tendrá un indígena encargado de las labores de coordinación el cual tendrá unos honorarios de \$1.200.000 y un contador con honorarios de \$500.000 mensuales.

Tabla 7. Presupuesto de Costos y Gastos

Costos Unitarios Materia Prima	Unidad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Materia Prima Consultoría Virtual en Proyectos para la Población Indígena	\$ / unid.	0	0	0	0	0
Costos Unitarios Mano de Obra						
Costo Mano de Obra Consultoría Virtual en Proyectos para la Población indígena	\$ / unid.	115.000	118.945	123.262	127.552	131.799
Costos Variables Unitarios						
Materia Prima (Costo Promedio)	\$ / unid.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mano de Obra (Costo Promedio)	\$ / unid.	115.000,0	118.944,5	123.262,2	127.551,7	131.799,2
Materia Prima y M.O.	\$ / unid.	115.000,0	118.944,5	123.262,2	127.551,7	131.799,2
Gastos Operacionales						
Gastos de Publicidad y Ventas	\$	1.200.000	1.241.160	1.286.214	1.330.974	1.375.296
Souvenirs indígenas	\$	400.000				
Dotación camisetas	\$	800.000				
Gastos Administración	\$	30.240.000	31.277.232	32.412.596	33.540.554	34.657.454
Salario director	\$	1'940.00				
Arrendamiento Oficina	\$	400.000				
Servicios públicos	\$	100.000				
Internet y telefonía	\$	80.000				

Total Gastos	\$	31.440.000	32.518.392	33.698.810	34.871.528	36.032.750
--------------	----	------------	------------	------------	------------	------------

Fuente: Diseñado propio

7.3.6 Conclusión general del Análisis Técnico. En la inversión y financiación se puede sustentar que el proyecto no requiere de grandes inversiones económicas y se basa en el conocimiento especializado como del manejo y dominio de su talento humano profesional indígena de la misma comunidad indígena.

Las inversiones fijas son muy pequeñas dado que habrá una oficina operativa para la coordinación y a la vez servirá de apoyo para reuniones puntuales laborales. La inversión diferida está basada en la legalización de la corporación ante la cámara de comercio por valor de \$480.000

En el capital de trabajo necesario y correspondiente a los gastos de operación por un mes se evidencian en \$2`520.000.

Hay varias maneras de realizar el aporte del dinero para la inversión de puesta en marcha al proyecto, y es la estrategia empresarial que se tiene al interior de tres comunidades indígenas, el apoyo económico para invertir en proyectos que generen empleabilidad, oportunidad para los mismos indígenas profesionales como la asesoría a los mismos proyectos de la comunidad.

El Presupuesto de Ingresos, Costos y Gastos está determinado por la cantidad de servicios anuales por el precio de venta expresados en la hora y los ingresos para cada año, en este caso la hora a \$125.000 por 4.800 unidades al año que equivaldría a unos flujos de caja de \$600.000.000.

Los Costos están representados en el funcionamiento de una pequeña oficina en arrendamiento, servicios públicos, pago de internet y telefonía. Los Gastos están evidenciados en las labores de coordinación como en las de un contador pagado por honorarios.

7.4 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

7.4.1 Evaluación Financiera. Para la evaluación financiera del proyecto se llevaron a cabo los cálculos en una macro de Excel diseñada para tal fin por el Fondo Nacional de Proyectos de Desarrollo Fonade, en la misma se realiza el ingreso de la información relacionada con las ventas esperadas, el precio de los servicios, las inversiones requeridas y las fuentes de financiación entre otras, de ahí se derivaron la mayoría de los resultados que se exponen a continuación.

7.4.1.1 Construcción del Flujo de Caja del Proyecto.

Tabla 8. Flujo de caja del Proyecto

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO DE CAJA						
Flujo de Caja Operativo						
Utilidad Operacional		7.892.000	20.833.328	34.636.101	60.063.333	81.097.778
Depreciaciones		8.668.000	8.668.000	8.668.000	368.000	368.000
Amortización Gastos		0	0	0	0	0
Agotamiento		0	0	0	0	0
Provisiones		0	0	0	0	0
Impuestos		0	-1.973.000	-5.208.332	-8.659.025	-15.015.833
Neto Flujo de Caja Operativo		16.560.000	27.528.328	38.095.769	51.772.308	66.449.944
Flujo de Caja Inversión						
Variación Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Variación Inventarios		0	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	0	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	0	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-1.840.000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-24.900.000	0	0	0	0	0
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	-26.740.000	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Inversión	-26.740.000	0	0	0	0	0
Flujo de Caja Financiamiento						
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		0	0	0	0	0

Intereses Pagados		0	0	0	0	0
Dividendos Pagados		0	-5.919.000	-15.624.996	-25.977.076	-45.047.500
Capital	26.740.000	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Financiamiento	26.740.000	0	-5.919.000	-15.624.996	-25.977.076	-45.047.500
Neto Periodo	0	16.560.000	21.609.328	22.470.773	25.795.232	21.402.445
Saldo anterior		0	16.560.000	38.169.328	60.640.101	86.435.333
Saldo siguiente	0	16.560.000	38.169.328	60.640.101	86.435.333	107.837.778

Fuente: Diseñado propio

Tabla 8. (Continuación)

7.4.1.2 Construcción del estado de resultados

Tabla 9. Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Ventas	600.000.000	661.500.000	729.306.396	804.056.690
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	552.000.000	599.480.280	652.303.485	708.753.828	768.973.097
Depreciación	8.668.000	8.668.000	8.668.000	368.000	368.000
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	0	0	0	0	0
Utilidad Bruta	39.332.000	53.351.720	68.334.911	94.934.861	117.130.528
Gasto de Ventas	1.200.000	1.241.160	1.286.214	1.330.974	1.375.296
Gastos de Administración	30.240.000	31.277.232	32.412.596	33.540.554	34.657.454
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Gastos	0	0	0	0	0
Utilidad Operativa	7.892.000	20.833.328	34.636.101	60.063.333	81.097.778
Otros ingresos					
Intereses	0	0	0	0	0
Otros ingresos y egresos	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	7.892.000	20.833.328	34.636.101	60.063.333	81.097.778
Impuestos (25%)	1.973.000	5.208.332	8.659.025	15.015.833	20.274.444
Utilidad Neta Final	5.919.000	15.624.996	25.977.076	45.047.500	60.823.333

Fuente: Diseñado propio

7.4.1.3 Construcción del Balance General

Tabla 10. Balance General

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BALANCE GENERAL						
Activo						
Efectivo	0	16.560.000	38.169.328	60.640.101	86.435.333	107.837.778
Total Activo Corriente:	0	16.560.000	38.169.328	60.640.101	86.435.333	107.837.778
Muebles y Enseres	1.840.000	1.472.000	1.104.000	736.000	368.000	0
Equipo de Oficina	24.900.000	16.600.000	8.300.000	0	0	0
Total Activos Fijos:	26.740.000	18.072.000	9.404.000	736.000	368.000	0
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
ACTIVO	26.740.000	34.632.000	47.573.328	61.376.101	86.803.333	107.837.778
Pasivo						
Impuestos X Pagar	0	1.973.000	5.208.332	8.659.025	15.015.833	20.274.444
PASIVO	0	1.973.000	5.208.332	8.659.025	15.015.833	20.274.444
Patrimonio						
Capital Social	26.740.000	26.740.000	26.740.000	26.740.000	26.740.000	26.740.000
Reserva Legal Acumulada	0	0	591.900	2.154.400	4.752.107	9.256.857
Utilidades Retenidas	0	0	-591.900	-2.154.400	-4.752.107	-9.256.857
Utilidades del Ejercicio	0	5.919.000	15.624.996	25.977.076	45.047.500	60.823.333
Revalorización patrimonio	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	26.740.000	32.659.000	42.364.996	52.717.076	71.787.500	87.563.333
PASIVO + PATRIMONIO	26.740.000	34.632.000	47.573.328	61.376.101	86.803.333	107.837.778

Fuente: Diseño propio

7.4.2 Criterios de evaluación financiera e indicadores financieros.

7.4.2.1 Tasa de Descuento. La tasa de descuento o costo de capital se puede definir como el precio que se debe pagar por aquellos fondos que son requeridos para realizar la inversión, es decir, representa una medida de la rentabilidad mínima que se espera que genere el proyecto de acuerdo con el riesgo de la inversión, de forma tal que el retorno esperado permita cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos de la operación, los intereses pagados y la rentabilidad que el

inversionista le exige a su propio capital invertido. Para el Proyecto de Asesoría y Consultoría Virtual en Proyectos, para la Población Indígena se evaluará el proyecto con una tasa de descuento del 17%, Tasa que de acuerdo con el Fondo Nacional de Proyectos de Desarrollo Fonade es un promedio de las tasas del sector servicios en Colombia.
(<https://www.dropbox.com/s/hgyox9fwq0hldza/Tasas%20de%20Descuento%20Fonade%202013.xlsx?dl=0>)

7.4.2.2 Valor Presente Neto.

VPN: \$90.921.073

El VPN, descontando los flujos de caja a una tasa del 17% que es la rentabilidad esperada por el formulador, es mayor que cero (positivo) lo que indica que el proyecto es viable desde el punto de vista financiero. Este criterio de decisión indica que la empresa aumentará su valor en el tiempo y que el proyecto Asesoría y Consultoría Virtual de Proyectos, para la Población Indígena se acepta desde el punto de vista financiero.

7.4.2.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

TIR: Tasa Interna de Retorno = 95,20%

La TIR del proyecto es superior a la rentabilidad esperada por el emprendedor la cual es 17% esto significa que es conveniente invertir en el proyecto Asesoría y Consultoría Virtual en Proyectos, para la Población Indígena debido a que la rentabilidad que generará supera los rendimientos que se obtendrían si se destinara la misma inversión en otro tipo de proyecto con la tasa de rentabilidad mencionada. Adicionalmente esta TIR es la tasa que hace el VPN igual a cero.

7.4.2.4 Indicadores Financieros

PRI: Periodo de Recuperación de la Inversión = 0,67

Este indicador muestra que los recursos invertidos en el proyecto, se recuperan aproximadamente en 8 meses de operación lo que ratifica la viabilidad financiera

del proyecto si se contempla un escenario temporal de 5 años de evaluación. Este indicador nos demuestra que las inversiones efectuadas son fácilmente recuperables si se cumplen con los supuestos de operación del mismo.

Margen Operativo: En promedio en los 5 años en que se evaluó el proyecto se obtiene un margen operativos de 5,2%.

Margen Neto: En promedio en los 5 años en que se evaluó el proyecto se obtiene un margen neto de 3,9%

Índice De Liquidez: La razón corriente promedio en los 5 años de evaluación es 6,8 lo cual indica que por cada peso que se debe en el corto plazo se cuenta con aproximadamente \$7 de activos corrientes para respaldar la deuda. Esto demuestra que la empresa contará con índices de liquidez adecuados para el cubrimiento de sus obligaciones.

Rentabilidad del Activo - Rentabilidad del Patrimonio

La rentabilidad del Activo promedio en los 5 años de evaluación es 40,1%

Y la rentabilidad del Patrimonio promedio en los 5 años de evaluación es 47,3%

Se espera que cuando un proyecto es rentable se cumpla la siguiente condición:

La Rentabilidad mínima esperada por los inversionistas debe ser menor o igual a la rentabilidad del patrimonio, y a la vez esta debe ser mayor que la rentabilidad del activo y mayor que el costo de la deuda en los casos en que se requiere endeudamiento, es decir:

$TMRR \leq \text{Rent. Patrimonio} > \text{Rent. Activo}$

TMRR: Tasa mínima requerida de rendimiento

En el caso del proyecto de consultoría vemos que se cumple esta condición:

$17\% \leq 47,3\% > 40,1\%$

Aquí se ratifica los buenos índices de rentabilidad que se esperan, lo cual demuestra que es viable invertir recursos en este proyecto.

7.4.2.5 Análisis de sensibilidad y riesgo. Reduciéndose un 5% el precio de venta y conservando las mismas unidades vendidas: el proyecto deja de ser viable, obteniendo unos resultados de 12,80% la Tasa interna de retorno y con un VAN de \$ -4.011.660, lo que nos indica que el precio es un factor fundamental en la viabilidad del proyecto y que no pueden haber reducciones si se quiere mantener su viabilidad

7.4.3 Conclusión general de la evaluación financiera. El proyecto de Asesorías y Consultoría Virtual en Proyectos, para la Población Indígena es viable desde el punto de vista financiero, presenta indicadores que demuestran su adecuada rentabilidad para los inversionistas. Luego de analizar los indicadores del proyecto se puede ver que el proyecto además de ser rentable es sostenible en el tiempo como empresa, presenta un índice de liquidez adecuado que puede respaldar los pasivos que se generan en la empresa. Tiene una Tasa Interna de Retorno que cumple la condición de ser mayor a la rentabilidad esperada por los inversionistas y por lo tanto puede concluirse que el proyecto puede llevarse a cabo y generará valor en el tiempo.

CONCLUSIONES

Es plenamente satisfactorio realizar la investigación del estudio de viabilidad para una empresa en Asesorías y Consultorías Virtual en Proyectos, en el municipio de Medellín, Antioquia. Porque plenamente las dudas financieras, contables, mercadológicas, técnicas, administrativas como legales, fueron exhaustivamente analizadas en cada estudio, apoyados de libros, la web, el asesor guía del cual se obtuvo una gran dedicación como el dominio y conocimiento temático, los ejercicios en cálculos matemáticos contables, financieros que reflejaron una verdad muy acertada.

No hay inseguridad para invertir, con poco dinero se puede iniciar la puesta en marcha de este tipo de proyecto, el cual se puede implementar por la web y tener un pequeño espacio tipo oficina como centro canalizador, receptor de información y apoyo para reuniones puntuales en el momento que se requiera.

El acceso al recurso económico es otra ventaja, máxime que existe facilidad de conseguirlo, ya que las comunidades indígenas por ser una población vulnerable tienen apoyo para inversión en proyectos sociales comunitarios e innovativos, es a su vez estrictamente organizada en el manejo de estos para emprender, verifica que generen empleo, oportunidad laboral a su mismo nicho poblacional y el beneficio como ventaja en que los proyectos se ejecutan para la misma población vulnerable.

Lo más hermoso del proyecto es como una indígena, piensa direccionarse en el mismo tarjet étnico, que hasta ahora nadie había analizado. Teniendo en cuenta que todo esto inició como un favor de agradecimientos y finalmente se transforma en la fuente de riqueza en ventajas y beneficios para la misma población indígena. Todos estos resultados son oportunidades que se deben direccionar y canalizar para articularse en un modelo que facilite eficiencia, efectividad y eficacia en la prestación de un servicio de franja horaria diferencial, el cual no se tiene en el mercado y esto es otro factor diferenciador, siendo su propuesta de valor.

Las recomendaciones están dirigidas a convertir este proyecto en un modelo de negocio para expandir en las diferentes comunidades indígenas del país que tanto lo requieren, y establecer la misma propuesta para lograr incrementar el empleo, la oportunidad laboral para más indígenas profesionales, gestionar los proyectos comunitarios-sociales fuentes generadoras de ingresos para una población marginal que tanto lo necesita.

¡Cabe mencionar, que es un proyecto elaborado por una indígena hecho para indígenas...!

BIBLIOGRAFIA

- Arango y Sánchez. (2011). *inga-ingano*. Recuperado el 9 de Marzo de 2015, de <http://www.todacolombia.com/etnias/gruposindigenas/inga.html>
- Baca Currea, G. (2000). *Ingeniería Económica*. Bogotá: Fondo Educativo Panamericano.
- Becerra, F. (2013). *Definición de la ley de contratación colombiana*. Recuperado el 12 de Marzo de 2015, de <http://www.nacionvisible.org/contratacion.htm>
- Bermudez Torres, J. (2010). *Comercio electrónico B2B*. Recuperado el 12 de Julio de 2015, de http://es.slideshare.net/joako10?utm_campaign=profiletracking&utm_medium=sssite&utm_source=ssslideview
- de Ávila, A. (2015). *Definición de consultoría virtual*. Recuperado el 12 de Marzo de 2015, de <http://www.qualityexperts.org/consultoriavirtual.htm>
- Departamento de Cauca. (2012). *El cauca*. Recuperado el 8 de Marzo de 2015, de [http://es.wikipedia.org/wiki/Cauca_\(Colombia\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Cauca_(Colombia))
- Departamento Nacional de Planeación. (2015). *Sistema General de Participantes* "S.G.P.". Recuperado el 12 de Marzo de 2015, de <https://www.dnp.gov.co/programas/desarrollo-territorial/Paginas/sistema-general-de-participaciones.aspx>
- Dinero. (2014). *Consultoría*. Recuperado el 15 de Mayo de 2015, de <http://www.dinero.com/especiales-comerciales/consultoria/articulo/servicios-consultoria/196118>
- Dirección de Monitoreo. (2014). *Manual para la Formulación de Proyectos de la Gobernación de Antioquia*. Medellín: Evaluación y Banco de Proyectos.

Docencia UdeA. (2015). *Selección de personal*. Recuperado el 12 de Julio de 2015, de http://docencia.udea.edu.co/Psicologia/sel_personal.html

El empleo.com. (2014). *Manejo propio del tiempo y baja inversión en ejecución de labores, principales ventajas*. Recuperado el 11 de Marzo de 2015, de http://www.empleo.com/colombia/consejos_profesionales/caracteristicas-del-trabajo-freelance-----/14847000

Férrnandez de Soto, A. (2014). *Los indígenas se reivindican esenciales para implementar la paz*. Recuperado el 9 de Marzo de 2015, de <http://www.semana.com/nacion/articulo/los-indigenas-se-reivindican-esenciales-para-implementar-la-paz/398560-3>

Francia en Colombia. (2015). ONG: convocatoria para micro-proyectos 2015. <http://www.ambafrance-co.org/ONG-Convocatoria-para-micro>

Gerencie.com Colombia. (2011). *Requisitos para la vinculación de personal*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.gerencie.com/requisitos-para-la-vinculacion-de-personal.html>

González, L. (2014). *Definición de Freelance*. Recuperado el 8 de Marzo de 2015, de <http://conceptodefinicion.de/freelance/>

Jaramillo Campuzano, M. (2015). *Propiedad intelectual Colombia*. Recuperado el 18 de Julio de 2015, de <http://www.propiedadintelectualcolombia.com/site/Intervenci%C3%B3nempresarial/Firmasconsultoras/tabid/131/Default.aspx>

Lopera, P. A. (2010). *Papel de las TIC'S en las empresas*. Recuperado el 8 de Marzo de 2015, de <http://empresascea.blogspot.com/2010/03/el-papel-de-las-tic-en-las-empresas.html>

Mera, A. (2014). *Conseguir trabajo siendo indígena o Afro es un verdadero "camello"*. Recuperado el 22 de Marzo de 2015, de

<http://www.elpais.com.co/elpais/cali/noticias/odisea-conseguir-empleo-siendo-indigena-o-afro>.

Meritum Consulting. (2015). *Nuevos negocios*. Recuperado el 12 de Julio de 2015, de <http://www.meritumconsulting.com/experiencia.html>

Microempresas de Colombia. (2015). Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.microempresasdecolombia.com/microempresas/vp256/sp/historia#a#ancla>

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. (2015). *Teletrabajo*. Recuperado el 7 de Marzo de 2015, de <http://www.trabajo.gob.ar/teletrabajo/>

Mira, E. (2014). *La consultoría a su alcance en Colombia T&P*. Recuperado el 8 de Marzo de 2015, de http://www.tecnologiayproyectos.com/index.php?option=com_content&view=article&id=17&Itemid=22

Miranda, J. J. (2004). *Gestión de proyectos* (Cuarta ed.). Bogotá: MM Editores.

Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo. (2012). Recuperado el 10 de Junio de 2015, de <http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/Biblioteca/raed-Numero-2-dfhfgh.pdf>

Sapag, N., & Sapag, R. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos* (Cuarta ed.). México: Editorial Mc Graw Hill.

Selva Pérez, J. (2008). *Tendencias del mercado laboral*. Recuperado el 8 de Marzo de 2015, de <http://www.uv.es/selva/guiaempleo/mercado2.htm>

Váquiro, J. D. (2009). *Líneas de crédito para Mipymes*. Recuperado el 7 de Marzo de 2015, de http://www.pymesfuturo.com/Fuentes_financiamiento.htm.

Vélez Pareja, I. A. (2002). *Decisiones de inversión* (Tercera ed.). Bogotá: Centro Editorial Javeriano.

**ANEXO A. MODELO DE ESTÁTUTOS
(Requisitos mínimo)**

**CLASE DE PERSONA JURIDICA A CONSTITUIRSE: FUNDACION,
CORPORACION o ASOCIACION**

CAPITULO I

Nombre, duración, domicilio y objeto

ARTICULO 1.- La entidad que por medio de estos estatutos se reglamenta se denominará _____ tiene por domicilio la ciudad de Bogotá y su sede es en la (dirección) _____. Se constituye como una entidad sin ánimo de lucro y su duración es de _____ años.

Las Fundaciones se constituyen a término indefinido.

ARTICULO 2. El objeto principal de la entidad es

Para el logro de sus objetivos podrá realizar los siguientes fines específicos o actividades:

a.) _____

b.) _____

c.) _____

CAPITULO II

Disposiciones sobre el patrimonio

ARTICULO 3.- El patrimonio de la Asociación o Corporación está constituido por las cuotas mensuales canceladas por los asociados, por los auxilios donados por personas naturales o jurídicas o por los bienes que a cualquier título adquiera,

incluyendo ayudas de empresas extranjeras, o de cualquier entidad privada. (Se debe tener en cuenta que el artículo 355 de la Constitución Nacional establece la prohibición de donaciones por parte del Estado Colombiano, a particulares).

Para las Fundaciones, es requisito contar con un patrimonio preexistente al momento de su constitución, el cual puede estar representado por los aportes iniciales de sus fundadores o bienes.

ARTÍCULO 4.- La organización y administración del patrimonio estará a cargo de la Asamblea General, la cual delegará en el tesorero la responsabilidad de su manejo. Sus fondos serán depositados en una cuenta corriente y solamente se destinarán al cumplimiento de sus objetivos.

De los asociados

ARTICULO 5.- Son miembros de la Asociación o Fundación las personas que firmaron el acta de constitución y los que posteriormente se adhieran a ella, previo el lleno de los requisitos establecidos en los presentes estatutos.

ARTICULO 6.- Son deberes de los asociados: a) ... b) ... c) ...

ARTICULO 7.- Son derechos de los asociados: a) ... b) ... c) ...

ARTICULO 8.- Condiciones para ingresar a la Asociación: a) ... b) ... c) ...

ARTÍCULO 9.- Causales de retiro: a) ... b) ... c) ...

ARTÍCULO 10.- Prohibiciones a los asociados: a) ... b) ... c) ...

ARTÍCULO 11.- Los miembros que incumplan con los presentes estatutos se harán acreedores a las siguientes sanciones: a)... b)... c)...

CAPITULO IV

Procedimiento para imponer sanciones

ARTÍCULO 12. Se debe establecer quién es el órgano competente dentro de la Asociación para imponer las sanciones por las faltas en que incurran los asociados.

a).....

b).....

CAPITULO V

Estructura y funciones de los órganos de administración y dirección

ARTICULO 13.- La Asociación o Fundación será administrada y dirigida por la Asamblea General, la Junta Directiva o Consejo Directivo.

ARTICULO 14.- LA Asamblea General tendrá dos clases de reuniones: Ordinarias y Extraordinarias, siendo necesario un quórum como mínimo de la mitad más uno para decidir y deliberar en cualquiera de ellas. *(Se puede establecer un porcentaje mayor. (La primera asamblea es recomendable que se realice dentro de los tres primeros meses del año, por lo que se deben aprobar los estados financieros).*

ARTICULO 15.- la Asamblea General está constituida por todos los miembros activos de la Asociación o Fundación, será la máxima autoridad y sus decisiones son obligatorias siempre y cuando se hayan tomado de acuerdo a lo previsto en los presentes estatutos.

ARTÍCULO 16.- Las reuniones serán presididas por el presidente de la junta Directiva o el que designe la Asamblea y un Secretario que puede ser el mismo de la Junta Directiva o el elegido en la reunión correspondiente, quienes suscribirán las actas que se levanten de la sesión.

ARTÍCULO 17.- La convocatoria a las reuniones ordinarias o extraordinarias se hará a través de comunicación escrita, avisos de prensa, carteleras, fax, etc., con ----- días de anticipación, en escrito que debe contener la fecha, hora y asuntos a tratar. Si se convoca a la Asamblea General y la reunión no se efectúa por falta de quórum, se citará a otra reunión que sesionará y decidirá con cualquier número plural de asociados. (o un porcentaje determinado).

Para las reuniones extraordinarias, se deben señalar los casos en los cuales se debe convocar y quienes están facultados para hacerlo.

ARTÍCULO 18.- Son funciones de la Asamblea general las siguientes:

- a) Velar por el correcto funcionamiento de la entidad.
- b) Elegir los miembros de la Junta Directiva por_____ años y darle su reglamento.
- c) Elegir el revisor Fiscal (o Fiscal).
- d) Estudiar el presupuesto de gastos y darle su aprobación
- e) Aprobar los estados financieros y el balance general de operaciones de la vigencia anterior.
- f) Determinar la orientación general de la Asociación.
- f) Decidir sobre el cambio de domicilio.

(en este caso implica una reforma estatutaria, que debe ser presentada ante la entidad pública que ejerce inspección, control y vigilancia, previo registro en la Cámara de Comercio).
- h) Autorizar la enajenación de bienes de la entidad.
- i) Aprobar las reformas estatutarias, la disolución y liquidación de la Asociación.

j) Las demás que le señale la Ley o se fijen en los presentes estatutos.

ARTÍCULO 19.- JUNTA DIRECTIVA: Está compuesta por el Presidente, Vicepresidente, Secretario y Tesorero, elegidos por la Asamblea general para períodos de _____ años contados a partir de la fecha _____. (el periodo lo debe determinar la asamblea).

ARTÍCULO 20.- Funciones de la Junta directiva:

a) Designar y remover sus dignatarios cuya elección NO corresponde a la Asamblea general.

b) Crear los empleos que considere necesarios para el buen funcionamiento de la Asociación.

c) Delegar en el representante legal o cualquier otro asociado, las funciones que estime convenientes.

d) Autorizar al representante legal para comprar, vender, o gravar bienes y para celebrar contratos cuyo valor exceda la suma de \$ _____. (*facultativo de la entidad.*)

e) Convocar a Asamblea General cuando no lo haga el representante legal a reuniones extraordinarias cuando lo juzgue conveniente.

f) Presentar a la Asamblea General los informes necesarios.

g) Examinar cuando lo tenga a bien los libros, documentos y caja de la entidad.

h) Tomar las decisiones que no correspondan a otro órgano de la Asociación.

ARTICULO 21. – La Junta Directiva se reunirá ordinariamente por lo menos _____

vez cada _____ y podrá reunirse extraordinariamente cuando lo soliciten dos de sus miembros, el representante legal o el revisor fiscal. Deliberará y decidirá con la presencia y los votos de la mayoría de sus miembros.

ARTICULO 22.- La Junta Directiva será elegida por la Asamblea General por el sistema de _____.

ARTÍCULO 23.- Funciones del Representante Legal:

El Representante Legal de la entidad es nombrado por la asamblea para períodos de _____ años y sus funciones son:

a) _____

b) _____

c) _____

ARTÍCULO 24.- Son funciones del Presidente:

a)... b)... c)...

ARTÍCULO 25.- Son funciones del Vicepresidente:

a)... b)... c)...

ARTÍCULO 26.- Son funciones del Secretario:

a)... b)... c)...

ARTÍCULO 27.- Son funciones del Tesorero:

a)... b)... c)...

(Se debe tener en cuenta que por transparencia, el tesorero no debe llevar la contabilidad. Esta es función de un Contador un organismos separado)

CAPITULO VI

ORGANOS DE CONTROL Y FISCALIZACION

ARTÍCULO 28.- La Asociación o Fundación tendrá un Revisor Fiscal (o fiscal) nombrado por la asamblea general y sus funciones son:

a)... b)... c)... *(Deben tener en cuenta que el revisor fiscal debe ser contador público titulado). (La organización puede adoptar ambas figuras. En el primer caso, debe ser Contador Público con las funciones establecidas en el artículo 207 del Código de Comercio y acatando las prohibiciones señaladas en el artículo 205 del citado código; en el segundo, podrá ser cualquier persona, sea o no asociado y podrá pertenecer o no a la Junta Directiva, quien actuará como Veedor).*

CAPITULO VII

Disolución y Liquidación

ARTICULO 29.- La Asociación se disolverá y liquidara: a) por vencimiento del término de duración, b) por imposibilidad de desarrollar sus objetivos, c) por decisión de autoridad competente, d) por decisión de los asociados, tomada en reunión de Asamblea General con el quórum requerido según los presentes estatuto; e) cuando transcurridos dos años contados a partir del reconocimiento de personería jurídica, no hubieren iniciado actividades, f) cuando se cancele la personería jurídica.

Téngase en cuenta que las Fundaciones se disuelven por las siguientes causales: a) cuando transcurridos dos años contados a partir del reconocimiento de personería jurídica, no hubieren iniciado actividades, b) cuando se cancele la personería jurídica, c) Por extinción de su patrimonio o destrucción de los bienes destinados a su manutención, según el Artículo 652 del Código Civil, d) por imposibilidad de desarrollar sus objetivos.

Las Fundaciones no se pueden fusionar ni transformar, por ser contraria al término de duración indefinida.

ARTICULO 30.- Decretada la disolución la Asamblea General procederá a nombrar liquidador o liquidadores. Mientras no se hagan dichos nombramientos actuará como tal el representante legal inscrito.

ARTÍCULO 31.- Los liquidadores no podrán ejercer sus cargos sin haber obtenido su inscripción ante la Cámara de Comercio de la ciudad, (para el caso de las entidades que deben registrarse ante dicha entidad), o ante la Sub dirección de Personas Jurídicas de la Alcaldía Mayor de Bogotá.

ARTICULO 32.- Terminado el trabajo de liquidación, y cubierto el pasivo, el remanente, si lo hubiere, pasará en calidad de donación a una entidad de beneficencia, o cualquier otra sin ánimo de lucro.

Procedimiento para la disolución y cancelación de la personería jurídica

ARTÍCULO 33. Publicidad y procedimiento para la liquidación. Con cargo al patrimonio de la entidad, el liquidador publicará un (1) aviso en un periódico de amplia circulación nacional, en el que informará a la ciudadanía sobre el proceso de liquidación, para que los acreedores hagan valer sus derechos.

Quince días después de efectuada la publicación, se liquidará la entidad, pagando las obligaciones contraídas con terceros, y observando las disposiciones legales sobre prelación de créditos.

Si cumplido lo anterior, queda un remanente de activo patrimonial, éste pasará a la entidad que haya escogido la asamblea según los estatutos, si ni la asamblea ni los estatutos disponen sobre este aspecto, dicho remanente pasará a una institución de beneficencia que tenga radio de acción en el Distrito Especial.

Terminado el trabajo de liquidación por parte del liquidador, debe enviar a la Sub dirección de Personas Jurídicas, los siguientes documentos en original o copia autenticada:

- Acta de disolución de la entidad, en la cual conste el nombramiento del liquidador, la cual debe registrarse ante la Cámara de Comercio, remitiendo el certificado a la Sub dirección de Personas Jurídicas dentro de los 10 días siguientes a dicho registro.
- Aviso de publicación

- Estados financieros junto con el documento en que conste el trabajo de liquidación de la entidad, que incluya el inicio de este proceso y su terminación, con firma del liquidador y revisor fiscal si lo hubiere, en caso contrario por el contador. Este documento debe ser aprobado por el órgano al que estatutariamente corresponda acordar la disolución, según acta firmada por Presidente y Secretario de la Asamblea y registrarlos ante la Cámara de Comercio.
- Certificado otorgado por la Cámara de Comercio, donde conste que la entidad se encuentra liquidada, el cual debe allegar dentro de los 10 días siguientes a su expedición.
- Certificación expedida por la entidad sin ánimo de lucro que reciba el remanente de los bienes de la entidad que se liquida, acerca de la efectividad y cuantía de la donación, junto con el certificado de existencia y representación legal.

Verificado el cumplimiento de los requisitos de orden legal y contable, la Sub dirección de Personas Jurídicas de la Alcaldía Mayor de Bogotá, procederá a informar al liquidador de la entidad, con el fin de que registre ante la Cámara de Comercio la decisión de la Alcaldía Mayor de dar por terminada la liquidación.

ARTICULO 34. La Alcaldía Mayor de Bogotá a través de la Sub dirección de Personas Jurídicas, ejerce la función de inspección, control y vigilancia.

CAPITULO VIII

Disposiciones varias

ARTICULO 35. (si las hay)

FIRMAS DE PRESIDENTE Y SECRETARIO DE LA REUNION

NOTA:

- Los estatutos deben contener las obligaciones y derechos de las entidades.
 - Todo cambio de dirección debe ser reportado ante la Cámara de Comercio, así como al organismo de control estatal.
 - Los Estatutos y sus reformas, nombramientos de Representante Legal y Dignatarios, órganos de control y fiscalización, Libros, disolución y liquidación de la entidad, debe inscribirse ante la Cámara de Comercio del domicilio de la entidad sin ánimo de lucro.
 - Efectuada la inscripción de la entidad ante la Cámara de Comercio, debe allegar a la Sub dirección de Personas Jurídicas- Unidad de Registro de la Alcaldía Mayor de Bogotá, original o copia auténtica del certificado de existencia y representación legal, junto con los Estatutos inscritos ante la citada Cámara, Acta de Constitución que debe venir firmada por todos los que constituyeron la entidad, así como por el Presidente y Secretario de la Reunión.
- Asamblea de Asociados
 - Funciones -literal e, artículo 3, Decreto 1529 de 1.990-
 - Periodicidad de las reuniones ordinarias y eventos en que se convocarán sesiones extraordinarias. -numeral 7, artículo 40, Decreto 2150 de 1.995-
 - Quórum deliberatorio: mitad más uno de los asociados.
 - Mayorías decisorias: Mayoría absoluta de los asistentes. Se puede estipular mayoría deliberatorias y decorosas diferentes. -artículo 632 código civil-
 - Representación legal:
 - Se debe definir del Representante Legal:
 - Nombre, apellidos y número de documento de identificación.
 - Funciones y facultades.
 - Forma de designación o elección.
 - Carta de aceptación al cargo por parte del designado.
 - Junta Directiva: es opcional, no hay norma que la exija. En caso que haya se debe definir:
 - Composición, modo de designación o elección.
 - Funciones y facultades.
 - Se debe anexar carta de aceptación de los designados, indicando el número de identificación -artículo 42, Decreto 2150 de 1.995-
 - Órganos de Control: Revisor Fiscal: No es obligatorio tener revisor fiscal, sin embargo si se crea el cargo se deberá efectuar el nombramiento en el acto de constitución, éste debe ser contador público titulado con su respectivo número de matrícula. Se debe definir. Facultades y obligaciones del revisor fiscal, -artículo 40, numeral 10, Decreto 2150 de 1.995-
 - Causales de disolución:
 - Por decisión de la asamblea -numeral 8, artículo 40, Decreto 2150 de 1.995-
 - Cuando se cancela la personería jurídica -artículo 17, Decreto 1529 de 1.990-

- Una vez declarada disuelta, la entidad conservará su capacidad jurídica únicamente para realizar los actos necesarios para su liquidación.
- Liquidación: La forma de hacer la liquidación una vez disuelta la entidad, comprende -numeral 9, artículo 40, Decreto 2150 de 1995-
- Nombramiento del liquidador
- El liquidador publicará tres avisos en periódico de amplia circulación nacional, dejando entre uno y otro, un plazo de quince días en los cuales informara sobre el proceso de liquidación -artículo 19 del Decreto 1529 de 1.990-
- La liquidación se efectúa quince días después de la publicación del último aviso -artículo 20, Decreto 1529-
- Pagos contraídos con terceros, observando las disposiciones sobre prelación de créditos.
- Si queda remanente de activo patrimonial este pasará a la entidad elegida por la asamblea para tal fin o a una similar de acuerdo a los estatutos.
- La naturaleza de este tipo de entidades no permite la distribución del remanente de activos entre los asociados, debido a que debe destinarse a una Entidad Sin Ánimo de Lucro de beneficio común de naturaleza similar.
- Cuando la asamblea y los estatutos no hayan dispuesto sobre este aspecto pasará a una entidad de beneficencia -artículo 20, Decreto 1529 de 1.990-
- Por escritura pública:
 - Debe ser otorgada por todos los constituyentes en forma personal o mediante apoderado. Debe contener:
 - La manifestación expresa de los asociados de constituir una asociación o corporación.
 - Los estatutos de la entidad
 - Los nombramientos correspondientes.
- Por documento privado:
 - Debe estar firmado por todos los asociados constituyentes con reconocimientos de contenido ante Juez o Notario. Debe contener:
 - La manifestación de voluntad de constituir una Entidad Sin Ánimo de Lucro.
 - Los estatutos de la asociación o corporación.
 - Los nombramientos de la nueva entidad.
 - Luego de elegir por cual forma de constitución desea conformar su asociación o corporación, usted debe pagar el impuesto de registro -Ley 223 de 1.995 y Decreto 650 de 1.996- y cancelar los derechos de registro ante la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.
 - Para obtener el número de identificación tributaria NIT , deberá ingresar a la página www.dan.gov.co o dirigirse a las oficinas de la DIAN, y diligenciar el formulario del RUT “Para trámite en Cámara”. Este se firma por el representante legal o apoderado siempre que tenga la calidad de Abogado, acompañando el respectivo poder, y con presentación personal del Representante Legal o su

autorizado -quien debe acreditar autorización con presentación personal del representante legal- se anexa a los demás documentos dirigidos a la Cámara de Comercio para completar el proceso.