

# **PLAN DE NEGOCIO PARA UNA EMPRESA DE SOLUCIONES DE GESTIÓN Y CONSULTORIA EN EL SECTOR PÚBLICO**

## **BUSINESS PLAN FOR A PUBLIC SECTOR MANAGEMENT AND CONSULTING SOLUTIONS COMPANY**

Alejandra Domínguez Suárez  
Administradora Pública  
Candidata a Especialista en Gerencia Integral de Proyectos Universidad Militar Nueva Granada  
Bogotá, Colombia.  
est.alejandra.domi@unimilitar.edu.co

### **Artículo de Investigación**

**DIRECTOR**  
**Ing. David Alejandro Rincón Castro, M.Sc.**



La U  
**acreditada**  
para todos

**ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA INTEGRAL DE PROYECTOS**  
**UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA**  
**FACULTAD DE INGENIERÍA**  
**DICIEMBRE DE 2021**

# **PLAN DE NEGOCIO PARA UNA EMPRESA DE SOLUCIONES DE GESTIÓN Y CONSULTORIA EN EL SECTOR PÚBLICO**

## **BUSINESS PLAN FOR A PUBLIC SECTOR MANAGEMENT AND CONSULTING SOLUTIONS COMPANY**

Alejandra Domínguez Suárez  
Administradora Pública

Candidata a Especialista en Gerencia Integral de Proyectos Universidad Militar Nueva Granada  
Bogotá, Colombia.

est.alejandra.domi@unimilitar.edu.co

### **RESUMEN**

Las Entidades Públicas día a día dirigen sus esfuerzos a ser altamente competitivas en escenarios globalizados y con cambios dinámicos en las tecnologías, herramientas y metodologías que apuntan a la eficiencia y eficacia de las organizaciones, de tal forma que se convierte en una prioridad buscar los puntos críticos a fortalecer para garantizar el desarrollo y el crecimiento de las empresas y sus negocios. Así pues, surge la necesidad en las organizaciones de una evaluación diagnóstica de los problemas internos y de recomendaciones e implementación de procesos de mejora en las prácticas de gestión, en este sentido y teniendo en cuenta la creciente necesidad en el sector público, se considera como una oportunidad de negocio la implementación de una empresa de consultoría dirigida al mejoramiento de las organizaciones a través de la creación de valor; prestando servicios de tipo profesional, suministrando conocimientos, experiencia y diferentes recursos para proponer soluciones y nuevas oportunidades a la alta gerencia, de tal forma que ayude a conseguir los objetivos, metas y alta competencia de las compañías.

Por tanto, es necesario realizar un plan de negocio que vislumbre el margen de acción en las diferentes actividades de mercado a fines a la prestación de servicios profesionales que suplan las necesidades de asesoría, consultoría e interventoría de empresas del sector público, a través de conocimientos especializados y herramientas tecnológicas que diagnostiquen oportunidades de mejora y sirvan para detectar falencias en las organizaciones y sus procesos contractuales.

**Palabras clave:** consultoría; interventoría; empresa; emprendimiento; estrategias; organizaciones; gerencia; gestión.

## ABSTRACT

Day by day Public Entities direct their efforts to be highly competitive in globalized scenarios and with dynamic changes in technologies, tools and methodologies that aim at the efficiency and effectiveness of organizations, in such a way that it becomes a priority to look for the points critical to strengthen to ensure the development and growth of companies and their businesses. Thus, the need arises in organizations for a diagnostic evaluation of internal problems and recommendations and implementation of improvement processes in management practices, in this sense and taking into account the growing need in the public sector, it is considered as a business opportunity the implementation of a consulting company aimed at improving organizations through the creation of value; providing professional services, providing knowledge, experience and different resources to propose solutions and new opportunities to senior management, in such a way that it helps to achieve the objectives, goals and high competence of the companies.

Therefore, it is necessary to carry out a business plan that envisages the margin of action in the different market activities to fines for the provision of professional services that meet the needs of advice, consulting and auditing of public sector companies, through knowledge specialized and technological tools that diagnose improvement opportunities and serve to detect shortcomings in organizations and their contractual processes.

**Keywords:** consultancy; overseeing; corporate; entrepreneurship; approaches; organizations; management; governance.

## INTRODUCCIÓN

Existe en el sector público deficiencias y necesidad en asesoría, consultoría e interventoría en las empresas para resolver inconvenientes que surgen en la implementación de los proyectos; las organizaciones requieren de una guía casi siempre externa que entienda su visión y misión y que presente recomendaciones e implementen estrategias de acuerdo a las tendencias gerenciales que propendan a ejecutar las metas propuestas por la organización.

Ciertamente hay una necesidad creciente en las compañías de ser más competitivos y aumentar los estándares, hay complejidad en los mercados e industrias; entonces la necesidad de consultoría se vuelve una herramienta de gestión en la que cada vez se acude más a expertos; Así que es de importancia para el crecimiento de las organizaciones evidenciar las debilidades y puntos

potencial de fortalecimiento las empresas, ya que su búsqueda en adelantarse a los cambios genera mayor rentabilidad a mediano y largo plazo. La consultoría se basa en técnicas, investigaciones de mercado y posturas teóricas para obtener resultados de relevancia, así que las empresas de consultoría “han ganado un reconocimiento por su potencial para la generación de empleo y dinamismo para promover ingresos para los sectores débiles, su capacidad de adaptación a los cambios, ya sean de tipo tecnológico o social” (Álvarez, 2020, p 255)

En la consultoría hay un gran potencial pues son empresas dinámicas que requieren continuamente estar actualizadas con las tendencias del mercado e industria y son generadoras de empleo en un sector no tradicional, además los servicios prestados son los que se suelen tercerizar en las empresas para no incurrir en costos mientras no se estén ejecutando proyectos.

Así pues, implementar una opción de negocio que sea un aliado para las empresas en su gestión empresarial para su fortalecimiento resulta ser una opción interesante para analizar; a fin de hacer un análisis del mercado se revisa las demandas en el mercado público en cuanto a consultoría y asesorías y los sectores que los requieren con más frecuencia, también se hace necesaria una revisión teórica de la consultoría como servicio empresarial.

El presente artículo de investigación planteará un plan de negocios que vislumbre las opciones de negocio y la metodología que se usará para concretar contratos en el sector público. En primera medida se hará una revisión conceptual del objeto de estudio como lo es la consultoría, interventoría, plan de negocios; luego se pasará a presentar la idea de negocio, revisar aspectos legales para la constitución de una empresa consultora, recursos materiales y financieros y estrategia de marketing y estudio de mercado. Finalmente se analizarán los datos obtenidos y se presentarán la consideración para la viabilidad de DOMAL como empresa de soluciones de gestión y consultoría en el sector público.

## **MATERIALES Y MÉTODOS**

El sector público produce bienes y servicios en proporciones a los que producen las empresas privadas, entonces el Estado se encuentra en la necesidad todos los años de contratar bienes y servicios para poder cumplir con su fin social, generar bienestar y propender un crecimiento económico, ya sea mediante la construcción de vías y obras, proyectos de vivienda, programas educativos y productivos, programas sociales y de seguridad, programas ambientales y ordenamiento territorial entre otros, tal como lo indica Stiglitz (2000).

Las entidades y empresas del sector público tienen falencias en su gestión, ya sea por causas burocráticas, por la complejidad de este tipo de organizaciones o los perfiles profesionales de los funcionarios de diferentes regímenes, por tal razón el Estado requiere dotar a estas entidades y empresas de asesorías y consultorías en diferentes proyectos, pues les permite prepararse e innovar ante los cambios del mercado, las nuevas tecnologías, así como también recibir conceptos por parte de expertos en cuanto a temas financieros, administrativos y comerciales, entre otros, para una mejor gestión pública. Para tal fin la ley 80 de 1993, define los contratos de consultoría como “contratos referidos a los estudios necesarios para la ejecución de proyectos de inversión, estudios de diagnóstico, pre factibilidad o factibilidad para programas o proyectos específicos, así como a las asesorías técnicas de coordinación, control y supervisión, también los que tiene por objeto la interventoría, asesoría, gerencia de obra o de proyectos, dirección, programación y la ejecución de diseños, planos, anteproyectos y proyecto. Es decir, a partir de la necesidad de consultoría e interventoria en el sector público, existe también una normativa para la celebración de contratos y prestación de este tipo de servicios en la administración pública.

La consultoría e interventoría objeto de este estudio de investigación, es un mercado en crecimiento pues se ha vuelto en un recurso de apoyo a la gestión interna para la gestión interna y la asesoría de proyectos. La revista Semana en el 2014, hace mención de algunos casos de éxito en Colombia, como por ejemplo KPMG la cual había crecido un 14% con respecto al año 2012 prestando servicios de auditoría y asesoría gerencial en el país, para ese momento KPMG contaba con más de 600 clientes y ventas anuales por \$ 23.288 millones. Otro caso de éxito es el de Virtus Partners Colombia que prestan servicios de consultoría a la alta dirección y registro ventas en el 3204 por US \$ 14 millones en Chile y Colombia; en un ranking ms reciente como el que presenta la revista La Nota en el 2018, se menciona a McKinsey y SGS Colombia como lideres en la consultoría gerencial en Colombia.

Para comprender el sector de la consultoría e interventoria, es relevante en primera medida comprender teóricamente lo que son y abarcan como servicios empresariales y porque son relevantes en las organizaciones, siendo necesario un marco teórico sobre el cual trabajar sus aspectos más relevantes; para ello fue necesario la búsqueda de artículos en fuentes formales y especializadas que permitan la conceptualización teórica de la consultoría e interventoria y la creciente necesidad de estos en las empresas y organizaciones; la búsqueda conceptual se basó en referentes como consultoría empresarial, la importancia de la consultoría en las empresas, y la consultoría como aliada en el crecimiento de las organizaciones.

De acuerdo a Kubr (1997) la consultoría de empresas se considera un método que mejora las prácticas de gestión y busca un perfeccionamiento proporcionando ayuda en cuanto a conocimientos, procesos o metodologías, el consultor siempre está en búsqueda del mejoramiento; la consultoría por lo tanto es considerada como un servicio profesional especial a través de personal capacitado y objetivo; un consultor busca falencias y problemas en las organizaciones, para

analizarlos y así dar recomendaciones soportadas en su pericia e integridad. Para ese mismo autor, las razones más frecuentes por las que se contrata a consultores son: alcanzar las metas propuestas, resolver problemas gerenciales, descubrir y evaluar oportunidades, mejorar el aprendizaje y poner en práctica los cambios.

En cuanto a la interventoría, las organizaciones del sector público también se ven obligadas a hacer un seguimiento, control, trazabilidad de los productos y servicios ofrecidos por proveedores con los cuales se han celebrados contratos estatales, sin embargo dicha tarea de control y seguimiento suele ser también contratada a fin de que no sea una tarea que este bajo responsabilidad de los funcionarios más allá de sus funciones, así como para que tampoco hayan vicios o posibles casos de corrupción y que se mantenga sobre todo la imparcialidad; por lo tanto esta responsabilidad también es dada a un tercero para garantizar que se cumplan con los objetivos del contrato al cual se le va a hacer la interventoría.

Ahora bien, de acuerdo a estudio llevado a cabo por Confecámaras publicado en el 2017, la tasa de fracaso de las nuevas empresas en Colombia es de cerca del 30% y suelen quebrarse dentro de los 5 primeros años de funcionamiento, lo cual indica que la probabilidad de fracaso al iniciar un emprendimiento es bastante alta y más aun cuando no se cuenta con recursos vastos y no es clara la proyección del negocio, por lo tanto una herramienta para alcanzar los objetivos empresariales y reducir las posibilidades de fracaso es un plan de negocio que contemple puntos clave de la organización y se planee la estrategia de negocio.

Para Viniera (2007) el plan de negocios está relacionado con la acción del empresario y su capacidad para adelantarse al futuro, planeando y alcanzado los objetivos. Así pues, un plan de negocios considera las áreas relevantes de la empresa y crea una estrategia a partir de estas y sus interacciones. En resumen, el plan de negocio define a través de la planeación, la ruta a seguir para

cumplir con los objetivos empresariales a través de estrategias en las principales áreas de la compañía y requiere de la comprensión del mercado y del sector en el que se desempeña.

Así mismo el plan de negocios cobra una mayor importancia cuando se va inyectar capital o se recurre a financiamiento para apalancar el negocio pues da una seguridad a los inversores sobre la rentabilidad del probable producto o servicio, pues previamente paso por un análisis que definió la canalización y el buen uso de los recursos; un plan de negocio puede generar confianza y asegurar rentabilidad.

González (2008) recomienda para la elaboración de un plan de negocios exitosos seguir una secuencia de pasos, de los cuales hemos seleccionado 4 por considerarlos relevantes:

***Presentación de la idea de negocio:*** DOMAL SAS es una microempresa que busca brindar soluciones de alta gestión a través de consultoría e interventoría enfocadas en el crecimiento y la generación de un valor agregado sostenible, su propuesta de valor está en minimizar riesgos para alcanzar el máximo rendimiento y funcionalidad a partir del análisis y la comprensión de las diferentes herramientas y metodologías mediante las que se puede alcanzar los objetivos misionales. Su visión de futuro cliente son las Entidades Públicas que busquen mejorar su eficiencia y el cumplimiento de metas.

Sus principales servicios son:

- Medición y análisis de indicadores de gestión
- Elaboración y control presupuestario
- Administración de procesos de contratación
- Formulación, seguimiento y evaluación de políticas públicas
- Informes para la revisión y adecuación de instrumentos de gestión
- Planeación, formulación y puesta en marcha de proyectos



- Análisis estadístico para la toma de decisiones
- Formulación y evaluación de planes de desarrollo
- Evaluación, seguimiento y control en función de la normatividad

**Aspectos legales:** Para la creación de empresa en Colombia es necesario cumplir con requisitos y trámites legales, de acuerdo a la información registrada en la Cámara de Comercio de Bogotá, los tramites jurídicos y tributarios para la creación de una empresa son;

- Registro como persona jurídica, lo cual trae implicaciones tributarias y responsabilidades jurídicas
- Registro de nombre, para ello se debe consultar disponibilidad (homonimia)
- Clasificación de actividad económica CIIU
- Verificación de marca y registros previos
- Diligenciamiento de RUES
- Creación de Estatutos
- Copia de documentos de representante legal
- Solicitud de pre RUT y Pre matricula mercantil
- Pre aprobación de los documentos radicados
- Solicitar RUT y firma digital en la DIAN
- Tramitar habilitación y facturación electrónica

Objeto Social: El objeto social de la sociedad será indeterminado, sin embargo, a título enunciativo la sociedad tendrá entre otras las siguientes actividades: La prestación de asesoría y asistencia a empresas y otras organizaciones en temas de gestión empresarial, tales como la planeación estratégica y organizacional; planeación financiera y presupuestal; formulación de

objetivos y políticas de comercialización; políticas, prácticas y planificación de recursos humanos; planeación de la producción, la supervisión y gestión de las actividades. La prestación de asesoría, orientación y asistencia operacional a empresas y otras organizaciones sobre cuestiones de gestión, como la planificación estratégica y organizacional; temas de decisión de carácter financiero; objetivos y políticas de comercialización; planificación de la producción; políticas, prácticas y planificación de derechos humanos. Los servicios que se prestan pueden abarcar asesoramiento, orientación y asistencia operativa a las empresas y a la administración pública en materia de: Las relaciones públicas y comunicaciones.

Clasificación De Actividades Económicas – CIIU: Actividad principal Código CIIU:

7020 Actividades de consultoría de gestión

Secundaria Código CIIU: 7010 Actividades de administración empresarial

Otras actividades

Código CIIU: 8211 Actividades combinadas de servicios administrativos de oficina

Código CIIU: 8299 Otras actividades de servicio de apoyo a las empresas

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es Microempresa

***Recursos materiales:***

Tabla 1 estimación de inversión inicial en recursos

<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
Suscripción SIIGO contador	\$ 1.260.000
Suscripción motora de búsqueda procesos	\$ 888.000
G Suite empresarial	\$ 523.224
Hosting y dominio	\$ 520.000
Tarifa registro mercantil	\$ 196.000
Equipo de cómputo e impresión	\$ 3.800.000
	<u>\$ 7.187.224</u>

Fuente: elaboración propia

Se estima que para el primer año de puesta en marcha de DOMAL en el sector público, se requerirá los ítems relacionados en la tabla 1, los cuales ascienden a \$7.187.224. Tales ítems han sido escogidos como los de más relevancia para funcionamiento, como los son un sistema contable y de facturación electrónica los cuales son exigidos por la normatividad colombiana en cuanto a aspectos financieros y tributarios, los demás conceptos se requieren para tener acceso a las oportunidades de negocio y comunicaciones de tipo corporativo, así mismo es necesario equipo tecnológico para desarrollar las actividades propias de la empresa.

**Recursos Financieros:** El primer capital de trabajo para una empresa de consultoría es el conocimiento, pues las inversiones necesarias dependerán de los proyectos o contratos a ejecutar, sin embargo, hay un aporte inicial de \$ 10.000.000 por parte de su única accionista y representante legal.

En la estimación de ingresos y descuentos se tienen en cuenta el pago aportes parafiscales para la empresa de pensiones 12%, Salud 8.5%, ARL 0.522% y Caja de compensación familiar 4%. La empresa durante su primer año de gestión no incurrirá en gastos de arrendamiento ni aportes a SENA e ICBF ya que sus empleados no superan los 10SMLV. Así como también descuentos por ley como el IVA, Rética y estampillas municipales.

### **Estrategia de marketing**

Como ya se ha mencionado, el cliente objetivo de DOMAL son las entidades y empresas del sector público susceptibles por su objeto social y misionalidad a contratar servicios profesionales de consultoría e interventoría, sin embargo este es un sector al que no se llega de la manera convencional o como lo conocemos en el sector privado donde se pueden usar diferentes estrategias para atraer o captar clientes, como con publicidad tradicional o marketing digital y uso de redes sociales, posicionamiento de marca y manejo de promociones u ofertas.

En contraste, el sector público para adquirir servicios o productos cuenta con una normativa que regula las interacciones con privados, previendo casos de corrupción, generación de monopolios o ir en contravía de los principios constitucionales de principios constitucionales de igualdad, mérito, moralidad, eficacia, economía, imparcialidad, transparencia, celeridad y publicidad. Por lo tanto, la estrategia de marketing usada para DOMAL debe alinearse con la normatividad vigente en materia de contratación pública.

Desde el 2007 se implementó el Sistema Electrónico de Contratación Pública SECOP II, que es la plataforma transaccional que permite a compradores y proveedores realizar el proceso de contratación en línea, donde, con la creación de cuentas, tantas Entidades Estatales pueden publicar y adjudicar sus procesos de contratación, y los proveedores pueden encontrar oportunidades de negocio, hacer seguimientos y realizar preguntas u observaciones a los procesos. Este sistema permite un mayor acceso a la información y mayor transparencia a los procesos de contratación.

Por lo que la estrategia de marketing para DOMAL se centrara en:

- Análisis de mercado que permita la segmentación de acuerdo al rango de acción: Este ítem se abordara con detalle más adelante, sin embargo, su principal fin es delimitar geográfica, presupuestal y contractualmente el alcance de DOMAL para presentarse a procesos licitatorios.
- Adquisición de experiencia: Para el primer año de trabajo con el sector público, DOMAL se centrará en conseguir experiencia y respaldarla con certificados de ejecución que demuestren montos y objetos contractuales, los cuales puedan servir como habilitantes para presentar ofertas en otros procesos de forma escalable.

- Uso de herramientas tecnológicas: Para aumentar la eficiencia de los servicios prestados se contempla el uso de recursos tecnológicos para atender a los requerimientos como CRM, SUITE empresarial y Ms Project

**Estudio de mercado:** Ferré (1997) define un estudio de mercado como “un instrumento para obtener información adecuada ante un problema concreto de toma de decisiones” para lo cual se requiere una recolección y análisis de datos que puedan vislumbrar el comportamiento del sector de interés. Para nuestro análisis fue necesario la recolección y segmentación geográfico, presupuestal y contractual. Así pues, para la creación de un target de negocio se realizó una búsqueda de los procesos públicos enfocados en la consultoría e interventoría, para así hacer un sondeo en el sector público de cuáles son los sectores más susceptibles de requerir servicios de consultoría e interventoría, así mismo el volumen de la demanda de tales servicios en entidades ubicadas en Bogotá y alrededores, también el rango de valores en los que oscilan estos contratos, los requisitos mínimos exigidos para presentar ofertas comerciales y por ultimo los métodos de contratación que son usados en este tipo de objetos contractuales; para ello se usara bases de datos que recopilan y ofrecen la información mayormente contenida en el aplicativo SECOP I y SECOP II, fuente principal de información para hacer un sondeo de mercado y revisar a grandes rasgos cuales son los requisitos que las empresas prestadores de servicios de consultoría e interventoría deben cumplir para presentarse a procesos licitatorios o presentar propuestas comerciales. El estudio de mercado se llevará a cabo a partir de una base de datos construida con los diferentes contratos del sector público, se escoge este sector por la afinidad, conocimiento, experiencia y sobre todo por la disponibilidad y centralización de la información.

La actividad económica se centra en asesorías, consultorías e interventorías y servicios y otras actividades tales como bienestar, servicios sociales, cívicos y políticos tales como atención

cultural, estratificación económica, planes y esquemas de ordenamiento territorial, planes de desarrollo, gestión de riego, servicios de administración pública y servicios administrativos en general como la gestión de calidad, gestión documental, gestión empresarial y cultura organizacional; también se seleccionan solo procesos en el municipio de Cundinamarca, y que estén en un rango de \$1 a \$ 60.000.000 estimando que es el valor máximo por el que podría responder el capital de la empresa.

Ahora bien, el rango escogido para la realización del estudio es lo que va en la vigencia del 2021 desde enero hasta septiembre; en primera medida la delimitación con estos criterios obtiene un resultado de 1.236 procesos de contratación, sin embargo muchos de ellos tienen a simple vista características que son incompatibles con la misión y visión de DOMAL como lo son las obras civiles en cuanto a estudio técnicos y diseños arquitectónicos y proyectos agropecuarios y también lo relacionado con traducciones, Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el trabajo, concesiones de vías y peajes entre otros. Retirando los procesos que por su objeto no son susceptibles de ser atendidos por DOMAL como una empresa de consultoría, se tienen un total de 758 procesos para análisis de mercado.

## **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

A continuación, se presentarán y analizarán los diferentes resultados obtenidos a partir de la base de datos construida con información disponible en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública, durante los meses de enero a septiembre del 2021.

Tabla 2 Modalidad *en contratación de consultoría*

MODALIDAD	CANT.
Contratación mínima cuantía	417
Régimen Especial	287
Selección abreviada de menor cuantía (Ley 1150 de 2007)	24
Concurso de méritos abierto	12
Entidades descentralizadas	10
Contratos y convenios con mas de dos partes	4
Subasta Inversa	3
Licitación	1
<b>TOTAL</b>	<b>758</b>

Fuente: Sistema Electrónico para la Contratación Pública – elaboración propia

La modalidad de contratación muestra que de los 758 procesos enmarcados en la asesorías, consultorías e interventorías y otras actividades relacionadas, existen tres modalidades (los procesos con modalidad selección abreviada, subasta inversa y licitación) que por el tamaño y antigüedad de DOMAL no son aplicables al menos a corto plazo, por lo que se descartan del análisis, quedando para análisis 730 procesos.

Tabla 3 *Cuantías en contratación de consultoría.*

CUANTIA	CANT.
1 - 5.000.000	95
5.000.001 - 1.000.0000	111
1.0000.001 - 15.000.000	87
15.000.001 - 2.000.0000	106
2.0000.001 - 25.000.000	101
25.000.001 - 3.000.0000	65
3.0000.001 - 35.000.000	30
35.000.001 - 4.000.0000	53
4.0000.001 - 45.000.000	19
45.000.001 - 5.000.0000	21
5.0000.001 - 55.000.000	16
55.000.001 - 6.000.0000	26
<b>TOTAL</b>	<b>730</b>

Fuente: Sistema Electrónico para la Contratación Pública – elaboración propia

Se puede evidenciar en la tabla 3 que el grueso de los procesos cuenta con presupuestos de hasta 25 millones de pesos y que valores mayores concentran el mínimo de procesos.

Dada la capacidad financiera de DOMAL se considera que puede participar en proyectos de hasta 15 millones de pesos, por lo que es favorable que ahí sea donde se concentren la mayoría de procesos, pues una mayor demanda.

Tabla 4 *Meses de actividad de los procesos*

MES	CANT.
ene	54
feb	49
mar	63
abr	95
may	84
jun	69
jul	100
ago	102
sep	114
<b>TOTAL</b>	<b>730</b>

Fuente: Sistema Electrónico para la Contratación Pública – elaboración propia

Para los primeros meses del año se registran procesos, es decir existe la necesidad y se sale a contratar este tipo de servicios, sin embargo, se puede observar un aumento de la necesidad, sobre todo para el tercer trimestre donde se doblan los procesos, también es posible que estos números vuelvan a caer hacia el último trimestre del año debido a los plazos de ejecución presupuestal en las entidades y los plazos para cumplir con los objetos contractuales.

Tabla 5 *Portal de contratación*

PORTAL	CANT.
Secop 2	453
Secop 1	267
Fuera del seco	10
<b>TOTAL</b>	<b>730</b>

Fuente: Sistema Electrónico para la Contratación Pública – elaboración propia

Aunque el portal que se utilice para la publicación de los procesos no tiene influencia en otros aspectos de relevancia, si es un indicativo de donde concentrar las búsquedas de posibles negocios, básicamente la concentración mayor está en la plataforma SECOP 2, lo que facilita el proceso de presentación de las ofertas, por ser totalmente a través de la herramienta.



Tabla 6 Promedio de cuantía

Modalidad	Promedio de Cuantía
Concurso de méritos abierto	\$ 46.296.665
Contratación mínima cuantía	\$ 22.783.000
Contratos y convenios con mas de dos partes	\$ 20.586.772
Entidades descentralizadas	\$ 15.403.612
Licitación	\$ 10.902.312
Régimen Especial	\$ 17.628.699
Selección abreviada de menor cuantía (Ley 1150 de 2007)	\$ 43.554.584
Subasta Inversa	\$ 41.698.718

Fuente: Sistema Electrónico para la Contratación Pública – elaboración propia

Tal y como se observa en la tabla 6, los procesos de contratación con el menor valor promedio de presupuesto son las contrataciones por licitación, y entidades descentralizadas, mientras que los procesos con mayores valores promedio de cuantías son el concurso de méritos y la selección abreviada.

Tabla 7 Actividad económica.

ACTIVIDAD	CANT.
Gestión de calidad - Normatividad (Capacitación y/o implementación)	64
Capacitación y educación no formal	61
Capacitación y educación no formal   Capacitación y educación formal	58
Mano de obra y/o Suministro de personal	55
Asesoría - consultoría jurídica	41
Gestión documental, organización y/o transporte y/o custodia de archivos	24
Interventoría en obras civiles   Interventoría - Consultoría - Estudios en transporte y movilidad	22
Asesoría, interventoría y/o consultoría en formulación proyectos de educación	14
Atención al adulto mayor	14
Selección de personal	13
Interventoría - Consultoría - Estudios Ambientales	12
Estudios y diseños en obras civiles   Interventoría - Consultoría - Estudios en transporte y movilidad	9
Interventoría - Consultoría - Estudios en transporte y movilidad	9

Fuente: Sistema Electrónico para la Contratación Pública – elaboración propia

En la identificación de las actividades económicas registradas en los procesos escogidos para el análisis de mercado, no hay ítems generales que permitan sectorizar en grandes grupos, sin embargo, es posible identificar por frecuencia que las actividades económicas que son más

susceptibles de contratar servicios de consultoría e interventoría son la relacionadas en la tabla 5, liderando la gestión de calidad, capacitaciones, asesorías, gestión documental y formulación de proyectos.

## **CONCLUSIONES**

El sector público requiere de servicios profesionales especializados para consultoría e interventoría en diferentes áreas de gestión que se encuentran relacionadas con el objeto de DOMAL, por lo existe una demanda de los servicios ofertados.

De acuerdo al tamaño y capacidad de DOMAL en la actualidad, puede presentar ofertas a procesos que tengan modalidades de contratación directa, contratación de mínima cuantía, régimen especial y concursos de méritos abierto, sin embargo, no está a su alcance presentarse a procesos con modalidad de selección abreviada, subasta inversa y licitación.

La segmentación hecha en el análisis de mercado indica que es viable participar en procesos con montón de hasta \$ 25.000.000 y que puedan ser ejecutados en Bogotá y Cundinamarca, ya que no hay presencia de oficina física en otras ciudades capitales, esto a fin de reducir costos y gastos y evitar riesgos asociados a la ejecución.

Al prestarse servicios, la empresa no requiere contar con grandes capitales de inversión, sin embargo, es necesario consolidar un Networking que permita integrar paulatinamente a profesionales en otras áreas del conocimiento que permitan la prestación de servicios de consultoría en áreas como la construcción y los servicios tecnológicos.

Como estrategia para su primer año de gestión en el sector público, se debe garantizar adquirir experiencia, para contar con soportes como certificaciones de contratos ejecutados al 100% que permitan gradualmente hacer ofertas económicas y participar en procesos más grandes,

para ello podría sacrificar rentabilidad el primer año, aprovechando que no se cuenta con deudas financieras y que actualmente no se incurre en gastos de arriendos y personal fijo.

### **AGRADECIMIENTOS**

A mi hijo Thomas, quien a sus 18 meses ha sido increíblemente fuerte y muy paciente,  
permitiéndome cumplir con esta meta profesional.

A mi esposo John por creer en mis capacidades e impulsarme en los momentos difíciles.

## Referencias

- Stiglitz, Joseph (2000) La economía del sector público, Universidad de Columbia, Tercera Edición (Traducida)
- Álvarez, Contreras D.E., & Jimenez Lyons K.A (2020) La consultoría y asesoría: aliada | estratégica para el fortalecimiento empresarial de las mipymes en Colombia. Revista Tendencias, 11(1), 252-271. Obtenido de <https://app.vlex.com/#/vid/846900523>
- Viniegra, Sergio (2007) Entendiendo el plan de negocios: Una herramienta ppara entender mejor la importancia del plan de Negocios en la actualidad. Obtenido de [https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=JcoXAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA8&dq=que+es+un+plan+de+negocio&ots=3ZAlhqsjwp&sig=p\\_NdDk3qjXlRds7JBQtRRSXUotQ#v=onepage&q=que%20es%20un%20plan%20de%20negocio&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=JcoXAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA8&dq=que+es+un+plan+de+negocio&ots=3ZAlhqsjwp&sig=p_NdDk3qjXlRds7JBQtRRSXUotQ#v=onepage&q=que%20es%20un%20plan%20de%20negocio&f=false)
- Senado de la Republica, Ley 80 Diario Oficial No. 41.094 de 28 de octubre de 1993 Por la cual se expide el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública Colombia.
- Senado de la Republica, Ley 1150, Diario Oficial No. 46.691, Colombia, 16 de julio de 2007, Por medio de la cual se introducen medidas para la eficiencia y la transparencia en la Ley 80 de 1993 y se dictan otras disposiciones generales sobre la contratación con Recursos Públicos.
- Senado de la Republica, Ley 909 de 2004, Diario Oficial No. 45.680, Por la cual se expiden normas que regulan el empleo público, la carrera administrativa, gerencia pública y se dictan otras disposiciones.
- Kubr, M (1997 ) La consultoria de empresas: guía para la profesión Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, tercera edición (revisada),
- Gutiérrez Galván, Angela; Román Inga, María Lourdes; Paredes Morales, L. G. (2011). Plan de negocios para relanzar governa sac y construir su ventaja competitiva en el mercado de consultoría en gestión pública del sector público peruano mediante la aplicación de la metodología de trabajo agile. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Retrieved from <http://hdl.handle.net/10757/622753>
- Cesar Prieto & Carlos Rodríguez & Diana Ruiz & Viana Rubiano, 2011. "La interventoria en Colombia: un aspecto de reflexion academica," Investigaciones y Productos CID 008904, Universidad Nacional de Colombia -FCE - CID.

- Alcaraz, R. (2005) "El Emprendedor de éxito" Guía de Planes de Negocios" 2 Edición, Mc. Graw Hill, México .D.F.
- González, D. (2008) "Plan de Negocios Para Emprendedores al Éxito. 1era. Edición, Editorial Mc Graw Hill.
- Lossio, D. (2016). Plan de negocio para una consultora de pequeñas y medianas empresas en el Perú (Tesis de Máster en Dirección de Empresas). Universidad de Piura. Programa de Alta Dirección. Lima, Perú.
- Salcedo Elizabeth & Argemiro Fuentes, Trámites jurídicos y tributarios para crear empresa, Cámara y Comercio de Bogotá. Disponible en <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa/Temas-clave-para-su-proyecto-de-empresa/Legal-y-tramites>
- Ferré, José & Ferré, Jordi (1997), Los estudios de mercado. Cómo hacer un estudio de mercado de forma práctica. Todo lo que conviene saber para hacer estudios con escasos recursos, Ediciones Diaz de Santos S.A.
- Cámara de Comercio de Bogotá Alcaldía Mayor de Bogotá D.C.(2008) , Cartilla ¿Cómo hacer un estudio de mercados para la creación y el desarrollo inicial de una empresa?. Disponible en <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/handle/11520/1273>
- Ferrell, O. C. & Hartline, Michael D.(2012) Estrategia de marketing, Quinta Edición, Editorial Cengage