

Hoja de vida empresarial MS Consultoría





Contenido

1. Información Empresarial.....	2
2. Reseña histórica.....	3
3. Nuestra razón de ser.....	3
4. Nuestro portafolio	5
5. Nuestro equipo de trabajo	6
6. Experiencia	¡Error! Marcador no definido.
7. Declaración participante	17

1. Información Empresarial



Razón social	MS Consultoría SAS	
Fecha de constitución	4 de febrero de 2014	
Matrícula mercantil	21-504414-12	
NIT	900.697-788-0	
Dirección	Calle 9 No. 72.50 Interior 412	
Teléfono	310 432 11 46	
Correo electrónico	contacto@msconsultoria.com.co	
Página web	www.msconsultoria.com.co	



2. Reseña histórica



3. Nuestra razón de ser



MS Consultoría SAS se erige como un referente dedicado al impulso y desarrollo de las micro y pequeñas empresas (Mypes) a nivel local, regional y nacional. Nuestra misión consiste en ofrecer soluciones pertinentes que *integren el conocimiento del mercado a la gestión estratégica de las organizaciones generándoles valor*. Nuestra visión va más allá de la asesoría convencional, a través de un enfoque colaborativo y la comprensión de las dinámicas del mercado, buscamos potenciar las capacidades de las Mypes para enfrentar los retos actuales y construir un futuro sólido y sostenible.

En nuestra concepción, las Mypes son entidades integrales que requieren un enfoque holístico para su crecimiento y sostenibilidad. En este sentido, consideramos que la reflexión y la planeación estratégica constituyen la piedra angular para abordar la organización desde diversas perspectivas, tales como comercial, financiera, gestión del talento humano, entre otras. En MS Consultoría SAS, nos comprometemos a guiar a las Mypes en la formulación y ejecución de estrategias que maximicen su potencial y les permitan adaptarse de manera ágil a un entorno empresarial dinámico.



Nuestro foco tiene que ver con la articulación con aquellos actores comprometidos con el fomento del emprendimiento y empresarismo, tales como: medianas y grandes empresas, las cámaras de comercio, secretarías de desarrollo económico o de productividad de las alcaldías y gobernaciones, ministerios adscritos al gobierno nacional, entidades multilaterales, organizaciones de la sociedad civil (ONG, fundaciones, asociaciones, corporaciones), entre otras. Reconocemos que estas entidades son catalizadores del tejido empresarial. Las consideramos no solo socias estratégicas sino también elementos fundamentales de la construcción de un ecosistema empresarial sólido para las Mypes. Por ello son para nosotros clientes importantes a través de los cuales impactamos el tejido microempresarial de nuestros territorios.

4. Nuestro portafolio



- Consultoría en direccionamiento estratégico: diagnósticos empresariales y planes de mejoramiento. Acompañamiento en la reflexión estratégica. Revisión y definición de la planeación estratégica.
- Formulación de planes estratégicos con metodología prospectiva.
- Acompañamiento en el diseño de modelo de negocio con metodología CANVAS.

Gestión estratégica

- Análisis de indicadores financieros para las Mypes.
- Estudios de costos y precios.
- Diseño de presupuestos de gastos/costos e inversión.
- Acompañamiento y capacitación en finanzas personales y corporativas para Mypes.

Gestión contable/financiera

- Acompañamiento en la revisión y formulación de proyectos de (planes de negocio): emprendimiento y empresarismo social, inversión y cooperación nacional e internacional.
- Acompañamiento en la formulación de proyectos de responsabilidad empresarial para los equipos de trabajo en temas de: finanzas personales y familiares, finanzas para el retiro laboral.

Gestión de proyectos

Gestión comercial

- Consultoría en gestión comercial: definición de planes de mercadeo, ventas y servicio.
- Estructuración del departamento comercial de las Mypes.
- Diseño de protocolos de servicio y atención a clientes.
- Definición de perfiles de funciones del equipo comercial.
- Estructura y análisis de presupuestos de ventas y mercadeo.
- Elaboración y acompañamiento en agendas comerciales en misiones comerciales emitivas y receptivas.
- Entrenamiento a la medida (seminarios, talleres y cursos).
- Asesoría en la elaboración y redacción de documentos comerciales.

Fortalecimiento empresarial

Inteligencia e investigación de mercados

- Estudios de mercados.
- Inteligencia de mercados.
- Evaluación de la calidad del servicio.
- Inteligencia competitiva.
- Diseño y/o aplicación de encuestas.
- Coordinación y ejecución de trabajo de encuestaje.
- Diseño y aplicación de técnicas de investigación cualitativas.

5. Nuestro equipo de trabajo



A continuación, relacionamos los perfiles de los dos miembros del equipo de trabajo. Sin embargo, en los casos eventuales podemos contar con otros consultores:





Participante en el diseño y ejecución del voluntariado en Capitalismo consciente para Comfama durante seis años.



Participante en diseño y ejecución de escuelas financieras para varias empresas con presencia en Medellín, Bogotá, Cali y Barranquilla.

Evelin Torres Mena



Especialista en Gerencia de Mercadeo
Ingeniera Administrativa.



Asesora y docente empresarial en temas de: planeación estratégica, finanzas personales, servicio al cliente, mercadeo y ventas.



Curriculum completo



Curriculum completo



Investigador en áreas de economía local y regional, mercados laboral y educativo, economía sectorial, perfil de consumidores, entre otros temas.
Asesor metodológico en proyectos de inversión y de investigación.



LinkedIn



Docente de las Universidades de Antioquia, Nacional (Sede Medellín), Funlam, EAFIT, UPB, San Martín, U. de Medellín, Esumer.



Ponente nacional e internacional, autor y coautor de artículos y libros digitales en temas económicos.

Juan Carlos Arango Quintero



Especialista en Finanzas (C)
Magíster en Ciencias Políticas y Economista de la Universidad de Antioquia.



Consultor empresarial en: planeación prospectivo-estratégica, gestión comercial y de Mercadeo y gestión financiera.

6. Nuestra experiencia



Desde 2014 a la fecha hemos desarrollado las siguientes actividades en términos de nuestro portafolio de servicios:

En términos generales, y a partir del 2014 y a nombre de MS Consultoría SAS, hemos logrado:



Detalle de las actividades:



No.	Fecha	Empresas	Programa/proyecto y operador	Actividad o área de intervención
1.	Agosto a noviembre de 2023.	Constru22.	Programa de Fábricas de Competitividad operado por la Cámara de Comercio de Bogotá.	Gestión comercial.
2.	Febrero a septiembre 2023.	Panadería MODOU.	Gestión promocional	Actualización de portafolio de productos, manual de servicios y atención al cliente. Documentación de procesos de talento humano.
3.	<ul style="list-style-type: none"> - Diciembre 2022. - Diciembre 2022-enero 2022. - Diciembre 2022-enero 2022. - Febrero 2023. - Febrero 2023. - Febrero-marzo 2023. - Febrero-marzo 2023. 	<ul style="list-style-type: none"> - Neuenergy. - Conicso. - Terento. - BatX. - Core Soft SAS. - Lacco Abogados. - Podio. 	Programa Valle del Software Ruta-N.	Plan de mercadeo y comercialización.
4.	Enero-junio 2023.	CYR Integrando Soluciones.		Definición de plataforma estratégica, acompañamiento comercial y de procesos operativos.
5.	Diciembre 2020-febrero 2021	Interactuar	Alianza Avancemos Bajo Cauca (ABC)-Interactuar	Coordinar las actividades relacionadas con la feria que será organizada por la Alianza Avancemos Bajo Cauca para el mes de febrero de 2021, considerando lineamientos definidos en conjunto, desde el proyecto e Interactuar.
6.	Abril-mayo 2021.	Volando Alto.	Programa de Fábricas de Competitividad operado por la Cámara de Comercio de Bogotá.	Gestión comercial.
7.	2020-actualmente.	Obras y Piscinas.		Definición y ejecución del plan estratégico de mercadeo y ventas. Consultora permanente en procesos estratégicos operacionales, mercadeo, ventas y talento humano.

No.	Fecha	Empresas	Programa/proyecto y operador	Actividad o área de intervención
8.	<ul style="list-style-type: none"> - Febrero 2020. - Febrero 2020. - Febrero 2020. - Marzo 2020. - Noviembre-diciembre 2020. - Noviembre-diciembre 2020. - Noviembre 2020. - Junio-julio 2021 	<ul style="list-style-type: none"> - Ing. Walter Castro. - COLIBAN. - Wilson Restrepo Panadería. - Café Rubiácea. - Q2 Mas Que Queso - Arquitectura y Construcción. Integral SAS. - Panadería y Repostería Messer. - Quile 	Mentoría para empresas en el convenio CREAME (Incubadora de Empresas)-COMFAMA.	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de documento y lienzo con modelo de negocio CANVAS, mapa de empatía, mapa propuesta de valor. -Diseño del portafolio de servicios. -Diseño de la estructura de costos de los servicios. -Diseño formato prueba de concepto. -Proceso de venta.
9.	Enero-marzo 2020.	<ul style="list-style-type: none"> - Custodia Moda. - Fajas Bodyflex. - Vida Mía. 	CREAME.	Definición del plan estratégico para tres empresas del Clúster Moda.
10.	<p>Septiembre-octubre 2020.</p> <p>Marzo-mayo 2021.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -ARITHMOS (Universidad Nacional). -CIDIAM (Escuela Naval Almirante Padilla (ENAP). -SIGEA (Secretaría de Educación Envigado, Centro de Innovación y Desarrollo (CID) e Institución Universitaria de Envigado-IUE y HC Inteligencia). -KUBERA (Empresa OPEN SKY). -GREENBIOTECH (Universidad de Medellín) -MOYCOT (Universidad Nacional sede Medellín). -LINEA DE LA FELICIDAD (Universidad de Antioquia). -K-SHARE (Universidad de Caldas). -INNTERA (Universidad Nacional sede Medellín, CES, Politécnico JIC). -BRAVO-LAB (I. U. Pascual Bravo). -VOLUTA (Universidad de Antioquia). 	Proyecto Creación y fortalecimiento de empresas de base tecnológica tipo Spin-Off. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación-MINCIENCIAS y CREAME.	<ul style="list-style-type: none"> - Modelo de gestión - Estructura orgánica - Elementos básicos de gobierno corporativo - Formulación del plan estratégico - Rediseño del portafolio de servicios/productos. - Segmentación del mercado. - Diseño de cuestionarios de validación comercial. - Coordinación de ejercicios de validación comercial.
11.	Enero-agosto 2020.	Alum & Glass.		Definición del plan estratégico de promoción y endomarketing.
12.	Enero-marzo 2020.	Diverfomy.		Definición del plan estratégico y comercial de la empresa documentando las estrategias y actividades por áreas.
13.	Mayo 2019-enero 2021.	AG Cocinas.		Definición del plan estratégico de la empresa documentando las estrategias y actividades por áreas.

No.	Fecha	Empresas	Programa/proyecto y operador	Actividad o área de intervención
14.	Agosto-octubre 2019.	Institución Universitaria Esumer.		Revisión y corrección técnica de texto académico en el área de prospectiva y desarrollo económico.
15.	Mayo-junio 2019.	Laboratorio Clínico Labvy SAS.		Acompañamiento en planeación estratégicas y plan de mercadeo.
16.	Noviembre 2018-enero 2021.	Multisoluciones Ágiles		Definición del plan estratégico y de mercadeo de la empresa documentando las estrategias y actividades.
17.	Febrero-junio 2018.	Congregación de la Fraternidad Sacerdotal		Estudio prospectivo estratégico al 2048. Esto mediante la utilización de una combinación de metodologías como: Prospectiva, Planeación Estratégica, Indagación Apreciativa y Dinámica de Sistemas.
18.	Enero-diciembre 2017.	27 empresas.	Cámara de Comercio de Bogotá.	Asesorar en la búsqueda y consecución de compradores en la ciudad de Medellín para la actividad de Agendas Comerciales.
19.	– Agosto-octubre 2017. – Noviembre 2017. – Diciembre 2017.	– Medellín: 17 empresas. – Cúcuta: 11 empresas. – Ibagué: 27 empresas.	INEXMODA.	Asesoría especializada en estrategia y negociación a empresarios en Medellín, Cúcuta e Ibagué. Asesorías personalizadas CTM Ibagué 2019.
20.	Agosto 2017-enero 2020.	Prologysc.		Definición del plan estratégico de la empresa documentando las estrategias y actividades por áreas.
21.	Agosto-noviembre 2017.	Ricolandia.		Revisión y definición de la planeación estratégica.
22.	Marzo-mayo 2017.	Laminaire.		Acompañamiento al plan comercial División Proyectos.
23.	Octubre - noviembre 2016.	Ecoingenios SAS.		Acompañamiento en la definición del plan estratégico y comercial.
24.	Abril-mayo 2016.	Jagomel.		Acompañamiento estratégico y de talento humano.
25.	Noviembre-diciembre 2016	– Colombia de Turismo Envigado. – ECOCAGÜI. – Hotel Guacamayas. – Hotel Plaza El Santuario. – Hotel Su Casona. – Hotel Valdivia Plaza. – Hostería San Juan de Bolívar.	Proyecto Centro Emprede CREAME.	Consultoría especializadas a empresas del sector turismo de la norma del sector turismo-NTS.

No.	Fecha	Empresas	Programa/proyecto y operador	Actividad o área de intervención
		<ul style="list-style-type: none"> - Red Local de Turismo. - Reserva Natural Zafra. - Gran Hotel San Rafael. - Hotel Bahía Guatapé. - Hostal Casa de Oriente. - Terrbus SAS. - Hotel Guatatur. - Hotel los Samanes. 		
26.	Noviembre 2015-febrero 2016.	Laboratorios Sorel.		Servicios de consultoría en temas de planeación estratégica, plan de mercadeo y ventas, programa de atención y servicio al cliente.
27.	Abril-septiembre 2015.	Maxicobros.		Definición del plan de mercadeo y ventas.
28.	Marzo-abril de 2015.	35 empresas.	CREAME.	Desarrollo en las emprendedoras de habilidades y capacidades comerciales que les permitiera mayor efectividad en la consecución de clientes, generando por lo menos cinco citas efectivas. Acompañar y apoyar al empresario en por lo menos dos citas con clientes, para una posterior retroalimentación del proceso de ventas generado.
29.	Marzo-abril 2014.	IMPOEX H&B.		Acompañamiento en la definición del plan estratégico de mejoramiento integral.
30.	Abril-julio 2015.	27 empresas.	Corporación Centro de Ciencia y Tecnología de Antioquia-CTA.	Prestar servicios de asesoría especializada en planeación estratégica, mercadeo y cocreación, a través de la transferencia de conocimiento especializado a 27 empresas asignadas y un total de 390 horas, en el marco del programa Fortalecimiento de empresas TIC.
31.	Marzo-octubre 2014	<ul style="list-style-type: none"> - Turicol. - Atravex. - Univiajes. - Turismo total. 	Proyecto Turismo Avanza de la Corporación Centro de Ciencia y Tecnología de Antioquia-CTA.	Prestar servicios de asesoría especializada en el diseño de servicios de transferencia de conocimiento especializado en cada una de las empresas asignadas.
32.	Enero-abril 2015.	INRECA.		Acompañamiento en planeación estratégica, planes de mercadeo, ventas y servicio.



Capacitaciones y conferencias

No.	Fecha	Empresa/Entidad/Evento	Temas
1.	Noviembre 2023.	Interactuar.	Realizar taller grupal presencial de 4 horas en temas de buenas prácticas comerciales y participación en eventos comerciales, para los participantes del semillero Proyecto Al Invest Verde del Municipio de Valparaíso, vereda el Guayabo.
2.	Octubre 2023.	Conexiones Comerciales.	Preparación para salón de proveedores rueda de negocios a 50 empresarios.
3.	Julio 2023.	Interactuar.	Desarrollar un seminario taller sobre mercadeo y ventas para los 41 emprendedores del proyecto, con el objetivo de realizar la construcción conjunta de herramientas comerciales que les permita identificar las oportunidades del mercado y hacer propuestas ganadoras en busca de más y mejores ventas o ingresos para los emprendimientos culturales.
4.	20 de junio al 09 de septiembre de 2022.	Fundación Wo-men	Módulo de Formulación de Proyectos.
5.	Julio 2021.	Valagro	El proceso comercial: fortaleciendo las técnicas de venta.
6.	Febrero 2021.	VZ Latam.	¿Esta Ud. preparado para vender?
7.	Octubre 2020.	Cámara de Comercio del Oriente Antioqueño.	Entrenamiento en liderazgo al equipo de trabajo.
8.	2014 al 2019.	Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.	Prestar productos y/o servicios enfocados al "Entrenamiento Comercial a la Medida". Capacitaciones, charlas y conferencias: Mercadeo, ventas y servicios.
9.	Febrero 2019.	Alberto Alvarez Servicios Integrales Inmobiliarios.	Cómo generar relaciones de valor con mis clientes.
10.	– Junio 2017. – Junio-julio 2019. – Julio 2019.	Inexmoda: – Proyecto EPICA (2017). – Preferia ACOPI Manizales (2019). – Feria Rionegro (2019).	– Cómo participar en ferias nacionales e internacionales. – Cómo participar en ferias nacionales e internacionales posferia. – Formación en preferia para empresarios (2019).
11.	– Septiembre 2016. – Mayo 2017.	Cooservunal.	– Conferencia finanzas personales a estudiantes afiliados. – Conferencia finanzas para prejubilados asociados.
12.	2014-2017 (Una conferencia por año)	Maxicobros.	Capacitación al equipo <i>call center</i> .

No.	Fecha	Empresa/Entidad/Evento	Temas
13.	– Febrero, julio y octubre 2016. – Enero-marzo 2018.	Asados La 80.	– Servicio al cliente, protocolo de la mesa, trabajo en equipo, finos detalles, sentido de pertenencia.
14.	– Agosto 2016. – Septiembre 2017. – Marzo 2018. – Mayo 2019.	Cámara de Comercio del Aburrá Sur.	Participación en ferias internacionales: Una buena estrategia de internacionalización.
15.	– Octubre 2016. – Diciembre 2016.	Cosual.	– El liderazgo social. Diseñando escenarios de paz y reconciliación (Seminario taller). – Resolución de conflictos, trabajo en equipo y participación ciudadana. Diseñando escenarios de paz y reconciliación (Seminario taller).
16.	Mayo-junio 2015.	Art Hotel.	– El servicio y protocolo en la atención al cliente.
17.	Octubre 2015.	San Pedro Parque Cementerio.	– Ventas y servicio.
18.	– Marzo 2015. – Septiembre 2014. – Septiembre 2013. – Septiembre 2013. – Junio 2013. – Marzo 2013. – Febrero 2013. – Noviembre 2012.	Coopidrogas.	– Las consecuencias de trabajar informalmente. – Hablando de Mercadeo y ventas. – El trabajo en equipo y la ética empresarial. – Preparándonos para ser la droguería del futuro: sentido de pertenencia, atención al cliente, PQR, manejo de la comunicación telefónica, Técnicas de venta de mostrador.



Investigaciones de mercados

No.	Fecha	Empresa/Entidad	Título
1.	Julio de 2023.	Cluster Development.	Sondeo de mercados para los siete productos del distrito de Buenaventura: pescado artesanal, pulpa de Naidí, madera aserrada y peces ornamentales y exóticos.
2.	8 de noviembre de 2021 al 14 de enero de 2022.	Comfama. Interactuar.	Estudio de caracterización de las empresas afiliadas a la Caja de Compensación COMFAMA ubicadas en los seis (6) municipios del Bajo Cauca antioqueño (Caucasia, Tarazá, Cáceres, EL Bagre, Zaragoza y Nechi) mediante la técnica de censo.
3.	8 de julio al 14 de octubre de 2021.	Interactuar. Emprender Paz.	Estudio de mercado para determinar la viabilidad comercial y competitiva de la cadena apícola (miel, Propóleo, polen, cera, Apitoxina, Jalea real) cultivados en el Bajo Cauca antioqueño, mediante la caracterización correspondiente de demanda y oferta.
4.	24 marzo-12 abril 2021.	Integración Total (México).	Estudio Conjoint para Colombia: ciudades de Medellín, Bogotá, Bucaramanga, Barranquilla, en uso de baterías para autos, precio y vida útil.
5.	06 mayo 2020. 21 junio 2020.	Corporación Universitaria Lasallista.	Estudio de viabilidad para la oferta de dos programas de pre y cuatro de posgrado.
6.	14 marzo 2020. 15 mayo 2020.	Corporación Universitaria Lasallista.	Estudio de viabilidad para la oferta de siete programas de pregrado y ocho de posgrado.
7.	13 agosto-28 septiembre 2019.	Integración Total (México).	Servicio de Consultoría en tema del estudio Conjoint para Puerto Rico y República Dominicana, en uso de baterías para autos, precio y vida útil.
8.	02 mayo 2017. 02 junio 2017.	La Maison Atelier (Brasil).	Estudio del perfil del consumidor de Sandalias Havaianas en las ciudades de Bogotá y Barranquilla (Colombia).
9.	9 agosto 2016. 16 septiembre 2016.	Integración Total (México).	Estudio Conjoint Baterías: aplicar el cuestionario respectivo a una muestra de 550 personas poseedoras de automóvil y residentes en las ciudades de Barranquilla, Bogotá, Cali y Medellín.
10.	24 octubre 2016- 17 marzo 2017.	ARL Sura.	Nivel de percepción y satisfacción de los servicios de la ARL SURA. Un estudio desde las ciudades intermedias de cuatro regionales: Antioquia y Eje Cafetero, Centro, Norte y Occidente.
11.	20 enero 2017 18 febrero 2017.	Integración Total (México).	Censo de negocios HVAC (Calefacción, refrigeración y aire acondicionado) (Climatización) en las ciudades de: Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Cartagena.
12.	9-22 marzo 2014	Cooperativa Nacional de Droguistas Detallistas (Coopidrogas).	Evaluación de puntos de venta y conocimiento de los servicios de Copidrogas de los asociados del Suroeste antioqueño.

7. Declaración participante



La Representante Legal de la empresa **MS CONSULTORIA SAS** declara bajo juramento que se entiende presentado con la firma del presente documento:

- **MS CONSULTORIA SAS** declara que tanto los recursos utilizados en la ejecución del respectivo estudio como los demás ingresos, provienen de actividades lícitas. Actualmente la Empresa no se encuentra en ningún listado relacionado con la prevención de lavado de activos nacionales o internacionales. Tampoco hemos incurrido en alguna de las dos categorías de lavado de activos (conversión o movimiento). **MS CONSULTORIA SAS** asume la correspondiente responsabilidad derivada de lo anterior.
- Que la información consignada en la oferta es veraz y confiable. Que asumo la plena responsabilidad por su veracidad y seriedad.
- A verificar la información y en el caso de que encontrar cualquier inconsistencia, **MS CONSULTORIA SAS** se acogerá a las medidas o sanciones correspondientes.
- Que a la fecha ha cumplido y cumplirá cabalmente con todas las obligaciones a su cargo en materia de seguridad social en los sistemas de salud, riesgos profesionales, pensiones, aportes a cajas de compensación familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) y existe constancia disponible que prueba lo declarado.
- Que la presente tiene una validez de treinta días contados a partir de la fecha de presentación de la propuesta.



CC 39.440.068 de Rionegro
MONICA MARIA SANCHEZ SIERRA
Representante Legal