

Estudio de viabilidad para la creación de un área de consultoría empresarial enfocada en MiPymes desde el programa Administración de Empresas de la Universidad del Valle Seccional Pacífico ubicado en el Distrito Especial de Buenaventura para el año 2024



Arrechea García Elicenia

Código: 201956969

Vivas Moreno Mahyky Ruben

Código: 201956767

Universidad del Valle, Seccional Pacífico

Facultad de Ciencias de la Administración

Programa Académico de Administración de Empresas

Buenaventura, Colombia

2024

Estudio de viabilidad para la creación de un área de consultoría empresarial enfocada en MiPymes desde el programa Administración de Empresas de la Universidad del Valle Seccional Pacífico ubicado en el Distrito Especial de Buenaventura para el año 2024

Arrechea García Elicenia

Código: 201956969

Vivas Moreno Mahyky Ruben

Código: 201956767

Trabajo de grado para optar por el título de Administrador(a) de Empresas

Director

Tulio Cesar Gallego Torres

Especialista en Administración Financiera

Universidad del Valle, Seccional Pacífico

Facultad de Ciencias de la Administración

Programa Académico de Administración de Empresas

Buenaventura, Colombia

2024

Dedicatoria

A todos nuestros seres queridos, padres, hermanos, amigos y conocidos que de una u otra forma nos acompañaron durante este proceso, y primordialmente, a esos seres especiales que hoy no están con nosotros, a ellos que sabemos creyeron fielmente en nuestra grandeza siempre, se lo dedicamos y, estamos seguros de que estarían plenamente orgullosos de vernos con toga y birrete emprendiendo este nuevo camino. Aunque hoy no estén deseamos con todo nuestro corazón que cada paso que demos les genere un gran regocijo en sus almas.

A todos aquellos que como nosotros serán los primeros profesionales de su familia, decirles que, aunque este camino hacia la profesionalización no es fácil, es un camino ciertamente gratificante y una experiencia transformadora. Indiscutiblemente, habrá innumerables retos, pero con compromiso, constancia y dedicación los superarán y, brindarán a sus seres queridos el honor y el orgullo de tener un profesional en la familia.

Agradecimientos

Agradecemos a nuestros familiares y amigos, por todo el apoyo recibido a lo largo de nuestra vida universitaria, a todos los docentes y compañeros que con sus conocimientos y experiencias nos dieron las bases para nuestra formación como profesionales en Administración de Empresas y, por último, pero no menos importante a nuestra querida alma mater por abrirnos sus puertas y permitirnos vivir experiencias amplias las cuales aportaron un gran valor a nuestro crecimiento profesional y desarrollo personal.

Le agradecemos también, a nuestro director de trabajo de grado el Especialista en Administración Financiera: Tulio Cesar Gallego Torres, quién posibilitó con su experiencia y guía constante la realización de este proyecto.

Tabla de contenido

1. Introducción	16
2. Definición del Problema	18
2.1. Planteamiento del Problema	18
2.2. Formulación del Problema	21
2.3. Sistematización del Problema	21
3. Objetivos	23
3.1. Objetivo General	23
3.2. Objetivos Específicos	23
4. Justificación	24
5. Marco de Referencia	27
5.1. Estado de Arte	27
5.2. Marco Teórico	36
5.2.1. Teorías de la Administración	36
5.2.2. Consultoría	39
5.2.3. Evaluación de Proyectos	43
5.3. Marco Legal	47
5.3.1. MiPymes en Colombia	49
5.4. Marco Contextual	50
5.4.1. Descripción de Buenaventura	51
5.4.2. Descripción de la Universidad del Valle	53

5.4.3. Descripción de la Universidad del Valle Seccional Pacífico	55
5.5. Marco Conceptual	56
6. Metodología	59
6.1. Métodos de Investigación	59
6.2. Tipo de Estudio	60
6.3. Población y muestra	60
6.3.1. Población	60
6.3.2. Muestra	61
6.4. Técnicas de Recolección de Información	62
6.4.1. Encuesta	62
6.4.2. Revisión de Registros	62
6.5. Fuentes de Información	63
6.5.1. Fuentes Primarias	63
6.5.2. Fuentes Secundarias	63
6.6. Tratamiento de la Información	63
6.6.1. Técnicas Estadísticas	63
6.6.2. Presentación de la Información	63
7. Caracterizar el tejido empresarial del Distrito Especial de Buenaventura, y el perfil de las organizaciones de consultoría empresarial que presten sus servicios enfocados en las MiPymes de esta ciudad	64
7.1. Caracterización del Tejido Empresarial del Distrito Especial de	

Buenaventura	64
7.1.1. Empresas Vigentes	64
7.1.2. Empresas Vigentes por Tamaño	66
7.1.3. Sectores del Tejido Empresarial	73
7.1.4. Empresas Creadas	79
7.1.5. Empleos Generados	80
7.1.6. Empresas sin Registro Mercantil	82
7.2. Identificación del perfil de las organizaciones de consultoría empresarial que presten sus servicios enfocados en las MiPymes de esta ciudad	85
7.2.1. Centro de Desarrollo Empresarial Fomenta	85
7.2.2. Fondo Emprender	90
8. Determinación de las Necesidades de Consultorías de las MiPymes del Distrito Especial de Buenaventura	98
8.1. Aplicación del Instrumento	98
8.2. Resultados	98
8.2.1. Sección 1: Caracterización del Administrador o Emprendedor	98
8.2.2. Sección 2: Caracterización de la Empresa o Emprendimiento	107
8.2.3. Sección 3: Determinación de la Demanda	119
8.3. Conclusiones generales de los resultados	147
9. Elaboración del Estudio Técnico, Administrativo y Legal para la Creación de un Área de Consultoría Empresarial Ubicada en la Universidad del Valle Seccional Pacífico	149
9.1. Estudio Técnico	149

9.1.1. Descripción del servicio _____	149
9.1.2. Capacidad instalada _____	154
9.1.3. Descripción de la planta _____	157
9.1.4. Estimación de costos _____	164
9.2. Estudio Administrativo _____	173
9.2.1. Nombre del área _____	173
9.2.2. Eslogan _____	173
9.2.3. Descripción del área _____	173
9.2.4. Misión _____	174
9.2.5. Visión _____	174
9.2.6. Valores organizacionales _____	174
9.2.7. Objetivos Estratégicos _____	174
9.2.8. Políticas empresariales _____	175
9.2.9. Logo _____	175
9.2.10. Organigrama _____	175
9.2.11. Descripción de cargos _____	176
9.3. Estudio Legal _____	187
9.3.1. La Extensión en Instituciones de Educación Superior en Colombia ____	187
9.3.2. Consultorios en Instituciones de Educación Superior en Colombia ____	187
10. Elaboración del Presupuesto de Inversión y Operación para un Área de	
Consultoría Empresarial Ubicada en la Universidad del Valle Seccional Pacífico. _____	189
10.1. Presupuesto de Inversión _____	189

10.2.	Presupuesto de Operación	190
10.2.1.	Gasto de personal por cargo	190
10.2.2.	Gasto de Personal Total	195
10.3.	Presupuesto de Operación Anual	196
10.4.	Opción de Financiación	196
11.	<i>Razones y Beneficios para la Implementación del Consultorio Empresarial</i>	198
12.	<i>Herramienta para Medir el Retorno Social del Proyecto</i>	200
12.1.	Retorno Social de la Inversión (SROI)	200
13.	<i>Conclusiones</i>	203
14.	<i>Recomendaciones</i>	206
15.	<i>Bibliografía</i>	207

Lista de Tablas

Tabla 1 Estado de arte	27
Tabla 2 Marco legal	47
Tabla 3 Clasificación de las empresas en Colombia en Unidad de Valor Tributario	48
Tabla 4 Clasificación de las empresas en Colombia en pesos colombianos	49
Tabla 5 Sectores económicos de Buenaventura (2022)	51
Tabla 6 Número de empresas vigentes (2018-2022)	63
Tabla 7 Empresas vigentes por tamaño (2018-2022)	65
Tabla 8 Número de microempresas vigentes (2018 – 2022)	66
Tabla 9 Número de pequeñas empresas vigentes (2018 – 2022)	68
Tabla 10 Número de medianas empresas vigentes (2018 – 2022)	69
Tabla 11 Número de grandes empresas vigentes (2018 – 2022)	71
Tabla 12 Número de empresas por sector económico (2018-2022)	73
Tabla 13 Empresas creadas (2018-2022)	78
Tabla 14 Empleos generados por número de empresas (2018-2022)	80
Tabla 15 Rango promedio de empleos generados	81
Tabla 16 Estimación de empresas sin Registro Mercantil (2021)	83
Tabla 17 Género	98
Tabla 18 Rango de edad	100
Tabla 19 Nivel académico	101
Tabla 20 Rango de experiencia laboral	103
Tabla 21 Campo de experiencia	104
Tabla 22 Años de funcionamiento	106

Tabla 23 Número de colaboradores	108
Tabla 24 Registro mercantil	109
Tabla 25 Registro Único Tributario	111
Tabla 26 Sociedad mercantil	112
Tabla 27 Sector económico	114
Tabla 28 Clasificación por tamaño	115
Tabla 29 Conocimiento sobre el servicio de Consultoría Empresarial	117
Tabla 30 Percepción sobre el servicio de consultoría empresarial	118
Tabla 31 Reconocimiento de organizaciones de consultoría empresarial	120
Tabla 32 Uso de servicios de consultoría	121
Tabla 33 Organizaciones que han brindado la consultoría	122
Tabla 34 Áreas donde han recibido consultoría empresarial	124
Tabla 35 Grado de satisfacción del servicio de consultoría	126
Tabla 36 Motivos por los que no ha empleado el servicio de consultoría	127
Tabla 37 Áreas de mayor dificultad	129
Tabla 38 Necesidad del servicio de consultoría	131
Tabla 39 Áreas donde hay necesidad del servicio de consultoría	133
Tabla 40 Organizaciones para satisfacer las necesidades de consultoría empresarial	135
Tabla 41 Beneficios que esperan obtener del servicio de consultoría empresarial	136
Tabla 42 Conocimiento de la Universidad del Valle, sede Pacífico	138
Tabla 43 Percepción sobre la Universidad del Valle sede Pacífico	140
Tabla 44 Empleo del servicio de consultoría de la Universidad del Valle sede Pacífico	141
Tabla 45 Portafolio de servicios	145

<i>Tabla 46</i>	<i>Tiempo por sección</i>	<i>148</i>
<i>Tabla 47</i>	<i>Cantidad de talento humano</i>	<i>149</i>
<i>Tabla 48</i>	<i>Horas de trabajo</i>	<i>150</i>
<i>Tabla 49</i>	<i>Número de sesiones de anuales</i>	<i>151</i>
<i>Tabla 50</i>	<i>Datos generales de Buenaventura</i>	<i>155</i>
<i>Tabla 51</i>	<i>Matriz de factores competitivos</i>	<i>156</i>
<i>Tabla 52</i>	<i>Mobiliario y equipo de oficina</i>	<i>160</i>
<i>Tabla 53</i>	<i>Equipos de cómputo y comunicación</i>	<i>163</i>
<i>Tabla 54</i>	<i>Insumos</i>	<i>164</i>
<i>Tabla 55</i>	<i>Descripción: Director del consultorio</i>	<i>170</i>
<i>Tabla 56</i>	<i>Descripción: Secretaría</i>	<i>171</i>
<i>Tabla 57</i>	<i>Descripción: Asesor</i>	<i>173</i>
<i>Tabla 58</i>	<i>Descripción: Practicante</i>	<i>175</i>
<i>Tabla 59</i>	<i>Descripción: Monitor</i>	<i>177</i>
<i>Tabla 60</i>	<i>Descripción: Aseador</i>	<i>179</i>
<i>Tabla 61</i>	<i>Presupuesto de inversión inicial</i>	<i>182</i>
<i>Tabla 62</i>	<i>Gasto por monitor</i>	<i>183</i>
<i>Tabla 63</i>	<i>Gasto por practicante</i>	<i>184</i>
<i>Tabla 64</i>	<i>Gasto por asesor</i>	<i>184</i>
<i>Tabla 65</i>	<i>Gasto por secretaria</i>	<i>185</i>
<i>Tabla 66</i>	<i>Gasto por aseador</i>	<i>186</i>
<i>Tabla 67</i>	<i>Gasto por director</i>	<i>186</i>
<i>Tabla 68</i>	<i>Gasto de personal total</i>	<i>187</i>

Tabla 69 *Presupuesto de operación*

188

Lista de Ilustraciones

<i>Ilustración 1</i>	<i>Las funciones básicas de las empresas según Henry Fayol</i>	37
<i>Ilustración 2</i>	<i>Estructura general de la evaluación de proyectos</i>	43
<i>Ilustración 3</i>	<i>Número de empresas vigentes (2018 – 2022)</i>	64
<i>Ilustración 4</i>	<i>Comportamiento de las microempresas (2018-2022)</i>	67
<i>Ilustración 5</i>	<i>Comportamiento de las pequeñas empresas (2018-2022)</i>	68
<i>Ilustración 6</i>	<i>Comportamiento de las medianas empresas (2018-2022)</i>	70
<i>Ilustración 7</i>	<i>Comportamiento de las grandes empresas (2018-2022)</i>	72
<i>Ilustración 8</i>	<i>Número de empresas por sector económico (2018-2022)</i>	76
<i>Ilustración 9</i>	<i>Empresas creadas (2018-2022)</i>	79
<i>Ilustración 10</i>	<i>Organigrama Cámara de Comercio de Buenaventura</i>	88
<i>Ilustración 11</i>	<i>Organigrama Fondo Emprender</i>	91
<i>Ilustración 12</i>	<i>Género</i>	98
<i>Ilustración 13</i>	<i>Rango de edad</i>	99
<i>Ilustración 14</i>	<i>Nivel académico</i>	101
<i>Ilustración 15</i>	<i>Rango de experiencia laboral</i>	102
<i>Ilustración 16</i>	<i>Campo de experiencia</i>	104
<i>Ilustración 17</i>	<i>Años de funcionamiento</i>	106
<i>Ilustración 18</i>	<i>Número de colaboradores</i>	108
<i>Ilustración 19</i>	<i>Registro mercantil</i>	109
<i>Ilustración 20</i>	<i>Registro Único Tributario</i>	110
<i>Ilustración 21</i>	<i>Sociedad mercantil</i>	112
<i>Ilustración 22</i>	<i>Sector económico</i>	113

<i>Ilustración 23</i>	<i>Clasificación por tamaño</i>	115
<i>Ilustración 24</i>	<i>Conocimiento sobre el servicio de Consultoría Empresarial</i>	116
<i>Ilustración 25</i>	<i>Percepción sobre el servicio de consultoría empresarial</i>	118
<i>Ilustración 26</i>	<i>Reconocimiento de organizaciones de consultoría empresarial</i>	119
<i>Ilustración 27</i>	<i>Uso de servicios de consultoría</i>	120
<i>Ilustración 28</i>	<i>Organizaciones que han brindado la consultoría</i>	122
<i>Ilustración 29</i>	<i>Áreas donde han recibido consultoría empresarial</i>	124
<i>Ilustración 30</i>	<i>Grado de satisfacción del servicio de consultoría</i>	125
<i>Ilustración 31</i>	<i>Motivos por los que no ha empleado el servicio de consultoría</i>	128
<i>Ilustración 32</i>	<i>Áreas de mayor dificultad</i>	129
<i>Ilustración 33</i>	<i>Necesidad del servicio de consultoría</i>	131
<i>Ilustración 34</i>	<i>Áreas donde hay necesidad del servicio de consultoría</i>	133
<i>Ilustración 35</i>	<i>Organizaciones para satisfacer las necesidades de consultoría empresarial</i>	135
<i>Ilustración 36</i>	<i>Beneficios que esperan obtener del servicio de consultoría empresarial</i>	136
<i>Ilustración 37</i>	<i>Conocimiento de la Universidad del Valle, Seccional Pacífico</i>	138
<i>Ilustración 38</i>	<i>Percepción sobre la Universidad del Valle Seccional Pacífico</i>	139
<i>Ilustración 39</i>	<i>Empleo del servicio de consultoría de la Universidad del Valle Seccional Pacífico</i>	141
<i>Ilustración 40</i>	<i>Diagrama de flujo del servicio</i>	145
<i>Ilustración 41</i>	<i>Distribución de la planta</i>	152
<i>Ilustración 42</i>	<i>Organigrama de Empren Pacífico</i>	166

Resumen

En el ámbito de la consultoría empresarial, este estudio se enfoca en las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) en Buenaventura, Colombia. La consultoría es crucial en un mundo empresarial competitivo y complejo. En Colombia, las MiPymes enfrentan desafíos, como la informalidad y la disminución en su número. El estudio plantea la viabilidad de establecer un área de consultoría desde el programa de Administración de Empresas de la Universidad del Valle Seccional Pacífico para beneficiar a las MiPymes en Buenaventura. Se busca caracterizar el tejido empresarial local, identificar las necesidades de consultoría y elaborar estudios técnico, administrativo y financiero para crear el área propuesta. El proyecto también ofrece oportunidades de prácticas para estudiantes y egresados, fortaleciendo el vínculo entre la academia y el sector empresarial. El objetivo final es contribuir al crecimiento sostenible de las MiPymes en Buenaventura, proporcionando soluciones adaptadas a sus necesidades.

Palabras claves: consultoría empresarial, consultor, emprendedor, tasa de informalidad empresarial, MiPymes, servicio de asesoría, viabilidad.

1. Introducción

En el contexto de la consultoría empresarial, entendida como un método para mejorar prácticas de gestión, este estudio aborda específicamente el ámbito de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) en el Distrito Especial de Buenaventura, Colombia.

En un entorno global, la consultoría empresarial emerge como una necesidad imperante en un mundo organizacional caracterizado por mercados complejos y la constante búsqueda de competitividad. En particular, las MiPymes colombianas, que representan más del 99% de las empresas del país, enfrentan desafíos significativos.

En el contexto específico de Buenaventura, el estudio revela una disminución en el número de MiPymes en los últimos años, junto con una alta tasa de informalidad empresarial. Ante esta realidad, surge la pregunta central: ¿Es viable crear un área de consultoría empresarial desde el programa de Administración de Empresas de la Universidad del Valle Seccional Pacífico para beneficiar a las MiPymes en el Distrito Especial de Buenaventura?

Los objetivos del estudio se centran en realizar un análisis detallado de la viabilidad de establecer un área de consultoría empresarial. Esto implica caracterizar el tejido empresarial de Buenaventura, identificar las necesidades de consultoría de las MiPymes locales y elaborar estudios técnico, administrativo y financiero para la creación del área propuesta. Esto se fundamenta en la necesidad de fortalecer las MiPymes de Buenaventura que constituyen el 99% del tejido empresarial local.

Además, este proyecto ofrece oportunidades de prácticas para estudiantes y egresados, permitiéndoles participar en asesorías empresariales y generando experiencias laborales certificadas. Asimismo, el consultorio se posiciona como un vínculo crucial entre la academia y

el sector empresarial, promoviendo el aprendizaje mutuo y convirtiendo a la Universidad del Valle Seccional Pacífico en un referente en el fortalecimiento del tejido empresarial local.

En definitiva, este estudio de viabilidad no solo busca proponer la creación un área de consultoría empresarial, sino que también como hacer que esta sea un punto de partida para el crecimiento sostenible de las MiPymes en Buenaventura, proporcionando herramientas y soluciones adaptadas a sus necesidades específicas.

2. Definición del Problema

2.1. Planteamiento del Problema

La consultoría según Kubr (1997) se considera como “un método para mejorar prácticas de gestión”, y Fritz Steele (Como se citó en Kubr, 1997), añade que la consultoría puede ser “cualquier forma de proporcionar ayuda sobre el contenido, proceso o estructura de una tarea o de un conjunto de tareas, en que el consultor no es efectivamente responsable de la ejecución de la tarea misma, sino que ayuda a los que lo son”. Estos son conceptos amplios de lo que significa la consultoría, pero en esta investigación se abordará específicamente la consultoría empresarial.

Hay autores que clarifican este concepto de consultoría empresarial, como por ejemplo, Larry Greiner y Robert Metzger (Como se citó en Kubr, 1997) plantean que este tipo de consultoría es un servicio de asesoramiento que contratan las organizaciones y es proporcionado por personas con las aptitudes necesarias para prestar asistencia de manera objetiva e independiente, esto con el fin de descubrir problemas de gestión, para así analizar estos problemas y recomendar soluciones, además, coadyuvar en la aplicación de estas soluciones si la organización así lo solicita. Para el caso de esta investigación se plantean las consultorías empresariales con un enfoque que Kurb (1997) define dentro de los tipos de organizaciones consultoras como “*servicios de consultoría de instituciones de formación de personal de dirección*”, en este tipo de organización consultora se logra vincular a los profesores e investigadores de administración de empresas con el mundo de la práctica, entre las organizaciones que lo hacen se encuentran: escuelas empresariales, instituciones de formación de personal de dirección y centros de productividad.

A nivel global la consultoría empresarial emerge como una herramienta de primer orden en el mundo organizacional, los complejos mercados como también la necesidad de mantener la

competitividad por parte de las organizaciones, hacen de este servicio, un paquete oportuno para agregar valor a los negocios, además, las empresas en búsqueda de mantener su posición de liderazgo, realizar innovadoras prácticas y adelantar cambios en sus organizaciones, necesitan el apoyo de consultores capacitados que puedan ayudar a responder a la incertidumbre sobre las tendencias y el entorno empresarial competitivo (Mejía Argueta, Agudelo, & Soto Cardona , 2016).

Partiendo de todo lo anteriormente dicho, la consultoría empresarial se puede considerar como una herramienta de herramientas, ya que puede ayudar a las empresas y demás interesados a saber qué instrumentos utilizar y cómo utilizarlos para lograr el avance y crecimiento de sus organizaciones, y puede trascender hasta el nivel de poder coadyuvar en la implementación de esos instrumentos.

Por otro lado, en Colombia, las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) representan más del 99% de las empresas del país, solo en 2021 estas generaron un aproximado del 79% del empleo y aportaron el 40% al producto interno bruto (PIB), se puede afirmar que las MiPymes juegan un papel fundamental en la dinamización, desarrollo económico y social de la economía colombiana debido a su contribución directa al crecimiento económico, el empleo y la productividad, es por ello, por lo que se deben crear alternativas para impulsar constantemente su crecimiento (ANIF, 2021). Ya a nivel local, la Cámara de Comercio de Buenaventura (CCBun), teniendo en cuenta la clasificación de las empresas según su tamaño, estima que, en la ciudad hay 7.503 empresas debidamente matriculadas, de estas más 99% son MiPymes, esto para el año 2022. Este 99% equivale a 7.490 empresas, de las cuales son 7.044 microempresas, 398 pequeñas empresas y 48 medianas empresas (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023).

Sin embargo, según Asobancaria, la creación y supervivencia de las micros, pequeñas y medianas empresas en Colombia es un gran reto. Se estima que, por cada 100 nuevas micro, pequeñas y medianas empresas, tan solo 43 mantienen su existencia 5 años después (Gómez S. C., 2018) y para Álvarez Contreras & Jiménez Lyons (2020) una de las razones es que “en muchas ocasiones nunca reciben asistencia administrativa o tecnológica, siendo afectadas por decisiones y riesgos no calculados o simplemente por bajos niveles de competitividad en el entorno”, además, estos mismos autores añaden que “la consultoría y asesoría empresarial, en las áreas administrativas y tecnológicas, se valoran como herramientas de vital importancia para la supervivencia y crecimiento de las unidades productivas, al proveer la asistencia en temas puntuales de la gestión del negocio”.

Si se hace un análisis de los últimos 5 años en el Distrito Especial de Buenaventura sobre la variación de las MiPymes, se observa que según datos de CCBun (2023), la ciudad pasó de tener un total 7.796 MiPymes en 2018 a tener 7.490 MiPymes en 2022, con una variación negativa del 3,93%, pero ese no es el único indicador alarmante, según esta misma fuente la tasa de informalidad empresarial en la ciudad al año 2021 fue del 42,06%, que en ese momento representó a más de 5.400 empresas no constituidas legalmente.

También es necesario recalcar que, según CCBun (2023), “en los últimos 7 años, en promedio el 77,64% de las empresas registradas en la Cámara de Comercio de Buenaventura ha generado empleo al menos a 4 personas, el 5,98% de las empresas registradas genera entre 5 y 9 empleos”, es decir, que las MiPymes generan empleo a un rango de entre 1 y 9 personas, que serían aproximadamente 37.500¹ empleos, sin contar los empleos que generan las otras 5.400

¹ Esta aproximación se obtiene de multiplicar el promedio del rango por el total de MiPymes con registro mercantil.

empresas informales que serían aproximadamente 27.000² empleos, en total entre MiPymes formales e informales se generan en el Distrito Especial de Buenaventura aproximadamente 64.500 empleos, añadir que, “las empresas que están generando 10 o más empleos, solo representan el 0,81% en promedio de participación del total de las empresas registradas” (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023).

En consecuencia, un área de consultoría empresarial creada desde el Programa Académico de Administración de Empresas de la Seccional Pacífico podría transformarse en un aliado estratégico para la comprensión de la realidad de las MiPymes del Distrito Especial de Buenaventura y lograr desarrollar planes de acción que acerquen a estas organizaciones a la consecución de sus objetivos, que fomenten su capacidad de empleabilidad y en efecto que contribuyan en su supervivencia, mantenimiento y crecimiento.

2.2. Formulación del Problema

¿Es viable crear un área de consultoría empresarial desde el programa Administración de Empresas de la Universidad del Valle Seccional Pacífico para beneficio de las MiPymes en el Distrito Especial de Buenaventura?

2.3. Sistematización del Problema

1. ¿Existen organizaciones de consultoría empresarial en el Distrito Especial de Buenaventura que presten sus servicios enfocados en las MiPymes de la ciudad?
2. ¿Cuáles son las características de las MiPymes del Distrito Especial de Buenaventura?

² Esta aproximación se obtiene de multiplicar el promedio del rango por el total de MiPymes sin registro mercantil.

3. ¿Cuáles son las necesidades de consultoría empresarial que tienen las MiPymes del Distrito Especial de Buenaventura?
4. ¿Cuáles son los recursos técnicos, tecnológicos, legales, de talento humano y presupuestales que demandaría un consultorio empresarial ubicado en la Universidad del Valle Seccional Pacífico?

3. Objetivos

3.1. Objetivo General

- Realizar un estudio de viabilidad para la creación de un área de consultoría empresarial desde el programa Administración de Empresas de la Universidad del Valle Seccional Pacífico para beneficio de las MiPymes en el Distrito Especial de Buenaventura.

3.2. Objetivos Específicos

- Caracterizar el tejido empresarial del Distrito Especial de Buenaventura, y el perfil de las organizaciones de consultoría empresarial que presten sus servicios enfocados en las MiPymes de esta ciudad.
- Determinar las necesidades de consultorías de las MiPymes del Distrito Especial de Buenaventura.
- Elaborar el estudio técnico, administrativo y legal para la creación de un área de consultoría empresarial ubicada en la Universidad del Valle Seccional Pacífico.
- Elaborar el presupuesto de inversión y operación para un área de consultoría empresarial ubicada en la Universidad del Valle Seccional Pacífico.

4. Justificación

El Distrito Especial, Industrial, Portuario, Biodiverso y Ecoturístico de Buenaventura es uno de los puertos más importantes en Colombia, debido a que es responsable de casi el 25% del total de los ingresos que reciben las aduanas nacionales (Juárez, 2022), y, además, es fundamental en la historia empresarial y comercial del país, y su importancia radica en la ubicación geoestratégica con la que cuenta, lo que permite la entrada y salida de grandes flujos de mercancías, esto representa un alto porcentaje en la economía nacional (Larada, 2017).

Ahora bien, el tejido empresarial de Buenaventura está conformado en un 99% por MiPymes como ya anteriormente se citó, y se debe especificar que este dato no incluye a las empresas que no están debidamente registradas ante la Cámara de Comercio de Buenaventura. Esta cifra es una de las razones por las que hoy en día las MiPymes de la Ciudad deben conocer su papel e impacto en la vida de todos los bonaverenses y estar constantemente preguntándose si tienen los instrumentos necesarios para sobrevivir, vivir y crecer en el mercado, y es allí donde la consultoría empresarial puede jugar un papel importante.

Las MiPymes por naturaleza son sistemas abiertos y por ende no son ajenas a los diferentes factores que se presentan a diario en el entorno y que pueden suponer cierto nivel de riesgo para la supervivencia de estas organizaciones que sin las herramientas suficientes no podrían medir, ni posteriormente enfrentar esos riesgos (Murillo, 2009). Como efecto de esto, un área de consultoría empresarial desde el programa de Administración de Empresas de la Universidad del Valle Seccional Pacífico tendría impactos positivos en el tejido empresarial de la ciudad en general debido a que acompañaría a las MiPymes en temas diversos como, por ejemplo, la formalización empresarial y los beneficios que esto trae consigo, la planeación estratégica para el logro de objetivos, entre muchos otros.

Además, es debido recalcar que dentro de las funciones misionales de la Universidad del Valle se encuentra la proyección social que tiene por objeto la interacción amplia y recíproca de la Universidad con la sociedad con el propósito de aportar al bienestar, la solución de sus problemas y al fortalecimiento de las capacidades productivas, entre otras cosas (Univalle, Universidad del Valle, 2012), es decir, que un proyecto como este va de la mano con uno de los ejes misionales fundamentales que persigue la Universidad del Valle.

Dicho lo anterior, la creación de este consultorio empresarial tendrá como objetivo principal prestar, de manera gratuita, asesoría y atención integral a las MiPymes formales e informales del Distrito, y al mismo tiempo, fortalecer las competencias académicas y empresariales de los estudiantes de los distintos programas académicos, ya que este será un espacio en el que los susodichos tendrán la oportunidad de llevar a la práctica todas las teorías y casos empresariales que se explican en las aulas, además hay que tener en cuenta que, el Decreto 1646 de 2021 que regula los lineamientos para la estructuración de consultorios empresariales en las Instituciones de Educación Superior (IES) de Colombia, establece que “en los consultorios empresariales podrán prestar asesoría los estudiantes que hayan cumplido con al menos el ochenta por ciento (80%) del respectivo programa académico y que estén habilitados para desarrollar su práctica profesional. Así mismo, se podrán habilitar aquellos estudiantes que se encuentren cursando los (2) últimos semestres de su carrera” (ASCUN, 2021).

Lo anterior es una oportunidad para que los estudiantes que están cerrando su ciclo académico en la seccional puedan hacer prácticas empresariales, además, el Decreto 1646 de 2021 también establece que el tiempo que un estudiante permanezca en el consultorio se le certificará y reconocerá como experiencia laboral. Hay que agregar que los egresados también pueden ser parte del equipo de trabajo que brinde consultoría empresarial, participando como

profesionales consultores o como asesores como el decreto lo manda, o también podrán participar como monitores de alguna de las áreas del consultorio, las monitorias también aplican para los estudiantes activos (ASCUN, 2021).

Este consultorio empresarial servirá como un elemento fundamental para fortalecer la relación academia-empresa, y además generará espacios en los que se podrá aprender de las dinámicas empresariales que se dan en el departamento del Valle del Cauca y al interior y el resto del país volviendo a la Universidad del Valle Seccional Pacífico un gran referente en la construcción del tejido empresarial de Buenaventura (Univalle, Facultad de Ciencias de la Administración, 2021).

Para finalizar y no menos importante, este estudio permitirá acercar a los autores a la investigación, lo que complementa todas las aptitudes adquiridas en la academia, así mismo, este trabajo tendrá una utilidad metodológica para futuras investigaciones que cuenten con el mismo eje temático.

5. Marco de Referencia

En este marco de referencia se abordaron antecedentes de investigación, leyes, contextos, teorías y conceptos importantes referentes a estudios de consultoría empresarial, se muestran a continuación:

5.1. Estado de Arte

En la *Tabla 1* se plasmó la revisión de antecedentes de trabajos de investigación relacionados con el estudio para la creación de consultorías empresariales:

Tabla 1*Estado de arte*

Título Autores Año	Planteamiento del problema	Objetivos	Metodología	Conclusiones
Título: “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría para las microempresas del sector industrial manufacturero de la ciudad de Palmira - Universidad del Valle”.	“El sector industrial manufacturero en Palmira ha empezado a participar en el PIB nacional pero dichas empresas no sobreviven al año y por eso buscan que las empresas de Palmira en especial el sector manufacturero tenga acceso a una consultoría empresarial ya que la mayoría de ellas están conformadas de	General: “Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría para las microempresas del sector industrial manufacturero de la Ciudad de Palmira”. Específicos: 1. “Realizar el estudio de mercado para la creación de una empresa de consultoría para las microempresas del sector industrial	“Para la investigación se usaron los métodos fueron cualitativo y cuantitativo, y el tipo de estudio fueron exploratorio y descriptivo. Se aplicaron las técnicas de recolección de información como lo fue una encuesta, dicho	“Con la investigación del mercado realizada se observa que existe un nicho de mercado demandante para el servicio. En cuanto al procedimiento metodológico empleado en la evaluación del proyecto, desde el punto de vista social, se encontró que la creación de esta nueva empresa puede generar nuevas fuentes de empleo en la zona y aumentar los ingresos del inversionista interesado. La evaluación financiera permitió conocer el

Título Autores Año	Planteamiento del problema	Objetivos	Metodología	Conclusiones
Autores: Diana Carolina Cifuentes Bedoya; Laura Patricia Cifuentes Bedoya. Año: 2018	manera formal e informal por medio del cual se podría mejorar el servicio que las empresas prestan a sus clientes”.	manufacturero de la Ciudad de Palmira. 2. Desarrollar el análisis del estudio técnico para la creación de una empresa de consultoría para las microempresas del sector industrial manufacturero de la Ciudad de Palmira. 3. Realizar el estudio financiero para la creación de una empresa de consultoría para las microempresas del sector industrial manufacturero de la Ciudad de Palmira”.	instrumento se aplicó en 86 de las 820 microempresas registradas en la cámara de comercio Palmira”.	valor presente neto (VPN) de la empresa por (\$72.255.764) con una tasa interna de retorno (TIR) de 40% anual, y de acuerdo con los resultados de cada uno de los estudios se evidencia que la empresa de consultoría en el municipio de Palmira-Valle del Cauca es una muy buena opción para el nuevo negocio”.

Título Autores Año	Planteamiento del problema	Objetivos	Metodología	Conclusiones
Título: “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría y consultoría en Ingeniería Industrial en el Norte del Valle del Cauca - Universidad del Valle”. Autores: Cristian Camilo Cano Abadia;	“En Roldanillo como Zarzal y la unión son creadas MiPymes por personas Naturales con espíritu emprendedor, pero que no cuentan con las bases para el funcionamiento de dicho emprendimiento generando pérdidas económicas, por eso se puede observar la necesidad de que estas empresas reciban asesorías o consultorías”.	General: “Estudiar la factibilidad económica de la creación de una empresa de asesoría y consultoría dirigida a micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en el Norte del Valle del Cauca”. Específicos: 1. “Realizar el Estudio de Mercado. 2. Ejecutar el Estudio Técnico. 3. Efectuar el Estudio Administrativo, legal, social y ambiental.	“Se definieron 4 fases en las cuales se establecieron los estudios a desarrollar empezando por el estudio de mercado y se describen las actividades que este conlleva. Terminando la fase 4 con el estudio financiero y cada actividad a realizar dentro del mismo”.	“En términos económicos se concluyó que la factibilidad de la empresa, el ROIC de 85% es mayor que el WACC de 17,72% lo cual indica que la compañía está generando utilidades. Además, calculando y analizando el Valor Presente Neto (VPN) es evidente que el proyecto es factible, dado que, el VPN calculado es mayor a cero y esto indica que la empresa está rentando sobre la tasa de descuento. Una vez analizado el riesgo, bajo el escenario optimista y pesimista, en ambos escenarios el VPN es mayor a cero en todas las

Título Autores Año	Planteamiento del problema	Objetivos	Metodología	Conclusiones
Isabella López Salazar. Año: 2020		4. Evaluar a través del estudio financiero la factibilidad económica y el nivel de riesgo asociado”.		iteraciones indicando así la factibilidad del proyecto”.
Título: “Estudio de factibilidad para la creación de un centro de consultoría y asesoría social y empresarial para la seccional Bajo Cauca de la Universidad de Antioquia.	“Inicialmente, se habla del sistema de regionalización que ha establecido la Universidad de Antioquia hace que los estudiantes pidan traslados a la hora de iniciar sus prácticas debido a que en la seccional Bajo Cauca se presentan múltiples falencias y dificultades cuando	General: “Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de un centro consultoría y asesoría social y empresarial para la seccional del Bajo Cauca de la Universidad de Antioquia”. Específicos: 1. “Desarrollar un estudio de mercado que determine el tipo de consumidor, la demanda	“Para la caracterización de del consumidor los investigadores usaron fuentes segundo según datos analizados de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. El tipo de investigación y	“El estudio de mercados nos arrojó que la creación del consultorio está orientado al logro de dos objetivos principalmente: Aportar al cumplimiento de la proyección social de la Universidad y permitir la vinculación laboral de los egresados de la seccional del Bajo Cauca. Por otro lado, el estudio técnico nos indicó que al aprovechar la gran cantidad

Título Autores Año	Planteamiento del problema	Objetivos	Metodología	Conclusiones
Autores: Diana Catalina Giraldo Urrea; Sandra Yaneth Rodríguez Hernández; Luisa Fernanda Zapata Pérez. Año: 2020.	los estudiantes quieren hacer prácticas o ingresar al mundo laboral, se piensa en la creación de espacios académicos en este caso un centro de consultorías para que el que el número de estudiantes que inician sus prácticas fuera de la seccional Bajo Cauca de la universidad de Antioquia sea menos”.	potencial y las fuerzas de Porter. 2. Elaborar un estudio técnico donde se determine el tamaño, funciones y procedimientos que conlleva el diseño. 3. Determinar los costos, precio, ingresos y la viabilidad financiera de este proyecto. 4. Determinar la viabilidad financiera de un centro de asesoría social y empresarial para la seccional del Bajo Cauca de la Universidad de Antioquia.	metodología se utilizó un instrumento de recolección primario el cual fue aplicado a varias empresas del sector hotelero y la metodología se fundamentó en un diseño investigativo no experimental”.	de egresados que hay en la región y que pueden aportar su conocimiento al centro de consultoría y asesoría, permiten que los costos de los servicios sean más asequibles para las personas y empresas que soliciten nuestro portafolio. Los resultados del análisis financiero permiten concluir que a nivel del estudio de factibilidad el proyecto es favorable porque presenta una TIR normal del 32.1% y una TIR modificada del 21.6%. De igual forma el proyecto muestra un Valor Presente Neto de \$163.673.000 pesos

Título Autores Año	Planteamiento del problema	Objetivos	Metodología	Conclusiones
		5. Identificar los impactos sociales y ambientales que se pueden generar”.		para los cinco años, calculado a una Tasa de Interés de Oportunidad (TIO) del 12%, debido a que es un proyecto público”.

Título Autores Año	Planteamiento del problema	Objetivos	Metodología	Conclusiones
Título: “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesorías empresariales a MiPymes, ubicada en el municipio de Jamundí “Vallemprend e S.A.S”- Universidad del Valle”. Autores: Angie Melissa González	“Existe un problema puntual y es el alto porcentaje de ideas de negocio que no se ejecutan y aquellas MiPymes que se mantienen en la informalidad o no se sostienen en un largo plazo, ya que según Asobancaria solo 43 de 100 micro y pequeñas empresas tiene un porcentaje de 60% de sobrevivir a los 5 primeros años, es por eso que se formula el estudio de factibilidad para la	General: “Formular el estudio de factibilidad para determinar los factores que inciden en la creación de una empresa de asesorías empresariales a MiPymes, ubicada en el municipio de Jamundí. Específicos: 1. Realizar los análisis de los entornos, del sector y del mercado del servicio de asesorías empresariales a MiPymes. 2. Determinar la factibilidad técnica,	“El tipo de investigación escogido por los autores fue descriptivo, fuentes secundarias como informes y documentos elaborados por otros investigadores, un enfoque cualitativo y cuantitativo ya que permite la sistematización de dos públicos objetivos y para	“Se concluye, que este proyecto es factible y es viable, ya que los análisis permiten observar un panorama positivo por cuanto existe un mercado potencial, unas condiciones técnicas, legales, administrativas y económicas favorables que generan beneficios para los diferentes grupos interesados en el proyecto; además, el 57% de los empresarios de Colombia ve con optimismo la situación de su negocio y del país para el 2021. Sin embargo, el éxito en la ejecución de este proyecto dependerá en gran medida del

Título Autores Año	Planteamiento del problema	Objetivos	Metodología	Conclusiones
Vivas; Daniela Donney Sánchez. Año: 2021	creación de una empresa de consultorías empresarial en Jamundí para como una alternativa para aprovechar la oportunidad de las nuevas micro, pequeñas y medianas empresas que están entrando al mercado”.	administrativa y legal para el funcionamiento de una empresa de asesorías empresariales para MiPymes. 3. Estimar la evaluación financiera y los beneficios económicos del proyecto. 4. Analizar los riesgos asociados a la creación de una empresa de asesorías empresariales a MiPymes”.	finalizar una encuesta en la que de 1500 MyPimes se aplicó el instrumento a 210”.	nivel de eficacia con el que cuenta la empresa para superar las debilidades, amenazas y riesgos que se puedan presentar durante la realización de su actividad económica”.

Fuente: Elaboración propia.

5.2. Marco Teórico

Es este marco es importante consultar teóricos que definan los conceptos base que servirán en esta investigación.

5.2.1. Teorías de la Administración

La teoría administrativa a lo largo del tiempo ha sido aplicada en organizaciones de todo tipo en búsqueda de diversos objetivos, esta teoría “ha gestado sus bases en un proceso lento que comenzó desde el mismo momento en que el hombre necesitó de la cooperación de un otro para realizar determinadas actividades encaminadas a su subsistencia, las cuales no lograba realizar por sí solo” (Medina Macias & Avila Vidal, 2002).

5.2.1.1. Teoría de la Administración Científica

La escuela de la administración científica es una de las principales teorías de la administración, esta fue desarrollada principalmente por Frederick Winslow Taylor entre los años 1856 y 1915. Según Stoner (Como se citó en Medina Macias & Avila Vidal, 2002), esta escuela logró desarrollar un método racional que permite abordar y resolver problemas de las organizaciones a través de 4 principios fundamentales, los cuales son:

1. “Principio de planeamiento: Sustituir la improvisación por la ciencia, mediante la planeación del método.
2. Principio de preparación: Seleccionar científicamente a los trabajadores de acuerdo con sus aptitudes; prepararlos y entrenarlos para producir más y mejor, de acuerdo con el método planeado. Además, preparar también las máquinas y equipos de producción, como también la distribución física y la disposición de las herramientas y materiales.

3. Principio de control: Controlar el trabajo para certificar que está siendo ejecutado de acuerdo con las normas establecidas y según el plan previsto.
4. Principio de ejecución: Distribuir diferencialmente las atribuciones y las responsabilidades, para que la ejecución del trabajo sea disciplinada” (Medina Macias & Avila Vidal, 2002).

5.2.1.2. Teoría Clásica de la Administración

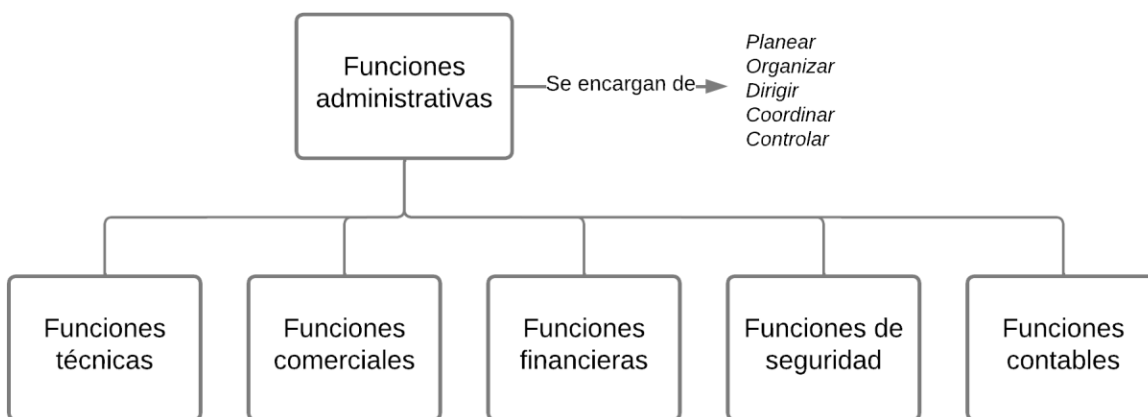
Esta teoría surge en Francia a partir de 1916 y se distingue principalmente por hacer énfasis en la estructura que debe tener una organización para lograr la eficiencia (Chiavenato, 2006). El principal exponente de esta teoría es Henry Fayol, quien “dividió las operaciones administrativas en grupos de actividades relacionadas entre sí, describiendo las principales funciones que deberían realizarse en cualquier organización” (Medina Macias & Avila Vidal, 2002), estas funciones según Chiavenato (2006), son:

- “Funciones técnicas: relacionadas con la producción de bienes o servicios de la empresa.
- Funciones comerciales: relacionadas con la compra, la venta o el intercambio.
- Funciones financieras: relacionadas con la búsqueda y gestión de capitales.
- Funciones de seguridad: relacionadas con la protección y preservación de los bienes y las personas.
- Funciones contables: relacionadas con los inventarios, los registros, los balances, los costos y las estadísticas.
- Funciones administrativas: relacionadas con la integración de las otras cinco funciones en la dirección. Las funciones administrativas coordinan y sincronizan las demás funciones de la empresa, y están siempre por encima de ellas”.

Y según Fayol (Como se citó en Chiavenato, 2006) define el acto de administrar como planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar, veamos la *Ilustración 1* que relaciona esta información.

Ilustración 1

Las funciones básicas de las empresas según Henry Fayol



Nota: basado en (Chiavenato, 2006).

Se puede observar que es el área administrativa la que se hace cargo del proceso administrativo, pero en realidad este proceso va a tener lugar la cualquiera actividad del administrador y el cualquier nivel o área de actividad de la empresa. Es decir, cualquier colaborador sin importar su nivel dentro de la organización desarrolla actividades de planeación, dirección, coordinación y control, puesto que son actividades administrativas fundamentales (Chiavenato, 2006).

5.2.2. Consultoría

5.2.2.1. Definición de Consultoría

La consultoría se define primeramente como un método para mejorar prácticas de gestión, este método puede ser empleado en diversas organizaciones de carácter público, privado o mixto. La consultoría como un método precisa que incluso un gerente puede actuar como consultor si proporciona asesoramiento a sus colegas o colaboradores (Kubr, 1997).

Este autor también define la consultoría desde otro enfoque, ya no como un método, sino como una profesión, en este enfoque se refiere a como miles de personas y organizaciones han hecho de la consultoría su ocupación de tiempo completo y tratan, en consecuencia, de imponer estándares y normas profesionales respecto a la calidad del asesoramiento que proporcionan, métodos de intervención y principios éticos (Kubr, 1997).

Otra definición es la de Fritz Steele (Como se citó en Kubr, 1997), que menciona que la consultoría puede ser “cualquier forma de proporcionar ayuda sobre el contenido, proceso o estructura de una tarea o de un conjunto de tareas, en que el consultor no es efectivamente responsable de la ejecución de la tarea misma, sino que ayuda a los que lo son” y Peter Block (Como se citó en Kubr, 1997), menciona además que “se actúa como consultor siempre que se trata de modificar o mejorar una situación, pero sin tener un control directo de la ejecución... La mayor parte de los funcionarios de una organización son realmente consultores, aunque ellos no se designen así oficialmente”.

5.2.2.2. Consultoría Empresarial

La consultoría empresarial desde un enfoque funcional “consiste en proporcionar asistencia en relación con el contenido, proceso o estructura de una tarea o serie de tareas, donde

el consultor no es realmente responsable de realizar la tarea misma” (Bermudez, 2012), Por otra parte, Kubr (1997) precisa una definición más amplia donde indica que la consultoría empresarial “es un servicio prestado por una persona o personas independientes y calificadas, en la identificación e investigación de problemas relacionados con políticas, organización, procedimientos y métodos”, pero para Kubr la consultoría empresarial no solo se llega hasta ahí, debido a que también, según este autor, este proceso (consultoría) busca recomendar medidas apropiadas y prestar servicios de asistencia para lograr la aplicación de dichas recomendaciones.

5.2.2.3. Tipos de Consultoría Empresarial

Bermudez (2012) indica tres razones importantes por las cuales se elige a un tipo de consultor sobre otro, estas son:

1. “Lo que sea más confortable para el cliente, en términos de su personalidad, conocimiento y experiencia;
2. La preferencia del cliente en relación con un enfoque que se ajuste a su estilo de trabajo e idiosincrasia;
3. La naturaleza del problema (del cliente) que está intentando analizar”.

Este mismo autor enseña la clasificación de los tipos de consultores en: generalistas vs especialistas; de proceso; de diagnóstico vs de implementación; a la medida vs “enlatado”; externo vs interno; y de grandes empresas vs de pequeñas empresas.

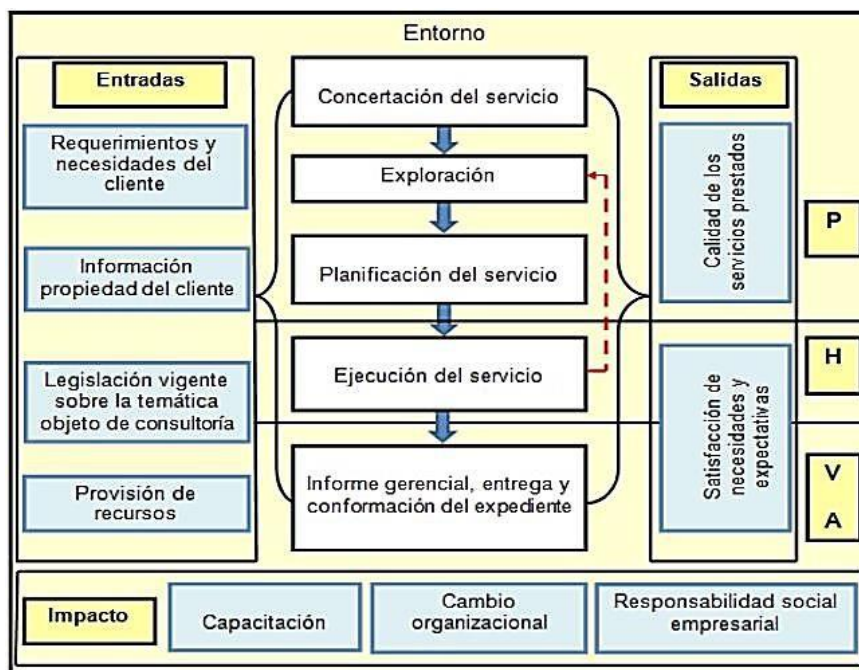
Los consultores *generalistas* suelen ser diagnosticados por excelencia y utilizan ciertos principios administrativos fundamentales para manejar exitosamente cualquier negocio, mientras que el *especialista* se enfoca en un área determinada; los consultores de *proceso* buscan ayudar al usuario a comprender lo que sucede a su alrededor y le enseñan a intervenir en esos

acontecimientos; los consultores *diagnosticadores* son adeptos a desmenuzar el problema a su mínima expresión, por otro lado, los *implementadores* no terminan su trabajo hasta que las recomendaciones hayan sido implementadas; los consultores a la *medida* logran presentar soluciones específicas para problemas específicos de los usuarios, mientras que los “*enlatados*” hacen uso de soluciones probadas en una empresa para resolver problemas similares en otras empresas; los consultores *internos* tienden a conocer mejor a la organización y tienen disponibilidad constante y permanente, mientras que los consultores *externos* son más imparciales y proporcionan puntos de vista independientes; los consultores de *grandes empresas* proporcionan gran variedad de servicios y representan un recurso humano altamente talentoso, mientras que los consultores de *pequeñas empresas* cuentan con un servicio más personal y participan más fácilmente en todas las etapas del proyecto, incluyendo la implementación (Bermudez, 2012).

5.2.2.4. Modelo de Consultoría Empresarial

Hay diversos modelos que describen el proceso de consultoría organizacional o empresarial para este caso. En este trabajo de investigación se considera fuertemente un modelo propuesto por investigadores cubanos y un ecuatoriano en el que “se presenta un modelo conceptual para desarrollar los servicios de consultoría organizacional que se sustenta en los elementos esenciales más repetitivos e invariantes de 21 modelos y procedimientos analizados” (Guerrero Aguiar, Medina León, Nogueira Rivera, & Soler González, 2019).

El modelo es el siguiente:



Fuente:

https://www.redalyc.org/journal/290/29062051018/html/#redalyc_29062051018_ref9

En este modelo se “propone enfoque de procesos con base en el ciclo de mejora continua de Deming (PHVA), al mismo tiempo, está sujeto a la observancia constante del entorno para tomar medidas de carácter proactivo” (Guerrero Aguiar, Medina León, Nogueira Rivera, & Soler González, 2019).

Dicho por los autores, con esto se logra “un modelo caracterizado por la integración de herramientas, que logra uniformidad al sistematizar la forma de desarrollar los servicios de consultoría, que se articula con el marco legal, orientado al usuario, compuesto por cinco fases: concertación del servicio, exploración, planificación, ejecución e informe gerencial, entrega y conformación del expediente”.

5.2.3. Evaluación de Proyectos

La evaluación de proyectos “es toda actividad encaminada a la toma de decisión acerca de invertir en un proyecto” (Urbina, 2010).

1.1.1.1. Estudio de la Viabilidad

El concepto de viabilidad en materia de Proyectos de Inversión se concibe como “la capacidad de un proyecto de asimilarse al medio intervenido y transformarlo, en forma sostenible” (Sobrero, 2009). Este estudio resulta de vital importancia para cualquier proyecto porque “determina todas las condiciones necesarias que deben reunirse para llevar a cabo el cumplimiento del proyecto”, además, “nos permite no ir a ciegas en la nueva aventura de emprender no solo al principio sino a lo largo de la vida de este, así como saber si vale la pena llevar a cabo el negocio sabiendo cuanto es el coste-beneficio” (Simisterra Quiñonez, Rosa Monserrate, & Suárez López, 2018).

1.1.1.1.1. Dimensiones de la Viabilidad

Para Sobrero (2009), “los análisis de viabilidad son estudios de las distintas dimensiones del ambiente en que se manifestarán los impactos del Proyecto, que permitirán precisar si se prevén situaciones que puedan impedir o dificultar la consecución del proyecto”.

Los estudios a las que se refiere Sobrero son:

- “Financieros: informa sobre la disponibilidad de recursos monetarios en los momentos en que la ejecución o la operación del Proyecto los necesita
- Jurídicos: informan sobre el grado de compatibilidad de la intervención prevista con el bloque normativo preexistente o esperado.

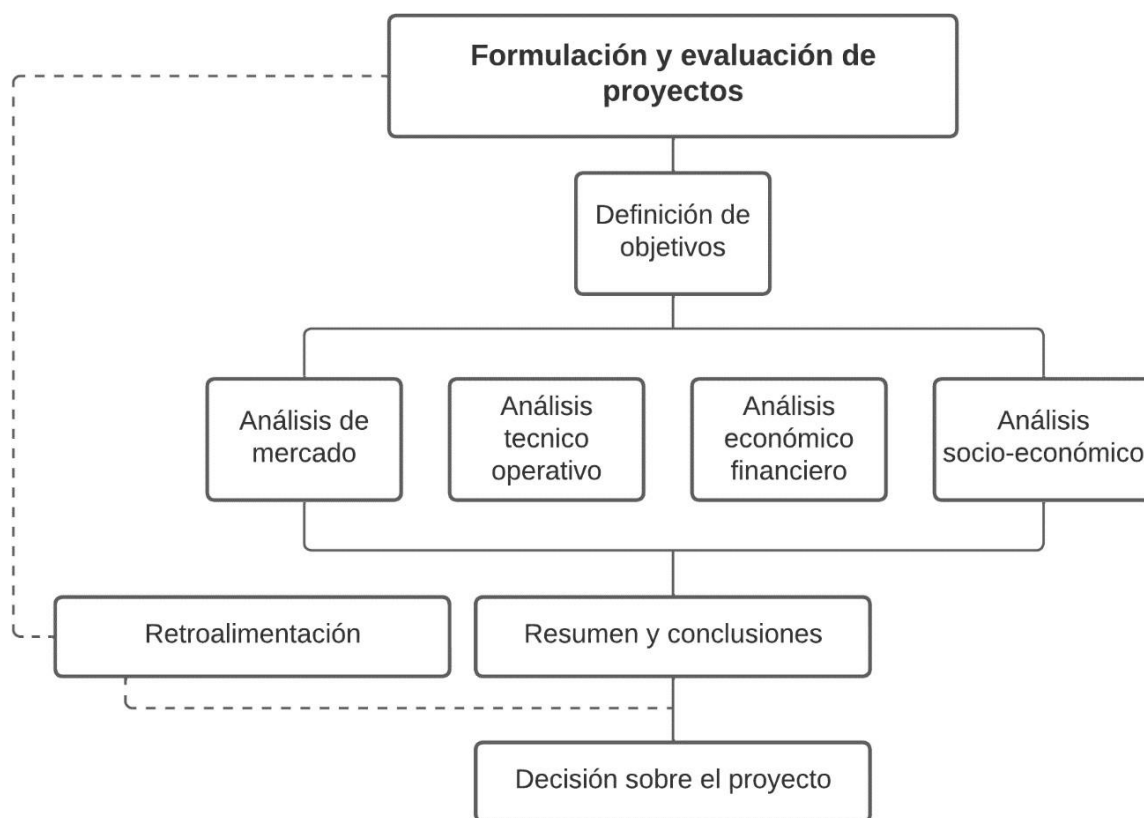
- Institucionales – Organizativos: abordan las capacidades del ente u organización previstos como responsables de la ejecución y/u operación, mantenimiento y administración del emprendimiento y refieren a Proyectos encarados tanto por actores públicos y como privados.
- Técnicos – Operativos: brindan información sobre el grado de viabilidad derivado de las aptitudes técnico-operativas de una organización.
- Tecnológicos: está directamente vinculada con la sostenibilidad de la configuración seleccionada para sus componentes tecnológicos – intensivos.
- Ambientales: análisis de viabilidad de la intervención, que explora los impactos esperados en la biodiversidad y/o en recursos no renovables.
- Sociales: expone en forma estructurada, la vinculación de la intervención con el conjunto de actores involucrados en la misma.
- Políticos: alude a los impactos esperados, analizados desde la estrategia del responsable (político) del área en cuestión, del programa, o de la política pública en que la misma se inserta” (Sobrero, 2009).

1.1.1.2. Estudios para la Evaluación de un Proyecto

Basándonos en Urbina (2010), se muestra en la *Ilustración 2* la estructura general de la metodología de la evaluación de proyectos:

Ilustración 2

Estructura general de la evaluación de proyectos



Nota: Basado en (Urbina, 2010).

1.1.1.2.1. Estudio de Mercado

En este estudio se pretende determinar y cuantificar la oferta y demanda de un bien o servicio, realizar el análisis de precios del producto y su posibilidad real de penetración en el mercado determinado (Urbina, 2010).

El estudio de mercado sirve como punto de partida para la presentación detallada del proyecto y para los análisis técnicos, financieros y económicos, lo que se busca a través de éste es estimar la cantidad de bienes o servicios que la comunidad adquiriría a un determinado precio, además, este estudio permite identificar si existe un mercado insatisfecho y si es viable desde el punto de vista operativo introducir en ese mercado el producto objeto de estudio (Padilla, 2011).

Los objetivos del estudio de mercado según Urbina (2010) son:

- “Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado, o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que ofrecen los productos existentes en el mercado.
- Determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios.
- Conocer cuáles son los medios que se emplean para hacer llegar los bienes y servicios a los usuarios.
- Dar una idea al inversionista del riesgo que su producto corre de ser o no aceptado en el mercado”.

1.1.1.2.2. Estudio Técnico

Según Urbina (2010), este estudio “presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, la determinación de la localización óptima de la planta, la ingeniería del proyecto y el análisis organizativo, administrativo y legal”, y añade que se pretende resolver aquí las preguntas referentes a “dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico-operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto”.

Y Padilla (2011), añade que, solo será necesario definir el producto en el estudio técnico “si el estudio de mercado indica que hay demanda suficiente de acuerdo con las características del producto o servicio, tamaño de la demanda y cuantificación del volumen de venta y precio de venta”.

Los objetivos del estudio técnico según Urbina (2010) son:

- “Verificar la posibilidad técnica de la fabricación del producto que se pretende
- Analizar y determinar el tamaño, la localización, los equipos, las instalaciones y la organización óptimos requeridos para realizar la producción”.

1.1.1.2.3. Estudio Económico

Es este estudio se “ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elabora los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica” (Urbina, 2010). Urbina, también indica que aquí se establecen, entre otras cosas, “los costos totales y de la inversión inicial a partir de los estudios de ingeniería, ya que estos costos dependen de la tecnología seleccionada” y añade que también se determina “la depreciación y amortización de toda la inversión inicial, el capital de trabajo, la tasa de rendimiento mínima aceptable, los flujos netos de efectivo y la cantidad mínima económica que se producirá, llamado punto de equilibrio”.

Es este estudio se efectúan las estimaciones de ingresos para el período de vida previsto a precios constantes y/o corrientes del producto resultante al finalizar el respectivo proyecto, también se presenta la secuencia de los egresos previstos a partir de la fase de ejecución del proyecto y se elabora estado de pérdidas y ganancias, el flujo de caja y el balance general para cada uno de los períodos de vida útil del proyecto (Padilla, 2011).

5.3. Marco Legal

A continuación, se presentan de manera organizada jerárquicamente en la *Tabla 2* las normas que soportan legalmente la consultoría empresarial en Colombia:

Tabla 2*Marco legal*

Norma	Descripción
“Artículo 25 de la Constitución Política de Colombia de 1991”	“El trabajo es un derecho y una obligación social y goza, en todas sus modalidades, de la especial protección del Estado. Toda persona tiene derecho a un trabajo en condiciones dignas y justas”.
“Artículo 67 de la Constitución Política de Colombia de 1991”	“La educación es un derecho de la persona y un servicio público que tiene una función social: con ella se busca el acceso al conocimiento, a la ciencia, a la técnica, y a los demás bienes y valores de la cultura”.
“Ley 30 de 1992”	“Por la cual se organiza el servicio público de la Educación Superior”.
“Ley 590 de 2000”	“Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas”.
“Ley 905 de 2004”	“Por medio de la cual se modifica la ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones”.
“Ley 1014 de 2006”	“De fomento a la cultura del emprendimiento”.
“Decreto 1646 de 2021”	“Por el cual se reglamenta el artículo 77 de la Ley 2069 de 2020, en lo relacionado con los Consultorios Empresariales, y se adiciona el Capítulo 3 del Título 1 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1074 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo”.
“Decreto 957 del 2019”	“El presente decreto tiene por objeto reglamentar la clasificación de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, teniendo en cuenta para ello el criterio de ventas brutas, asimilado al de ingresos por actividades ordinarias

	anuales, acorde con lo previsto en el artículo 2° de la Ley 590 de 2000, modificado por el 43 de la Ley 1450 de 2011”.
--	--

Fuente: Elaboración propia.

5.3.1. MiPymes en Colombia

Es importante definir en este apartado qué son las MiPymes en el marco regulatorio colombiano. Esta información las podemos encontrar en el Decreto 957 del 2019 que reglamente la clasificación de las empresas en el país e indica que, para la clasificación por tamaño empresarial, entiéndase micro, pequeña, mediana y gran empresa, se tendrá como criterio exclusivo los ingresos por actividades ordinarias anuales de la respectiva empresa, en la *Tabla 3* se muestre la clasificación:

Tabla 3

Clasificación de las empresas en Colombia en Unidad de Valor Tributario

Clasificación	Manufactura	Servicios	Comercio
Microempresas	Inferior o igual a 23.563 UVT	Inferior o igual a 32.988 UVT	Inferior o igual a 44.769 UVT
Pequeñas empresas	Superior a 23.563 UVT e inferior o igual a 204.995 UVT	Superior a 32.988 UVT e inferior o igual a 131.951 UVT	Superior a 44.769 UVT e inferior o igual a 431.196 UVT
Medianas empresas	Superior a 204.995 UVT e inferior o igual a 1'736.565 UVT	Superior a 131.951 UVT e inferior o igual a 483.034 UVT	Superior a 431.196 UVT e inferior o igual a 2'160 .692 UVT

Fuente: Elaboración propia basada en el Decreto 957 del 2019.

La *Tabla 3* está dada en UVT, entendiendo que al año 2023 cada UVT en Colombia está en 42.412 COP obtenemos la *Tabla 4* de clasificación de las empresas en Colombia en pesos colombianos por concepto de ingresos por actividades ordinarias anuales de la respectiva empresa:

Tabla 4

Clasificación de las empresas en Colombia en pesos colombianos

Clasificación	Manufactura	Servicios	Comercio
Microempresas	Inferior o igual a \$999.353.956	Inferior o igual a \$1.399.087.056	Inferior o igual a \$1.898.742.828
Pequeñas empresas	Superior a \$999.353.956 e inferior o igual a \$8.694.247.940	Superior a \$1.399.087.056 e inferior o igual a \$5.596.305.812	Superior a \$1.898.742.828 e inferior o igual a \$18.287.884.752
Medianas empresas	Superior a \$8.694.247.940 e inferior o igual a \$73.651.194.780	Superior a \$5.596.305.812 e inferior o igual a \$20.486.438.008	Superior a \$18.287.884.752 e inferior o igual a \$91.639.269.104

Fuente: Elaboración propia basado en el Decreto 957 del 2019.

5.4. Marco Contextual

En este marco se presenta el contexto donde acontece el problema de investigación a desarrollar.

5.4.1. Descripción de Buenaventura

El Distrito Especial, Industrial, Portuario, Biodiverso y Ecoturístico de Buenaventura fue fundado el 14 de Julio de 1540, por Juan de Ladrilleros, en cumplimiento de una orden del adelantado Pascual de Andagoya, venido al continente con Vasco Núñez de Balboa (Batalla, 2008).

1.1.1.3. Topografía

Buenaventura mide 6.078 kilómetros cuadrados y goza de una gran variedad de climas esto debido a que posee todos los pisos térmicos: cálido, 5.350 km^2 ; medio, 640 km^2 ; frío, 58 km^2 ; páramo, 30 km^2 ; mientras la Isla de Cascajal o Isla Puerto, tiene forma rectangular: mide 2.5 km x 3.18 km = 7.95 km^2 (Batalla, 2008).

1.1.1.4. Población

Según encuesta realizada por la Cámara de Comercio se registró que hasta el año 2022 Buenaventura contaba con un total de 315.743 habitantes (CCBun, 2023).

1.1.1.5. Tejido Empresarial

La ciudad ha presentado variación favorable en crecimiento empresarial el último año, ya que, según la encuesta de estimación de comerciantes, realizada por la Cámara de Comercio de Buenaventura, para el 31 de diciembre del año 2022 se reportaron un total de 7.503 empresas registradas formalmente, esto representó un crecimiento del 2,05% en comparación con el año anterior donde se reportaron un total de 7.352 empresas. Es debido recalcar, que entre los años 2015 y 2022, el año con el mayor número de empresas activas en el Distrito, con un total de 8.087, fue el 2015, luego de esto se presentó un decrecimiento hasta el año 2017 del 5,27%. Para el año 2020 debido a la emergencia sanitaria ocasionada por el COVID-19, se dio la mayor caída

con un 5,13% con respecto al año 2019, sin embargo, el año 2022 se presenta como un nuevo resurgir del comercio en el Distrito de Buenaventura debido al crecimiento del 2,05% que es el más alto registrado en los últimos siete años. (CCBun, 2023).

1.1.1.5.1. Sectores Económicos de Buenaventura

Buenaventura cuenta con diversos sectores económicos entre los que se destacan el sector *comercio* con una participación del 46,35%, el sector *servicio de comida y alojamiento* con una participación del 9,38% y el sector de *transporte y almacenamiento* con una participación de 8,29%. A continuación, se presentan en la *Tabla 5* los sectores y la participación empresarial que tuvieron en el año 2022:

Tabla 5

Sectores económicos de Buenaventura (2022)

Sector Económico	Número de empresas	Participación porcentual
Comercio	3478	46,35%
Servicio de comida y alojamiento	704	9,38%
Transporte y almacenamiento	622	8,29%
Industria manufacturera	605	8,06%
Actividades profesionales, científicas y de apoyo	385	5,13%
Otras actividades de servicio	365	4,86%
Construcción	264	3,52%

Actividades de servicios administrativos y de apoyo	248	3,31%
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca.	162	2,16%
Información y Comunicaciones	134	1,79%
Educación	126	1,68%
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	105	1,40%
Actividades artísticas de entretenimiento y recreación	86	1,15%
Actividades financieras y de seguros	74	0,99%
Actividades inmobiliarias	71	0,95%
Distribución de agua, saneamiento ambiental	49	0,65%
Total	7478	99,67%

Fuente: Elaboración propia basada en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023).

Las empresas faltantes equivalentes a 0,33% pertenecen a los sectores *actividades de los hogares en calidad de empleadores y actividades de organizaciones y entidades extraterritoriales*.

5.4.2. Descripción de la Universidad del Valle

La Universidad del Valle fue creada mediante la ordenanza N°12 el 11 de junio de 1945 de la Asamblea Departamental, se ha clasificado como el proyecto más importante del primer semestre del siglo XX de la región vallecaucana siendo uno de los más trascendentes para la

educación superior no solo para el departamento del Valle del Cauca y sus alrededores, sino también para el país (Castillo, 2020).

La creación de la Universidad del Valle llegó justo cuando el departamento vallecaucano empezaba con su despegue industrial. La universidad comenzó a funcionar el mes de octubre de 1945 con 4 programas de estudio los cuales fueron: comercio superior y administración de negocios, ingeniería química, arquitectura e ingeniería eléctrica (Castillo, 2020).

Hoy en día la Universidad del Valle está entre las 10 mejores instituciones a nivel superior de Colombia (Portafolio, 2023), además, de que posee 9 facultades, las cuales en su mayoría no solo están presentes en la sede principal (Meléndez) sino también en las 9 sedes regionales, esto gracias al sistema de regionalización.

1.1.1.6. Sistema de Regionalización

El 15 de septiembre de 1986 el Consejo Superior de la Universidad del Valle a través del Acuerdo N°001 de 1985 crea el sistema de regionalización y mediante Resolución N°105 creó los Centros Universitarios regionales de Buenaventura, Buga, Caicedonia, Palmira, Roldanillo, Sevilla, Tuluá y Zarzal que hoy se conocen como sedes regionales. Esto lo hizo con el aval del Ministerio de Educación Nacional y en aras de impulsar el crecimiento de toda la región del Valle del Cauca (Univalle, Dirección de Regionalización, 2013).

Este sistema fue modificado a través del acuerdo N° 011 de 2023 del primero de noviembre de 2023, es este se “redefinen los lineamientos estructurales y funcionales del Sistema de Regionalización, se modifica su planta de cargos y se dictan otras disposiciones”. Uno de los cambios relevantes fue la “transformación de las nueve (9) sedes del Sistema de Regionalización

de la Universidad del Valle en nueve (9) seccionales que integrarán dicho sistema” entre estas la Seccional Pacífico.

1.1.1.7. Área de Extensión y Proyección Social

La Universidad del Valle en función de fortalecer constantemente las competencias que adquieren los estudiantes, investigadores, entre otros, y en cumplimiento de sus ejes misionales y objetivos cuenta con el área de Extensión y Proyección Social, la cual, de conformidad con el proyecto institucional “son actividades misionales donde la universidad vincula la docencia y la investigación, al tratamiento y planteamiento de alternativas y soluciones para los retos y problemas críticos de la región y el país”, además, esta área “contribuye a la construcción de un proyecto cultural, ético y democrático, validándose como institución relevante y comprometida con su entorno” (Univalle, Vicerrectoría de Extensión y Proyección Social, 2012).

5.4.3. Descripción de la Universidad del Valle Seccional Pacífico

La Universidad del Valle Seccional Pacífico fue creada bajo Resolución N°105 del 15 de septiembre de 1986 del Consejo Superior de la Universidad del Valle. Inició su servicio a la comunidad y a la región el 20 de octubre de 1986. La seccional a lo largo de los años ha ido ampliando su oferta académica, a 2021 se ofertaron 17 programas académicos, y a ese mismo año había formado a 4.049 personas los niveles de especialistas, profesionales y tecnólogos. A 2021 la Seccional Pacífico contó con 2.299 estudiantes matriculados, el 97% de estos estudiantes pertenecientes a los estratos 1 y 2 de la población de Buenaventura (Univalle, Sede Pacífico, 2021).

1.1.1.8. Descripción del Programa Académico de Administración de Empresas

Dentro de los programas que actualmente se ofertan en la Seccional Pacífico se encuentra el programa de Administración de Empresas creado bajo la resolución No.051 de 1975 modificada por la resolución 010 de mayo 13 de 2011. Este programa busca formar profesionales que respondan a las necesidades de las empresas modernas, profesionales dispuestos a romper paradigmas antiguos, que identifiquen las posibles amenazas y oportunidades que se presentan constantemente en el entorno económico social dinámico en competencia global y con todas las capacidades de poder plantear soluciones empresariales dentro de un marco de desarrollo sostenible para la región y el país, en concordancia con su compromiso y responsabilidad con el desarrollo del ser humano, de la comunidad y de la organización (Univalle, Sede Pacífico, 2011).

5.5. Marco Conceptual

Se presentan conceptos relevantes con los cuales el lector de esta investigación podrá tener mayor claridad sobre la misma:

Aceleradoras: se entienden como empresas que se dedican a impulsar a otras empresas buscando un crecimiento elevado de estas últimas.

Asesor: persona que usa sus conocimientos para analizar problemas o situaciones y plantear propuestas para enfrentar o aprovechar las mismas.

Consultoría empresarial: práctica por la cual las MiPymes acuden a un tercero que puede ser o no una persona jurídica, para mejorar su eficiencia y productividad, implementando, con el asesoramiento de este, nuevas y mejores prácticas empresariales en la organización.

Consultor: persona natural con capacidades académicas para guiar y asesorar de manera eficaz a las MiPymes en temas empresariales.

Emprendedor: persona natural o jurídica que tiene e implementa o busca implementar una idea de negocio o un proyecto.

MiPymes: se refiere a las micro, pequeñas y medianas empresas que estén o no formalizadas legalmente, además se añaden a los emprendedores.

Monitor: estudiante activo de una institución de educación superior de tercer semestre en adelante que se vincula con un área específica de esta institución para brindar apoyo en las diferentes actividades que allí se realizan.

Oferta: cantidad de productos o bienes que un productor está dispuesto a poner en circulación en el mercado.

Persona jurídica: se le da la función de persona jurídica a las organizaciones y/o empresas públicas o privadas legalmente constituidas.

Persona natural: cualquier ser humano sin importar color de piel, sexo, estrato socioeconómico o edad.

Practicante: estudiante de último semestre de la Facultad de Ciencias de la Administración que está en etapa productiva y aplica formalmente sus conocimientos y destrezas en una organización.

Servicio de asesoría: se refiere al proceso específico mediante el cual se recibe al usuario en el espacio físico o virtual, por un determinado tiempo, y se le brinda asesoría sobre un tema.

Servicio de consultoría: hace referencia a todo el proceso de consultoría en general, básicamente se aplica aquí el concepto de *consultoría empresarial* y consta de uno o más servicios de asesoría.

Unidad de Valor Tributario (UVT): la Unidad de Valor Tributario es una medida que se utiliza en Colombia para facilitar trámites de los ciudadanos en temas estatales, como el pago de impuestos fiscales, tributarios, entre otros.

Usuario: emprendedor o empresario que recibe el servicio de consultoría empresarial.

6. Metodología

La metodología de la investigación se refiere a la adopción de un punto de vista, a asumir una postura epistemológica, que orientará la investigación, esta postura denotará unas diferencias considerables en el procedimiento utilizado para la recolección y análisis de los datos (Gómez M. , 2016), y es precisamente importante dentro del trabajo de investigación porque define este procedimiento que puede ser: observación, inductivo, deductivo, análisis, síntesis y otros (Padilla, 2011).

6.1. Métodos de Investigación

Para poder responder de manera concreta y puntual las incógnitas de esta investigación se usarán los métodos cualitativo y cuantitativo, desarrollando así una investigación de tipo mixta.

- **Cualitativo:** las investigaciones cualitativas se basan en la lógica y en procesos inductivos como la exploración y descripción de fenómenos para luego generar perspectivas teóricas. Para poder realizar esta investigación se buscarán perspectivas subjetivas de la muestra (sus emociones, prioridades, experiencias, significados y otros aspectos) que permitirá luego describir sus necesidades y características (Hernández Sampieri, Fernández Collado, Baptista Lucio, Méndez Valencia, & Mendoza Torres, 2014).
- **Cuantitativo:** Según Gómez M. (2016), el enfoque cuantitativo “utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica y en el uso de la estadística para intentar establecer con exactitud patrones en una población”. Esta investigación es cuantitativa, ya que va a tener un orden riguroso, probatorio y secuencial, así mismo debido a que la recolección se llevará a cabo a través de

procedimientos estandarizados y aceptados por una comunidad científica (Hernández Sampieri, Fernández Collado, Baptista Lucio, Méndez Valencia, & Mendoza Torres, 2014).

6.2. Tipo de Estudio

Esta investigación la podemos clasificar como exploratoria y descriptiva.

- **Exploratorio:** Este tipo de estudio se da cuando el fenómeno a estudiar es un tema poco investigado que también puede ser novedoso (Hernández Sampieri, Fernández Collado, Baptista Lucio, Méndez Valencia, & Mendoza Torres, 2014). Este trabajo de investigación es de tipo exploratorio porque es la primera vez que en la Seccional Pacífico se realiza un trabajo de viabilidad sobre la creación de un área de consultoría empresarial.
- **Descriptivo:** “Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, Baptista Lucio, Méndez Valencia, & Mendoza Torres, 2014). Esta investigación usa el tipo de estudio descriptivo, ya que va a detallar características y necesidades de la población objeto de estudio a través de una muestra representativa.

6.3. Población y muestra

6.3.1. Población

La población objeto de estudio para este trabajo de investigación serán las MiPymes de Buenaventura. Según información obtenida de la Cámara de Comercio de Buenaventura hay un total de 7,490 MiPymes. Además, también son parte de nuestra población objeto de estudio los

directivos, docentes, estudiantes y administrativos que tengan relación con el programa de Administración de Empresas de la Universidad del Valle Seccional Pacífico, así como también el conjunto de organizaciones de consultoría empresarial que presten sus servicios enfocados en MiPymes en Buenaventura.

6.3.2. Muestra

Para describir las características y necesidades del mercado en general se toma en consideración el mercado objetivo que para nuestro caso son las MiPymes de la ciudad de Buenaventura, como anteriormente se mencionó por información obtenida de la CCBun, para el año 2022 se contabilizó un total de 7.490 MiPymes vigentes en el Distrito y una estimación de 5.431 empresas informales, que en total suman 12.921 posibles MyPymes. Ahora bien, para determinar el tamaño de la muestra utilizamos la fórmula para calcular tamaños de muestra de poblaciones finitas creada por el Noruego Anders Nicolai Kiaer, quien propuso el método representativo como una alternativa al censo (Basulto Santos, Mantín Martín, & Murgui Izquierdo, 2007), veamos:

$$n = \text{Tamaño de la muestra} = ?$$

$$N = \text{Tamaño de la población o universo} = 12.921$$

$$p = \text{Probabilidad de ocurrencia del evento estudiado} = 0,5$$

$$q = \text{Probabilidad de no ocurrencia del evento estudiado} = 0,5$$

$$Z = \text{Nivel de confianza} = 95\% = 1,96$$

$$e = \text{Error de estimación máximo aceptado} = 0,08$$

Fórmula para cálculo de una muestra de población finita:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{e^2 \times N + Z^2 \times p \times q} =$$

Reemplazando obtendremos que:

$$n = \frac{12.921 \times 1,96^2 \times 0,5 \times 0,5}{0,08^2 \times (12.921 - 1) + 1,96^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = \frac{12.409,33}{83,65}$$

$$n \cong 149$$

Para un nivel de confianza del 95% y una estimación de error aceptado del 8% se tomará una muestra de 149 MiPymes.

6.4. Técnicas de Recolección de Información

6.4.1. Encuesta

En esta investigación se realizarán encuestas estructuradas a la muestra, que son las 149 MiPymes, buscando determinar sus características y necesidades en relación con la consultoría empresarial.

6.4.2. Revisión de Registros

La revisión de registros permitirá a esta investigación examinar y extraer información de documentos que contengan datos sobre cualquier tema de interés para este trabajo. Los registros a revisar pueden ser de dominio público o también privado.

6.5. Fuentes de Información

6.5.1. Fuentes Primarias

Las fuentes de información primarias que se utilizarán para este estudio son las encuestas a la muestra representativa de MiPymes de Buenaventura.

6.5.2. Fuentes Secundarias

Para las fuentes secundarias se utilizarán los diferentes documentos de interés que se puedan encontrar en organizaciones como Fomenta de la Cámara de Comercio de Buenaventura y el Fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA); además, se usarán libros o textos académicos obtenidos de manera física o virtual de la biblioteca de la Universidad del Valle, las bases de datos con las que esta universidad posee convenio, entre otras bases de datos, bibliotecas y organizaciones en general.

6.6. Tratamiento de la Información

6.6.1. Técnicas Estadísticas

La información que se obtendrá por medio de las encuestas y entrevistas se tabulará y analizará a través de técnicas cualitativas y cuantitativas, utilizando principalmente la estadística descriptiva.

6.6.2. Presentación de la Información

La información resultante será presentada a través de ilustraciones y tablas que permitirá al lector visualizar y entender los datos de manera eficaz.

7. Caracterizar el tejido empresarial del Distrito Especial de Buenaventura, y el perfil de las organizaciones de consultoría empresarial que presten sus servicios enfocados en las MiPymes de esta ciudad

7.1. Caracterización del Tejido Empresarial del Distrito Especial de Buenaventura

Para esta caracterización se tomará en consideración un periodo de estudio de 5 años, que comprende desde 2018 a 2022, el cual permitirá hacer un análisis sobre el comportamiento empresarial y económico del Distrito Especial.

7.1.1. Empresas Vigentes

En la siguiente tabla se observa el número de empresas con registro mercantil vigentes con las que ha contado la ciudad de Buenaventura en el periodo de análisis y la variación que se ha presentado de un año a frente al año inmediatamente anterior.

Tabla 6

Número de empresas vigentes (2018-2022)

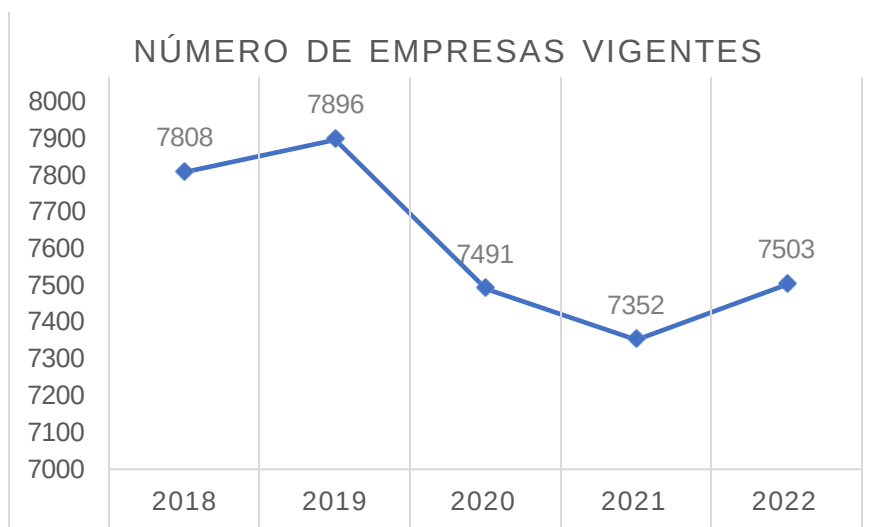
Año	Número de empresas	Variación porcentual
2018	7808	
2019	7896	1,13%
2020	7491	-5,13%
2021	7352	-1,86%
2022	7503	2,05%

Fuente: Elaboración propia basada en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023).

Se puede deducir estadísticamente que el promedio de empresas con registro mercantil vigente en el distrito especial de Buenaventura es de 7610. En las variaciones se nota que en el año 2020 hubo un decrecimiento en el número de empresas registradas respecto al año 2019, así mismo en el año 2021 respecto al año 2020, sin embargo, el año 2022 obtuvo una variación porcentual positiva del 2,05% respecto al año 2021. Obsérvese la siguiente *Ilustración*:

Ilustración 3

Número de empresas vigentes (2018 – 2022)



Fuente: Elaboración propia basada en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023)

Es más notable en esta gráfica el descenso a partir del año 2019, que seguramente se debe a los efectos de las regulaciones impuestas por el gobierno nacional para enfrentar la emergencia sanitaria ocasionada por el COVID-19. Sin embargo, también es visible el crecimiento en el año 2022 respecto al año 2021.

7.1.2. Empresas Vigentes por Tamaño

La fuerza empresarial de la ciudad está plantada mayormente en las micro y pequeñas empresas, pues tienen una participación significativa, como se observa en la *Tabla*:

Tabla 7

Empresas vigentes por tamaño (2018-2022)

Año	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
2018	7312	437	47	12
2019	7413	420	51	12
2020	7013	412	49	17
2021	6879	408	51	14
2022	7044	398	48	13
Promedio	7132	415	49	14

Fuente: Elaboración propia basada en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023)

Se logra calcular entonces, teniendo en cuenta el promedio de número de empresas vigentes de los últimos 5 años, que tan solo las microempresas tienen una participación significativa de 93,72%, mientras que las pequeñas empresas cuentan con un 5,45%, seguidas de las medianas empresas con un 0,65%, y, por último, las grandes empresas con un promedio porcentual del 0,18%.

1.1.1.9. Comportamiento de las Empresas Vigentes por Tamaño

Las variaciones de crecimiento o decrecimiento pueden marcar las tendencias que sigue una población, es por ello por lo que a continuación se muestra el comportamiento que han tenido los últimos 5 años las empresas, con registro mercantil vigente en Buenaventura, según su tamaño.

1.1.1.9.1. Microempresas

Es bien sabido que las microempresas por su gran participación en el mercado juegan un papel fundamental para el desarrollo de la economía. Son estas las que en conjunto aportan mayoritariamente en la generación de empleo y, por tanto, en la fuente de ingresos de los bonaverenses. En la *Tabla 8* se muestra el número de microempresas vigentes por año en el distrito y la variación de cada año respecto al año anterior:

Tabla 8

Número de microempresas vigentes (2018 – 2022)

Año	Micro	Variación (%)
2018	7312	
2019	7413	1,38%
2020	7013	-5,40%
2021	6879	-1,91%
2022	7044	2,40%

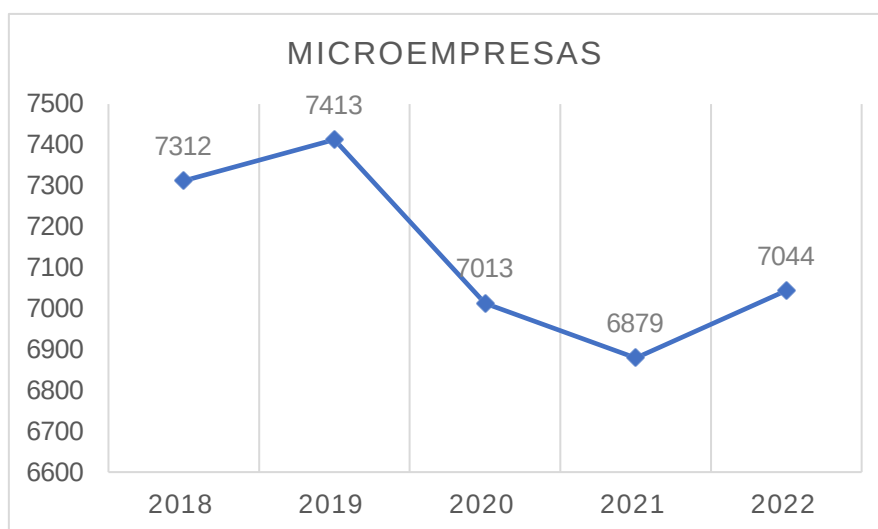
Fuente: Elaboración propia basada en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023)

Se observa un crecimiento en 2019 respecto al año inmediatamente anterior, este crecimiento equivale a un 1,38%, mientras que el 2020 la variación fue negativa en un -5,40% y en 2021 siguió decreciendo en un -1,91% para luego mostrar en 2022 un crecimiento del 2,40%.

En la *Ilustración 4* se presenta el comportamiento referente al número de microempresas vigentes en el distrito.

Ilustración 4

Comportamiento de las microempresas (2018-2022)



Fuente: Elaboración propia basada en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023)

El comportamiento que han tenido las microempresas es muy similar al comportamiento general que se presenta en la *Ilustración 3*, referente al número de empresas vigentes, esto, una vez más, deja entrever el impacto que representan este tipo de empresas para la ciudad.

1.1.1.9.2. Pequeñas Empresas

Después de las microempresas, las pequeñas son en cantidad las que más empresas aportan al tejido empresarial de la ciudad bonaverense, pero han venido con un importante

decrecimiento en los últimos cinco años como podremos apreciar a continuación en la tabla e ilustración. En la *Tabla 9*, por ejemplo, se muestra el número de pequeñas empresas vigentes por año en el distrito y la variación de cada año respecto al año anterior:

Tabla 9

Número de pequeñas empresas vigentes (2018 – 2022)

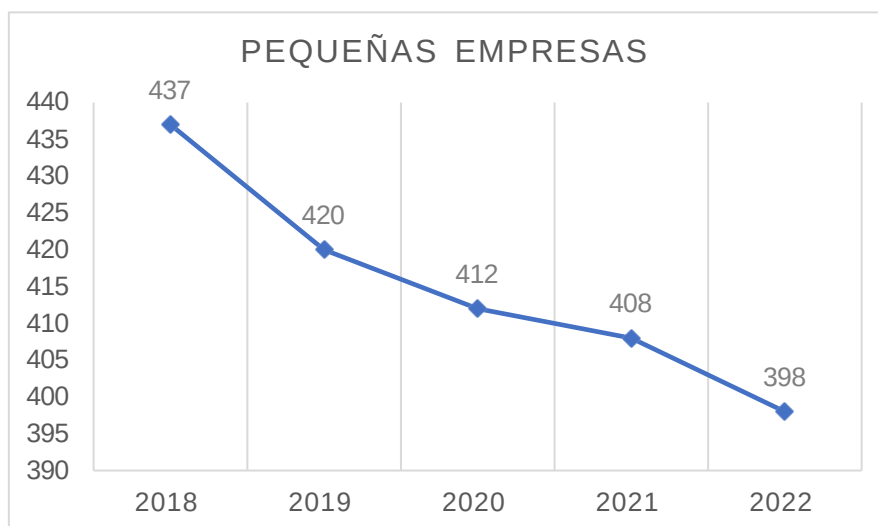
Año	Pequeña	Variación (%)
2018	437	
2019	420	-3,89%
2020	412	-1,90%
2021	408	-0,97%
2022	398	-2,45%

Fuente: Elaboración propia basada en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023)

En las pequeñas empresas se visualiza decrecimiento en los últimos 5 años, en 2019 una variación negativa de -3,89% y así mismo en 2020 con un -1,9%, en 2021 con un -0,97% y en 2022 con un -2,45%, todos indicativos de que el número de pequeñas empresas vigentes va en decrecimiento. Para observar este comportamiento que se dio con las pequeñas empresas tenemos la *Ilustración 5*:

Ilustración 5

Comportamiento de las pequeñas empresas (2018-2022)



Fuente: Elaboración propia basada en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023)

1.1.1.9.3. Medianas Empresas

En las medianas empresas, un segmento importante porque refiere a empresas con ingresos por más de \$5.000.000.000 COP anuales en actividades ordinarias, se evidencian variaciones tanto crecientes como decrecientes, así se aprecia en la *Tabla 10*:

Tabla 10

Número de medianas empresas vigentes (2018 – 2022)

Año	Mediana	Variación (%)
2018	47	
2019	51	8,51%
2020	49	-3,92%
2021	51	4,08%
2022	48	-5,88%

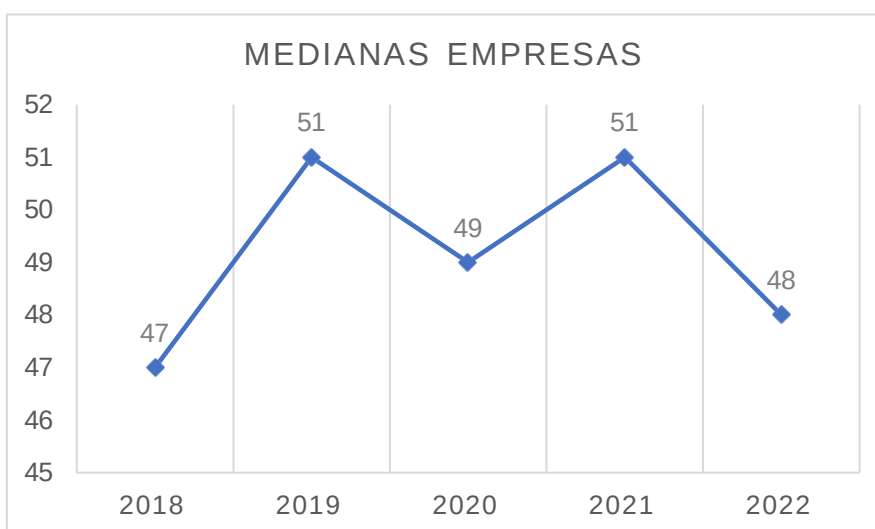
Fuente: Elaboración propia basada en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023)

Se observa entonces que en el año 2019 hubo un crecimiento equivalente a un 8,51% respecto al año 2018, luego respecto a los años inmediatamente anteriores, un decrecimiento en 2020 del 3,92% y en 2021 un crecimiento del 4,08%, finalmente en 2022 decreció el número de medianas empresas vigentes en un 5,88%.

Para observar el comportamiento que se dio con las medianas empresas tenemos la *Ilustración 6*:

Ilustración 6

Comportamiento de las medianas empresas (2018-2022)



Fuente: Elaboración propia basada en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023)

1.1.1.9.4. Grandes Empresas

Las grandes empresas en Colombia están clasificadas, según el Decreto 957 del 2019, por los ingresos por actividades ordinarias anuales de la respectiva empresa, para el sector manufactura deben ser superiores a \$73.651.194.780, para el sector servicio superior a \$20.486.438.008 y superior a \$91.639.269.104 para el sector comercio. A continuación, se

muestra en la *Tabla 11* el número de grandes empresas vigentes por el periodo de los últimos 5 años y la variación de crecimiento o decrecimiento sea el caso:

Tabla 11

Número de grandes empresas vigentes (2018 – 2022)

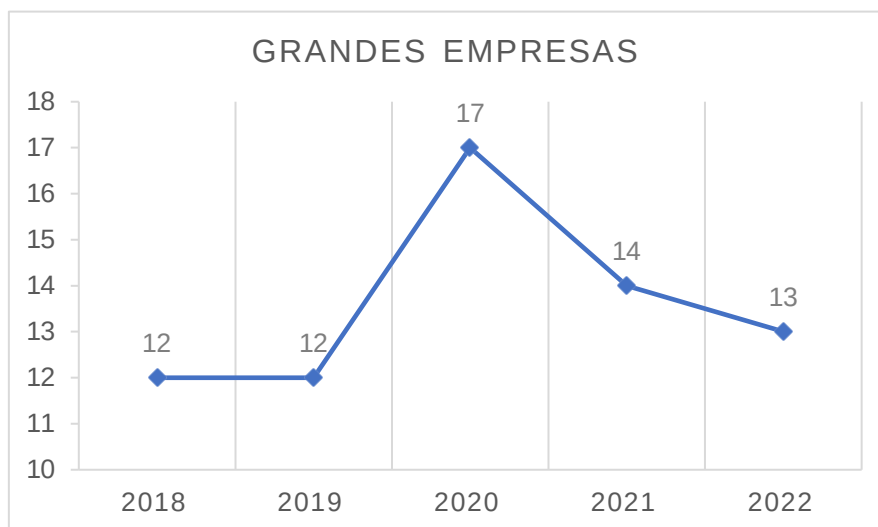
Año	Grande	Variación (%)
2018	12	
2019	12	0,00%
2020	17	41,67%
2021	14	-17,65%
2022	13	-7,14%

Fuente: Elaboración propia basada en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023)

Respecto a 2018 en 2019 no hubo ninguna variación en cuanto al número de grandes empresas vigentes, mientras que para el año 2020 sorpresivamente y a diferencia los análisis anteriores hubo una variación positiva del 41,67% equivalente a 5 grandes empresas nuevas, sin embargo, el año 2021 y 2022 tuvieron decrecimientos del -17,65% y -7,14% respectivamente. Los crecimientos y decrecimientos antes mencionados se pueden apreciar en la *Ilustración 7*:

Ilustración 7

Comportamiento de las grandes empresas (2018-2022)



Fuente: Elaboración propia basada en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023)

7.1.3. Sectores del Tejido Empresarial

El Distrito Especial de Buenaventura cuenta con una gran diversidad de sectores que conforman el tejido empresarial y mueven la economía de la ciudad, como se observa en la *Tabla 12*, que deja ver no solo el número de empresas que ha habido en cada sector entre los años 2018 y 2022, sino que también, muestra el promedio de número de empresas que ha tenido cada sector en ese mismo periodo y los clasifica en un ranking. Es debido recalcar que, la clasificación sectorial que se observa a continuación está basada en las secciones de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme revisión 4 adaptada a Colombia:

Tabla 12*Número de empresas por sector económico (2018-2022)*

Puesto	Sector	2018	2019	2020	2021	2022	Promedio	Promedio participación (%)
1	Comercio	3614	3666	3523	3449	3478	3546	46,64%
2	Servicios de comida y alojamientos	750	785	700	674	704	723	9,50%
3	Industria manufacturera	625	654	585	587	605	611	8,04%
4	Transporte y Almacenamiento	600	615	605	596	622	608	7,99%
5	Actividades profesionales, científicas y técnicas	380	379	393	378	385	383	5,04%
6	Otras actividades de servicio	327	346	359	343	365	348	4,58%
7	Construcción	312	311	293	270	264	290	3,81%
8	Actividades de servicios administrativos y de apoyo	194	208	179	213	248	208	2,74%

Puesto	Sector	2018	2019	2020	2021	2022	Promedio	Promedio participación (%)
9	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	185	166	166	160	162	168	2,21%
10	Información y Comunicacio nes	183	164	146	135	134	152	2,00%
11	Educación	167	154	144	137	126	146	1,91%
12	Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	102	103	99	109	105	104	1,36%
13	Actividades artísticas, de entretenimien to y recreación	128	117	90	87	86	102	1,34%
14	Actividades financieras y de seguros	77	73	71	73	74	74	0,97%
15	Actividades inmobiliarias	72	77	68	73	71	72	0,95%

Puesto	Sector	2018	2019	2020	2021	2022	Promedio	Promedio participación (%)
16	Distribución de agua, saneamiento ambiental	43	45	45	37	49	44	0,58%
17	Explotación de minas y canteras	19	15	11	15	16	15	0,20%
18	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	8	10	9	10	10	9	0,12%
19	Actividades de los hogares en calidad de empleadores	1	2	1	1	1	1	0,02%
SUMA TOTAL							7603	100%

Fuente: Elaboración propia basada en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023)

En la *Tabla 12* se puede observar que la actividad que mayor participación ha tenido en cuanto a empresas vigentes es el sector *comercio*, con un promedio de 3.546 empresas en los últimos 5 años y una participación promedio de 46,64%, lo que indica que casi la mitad de las empresas registradas en cámara y comercio de Buenaventura se dedican a las actividades de *comercio*. Luego encontramos los *servicios de comida y alojamientos* con un promedio de 723

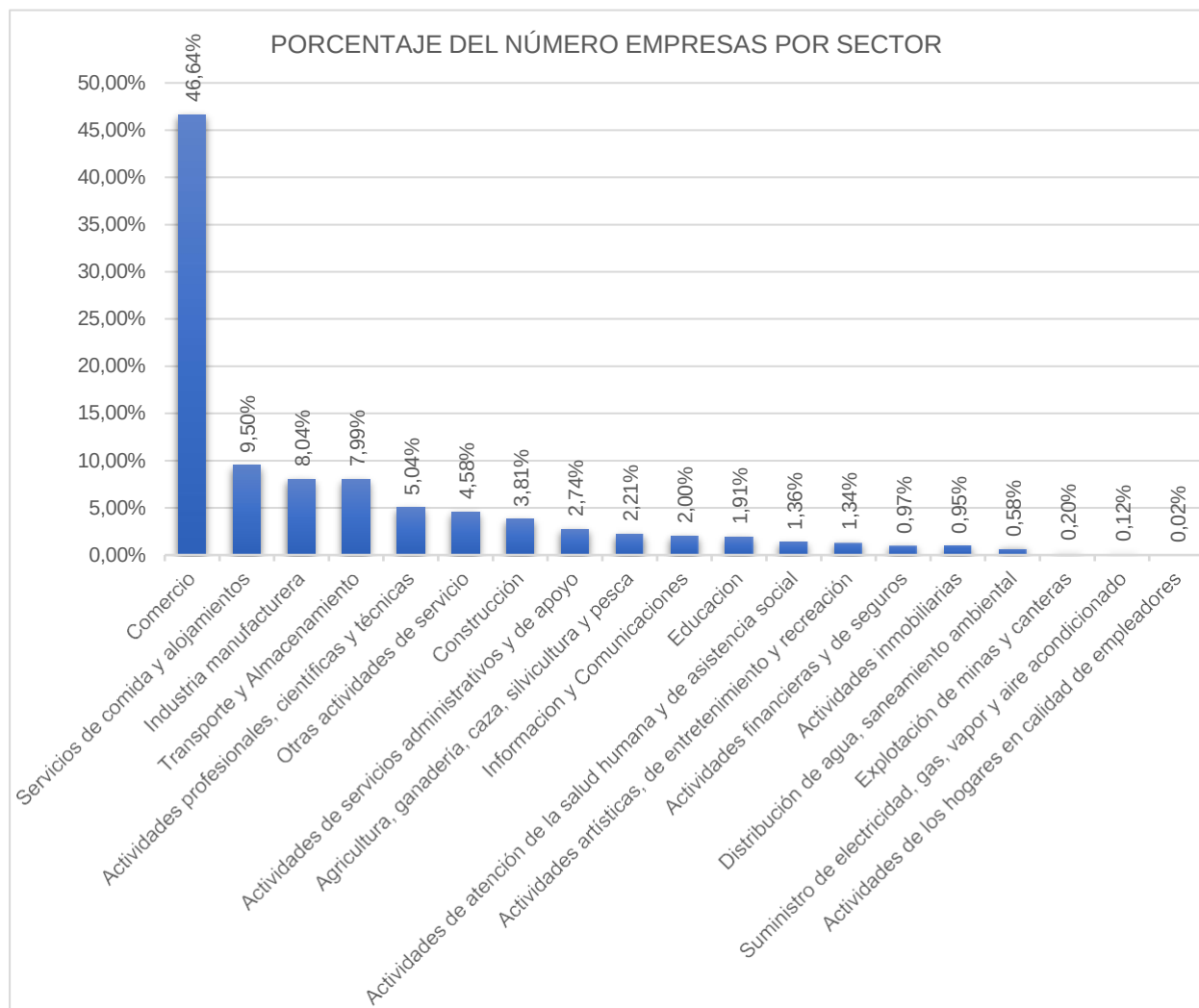
empresas vigentes y una participación importante del 9,5% y la *industria manufacturera* que, aunque en menor medida representa un número importante de empresas, 611 en promedio con una participación del 8,08%.

Si se tomara como base del análisis el año 2022 respecto al año 2021 podemos analizar los sectores de mayor crecimiento y decrecimiento en el último año, concluyendo que el sector de *distribución de agua, saneamiento ambiental* fue el que más creció con una variación positiva del 32,43%, seguido de las *actividades de servicio* y las de *explotación de minas y canteras* con un 16,43% y un 6,67% respectivamente. Mientras que en las actividades que más decrecimiento tuvieron encabeza el sector *educación* con una variación negativa del -8,03%, seguido del segmento de *actividades de atención de la salud humana y de asistencia social* que cayó un -3,67% y las *actividades inmobiliarias* que también decrecieron el último año en un -2,74%.

A continuación, en la *Ilustración 8* se puede apreciar la participación porcentual de cada actividad en orden descendente:

Ilustración 8

Número de empresas por sector económico (2018-2022)



Fuente: Elaboración propia. basado en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023).

En ese orden, es preciso resaltar el sector *comercio* como el principal proveedor de empresas para el tejido empresarial del Distrito de Buenaventura, sin desconocer la importancia de otros sectores como *servicios de comida y alojamientos*, la *industria manufacturera*, entre otros.

7.1.4. Empresas Creadas

Los datos respecto a empresas creadas en Buenaventura, es decir, empresas que realizaron su registro mercantil por primera vez, se observa en la *Tabla 14*:

Tabla 13

Empresas creadas (2018-2022)

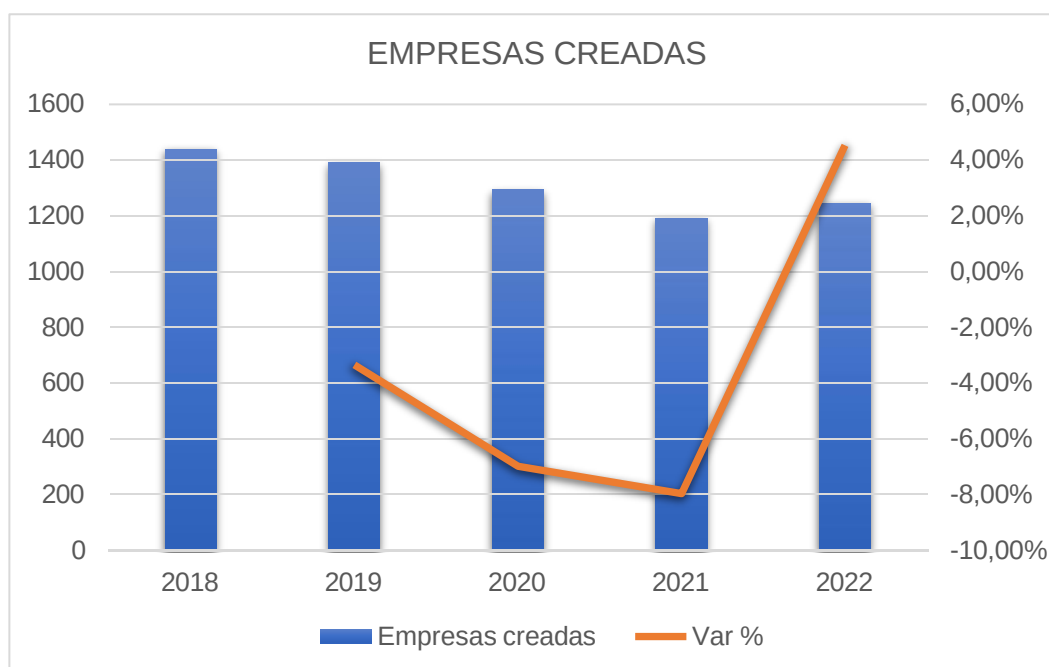
Año	Empresas creadas	Var %
2018	1439	
2019	1391	-3,34%
2020	1294	-6,97%
2021	1191	-7,96%
2022	1245	4,53%

Fuente: Elaboración propia basada en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023).

Es visible como en el periodo de análisis la variación respecto a número de empresas creadas ha sido negativa en los años 2019 a 2021, lo que significa que es ese lapso se crearon menos empresas años tras año, sin embargo, en el año 2022 se contó con una variación positiva del 4,3% respecto al año inmediatamente anterior, veamos todo este comportamiento en la siguiente *ilustración 9*:

Ilustración 9

Empresas creadas (2018-2022)



Fuente: Elaboración propia basada en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023)

Esta ilustración deja ver que, aunque hubo una variación creciente en el año 2022 no es el año con mayor número de empresas creadas en el periodo estudiado, ya que, se registraron un total de 1245 empresas, mientras que, en 2018 se registraron nuevas 1439 empresas.

7.1.5. Empleos Generados

El empleo generado resulta ser uno de los efectos más positivos de un tejido empresarial con una cantidad significativa de empresas.

A continuación, se presentan los datos referentes al rango de empleo generado por las empresas en el Distrito de Buenaventura en el periodo de estudio:

Tabla 14*Empleos generados por número de empresas (2018-2022)*

Empleos generados por empresa	2018	2019	2020	2021	2022	Promedio de empresas	Participación (%)
1 - 4	6122	6290	5656	5451	5671	5838	89,72%
5 - 9	502	449	463	399	313	425	6,53%
10 - 19	164	146	147	141	149	149	2,30%
20 - 49	70	65	66	68	67	67	1,03%
50 - 249	17	20	24	29	22	22	0,34%
250 o más	5	3	5	5	5	5	0,07%
SUMA TOTAL						6507	100%

Fuente: Elaboración propia basada en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023)

En la *Tabla 15* se concluye que, en promedio desde 2018 hasta 2022, 5.838 empresas han generado entre 1 a 4 empleos, es decir, estas empresas generaron un rango promedio de empleo total de entre 5.838 y 23.352 empleos; 425 empresas han empleado entre 5 y 9 personas, que está entre los 2.125 y 3.825 empleos; 149 empresas emplearon entre 10 y 19 personas, que es entre 1.490 y 2.831 empleos; 67 empresas entre 20 a 49 personas, que está entre 1.340 y 3.283 empleos; 22 empresas entre 50 y 249 personas, que genera un rango de entre 1.100 y 5.478 empleos; y en promedio 5 empresas han generado 250 o más, equivalente a más de 1.250 empleos. Los datos que se enuncian en este párrafo se pueden apreciar en la siguiente *Tabla 16*:

Tabla 15*Rango promedio de empleos generados*

Promedio de empresas	Rango de empleos generados por cada empresa		Rango de empleo generado total	
	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>P*Min</i>	<i>P*Max</i>
<i>P</i>				
5838	1	4	5838	23352
425	5	9	2125	3825
149	10	19	1490	2831
67	20	49	1340	3283
22	50	249	1100	5478
5	250	+250	1250	+1250
SUMA TOTAL			13143	+38769

Fuente: Elaboración propia basada en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023)

De lo mencionado anteriormente, se puede afirmar que en los últimos 5 años se generaron en promedio entre 13.000 y 38.000 o más empleos en el distrito de Buenaventura, esto teniendo solo en cuenta a las empresas con registro mercantil vigente en los periodos estudiados.

7.1.6. Empresas sin Registro Mercantil

La cantidad de informalidad empresarial cuenta cifras significativas en el Distrito de Buenaventura, sin embargo, aunque estas empresas no cuenten con registro mercantil vigente, juegan un papel importante en el tejido empresarial de la ciudad, ya que también generan empleo y dinamizan la economía. Se muestra en seguida los sectores con mayor número de empresas no registradas en 2021 en orden descendente en la *Tabla 17*:

Tabla 16*Estimación de empresas sin Registro Mercantil (2021)*

Puesto	Sector empresarial	Número de empresas	Porcentaje participación
1	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas	2.431	44,76%
2	Transporte y almacenamiento	698	12,85%
3	Alojamiento y servicios de comida	462	8,51%
4	Industrias manufactureras	400	7,37%
5	Actividades profesionales, científicas y técnicas	261	4,81%
6	Otras actividades de servicios	224	4,12%
7	Construcción	187	3,44%
8	Actividades de servicios administrativos y de apoyo	162	2,98%
9	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	104	1,91%
10	Información y comunicaciones	98	1,80%
11	Educación	94	1,73%
12	Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	78	1,44%
13	Actividades financieras y de seguros	73	1,34%
14	Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación	61	1,12%
15	Actividades inmobiliarias	52	0,96%
16	Distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales, gestión de desechos y actividades	24	0,44%
17	Explotación de minas y canteras	10	0,18%
18	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	9	0,17%
19	Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	2	0,04%

Puesto	Sector empresarial	Número de empresas	Porcentaje participación
20	Actividades de los hogares en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio	1	0,02%
SUMA TOTAL		5.431	100%

Fuente: Elaboración propia basada en (CCBun, Estimación de comerciantes, 2023)

Se observa nuevamente la importancia del sector *comercio* en el tejido empresarial de la ciudad, ya que representa en esta estimación un total de 2.431 empresas equivalente al 44,76%, seguido de *transporte y almacenamiento* que con el 12,85% se estima que tubo 698 empresas sin matricular en ese periodo y *alojamiento y servicios de comida* con una estimación de 400 empresas equivalentes al 8,51%, todos estos datos respecto al año 2021.

7.2. Identificación del perfil de las organizaciones de consultoría empresarial que presten sus servicios enfocados en las MiPymes de esta ciudad

Para esta caracterización se tomarán como referentes los dos centros de desarrollo empresarial más importantes, que ofrecen sus servicios a MiPymes en el Distrito Buenaventura. Los cuales servirán como referentes en aspectos como estructura organizacional y portafolio de servicios para la creación del área de consultoría empresarial en la Universidad del Valle Seccional Pacífico.

7.2.1. Centro de Desarrollo Empresarial Fomenta



Tomada de: <https://www.ccbun.org/articulos/centro-de-desarrollo-empresarial>

La Cámara de Comercio de Buenaventura (CCBun), identificada con el NIT: 8903990342, en septiembre 2020 crea un consultorio empresarial con el objetivo de brindar acompañamiento y planes de acción a empresarios, personas emprendedoras y colectivos sociales de Buenaventura, esto en aras de fortalecer el tejido empresarial del Distrito trabajando con diferentes aliados entre los cuales se destacan instituciones como: Valle Inn, ProPacífico, Ministerio de Salud, y la Superintendencia de Industria y Comercio.

En el año 2021 con el objetivo de fortalecer el programa de consultoría empresarial la CCBun busca como aliado internacional a Open Society al cual le presentan el proyecto para la creación y financiación de un Centro de Desarrollo Empresarial para el Distrito, bajo el enfoque

de fortificar las economías propias, apoyando ideas y negocios en marcha de poblaciones étnicas, jóvenes, mujeres, madres cabeza de hogar y población vulnerable. La respuesta de parte de Open Society fue positiva y es así como nace el Centro de Desarrollo Empresarial, Fomenta. Hoy en día, la CCBun, ejecuta dicho proyecto desde la coordinación de competitividad. Con la representación legal de Magda Cecilia Olmedo C (Fomenta, 2023).

1.1.1.10. Descripción

El CDE Fomenta está ubicado en la Calle #1 - 88 en el centro de la ciudad de Buenaventura, funcionando como un instrumento que acompaña en el desarrollo de las empresas, así como también impulsa en crecimiento fortalecimiento de nuevas empresas en el Distrito (Fomenta, 2023).

1.1.1.11. Estructura Organizacional

A continuación, se presenta la misión, visión, objetivo estratégico y organigrama de Fomenta, tomados directamente de su página oficial:

1.1.1.12. Misión

“Somos un espacio estratégico que enfoca la atención en el fortalecimiento organizacional y empresarial de micros, medianas, pequeñas empresas y colectivos sociales en Buenaventura, con una orientación de ideación e innovación de nuevos emprendimientos e iniciativas. Fomentamos el crecimiento social y empresarial, la construcción de tejido social y el aumento de oportunidades en la economía formal y legal”.

1.1.1.13. Visión

“Para el año 2025 ser un Centro de Desarrollo Empresarial FOMENTA sostenible que cuente con el aval oficial de INNPULSA (Agencia de Emprendimiento e Innovación del

Gobierno Nacional Colombiano) y que apoye la construcción de una región con mayores oportunidades económicas, formales y legales para las comunidades más vulnerables.

Adicionalmente, el CDE FOMENTA se proyecta como un referente dinamizador de la economía en el pacífico colombiano”.

1.1.1.14. **Objetivo Estratégico**

Contribuir a la dinamización de la economía local, a través del mejoramiento de los indicadores de productividad y competitividad de las empresas atendidas.

1.1.1.15. **Organigrama**

En la *Ilustración 10* se observa el organigrama general de la Cámara De Comercio de Buenaventura, del cual extraemos el área específica encargada del funcionamiento del CDE fomenta es la Dirección de Competitividad Empresarial, esta se presente a continuación:

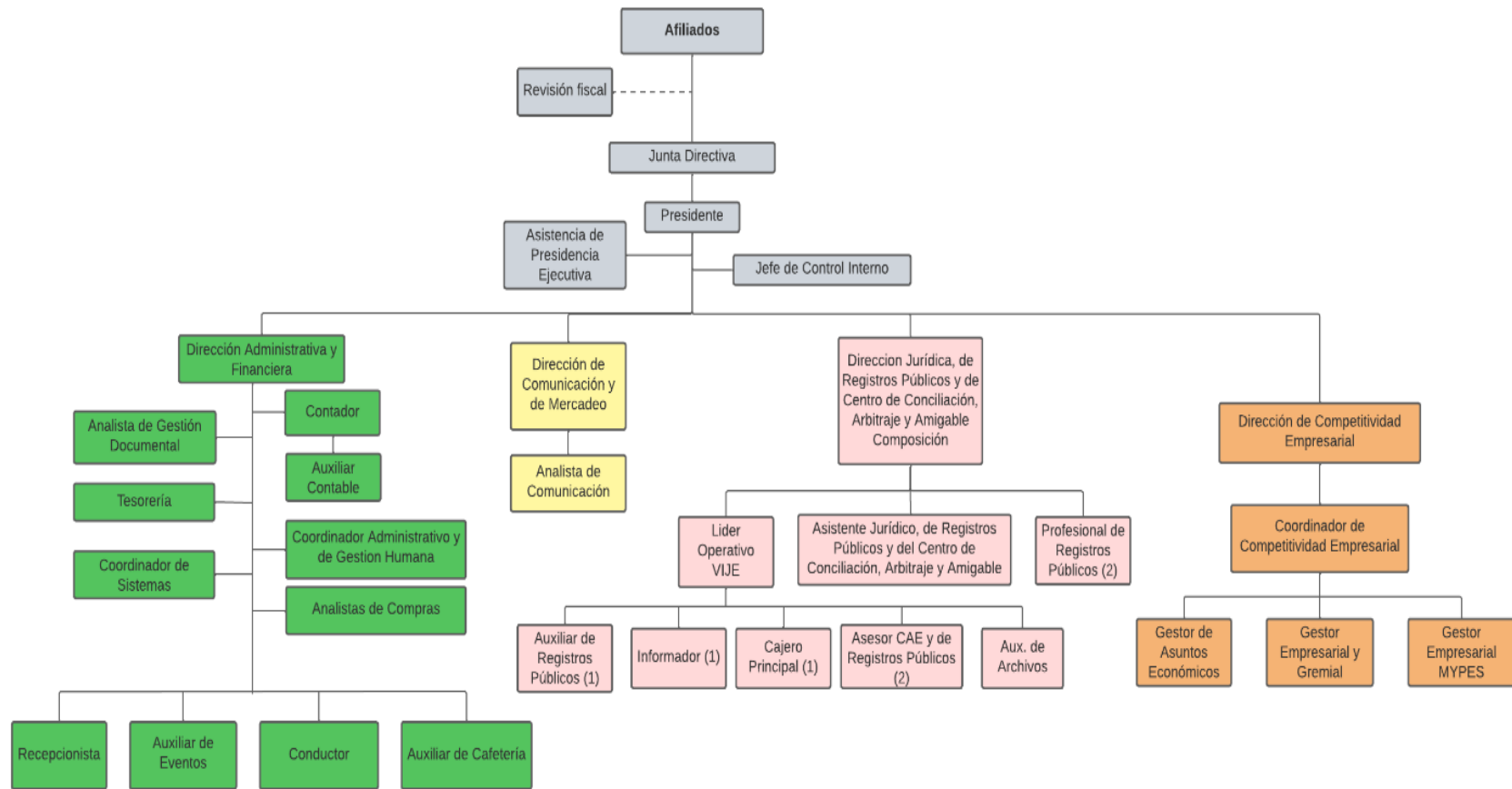


Basado en (Fomenta, 2023).

Esta dirección, como se observa en la imagen, cuenta con tres gestores: asuntos económicos; empresarial y gremial; y empresarial MYPES.

Ilustración 10

Organigrama Cámara de Comercio de Buenaventura



Basado en (Fomenta, 2023).

1.1.1.16. Servicios

Los servicios que se ofrecen desde este centro de desarrollo son se dividen en tres partes así:

- **Asesoría y Consultoría Personalizada:** en temas como: Plan de Negocio, Mercadeo y Ventas, Registro de Marca, Talento Humano, Normatividad y Aspectos Jurídicos, Producción, Innovación, Contabilidad y Finanzas, Emprendimiento Social e Industrias Culturales y Creativas.
- **Capacitación Continua (Grupal):** en Habilidades Empresariales (Duras) Habilidades Personales (Blandas).
- **Impulso Para el Crecimiento:** donde se realizan Encuentros Comunitarios, Encuentros Empresariales y Gestión de Recursos.

1.1.1.17. Público Objetivo

Las personan que pueden acceder a los servicios de Fomenta son:

- “Empresarios que tengan matriculada su empresa en la Cámara de Comercio de Buenaventura.
- Emprendedores con una idea de negocio de productos o servicio.
- Empresarios que no tengan matriculada su empresa en la Cámara de Comercio de Buenaventura.
- Líderes o lideresas sociales con iniciativas de negocios comunitarios.” (Fomenta, 2023)

Para acceder a los servicios de Fomenta las personas interesadas y que cumplan con los requisitos deben:

1. “Dirigirse a la cámara de Comercio De Buenaventura e inscribirte en el programa.
2. Acordar con un asesor la ruta de atención según la ruta de atención, según las necesidades de tu idea de emprendimiento o negocio.
3. Cumplir los compromisos acordados durante el proceso de asesoría” (Fomenta, 2023)

7.2.2. Fondo Emprender



Tomada de: <https://coemprende.co/fondo-emprender-lanza-tres-convocatorias-para-sectores-especiales-de-la-poblacion/>

En la ciudad de Buenaventura el SENA, llamado Centro Náutico Pesquero está ubicado en la carrera 24 # 625, dentro de esta organización se encuentra uno de los Centros de Desarrollo Empresarial, Fondo Emprender, identificado con el Nit. 899.999.034-1. “Este es un capital semilla que motiva la creación de empresas y la generación de empleo en Colombia, por medio de capital condonable y reembolsable. Este fondo busca financiar ideas innovadoras, sostenibles y de gran impacto con convocatorias públicas, nacionales y regionales para todas las poblaciones del país. Sus programas están soportados en el modelo K4 el cual consiste en un esquema de servicios que se compone de 4 ítems para apoyar a los emprendedores, los cuales son: capital sociológico, capital soporte, capital semilla y capital social”.

"Este capital semilla fue creado por el Gobierno Nacional en el artículo 40 de la Ley 789 del 27 de diciembre del 2002. Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del Código Sustantivo de Trabajo". De esta manera el Fondo Emprender se constituyó como una cuenta especial e independiente adscrita al SENA, el cual es administrado por dicha entidad con el objetivo de financiar iniciativas empresariales que sean desarrolladas por aprendices, asociaciones entre aprendices, practicantes universitarios, o profesionales que su formación se desarrolle o se haya desarrollado en instituciones que sean reconocidas por el estado bajo las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994".

"Este capital es regido por el derecho privado, y su presupuesto lo conforma el 80% de la monetización de la cuota de aprendizaje tratada en el artículo 34 de la Ley 789 de 2000 y de los aportes del presupuesto general de la nación, recursos financieros de organismos de cooperación nacional e internacional, recursos financieros de la banca multilateral, recursos financieros de organismos internacionales, recursos financieros de fondos de pensiones y cesantías, y recursos de fondos de inversión públicos y privados. Actualmente, su representante legal es Jorge Eduardo Londoño Ulloa que desempeña el cargo de director general del Servicio Nacional de Aprendizaje".

1.1.1.18. Estructura Organizacional

A continuación, se presenta la misión, objetivos estratégicos y organigrama del Fondo Emprender, tomados directamente de su página oficial:

1.1.1.19. Misión

"El SENA está encargado de cumplir la función que le corresponde al Estado de invertir en el desarrollo social y técnico de los trabajadores colombianos, ofreciendo y ejecutando la

formación profesional integral, para la incorporación y el desarrollo de las personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, económico y tecnológico del país (Ley 119/1994)”.

1.1.1.20. Objetivos

- “El objetivo del Fondo Emprender es apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación con el desarrollo de nuevas empresas.
- El Fondo Emprender facilita el acceso a capital semilla al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios en la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas”.

1.1.1.21. Organigrama

En la *Ilustración 11* se observa el organigrama de los actores al interior del SENA:

Ilustración 11

Organigrama Fondo Emprender



Basado en (SENA, Fondo Emprender: Manual Operativo, 2020)

Del anterior organigrama para este trabajo de investigación resaltan dos unidades que son:

- **“Unidades de Emprendimiento – SENA:** También denominadas Centros de Desarrollo Empresarial SENA SBDC, que están conformados por un grupo de trabajo de gestores de emprendimiento, ubicados actualmente en los Centros de Formación Profesional del Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA.
- **Unidad de Emprendimiento Externa:** Grupo de trabajo de gestores de emprendimiento, ubicados en Instituciones de educación superior aprobadas por el Estado, incubadoras de empresas, aceleradoras y demás entidades públicas o privadas que asuman el compromiso de asesorar planes de negocio en forma gratuita, bajo los parámetros y metodología del Fondo Emprender” (SENA, Fondo Emprender: Manual Operativo, 2020).

1.1.1.22. Servicios

El fondo emprender apoya la creación, supervivencia y crecimiento de empresas por medio de un modelo denominado 4K de desarrollo empresarial, creado por ellos mismos, este modelo cuenta con los siguientes ítems:

- **“Modelo K1 o Capital Sicológico:** Entendido como las actividades para inspirar y fomentar la cultura y el espíritu emprendedor e innovador. Este busca que el emprendedor fomente las capacidades alrededor de la autoeficacia, la esperanza, el optimismo real, la resiliencia y el aprendizaje continuo.

- **Modelo K2 o Capital Soporte:** Se busca que el emprendedor cuente con un mejor servicio, en este sentido, lo conforman las acciones de acompañamiento, asesoría y mentoría que reciben los empresarios en los Centros de Desarrollo Empresarial SBDC del SENA.
- **Modelo K3 o Capital Semilla:** Como un elemento fundamental, es el modelo de colocación de recursos para el desarrollo de su iniciativa empresarial. Así, este capital se fundamenta en los recursos económicos que recibe la empresa para ejecutar su plan de acción, siendo este un recurso de apalancamiento para el desarrollo de la misma.
- **Modelo K4 o Capital Social:** Está orientado a la capacidad colectiva de co-crear una comunidad emprendedora, como una sombrilla debajo de la cual se construyen relaciones comerciales, de conocimiento y buenas prácticas y redes de trabajo colaborativo” (SENA, Fondo Emprender: Manual Operativo, 2020).

Por tanto, “el modelo 4k, es el soporte transversal de cada una de las acciones que el Fondo Emprender realice” (SENA, Fondo Emprender: Manual Operativo, 2020).

1.1.1.23. Programa de Fortalecimiento Empresarial

El programa de Fortalecimiento Empresarial pretende asesorar para fortalecer a las pequeñas y medianas empresas y “contribuir con su crecimiento y escalabilidad. A través de este programa, se atienden empresas legalmente constituidas que provengan de los programas Fondo Emprender y Emprendimiento Otras Fuentes de Financiación, además de aquellas empresas del ecosistema emprendedor que se acerquen a los Centros de Desarrollo Empresarial solicitando el servicio”.

1.1.1.24. Público Objetivo del Programa de Fortalecimiento Empresarial

- “Empresas legalmente constituidas ante una Cámara de Comercio, ya sea como persona natural o jurídica.

- Beneficiarios del Fondo Emprender que hayan concluido la puesta en marcha o se encuentren en los últimos dos meses de interventoría.

- Beneficiarios del programa Emprendimiento con otras fuentes de financiación que hayan culminado la puesta en marcha.

- Beneficiarios del programa de Fortalecimiento Empresarial en años anteriores que quieran fortalecer otras áreas de su empresa con nuestro acompañamiento.” (Emprender, Fortalecimiento Empresarial, s.f.)

1.1.1.25. Cómo Participar en el Programa de Fortalecimiento Empresarial

Para acceder al programa las personas lo pueden hacer de manera presencial a través de los Centros de Desarrollo Empresarial o por medio de la página web: www.fondoemprender.com (en la sección de Fortalecimiento Empresarial). Después de lo anterior en el programa hace lo siguiente:

1. “Se hace el diagnóstico de tu empresa en 10 áreas clave para identificar oportunidades de mejora y definir junto a ti las acciones que se harán para su fortalecimiento.
2. El empresario hará un plan de acción con la ayuda de un profesional de emprendimiento para fortalecer las áreas que tienen oportunidad de mejora en tu empresa. Los tiempos de asesoría son flexibles y tienen una duración máxima de un año.” (SENA, Fondo Emprender: Fortalecimiento Empresarial, s.f.).

1.1.1.26. Planes de acción

El empresario puede seleccionar una de las siguientes áreas para el plan de acción:

- “Gestión estratégica comercial
- Gestión de la productividad administrativa y laboral
- Gestión de la productividad operacional
- Gestión de calidad
- Gestión de la innovación-desarrollo y sofisticación de producto
- Gestión financiera y contable
- Gestión logística
- Gestión de la transformación digital
- Gestión de la sostenibilidad
- Gestión propiedad intelectual (aplica para empresas de economía naranja)” (SENA, Fondo Emprender: Fortalecimiento Empresarial, s.f.).

1.1.1.27. Público Objetivo Fondo Emprender

Las personas que quieran acceder al programa que ofrece el Fondo Emprender deben cumplir estos siguientes requisitos:

- “Ser colombiano.
- Ser mayor de edad y contar con plenas facultades legales para suscribir contratos.
- No encontrarse sujeto a un conflicto de intereses, inhabilidades e incompatibilidades.
- No tener nexo de parentesco hasta el cuarto grado de consanguinidad, segundo de afinidad, y primero civil con funcionarios o contratistas del SENA en el nivel Directivo del orden Nacional o del orden Regional en donde se presenta el plan de

negocio. Esta restricción aplica de igual manera a los funcionarios o contratistas pertenecientes a los Centros de Desarrollo Empresarial y Unidades Externas de Emprendimiento vinculadas al programa de Fondo Emprender, Evaluadores, Operadores y demás personas que tengan injerencia en el proceso.

- Aprendices del SENA que hayan finalizado la etapa lectiva de formación titulada dentro de los próximos 24 meses, así como egresados de estos programas que hayan culminado y obtenido el título.
- Estudiantes que se encuentren cursando los dos últimos semestres de su formación profesional o que hayan completado el 80% de los créditos académicos de un programa de educación superior reconocido por el Estado.
- Estudiantes que hayan concluido materias de un programa de pregrado reconocido por el Estado* dentro de los últimos 24 meses.
- Técnicos, tecnólogos, profesionales, magísteres o doctores de instituciones nacionales o extranjeras que hayan culminado y obtenido el título de un programa reconocido por el Estado de conformidad con la legislación colombiana.
- Aprendices activos del programa SENA Emprende Rural que certifiquen el cumplimiento de 200 horas del programa de formación o egresados de este programa.
- Ciudadanos colombianos caracterizados como población vulnerable que acrediten esta condición ante las autoridades competentes, y que hayan completado 90 horas de formación en cursos afines al área del proyecto.
- Connacionales certificados por la cancillería como retornados con retorno productivo, que hayan completado por lo menos 90 horas de formación en cursos afines al área del proyecto.” (SENA, Servicio Nacional de Aprendizaje, s.f.).

8. Determinación de las Necesidades de Consultorías de las MiPymes del Distrito Especial de Buenaventura

8.1. Aplicación del Instrumento

Para poder determinar las necesidades en materia de consultoría de las micro, pequeñas y medianas empresas del Distrito de Buenaventura se realizó una encuesta a un total 149 empresas y emprendimientos que equivale a una muestra representativa de las 12.921 MiPymes, esta muestra fue obtenida a través de la fórmula para calcular tamaños de muestra de poblaciones finitas. La encuesta fue subdividida en 3 sesiones las cuales son:

1. Caracterización del administrador o emprendedor.
2. Caracterización de la empresa o emprendimiento.
3. Determinación de la demanda.

Esta encuesta se realizó a emprendedores y empresarios tanto de la Localidad Isla de Cascajal, como también de la Localidad Continente (El Pailón).

8.2. Resultados

Los resultados obtenidos por sesión en la encuesta se presentan a continuación:

8.2.1. Sección 1: Caracterización del Administrador o Emprendedor

8.2.1.1. Pregunta No. 1.1. ¿Cuál es su género?

A continuación, se presentan la *Tabla 18* y la *Ilustración 12* en las cuales se pueden observar los porcentajes de participación que hay de mujeres y hombres que hoy están cumpliendo el rol de administradores de las MiPymes en el Distrito de Buenaventura.

Tabla 17

Género

Alternativa	Frecuencia	%	Generalización
	muestra		a población
Hombre	60	40,27%	5203
Mujer	89	59,73%	7718
Totales	149	100,00%	12921

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 12

Género



Fuente: Elaboración propia.

Del total de gerentes y administrativos encuestados el 59,73% son mujeres, mientras que el 40,27% son hombres, es decir, la mayoría de las personas que están administrando las organizaciones son mujeres. En términos generales esto equivale a 5203 empresas o emprendimientos administrados por hombres y 7718 administrados por mujeres.

8.2.1.2. Pregunta No. 1.2. ¿Cuál es su rango de edad?

A continuación, se presentan las siguientes Tabla e Ilustración en las cuales se pueden observar los porcentajes representativos del rango de edad de mujeres y hombres que hoy están cumpliendo el rol de administradores de MiPymes en el Distrito de Buenaventura.

Tabla 18

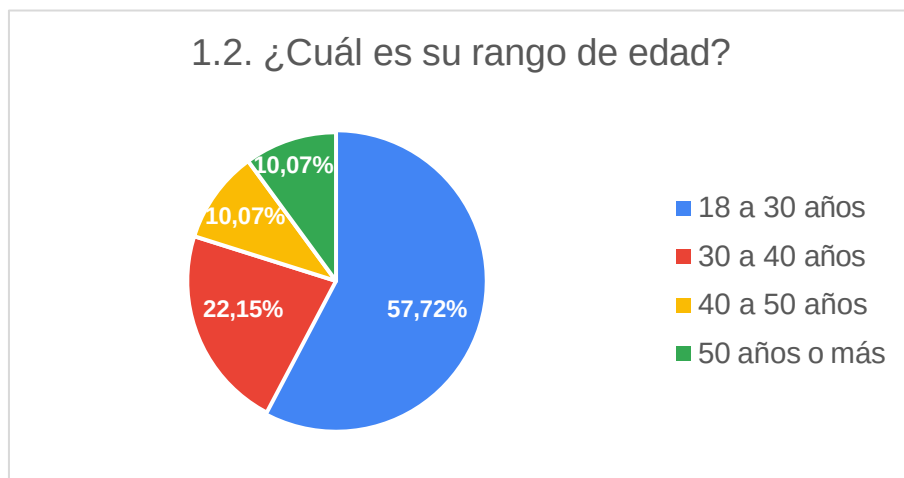
Rango de edad

Alternativa	Frecuencia	%	% Acumulado	Generalización
	muestra			a población
18 a 30 años	86	57,72%	57,72%	7458
30 a 40 años	33	22,15%	79,87%	2861
40 a 50 años	15	10,07%	89,93%	1301
50 años o más	15	10,07%	100,00%	1301
Totales	149	100,00%		12921

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 13

Rango de edad



Fuente: Elaboración propia.

En la *ilustración 12* se puede observar el porcentaje de emprendedores y empresarios pertenecientes a cada rango de edad preguntado, donde el 57,72% están entre los 18 y 30 años, el 22,15% entre los 30 a 40 años, y entre 40 a 50 años un 10,07% al igual que en el rango 50 o más. Se logra concluir que más de la mitad de los encuestados son personas jóvenes.

8.2.1.3. Pregunta No. 1.3. ¿Cuál es su nivel académico?

A continuación, se presentan las siguientes Tabla e Ilustración en las cuales se pueden observar los porcentajes representativos del nivel académico de las personas que hoy están cumpliendo el rol de administradores de MiPymes en el Distrito de Buenaventura.

Tabla 19

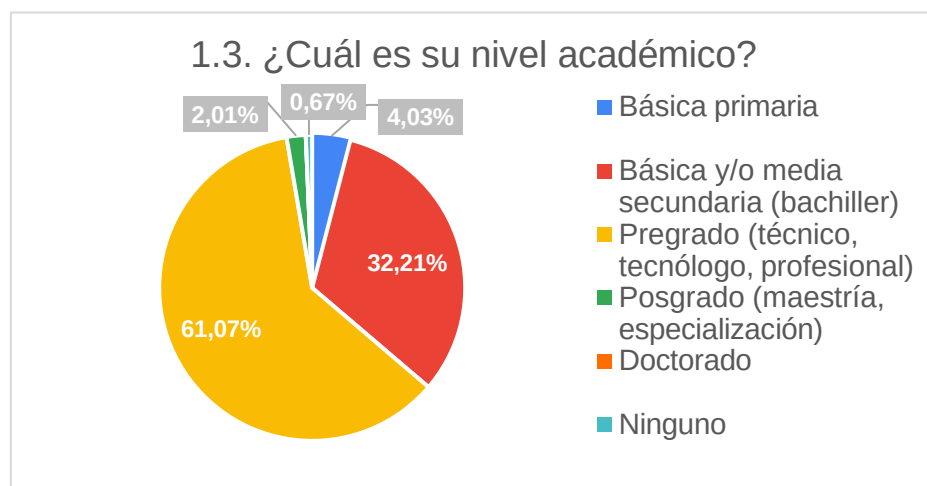
Nivel académico

Alternativa	Frecuencia	%	% Acumulado	Generalización
	a muestra			a población
Básica primaria	6	4,03%	4,03%	520
Básica y/o media secundaria (bachiller)	48	32,21%	36,24%	4163
Pregrado (técnico, tecnólogo, profesional)	91	61,07%	97,32%	7891
Posgrado (maestría, especialización)	3	2,01%	99,33%	260
Doctorado	0	0,00%	99,33%	0
Ninguno	1	0,67%	100,00%	87
Totales	149	100,00%		12921

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 14

Nivel académico



Fuente: Elaboración propia.

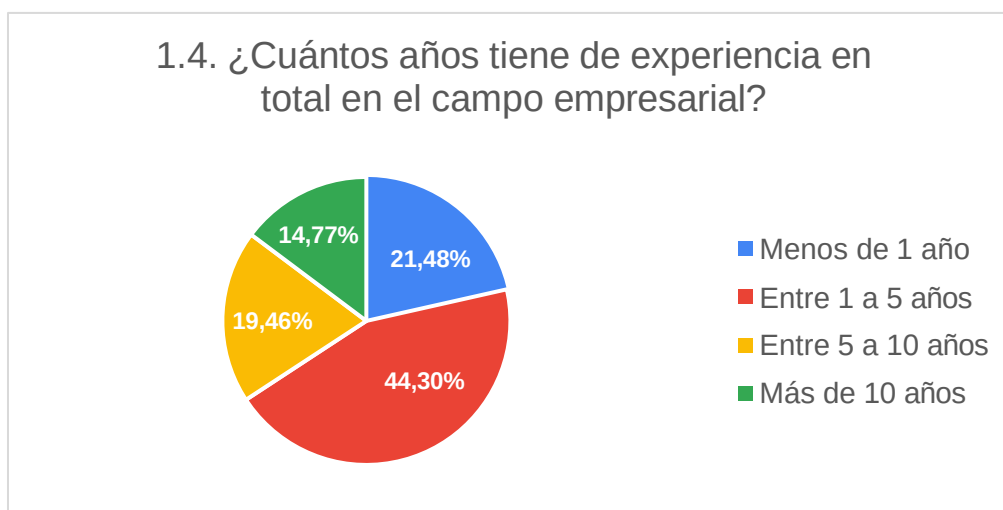
Se observa que el pregrado (técnico, tecnólogo o profesional), es el nivel académico que más abarca a los emprendedores y empresarios encuestados con un total del 61,07%, la básica y/o media secundaria (bachiller) es la segunda con un 32,21%, le sigue la básica primaria y el posgrado con un 4,03% y 2,01% respectivamente, y tan solo un 0,67% equivalente a 1 empresario o emprendedor respondió que no tenía ningún nivel académico. Hay que recordar que las personas encuestadas son los administradores de cada empresa o emprendimiento, por tanto, al menos el nivel de posgrado en estos roles debería ser un poco mayor.

8.2.1.4. Pregunta No. 1.4. ¿Cuántos años tiene de experiencia en total en el campo empresarial?

A continuación, se presentan las siguientes Tabla e Ilustración en las cuales se pueden observar los porcentajes representativos del rango de experiencia laboral de las personas que hoy están cumpliendo el rol de administradores de MiPymes en el Distrito de Buenaventura.

Tabla 20*Rango de experiencia laboral*

Alternativa	Frecuencia	%	%	Generalización a
	muestra		Acumulado	población
Menos de 1 año	32	21,48%	21,48%	2775
Entre 1 a 5 años	66	44,30%	65,77%	5723
Entre 5 a 10 años	29	19,46%	85,23%	2515
Más de 10 años	22	14,77%	100,00%	1908
Totales	149	100,00%		12921

*Fuente: Elaboración propia.***Ilustración 15***Rango de experiencia laboral**Fuente: Elaboración propia.*

En la anterior ilustración se logra apreciar que los que mayor experiencia tienen en el campo empresarial equivalen al 14,77%, que cuentan con más de 10 años de experiencia; luego en el rango de experiencia de 5 a 10 años el porcentaje aumenta y ya se cuenta con un 19,46% de los encuestados; aumenta mucho más en el rango de 1 a 5 años, con un porcentaje del 44,30%, por tanto, es el rango con mayor número de encuestados; por último, los empresarios o emprendedores con menos de un año de experiencia equivalen a 21,48%. Si observamos la frecuencia absoluta en *Tabla 21* apreciamos que en 65,77% de todos los encuestados tiene entre 0 a 5 años de experiencia en el campo empresarial, esto sumado al nivel medio/superior de educación nos va dando un perfil de las características de un gerente o administrador en Buenaventura.

8.2.1.5. Pregunta No. 1.5. ¿Cuáles son las áreas en las que usted cuenta con experiencia y cuántos años tiene en cada una de ellas?

A continuación, se presentan las siguientes Tabla e Ilustración en las cuales se pueden observar los porcentajes representativos del rango de experiencia laboral de las personas que hoy están cumpliendo el rol de administradores en el Distrito de Buenaventura.

Tabla 21

Campo de experiencia

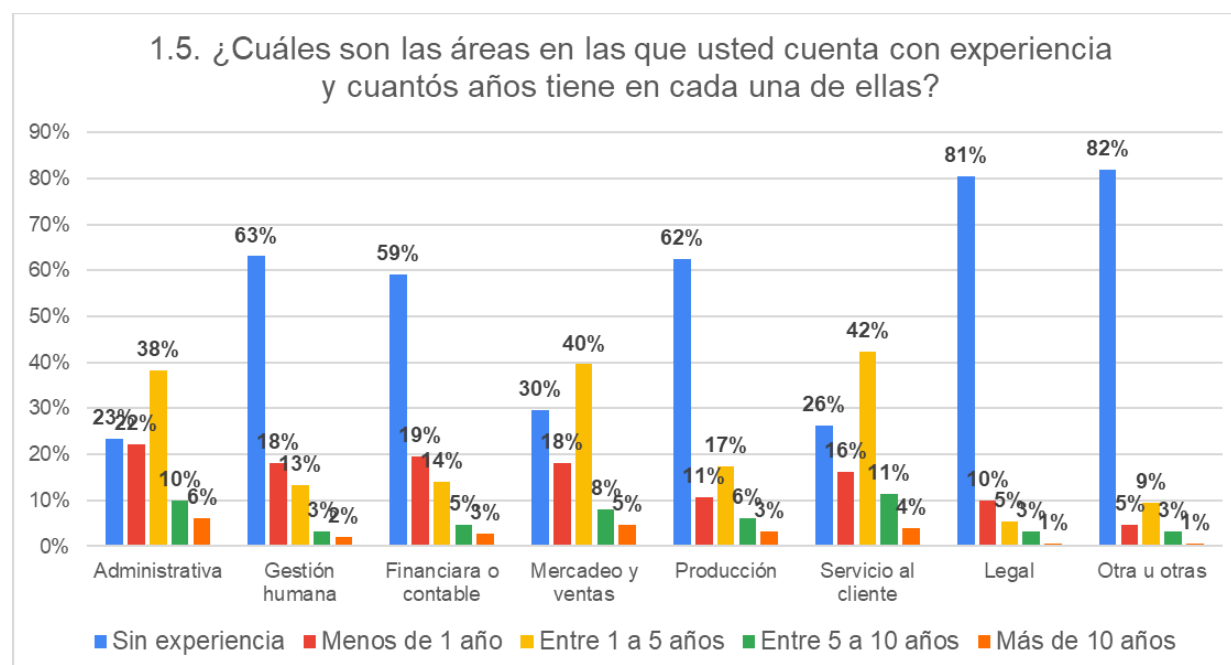
Rango	Administrativa	Gestión humana	Financiera o contable	Mercadeo y ventas	Producción	Servicio al cliente	Legal	Otras
<i>Sin experiencia</i>	35	94	88	44	93	39	120	122

Menos de 1 año	33	27	29	27	16	24	15	7
Entre 1 a 5 años	57	20	21	59	26	63	8	14
Entre 5 a 10 años	15	5	7	12	9	17	5	5
Más de 10 años	9	3	4	7	5	6	1	1
Totales	149	149	149	149	149	149	149	149

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 16

Campo de experiencia



Fuente: Elaboración propia.

Para los campos en los que los encuestados respondieron se obtuvo lo siguiente: en las áreas donde no sobresalió la falta de experiencia fue en *administrativa* con un 38%, *mercadeo* y *ventas* con un 40% y *servicio al cliente* con un 42%, estos porcentajes equivalen al segmento de empresarios o emprendedores que cuentan con 1 a 5 años de experiencia en los campos mencionados, algo relativamente positivo para estas áreas. Sin embargo, en las demás áreas se notan altos porcentajes en la falta de experiencia; es el caso de *gestión humana* con un 63% de inexperiencia, frente a un 37% de algún tipo de experiencia por parte de los encuestados; el área *financiera* también alarma debido a que el 59% no cuenta con ningún tiempo de experiencia, frente a un 39% que sí; en *producción* vemos que la falta de experiencia es parecida a la falta de experiencia en *gestión humana*, un 62% de inexperiencia frente a un 38% de experiencia; y el área más alarmante es la *legal*, puesto que el 81% de los encuestados indicó no tener ningún tiempo de experiencia en esta.

8.2.2. Sección 2: Caracterización de la Empresa o Emprendimiento

8.2.2.1. Pregunta No. 2.1. ¿Cuántos años tiene su empresa en funcionamiento?

A continuación, se presentan las siguientes Tabla e Ilustración en las cuales se pueden observar los porcentajes representativos de los años que tienen en funcionamiento las MiPymes en el Distrito de Buenaventura.

Tabla 22

Años de funcionamiento

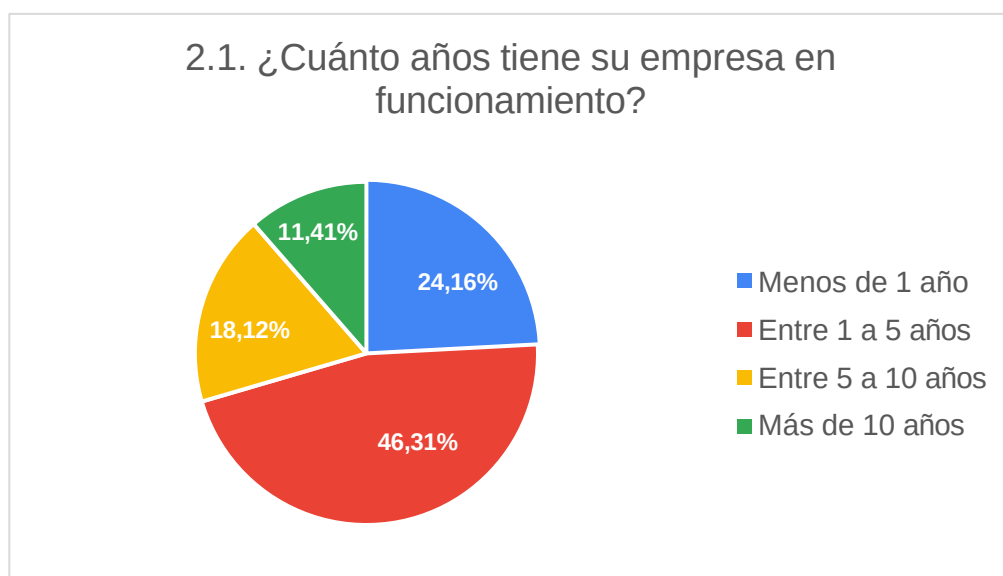
Alternativa	Frecuencia	%	%	Generalización a
	muestra		Acumulado	población
Menos de 1 año	36	24,16%	24,16%	3122

Entre 1 a 5 años	69	46,31%	70,47%	5984
Entre 5 a 10 años	27	18,12%	88,59%	2341
Más de 10 años	17	11,41%	100,00%	1474
Totales	149	100,00%		12921

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 17

Años de funcionamiento



Fuente: Elaboración propia.

En la *Ilustración 16* se logra apreciar el rango de tiempo de funcionamiento de las empresas encuestadas; el 46,31% de estas tiene entre 1 a 5 años de vida; mientras que el 24,16% no tiene siquiera un año de funcionamiento; el 18,12% llevan entre 5 a 10 años en el mercado; y el 11,41% más de 10 años. Las respuestas obtenidas en esta pregunta guardan una estrecha

relación con las respuestas a la *pregunta 1.4*, pues en ambas el rango de 0 a 5 años abarca más del 65% de los encuestados, así, el 65,77% de todos los encuestados tiene entre 0 a 5 años de experiencia en el campo empresarial y el 70,47% de las empresas encuestadas están en sus primeros 5 años de vida, se puede deducir que la experiencia de los encuestados se está debiendo mayoritariamente a emprendimientos en los que están inmersos desde el año 0 de funcionamiento.

8.2.2.2. Pregunta No. 2.2. ¿Con cuántos colaboradores cuenta su empresa actualmente?

A continuación, se presentan las siguientes Tabla e Ilustración en las cuales se pueden observar los porcentajes representativos del número de empleos que generan las MiPymes en el Distrito de Buenaventura.

Tabla 23

Número de colaboradores

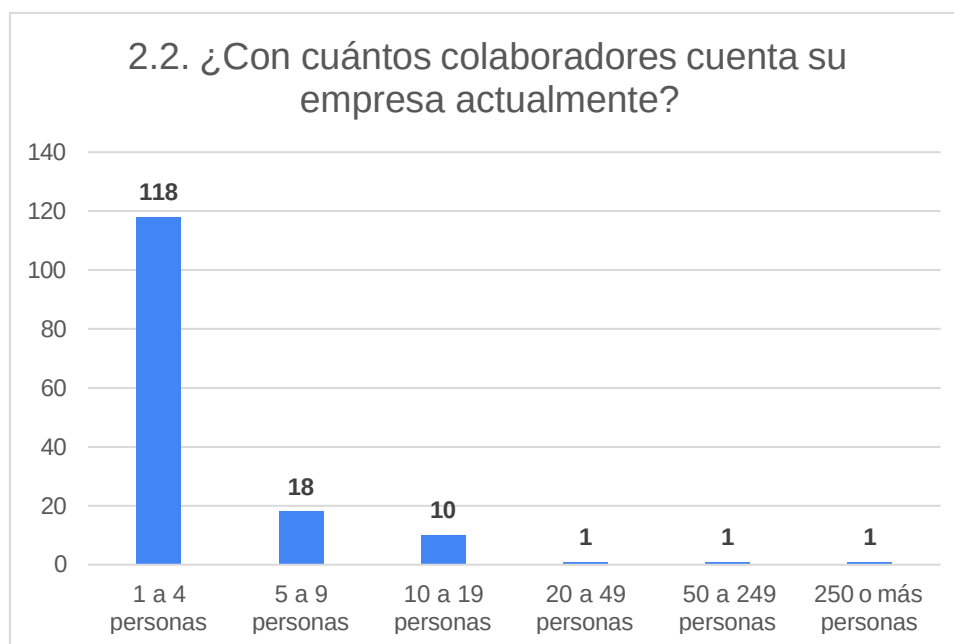
Alternativa	Frecuencia muestra	%	% Acumulado	Generalización a población
1 a 4 personas	118	79,19%	79,19%	10233
5 a 9 personas	18	12,08%	91,28%	1561
10 a 19 personas	10	6,71%	97,99%	866
20 a 49 personas	1	0,67%	98,66%	87
50 a 249 personas	1	0,67%	99,33%	87
250 o más personas	1	0,67%	100,00%	87
Totales	149	100,00%		12921

Fuente: Elaboración propia.

Un dato muy importante recogido fue el rango de colaboradores con el que cuentan las empresas o emprendimientos encuestados, obteniéndose que 118 de estas organizaciones equivalente al 79,19%, cuentan con entre 1 a 4 colaboradores; el 12,08% cuentan con entre 5 a 9 colaboradores; el 6,71% con entre 10 a 19 colaboradores; mientras que entre 20 a 49, 50 a 249 y 250 o más hay una organización por cada rango. Esto reconfirma, a juzgar por el número de empleos generados, que la gran cantidad de empresas o emprendimientos de la ciudad pertenecen al sector de las micro.

Ilustración 18

Número de colaboradores



Fuente: Elaboración propia.

8.2.2.3. Pregunta No. 2.3. ¿Su empresa cuenta con Registro Mercantil (RM) activo?

A continuación, se presentan las siguientes Tabla e Ilustración en las cuales se pueden observar los porcentajes representativos de las MiPymes del Distrito de Buenaventura que cuentan con el registro mercantil activo.

Tabla 24

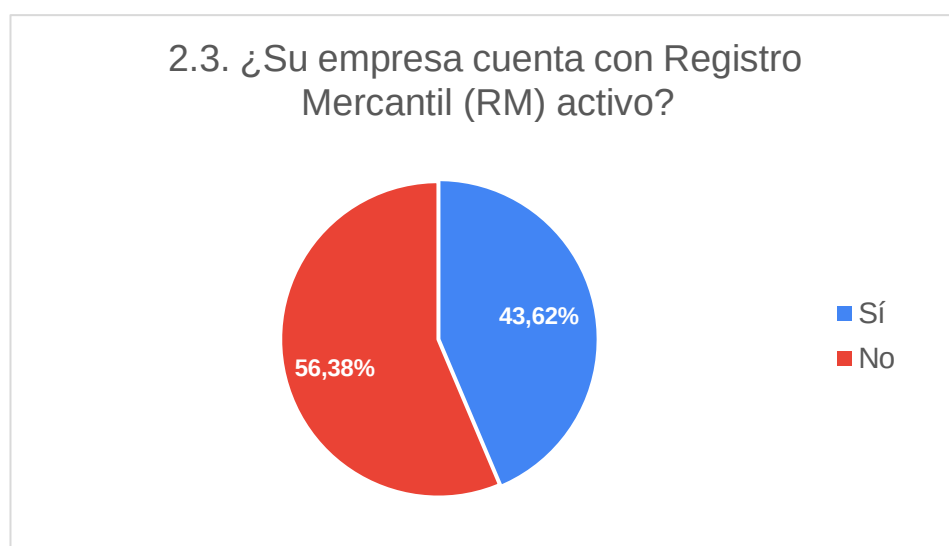
Registro mercantil

Alternativa	Frecuencia	%	% Acumulado	Generalización
	muestra			a población
Sí	65	43,62%	43,62%	5637
No	84	56,38%	100,00%	7284
Totales	149	100,00%		12921

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 19

Registro mercantil



Fuente: Elaboración propia.

De las organizaciones encuestadas el 43,62%, sí contaban con registro mercantil activo, mientras que el 56,38% no contaban con el mismo. Esto deja entrever el alto índice de informalidad que existe en las empresas y emprendimientos de la ciudad. En términos generales equivaldrías a equivalente a 5637 empresas que sí cuentan con registro mercantil activo y 7284 que no.

8.2.2.4. Pregunta No. 2.4. ¿Su empresa cuenta con Registro Único Tributario (RUT)?

A continuación, se presentan las siguientes Tabla e Ilustración en las cuales se pueden observar los porcentajes representativos de las MiPymes del Distrito de Buenaventura que cuentan con RUT.

Tabla 25

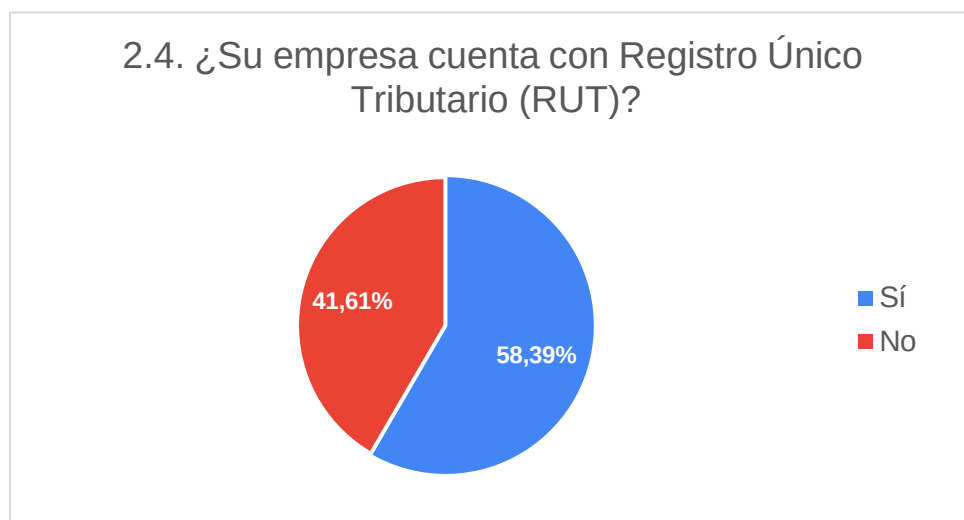
Registro Único Tributario

Alternativa	Frecuencia	%	%	Generalización
	muestra		Acumulado	a población
Sí	87	58,39%	58,39%	7544
No	62	41,61%	100,00%	5377
Totales	149	100,00%		12921

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 20

Registro Único Tributario



Fuente: Elaboración propia.

El porcentaje de organizaciones encuestadas que cuentan con el RUT fue mayor al porcentaje de organizaciones que no cuentan con el mismo, obteniéndose un 58,39% frente a un 41,61%.

8.2.2.5. Pregunta No. 2.5. ¿A través de qué tipo de sociedad mercantil fue constituida su empresa?

A continuación, se presentan las siguientes Tabla e Ilustración en las cuales se pueden observar los porcentajes representativos donde se muestra a través de qué tipo de sociedad mercantil fueron constituidas las MiPymes del Distrito de Buenaventura.

Tabla 26

Sociedad mercantil

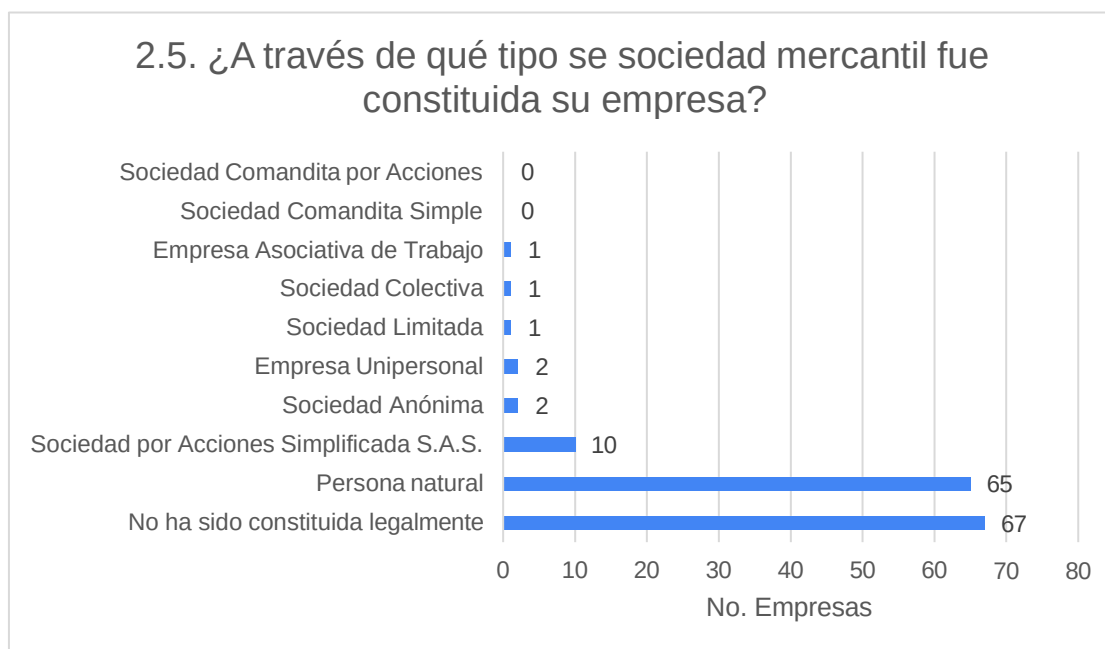
Alternativa	Frecuencia	%	% Acumulado	Generalización
	muestra			a población

No ha sido constituida legalmente	67	44,97%	44,97%	5810
Persona natural	65	43,62%	88,59%	5637
Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S.	10	6,71%	95,30%	867
Sociedad Anónima	2	1,34%	96,64%	173
Empresa Unipersonal	2	1,34%	97,99%	173
Sociedad Limitada	1	0,67%	98,66%	87
Sociedad Colectiva	1	0,67%	99,33%	87
Empresa Asociativa de Trabajo	1	0,67%	100,00%	87
Sociedad Comandita Simple	0	0,00%	100,00%	0
Sociedad Comandita por Acciones	0	0,00%	100,00%	0
Totales	149	100,00%		12921

Nota: Elaboración propia

Ilustración 21

Sociedad mercantil



Fuente: Elaboración propia.

El objetivo de esta pregunta era conocer el porcentaje de empresas que está legalmente constituidas a través de personería natural o jurídica, pero nos encontramos con que el 44,97% de las encuestadas no ha sido siquiera constituida de manera legal, un indicador alarmante al igual que el porcentaje de empresas que no cuentan con registro mercantil activo y el porcentaje que no cuenta con RUT. Se puede observar también que las empresas que sí están constituidas legalmente lo hacen mayoritariamente a través de persona natural que son un 43,62%, sin embargo, también hay empresas con personería jurídica y en este tipo las *Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S* cuentan con un 6,71% de las empresas, y el porcentaje restante se distribuye en *Sociedad Anónima* (1,34%), *Empresa Unipersonal* (1,34%), *Sociedad Limitada* (0,67%), *Sociedad Colectiva* (0,67%) y *Empresa Asociativa de Trabajo* (0,67%).

8.2.2.6. Pregunta No. 2.6. ¿A qué sector económico pertenece su empresa?

A continuación, se presentan las siguientes Tabla e Ilustración en las cuales se pueden observar los porcentajes representativos donde se muestran a qué sector económico pertenecen las MiPymes del Distrito de Buenaventura.

Tabla 27

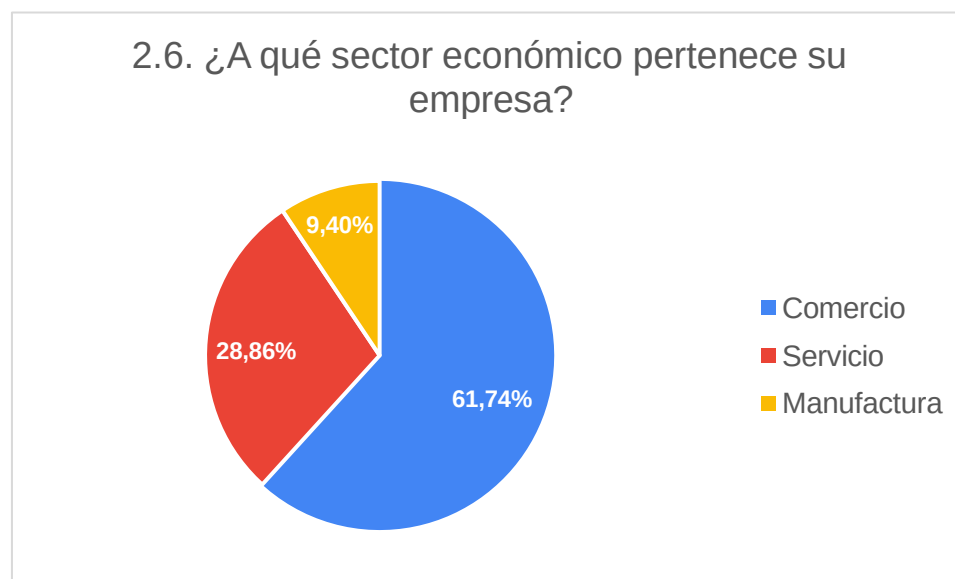
Sector económico

Alternativa	Frecuencia	%	%	Generalización
	muestra		Acumulado	a población
Comercio	92	61,74%	61,74%	7978
Servicio	43	28,86%	90,60%	3729
Manufactura	14	9,40%	100,00%	1214
Totales	149	100,00%		12921

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 22

Sector económico



Fuente: Elaboración propia.

El 61,74% de las organizaciones encuestadas pertenecen al *sector comercio*, que es el sector más fuerte del Distrito de Buenaventura si de cantidad de empresas se habla, mientras que del *sector servicio* hubo un total de 28,86% y en el sector manufactura un 9,40% de empresas encuestadas.

8.2.2.7. Pregunta No. 2.7. ¿Cómo se clasifica su empresa?

A continuación, se presentan las siguientes Tabla e Ilustración en las cuales se pueden observar los porcentajes representativos donde se muestra la clasificación por tamaño de las MiPymes en el Distrito de Buenaventura.

Tabla 28

Clasificación por tamaño

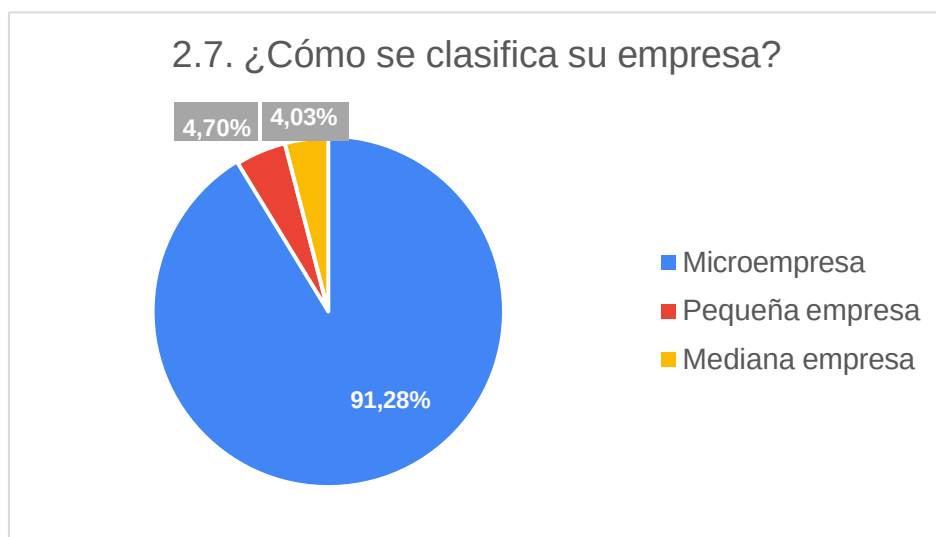
Alternativa	Frecuencia	%	%	Generalización
	muestra		Acumulado	a población

Microempresa	136	91,28%	91,28%	11794
Pequeña empresa	7	4,70%	95,97%	607
Mediana empresa	6	4,03%	100,00%	520
Totales	149	100,00%		12921

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 23

Clasificación por tamaño



Fuente: Elaboración propia.

Teniendo en cuenta su sector económico dispuesto en la *pregunta 2.6* y los ingresos por actividades ordinarias anuales, el 91,28 de las organizaciones se clasificó como una microempresa, mientras que, pequeña y mediana empresa obtuvieron un 4,70% y 4,03%

respectivamente. Esto explica por qué el rango de 1 a 9 empleos generados por organización expuesto en la *pregunta 2.2* obtuvo en total al 91,28% de las empresas encuestadas.

8.2.3. Sección 3: Determinación de la Demanda

El objetivo de esta sección fue identificar la posible demanda que tendrá el consultorio empresarial, así como también recolectar información referente a la oferta de servicios que debería brindarse en el área.

Se realizaron 16 preguntas en esta sección y las respuestas a estas fueron las siguientes:

8.2.3.1. Pregunta No. 3.1. ¿Conoce en qué consiste el servicio de consultoría empresarial?

En la siguiente tabla e ilustración se muestra información referente al porcentaje y cantidad de gerentes o administradores que conocen o no la forma de funcionalidad de un servicio de consultoría empresarial:

Tabla 29

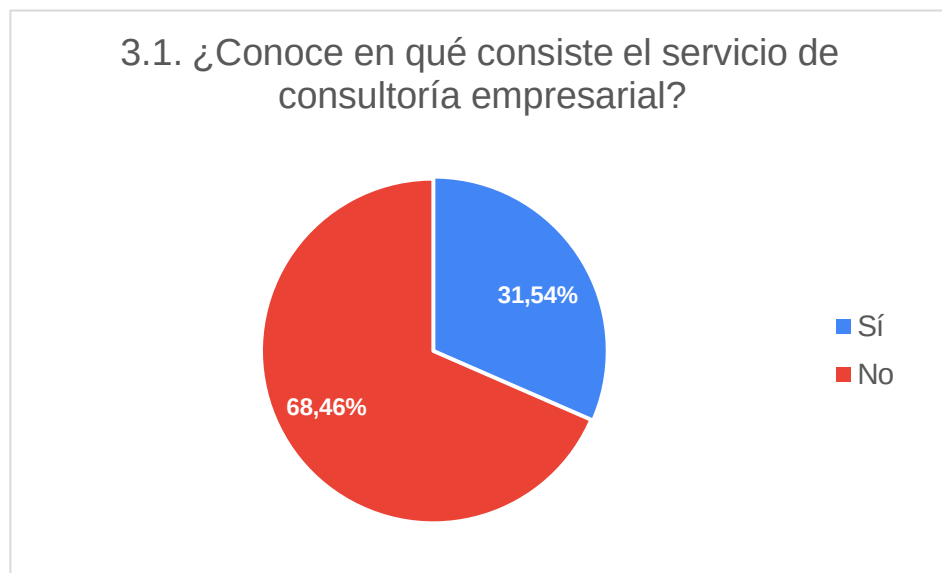
Conocimiento sobre el servicio de Consultoría Empresarial

Alternativa	Frecuencia	%	%	Generalización
	muestra		Acumulado	a población
Sí	47	31,54%	31,54%	4076
No	102	68,46%	100,00%	8845
Totales	149	100,00%		12921

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 24

Conocimiento sobre el servicio de Consultoría Empresarial



Fuente: Elaboración propia.

Según las respuestas obtenidas por parte de los encuestados, el 68,46% equivalentes (llevándolo a toda la población) a 8845 empresas o emprendimientos no conocen en que consiste un servicio de consultoría empresarial y tan solo el 31,54%, es decir, 4076 empresas o emprendimientos, sí conocen en que consiste este servicio.

8.2.3.2. Pregunta No. 3.2. Si su respuesta en la pregunta 3.1. fue Sí, ¿qué percepción tiene sobre el servicio de consultoría empresarial?

A continuación, se presentan la Tabla 30 e Ilustración 25, donde se visualiza la percepción que tienen sobre el servicio de consultoría los encuestados que conocen la funcionalidad de este:

Tabla 30

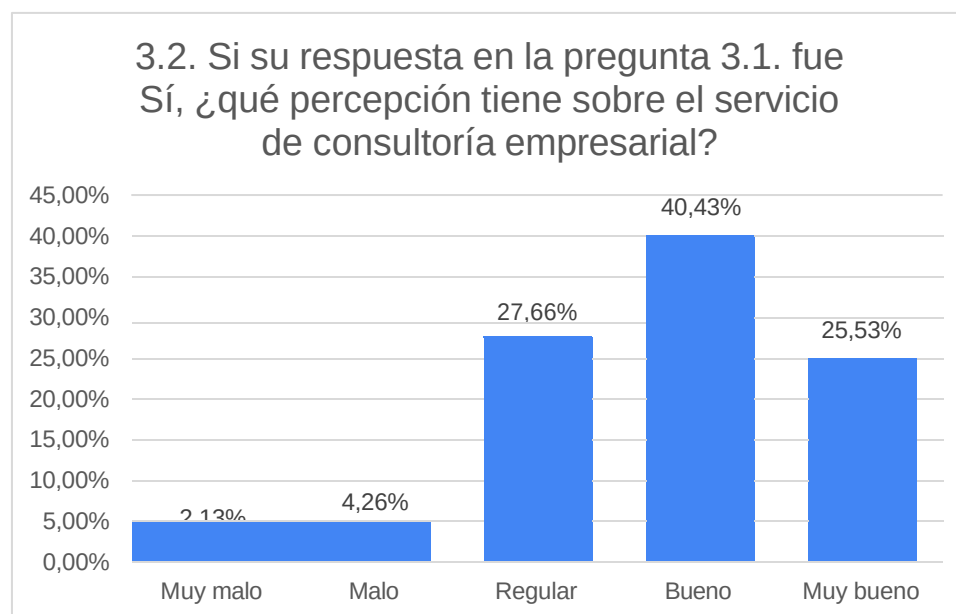
Percepción sobre el servicio de consultoría empresarial

Alternativa	Frecuencia	%	%	Generalización
	muestra		Acumulado	a población
Muy malo	1	2,13%	2,13%	87
Malo	2	4,26%	6,38%	173
Regular	13	27,66%	34,04%	1127
Bueno	19	40,43%	74,47%	1648
Muy bueno	12	25,53%	100,00%	1041
Totales	47	100,00%		4076

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 25

Percepción sobre el servicio de consultoría empresarial



Fuente: Elaboración propia.

De los datos obtenidos, el 40,43% de los encuestados que conocen sobre el servicio de consultoría indicaron que tienen una buena percepción al respecto y el 25,53% tiene una muy buena percepción, sin embargo, 34,04% tiene una percepción de mala a regular.

8.2.3.3. Pregunta No. 3.3. ¿Conoce alguna organización que ofrezca el servicio de consultoría empresarial en Buenaventura?

A continuación, se presenta la *Tabla 31* e *Ilustración 26*, donde se visualiza la cantidad y porcentaje de emprendedores y/o empresarios que conocen o no alguna organización que brinde el servicio de consultoría empresarial en Buenaventura:

Tabla 31

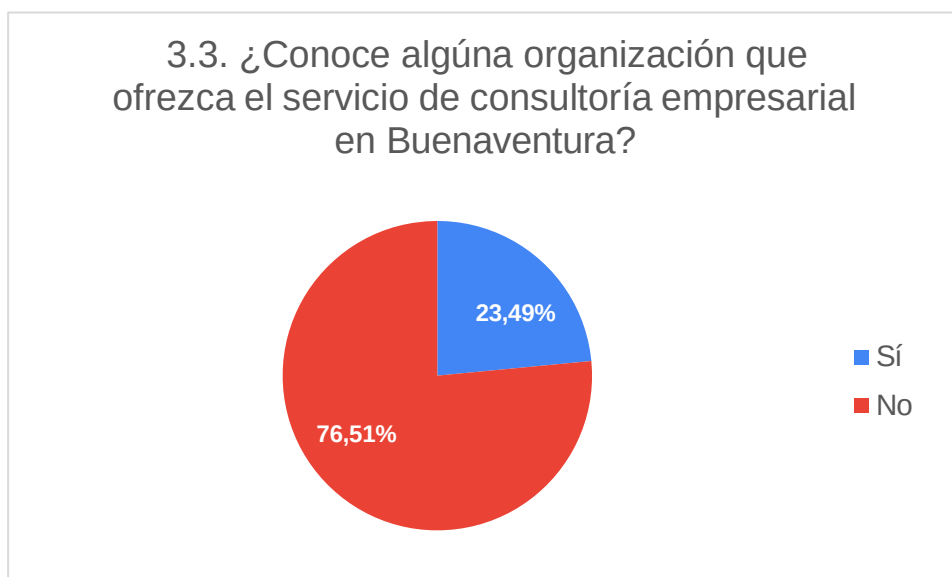
Reconocimiento de organizaciones de consultoría empresarial

Alternativa	Frecuencia	%	%	Generalización
	muestra		Acumulado	a población
Sí	35	23,49%	23,49%	3035
No	114	76,51%	100,00%	9886
Totales	149	100,00%		12921

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 26

Reconocimiento de organizaciones de consultoría empresarial



Fuente: Elaboración propia.

El 76,51% de los encuestados dice no conocer ninguna organización que brinde el servicio de consultoría empresarial en la ciudad y el 23,49% dice sí conocer alguna, esto refleja la falta de promoción y visibilización de parte de las organizaciones que prestan este servicio en el distrito.

8.2.3.4. Pregunta No. 3.4. ¿Ha empleado servicios de consultoría empresarial para su empresa?

A continuación, se presenta la *Tabla 32* e *Ilustración 27*, donde se visualiza la cantidad y porcentaje de emprendedores y/o empresarios que han empleado el servicio de consultoría empresarial para sus organizaciones:

Tabla 32

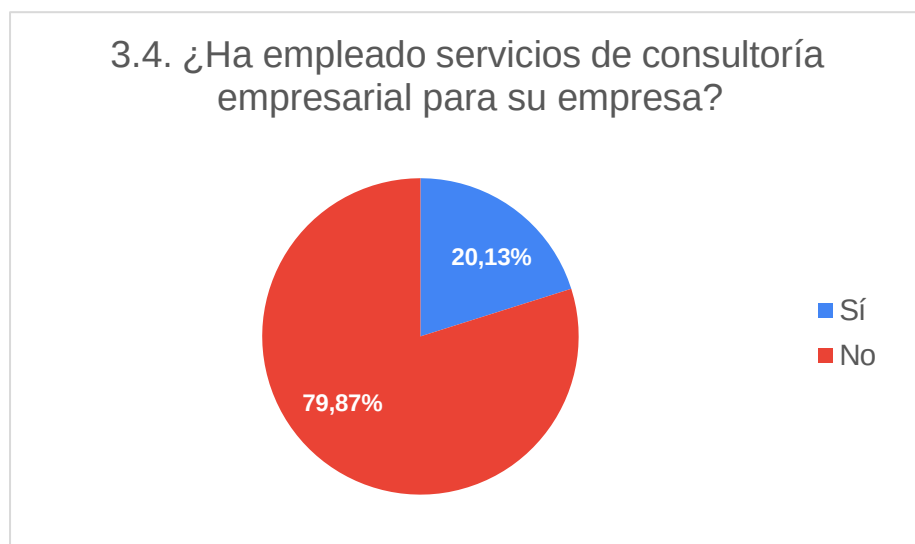
Uso de servicios de consultoría

Alternativa	Frecuencia	%	%	Generalización
	muestra		Acumulado	a población
Sí	30	20,13%	20,13%	2602
No	119	79,87%	100,00%	10319
Totales	149	100,00%		12921

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 27

Uso de servicios de consultoría



Fuente: Elaboración propia.

El 79,87% de los encuestados dice no haber empleado ningún tipo consultoría empresarial y el 20,13% dice si haber empleado ese servicio, por tanto, hay un gran número de MiPymes que hoy en día no han aprovechado el valor agregado que les puede significar este servicio.

8.2.3.5. Pregunta No. 3.5. Si su respuesta en la pregunta 3.4. fue Sí ¿quién ha brindado las consultorías empresariales? (selección múltiple)

A continuación, se presenta la *Tabla 33* e *Ilustración 28*, donde se visualiza las instituciones que han brindado la consultoría a las MiPymes que han recibido este servicio equivalente al 20,13% que respondieron sí en la pregunta anterior:

Tabla 33

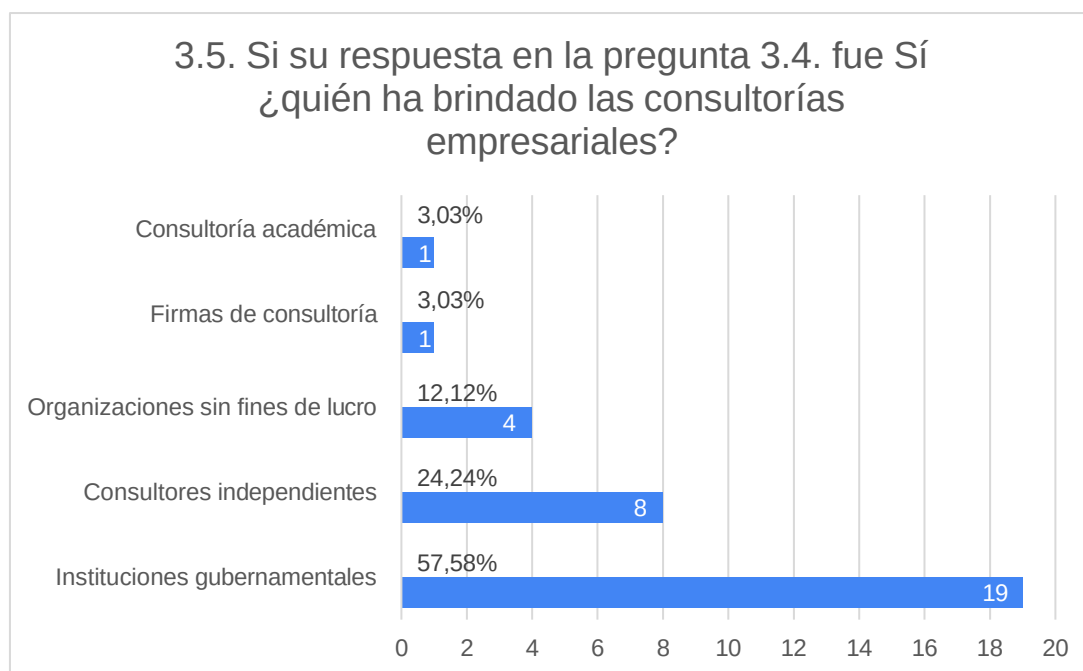
Organizaciones que han brindado la consultoría

Alternativa	Frecuencia	%	% Acumulado
Instituciones gubernamentales	19	57,58%	57,58%
Consultores independientes	8	24,24%	81,82%
Organizaciones sin fines de lucro	4	12,12%	93,94%
Firmas de consultoría	1	3,03%	96,97%
Consultoría académica	1	3,03%	100,00%
Totales	33	100,00%	

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 28

Organizaciones que han brindado la consultoría



Fuente: Elaboración propia.

Se logra evidenciar que actualmente las organizaciones que brindan los servicios de consultoría en la ciudad son instituciones gubernamentales, quienes han atendido a un 57,58% de la muestra representativa; seguido de los consultores independientes, entendidos como profesionales que brindan este servicio, con un 24,24%. Así mismo, las organizaciones sin fines de lucro también tienen un porcentaje relevante del 12,12%, y para finalizar hay una participación minoritaria, respecto a las anteriores, de las firmas de consultoría y la consultoría académica, ambas con un 3,03% de participación.

8.2.3.6. Pregunta No. 3.6. Si su respuesta en la pregunta 3.4. fue sí: seleccione el área donde su empresa ha recibido consultoría empresarial (selección múltiple)

A continuación, se presentan las siguientes *Tabla 34* e *Ilustración 29* en las cuales se pueden observar los porcentajes representativos donde los si los administradores de las MiPymes del Distrito de Buenaventura respondieron sí en la pregunta 3.4. debían seleccionar el área donde su empresa recibió esta consultoría:

Tabla 34

Áreas donde han recibido consultoría empresarial

Alternativa	Frecuencia	%	% Acumulado
Financiera o contable	15	21,13%	21,13%
Legal	13	18,31%	39,44%
Administrativa	12	16,90%	56,34%
Mercadeo y ventas	12	16,90%	73,24%
Servicio al cliente	8	11,27%	84,51%
Gestión humana	5	7,04%	91,55%
Producción	5	7,04%	98,59%
Convenios y contratación	1	1,41%	100,00%
Totales	71	100,00%	

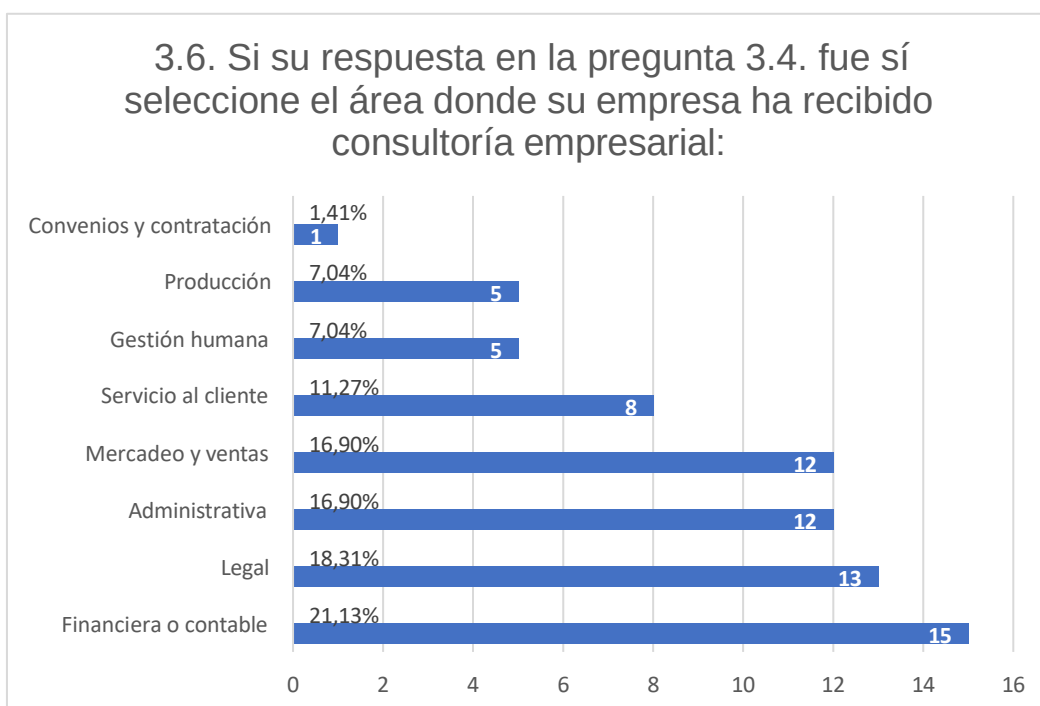
Fuente: Elaboración propia.

Se logra apreciar que las áreas donde mayormente se realizaron las consultorías son la *financiera o contable* y la *legal* con un 21,13% y un 18,31% respectivamente, también, las áreas

mercadeo y ventas y *administración* tienen una participación significativa con el 16,90% de las MiPymes. Les sigue el área de *servicio al cliente* con un 11,27%, *gestión humana* con un 7,04% y *convenio y contratación* con un 1,41%, esta última opción fue sugerida por uno de los encuestados.

Ilustración 29

Áreas donde han recibido consultoría empresarial



Fuente: Elaboración propia.

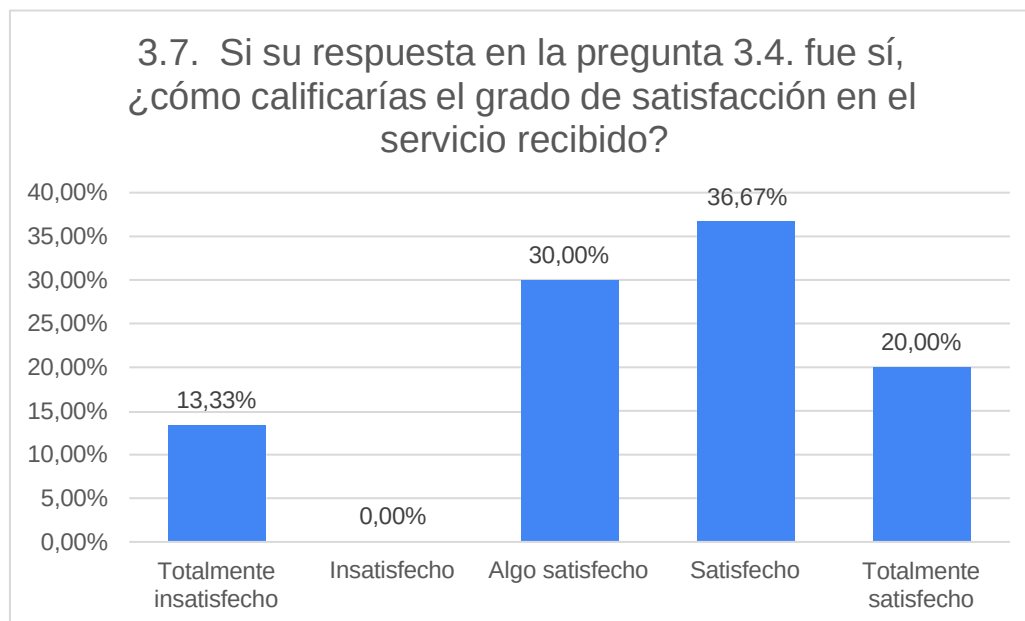
8.2.3.7. Pregunta No. 3.7. Si su respuesta en la pregunta 3.4. fue sí, ¿cómo calificarías el grado de satisfacción en el servicio recibido?

A continuación, se presentan la siguiente *Tabla 35* e *Ilustración 30* en las cuales se puede observar el grado de satisfacción que tienen los empresarios y emprendedores que han recibido, en sus organizaciones, el servicio de consultoría empresarial:

Tabla 35*Grado de satisfacción del servicio de consultoría*

Alternativa	Frecuencia	%	% Acumulado	Generalización
	muestra			a población
Totalmente insatisfecho	4	13,33%	13,33%	347
Insatisfecho	0	0,00%	13,33%	0
Algo satisfecho	9	30,00%	43,33%	781
Satisfecho	11	36,67%	80,00%	954
Totalmente satisfecho	6	20,00%	100,00%	520
Totales	30	100,00%		2602

*Fuente: Elaboración propia.***Ilustración 30***Grado de satisfacción del servicio de consultoría*



Fuente: Elaboración propia.

Aquí se puede resaltar que gran parte de los empresarios y emprendedores, el 36,67%, está satisfecho con los o el servicio de consultoría que han recibido y el 20,00% dice estar totalmente satisfecho, sin embargo, el 30,00% de los encuestados se siente solo algo satisfecho y el 13,33% se sienten totalmente insatisfechos con el servicio.

8.2.3.8. Pregunta No. 3.8. Si su respuesta en la pregunta 3.4. fue no seleccione el o los motivos por los que su empresa no ha empleado el servicio de consultoría empresarial (selección múltiple)

A continuación, se presentan las siguientes Tabla 36 e Ilustración 31 que muestra los motivos por los cuales el 79,87% de las MiPymes no han empleado el servicio de consultoría empresarial:

Tabla 36

Motivos por los que no ha empleado el servicio de consultoría

Alternativa	Frecuencia	%	% Acumulado
Costo de los servicios de consultoría son altos.	43	30,50%	30,50%
No tenía conocimiento del servicio	32	22,70%	53,19%
Prefiere su enfoque actual sin hacer cambios	28	19,86%	73,05%
Falta de percepción de valor en el servicio	19	13,48%	86,52%
Capacidad interna suficiente	11	7,80%	94,33%
Falta de confidencialidad de los datos	6	4,26%	98,58%
Se requiere aprobación la sede principal	2	1,42%	100,00%
Totales	141	100,00%	

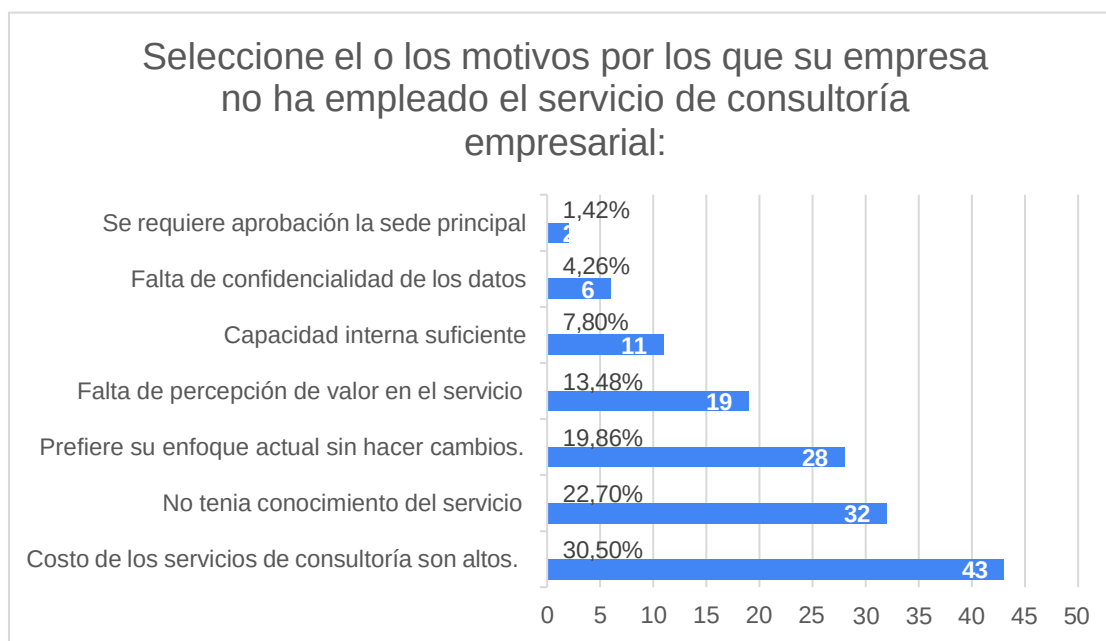
Fuente: Elaboración propia.

Se logra apreciar que el costo de los servicios de consultoría es uno de los principales factores, con el 30,50%, aunque puede ser más una percepción debido a que ya anteriormente se evidenció que son organizaciones gubernamentales las que mayormente prestan el servicio y estos suelen ser gratuitos, también puede pasar esto por el desconocimiento de la existencia de estas organizaciones que es del 76,51%, ya visto en la pregunta 3.3; y como se observa la

segunda razón más seleccionada fue precisamente la falta de conocimiento del servicio, con un 22,70%; luego se observa que la resistencia al cambio es un factor significativo, con un 19,86%; le sigue la falta de percepción de valor con un 13,48%; la capacidad interna suficiente, con el 7,80%, que se refiere al porcentaje de organizaciones que se sienten que cuentan con el talento humano necesario para no llegar a necesitar un servicio de consultoría empresarial externa; y por último, la falta de confidencialidad de datos y la necesidad de aval de parte de las sedes principales que tienen el 4,26% y 1,42% respectivamente.

Ilustración 31

Motivos por los que no ha empleado el servicio de consultoría



Fuente: Elaboración propia.

8.2.3.9. Pregunta No. 3.9. ¿En qué áreas siente que su empresa ha tenido mayores dificultades? (selección múltiple)

A continuación, se presentan la siguiente *Tabla 37* e *Ilustración 32* que muestran las áreas con las que mayores dificultades han presentado las MiPymes de Buenaventura durante su funcionamiento:

Tabla 37

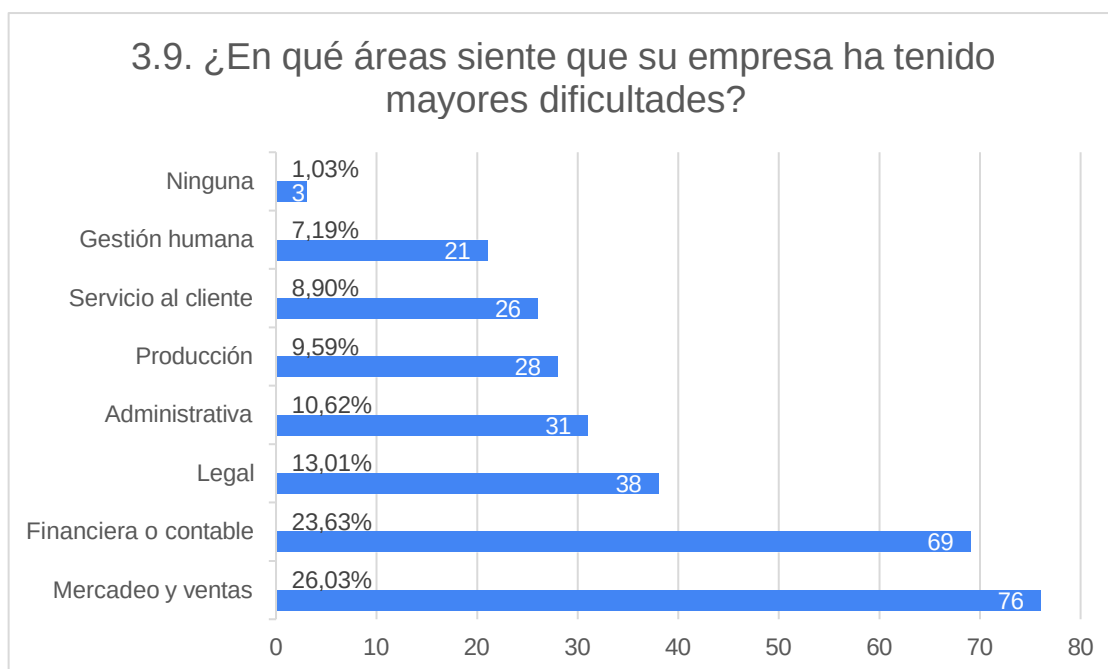
Áreas de mayor dificultad

Alternativa	Frecuencia	%	% Acumulado
Mercadeo y ventas	76	26,03%	26,03%
Financiera o contable	69	23,63%	49,66%
Legal	38	13,01%	62,67%
Administrativa	31	10,62%	73,29%
Producción	28	9,59%	82,88%
Servicio al cliente	26	8,90%	91,78%
Gestión humana	21	7,19%	98,97%
Ninguna	3	1,03%	100,00%
Totales	292	100,00%	

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 32

Áreas de mayor dificultad



Fuente: Elaboración propia.

Basándonos en los datos obtenidos podemos afirmar que el área que mayor dificultad le ha generado a las MiPymes en la ciudad es el mercadeo y ventas, pues fue seleccionado por el 26,03% de los encuestados, hay que tener en cuenta que fue una de las áreas con la que mayor experiencia contaban los encuestados, esto podría deberse a la falta de realización de estudios de mercadeo en las MiPymes; le sigue el área financiera con un 23,63%, esta es una de las áreas que presentó un alto índice de inexperiencia por los empresarios y emprendedores, al igual que, el área legal con un 13,01%, que fue en la que más inexperiencia se observó. El área administrativa fue seleccionada por el 10,62%, lo que indica que también hay un porcentaje significativo con falencias de este tipo; por último, el área de producción con un 9,59%, servicio al cliente con un 8,90% y gestión humana con un 7,19%. Hay que recalcar también que el 1,03% de las

organizaciones indican no haber tenido dificultades en alguna de las áreas antes mencionadas durante su tiempo de funcionamiento.

8.2.3.10. Pregunta No. 3.10. ¿Siente que su empresa requiere en la actualidad algún tipo consultoría empresarial?

A continuación, se presentan la siguiente *Tabla 38* e *Ilustración 33* que muestran el porcentaje y cantidad de MiPymes que requieren o no el servicio de consultoría en la actualidad:

Tabla 38

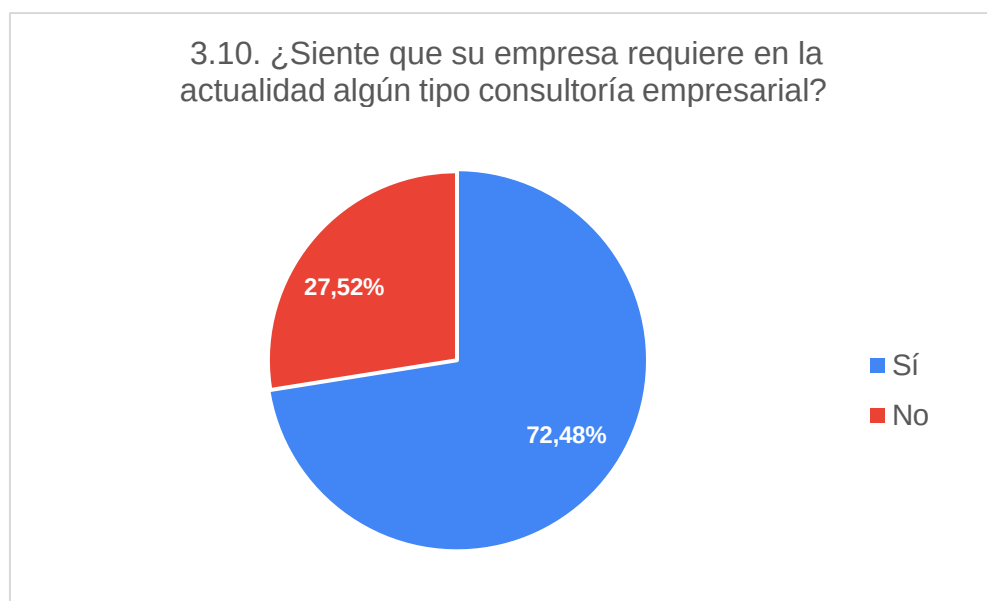
Necesidad del servicio de consultoría

Alternativa	Frecuencia	%	%	Generalización
	muestra		Acumulado	a población
Sí	108	72,48%	72,48%	9366
No	41	27,52%	100,00%	3555
Totales	149	100,00%		12921

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 33

Necesidad del servicio de consultoría



Fuente: Elaboración propia.

Del total de empresarios y emprendedores encuestados, el 72,48% dicen necesitar en la actualidad un servicio de consultoría empresarial, en términos generales esto equivaldría a 9366 MiPymes de Buenaventura, por otro lado, el 27,52% sienten que no requieren el servicio en este momento.

8.2.3.11. Pregunta No. 3.11. Si su respuesta en la pregunta 3.10. fue Sí seleccione las áreas donde su empresa requiere consultoría empresarial actualmente (selección múltiple)

A continuación, se presentan la siguiente *Tabla 39* e *Ilustración 34* que muestran las áreas donde los emprendedores y empresarios sienten sus MiPymes requieren el servicio de consultoría actualmente:

Tabla 39*Áreas donde hay necesidad del servicio de consultoría*

Alternativa	Frecuencia	%	% Acumulado
Mercadeo y ventas	64	23,10%	23,10%
Financiera o contable	54	19,49%	42,60%
Administrativa	39	14,08%	56,68%
Legal	37	13,36%	70,04%
Servicio al cliente	33	11,91%	81,95%
Producción	27	9,75%	91,70%
Gestión humana	22	7,94%	99,64%
Marketing digital	1	0,36%	100,00%
Totales	292	100,00%	

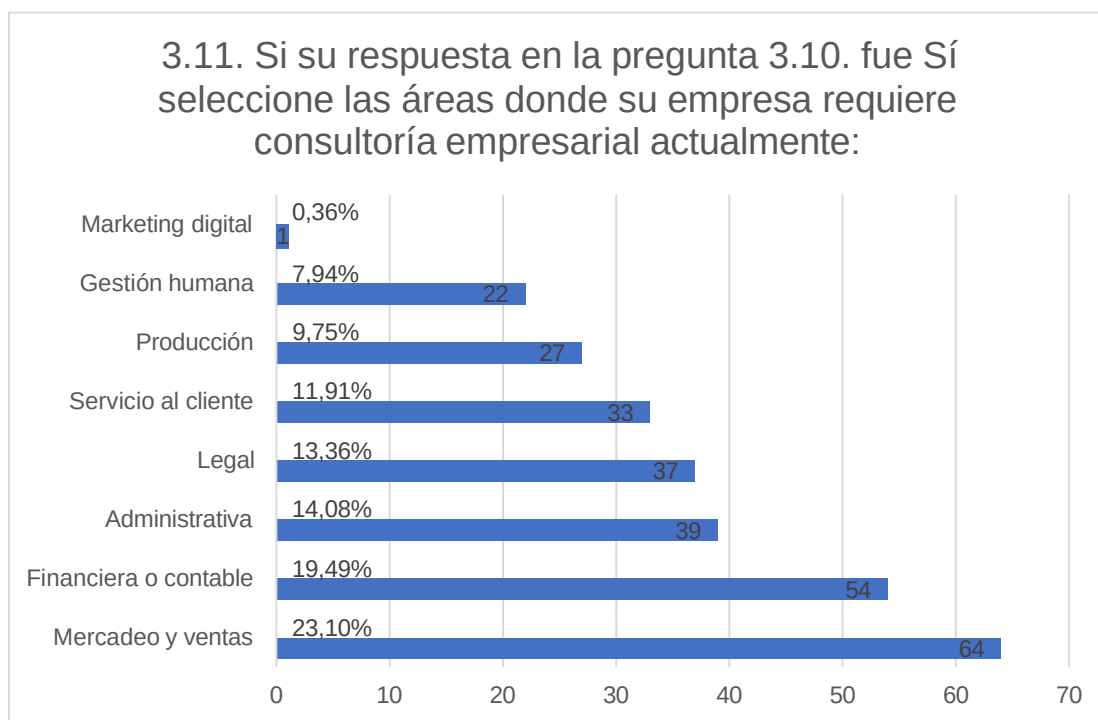
Fuente: Elaboración propia.

Es claro como el área que representó mayores dificultades para las MiPymes, según los datos obtenidos en la *pregunta 3.9*, es la misma en las que los encuestados sienten que requieren mayores atenciones desde la consultoría empresarial, hablamos de mercadeo y ventas con un 23,10%, recordemos que el área mercadeo y ventas se desarrolla principalmente en el sector comercio y este sector es el más fuerte en Buenaventura, si hablamos en términos de cantidad de empresas. El área financiera, que fue seleccionada como la segunda con mayores dificultades, aquí es una de las más requeridas con un 19,49%, y también es una de las áreas con mayor inexperiencia de parte de los encuestados. Le siguen las áreas Administrativa y Legal que Le siguen las áreas Administrativa y Legal que con porcentajes significativos de dos dígitos de 14,08% y 13,36% respectivamente, seguidas de producción y gestión humana con un 9,75% y

7,94% respectivamente también. Por último, el área marketing digital que fue una opción dada por un encuestado y se puede incluir dentro del área de mercadeo y ventas.

Ilustración 34

Áreas donde hay necesidad del servicio de consultoría



Fuente: Elaboración propia.

8.2.3.12. Pregunta No. 3.12. En caso de requerir un servicio de consultoría empresarial ¿Cuál de las siguientes opciones tomaría? (selección múltiple)

A continuación, se presentan la siguiente *Tabla 40* e *Ilustración 35* que muestran el tipo de organizaciones que los encuestados elegirían si buscaran emplear el servicio de consultoría actualmente:

Tabla 40

Organizaciones para satisfacer las necesidades de consultoría empresarial

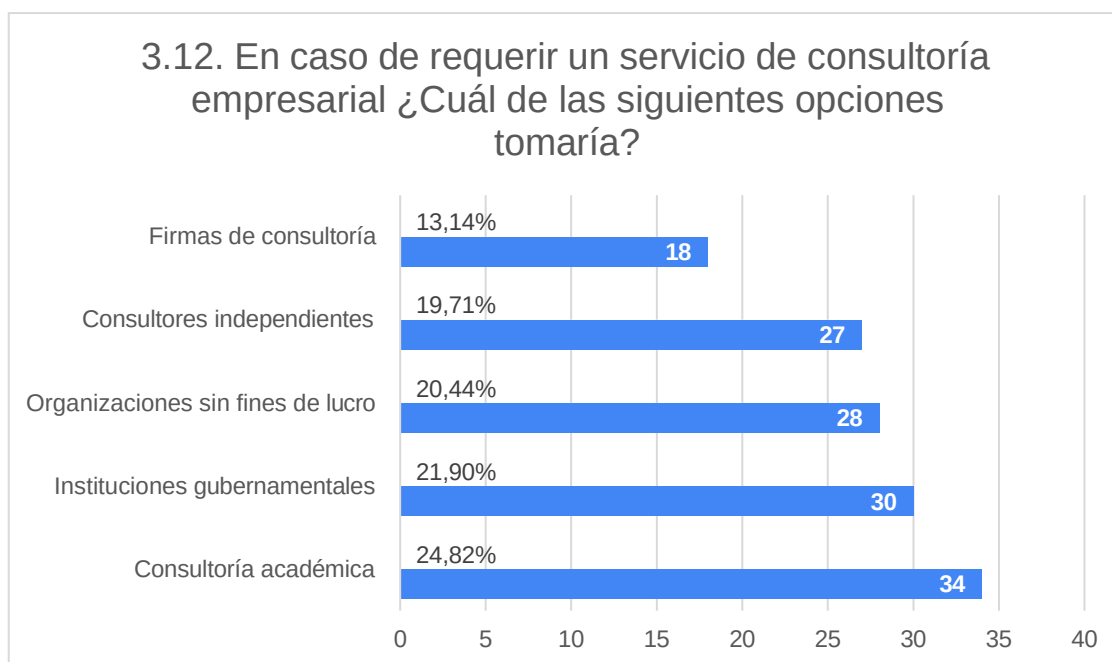
Alternativa	Frecuencia	%	% Acumulado
Consultoría académica	34	24,82%	24,82%
Instituciones gubernamentales	30	21,90%	46,72%
Organizaciones sin fines de lucro	28	20,44%	67,15%
Consultores independientes	27	19,71%	86,86%
Firmas de consultoría	18	13,14%	100,00%
Totales	137	100,00%	

Fuente: Elaboración propia.

Se logra apreciar, a partir de los datos obtenidos que la opción más seleccionada fueron las consultorías académicas, con el 24,82% de los encuestados que dicen requerir actualmente el servicio; las consultorías de instituciones gubernamentales y las de organizaciones sin ánimo de lucro siguen con un 21,90% y un 20,44% respectivamente, recalcar las tres opciones mencionadas anteriormente suelen ser gratuitas, los consultores independientes y las firmas de consultoría también obtuvieron porcentajes significativos del 19,71% y 13,14% respectivamente.

Ilustración 35

Organizaciones para satisfacer las necesidades de consultoría empresarial



Fuente: Elaboración propia.

8.2.3.13. **Pregunta No. 3.13. ¿Qué beneficios esperarías obtener su empresa si recibiera en la actualidad consultoría empresarial? (selección múltiple)**

A continuación, se presentan la siguiente *Tabla 41* e *Ilustración 36* que muestran el tipo de organizaciones que los encuestados elegirían si buscaran emplear el servicio de consultoría actualmente:

Tabla 41

Beneficios que esperan obtener del servicio de consultoría empresarial

Alternativa	Frecuencia	%	% Acumulado
Aumento en el nivel de ventas	97	20,77%	20,77%

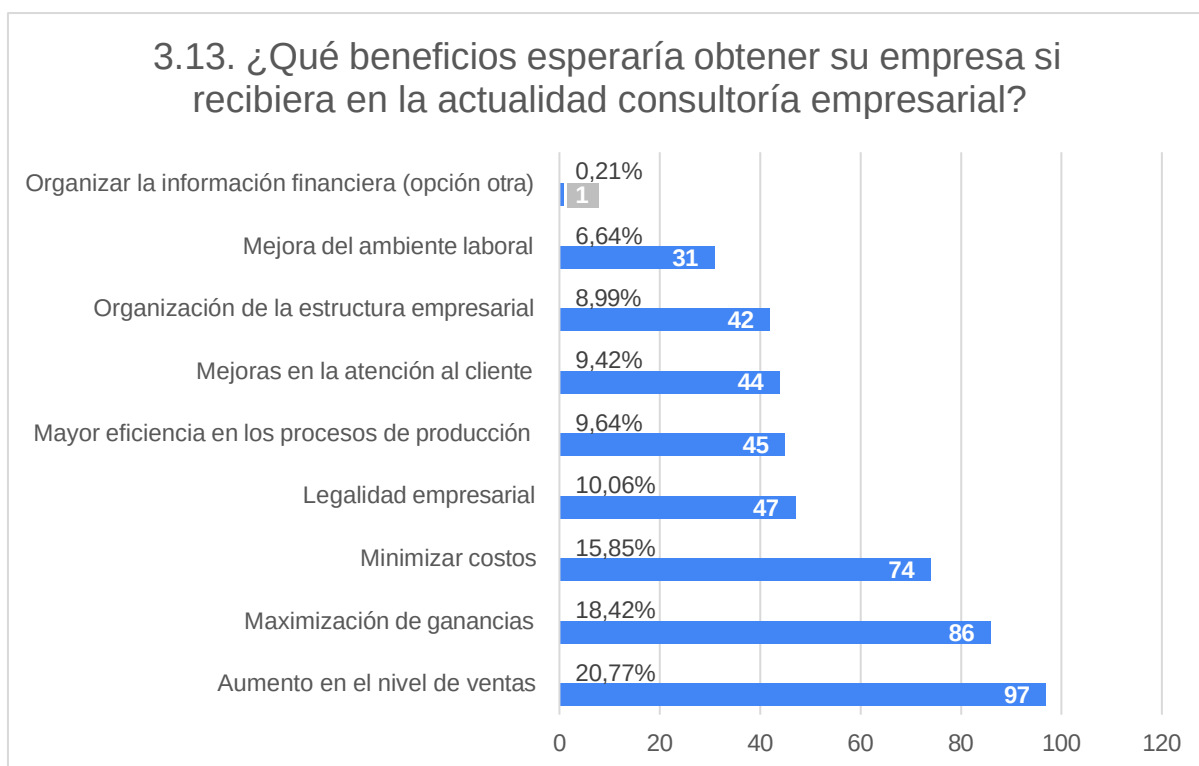
Alternativa	Frecuencia	%	% Acumulado
Maximización de ganancias	86	18,42%	39,19%
Minimizar costos	74	15,85%	55,03%
Legalidad empresarial	47	10,06%	65,10%
Mayor eficiencia en los procesos de producción	45	9,64%	74,73%
Mejoras en la atención al cliente	44	9,42%	84,15%
Organización de la estructura empresarial	42	8,99%	93,15%
Mejora del ambiente laboral	31	6,64%	99,79%
Organizar la información financiera (opción otra)	1	0,21%	100,00%
Totales	467	100,00%	

Fuente: Elaboración propia.

El aumento en el nivel de ventas es, como se observa los datos obtenidos, el beneficio anhelado por el 20,77% encuestados, esto sumado a la maximización de ganancial con un 18,42% y la minimización de costos con un 15,85% constituyen el interés de la mayoría de las MiPymes de la ciudad que es el mejoramiento de sus rendimientos económicos. La legalidad empresarial obtuvo un 10,06%, seguido de los beneficios como eficiencia en los procesos de producción, mejora en atención al cliente, organización de la estructura empresarial, mejora del ambiente laboral y organización de la información financiera con un 9,64%, 9,42%, 8,99%, 6,64% y 0,21% respectivamente.

Ilustración 36

Beneficios que esperan obtener del servicio de consultoría empresarial



Fuente: Elaboración propia.

8.2.3.14. **Pregunta No. 3.14. ¿Conoce o ha escuchado acerca de la Universidad del Valle sede Pacífico?**

A continuación, se presentan la siguiente *Tabla 42* e *Ilustración 37* que exponen el porcentaje de encuestados que conocen o han escuchado sobre la Universidad del Valle sede Pacífico:

Tabla 42

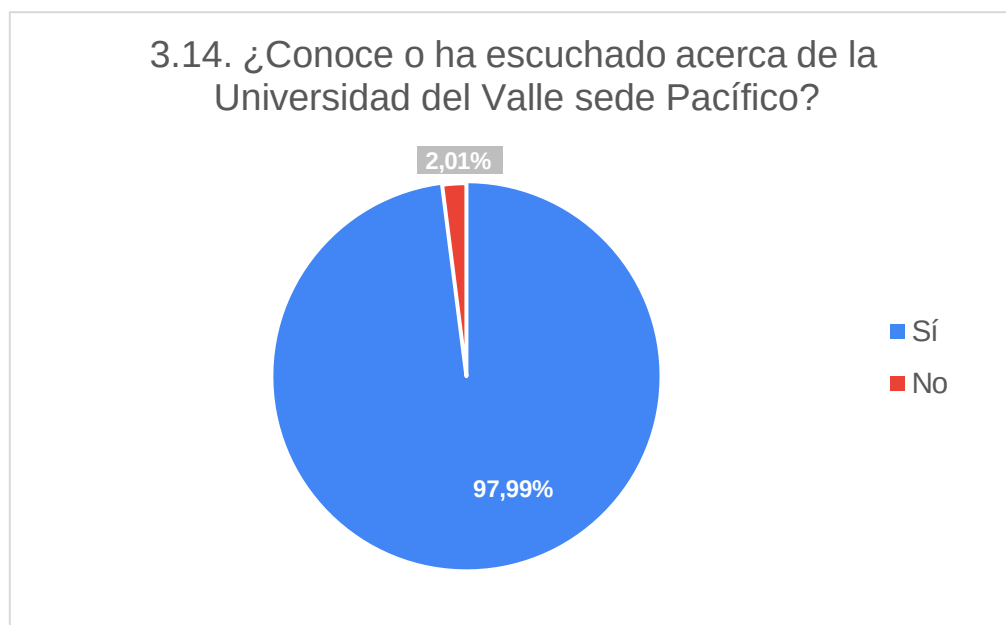
Conocimiento de la Universidad del Valle, sede Pacífico

Alternativa	Frecuencia	%	%	Generalización
	muestra		Acumulado	a población
Sí	146	97,99%	97,99%	12661
No	3	2,01%	100,00%	260
Totales	149	100,00%		12921

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 37

Conocimiento de la Universidad del Valle, sede Pacífico



Fuente: Elaboración propia.

El 97,99% de los empresarios y emprendedores, conoce o ha escuchado sobre la Universidad del Valle, sede Pacífico lo que significa una ventaja para el área de consultoría empresarial creada dentro de la institución, por otro lado, tan solo un 2,01% no conoce o ha escuchado algo sobre esta sede universitaria.

8.2.3.15. Pregunta No. 3.15. Si su respuesta fue Sí en la pregunta 3.14. ¿Qué percepción tiene acerca de la Universidad del Valle sede Pacífico?

A continuación, se presentan la siguiente *Tabla 43* e *Ilustración 38* que expone la percepción sobre la institución que tienen los encuestados que conocen la Universidad del Valle sede Pacífico:

Tabla 43

Percepción sobre la Universidad del Valle sede Pacífico

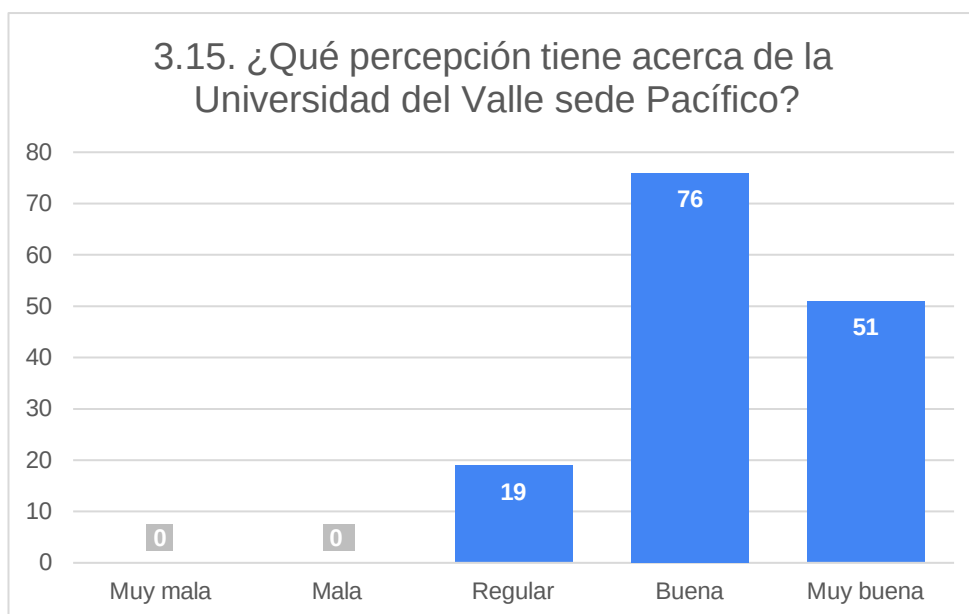
Alternativa	Frecuencia	%	%	Generalización
	muestra		Acumulado	a población
Muy mala	0	0,00%	0,00%	0
Mala	0	0,00%	0,00%	0
Regular	19	13,01%	13,01%	1647
Buena	76	52,05%	65,07%	6591
Muy buena	51	34,93%	100,00%	4423
Totales	146	100,00%		12661

Fuente: Elaboración propia.

La percepción de los encuestados que conocen o han escuchado acerca de la Universidad del Valle sede Pacífico en un 100% se acumula entre regular y muy buena. La mayoría, equivalente al 52,05% indicó que le parece una buena institución, el 34,93% que les parece muy buena y, por último, el 13,01% que les parece regular. En términos generales la percepción obtenida se puede calificar como positiva.

Ilustración 38

Percepción sobre la Universidad del Valle sede Pacífico



Fuente: Elaboración propia.

8.2.3.16. **Pregunta No. 3.16. Partiendo de su percepción, si la Universidad del Valle sede Pacífico contara con el servicio de consultoría empresarial, ¿lo emplearía?**

A continuación, se presentan la siguiente *Tabla 42* e *Ilustración 37* que exponen el porcentaje de encuestados que conocen o han escuchado sobre la Universidad del Valle sede Pacífico y que emplearía el servicio de consultoría empresarial:

Tabla 44

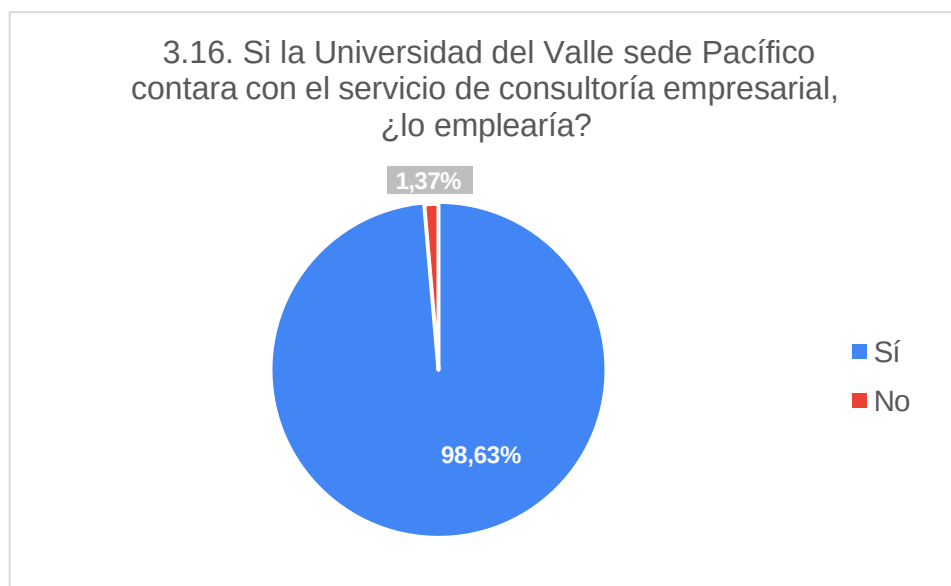
Empleo del servicio de consultoría de la Universidad del Valle sede Pacífico

Alternativa	Frecuencia	%	%	Generalización
	muestra		Acumulado	a población
Sí	144	98,63%	98,63%	12488
No	2	1,37%	100,00%	173
Totales	146	100,00%		12661

Fuente: Elaboración propia.

Ilustración 39

Empleo del servicio de consultoría de la Universidad del Valle sede Pacífico



Fuente: Elaboración propia.

El 98,63% de los encuestados que respondieron sí a la *pregunta 3.14*, sí emplearían el servicio de consultoría de la Universidad del Valle sede Pacífico y tan solo un 1,37% no lo emplearía.

8.3. Conclusiones generales de los resultados

A partir de la investigación realizada se pueden precisar las siguientes conclusiones importantes:

- El nivel de educación de los dueños, gerentes y/o administradores de las empresas y emprendimientos de la ciudad es a penas el necesario para estos roles, si mencionamos porcentaje el 97,32% tienen una educación entre básica primaria y pregrado (técnico, tecnólogo, profesional).
- El sector comercio es el sector que compone mayoritariamente el tejido empresarial de la ciudad, tanto organizaciones formales como de las informales representan más del 60% en este sector. Y, además, las microempresas son el tipo de empresa más frecuente de la ciudad.
- De estos dueños, gerentes y/o administradores el 68,46% no conocen en qué consiste un servicio de consultoría empresarial, por tanto, hay un desconocimiento grande no solo frente al servicio, sino también, frente a las organizaciones que lo prestan en la ciudad, ya que el 76,51% no conoce alguna de estas organizaciones y como consecuencia de ello el 79,87% no ha empleado aún este acompañamiento para sus empresas.
- Las 4 áreas donde mayormente las organizaciones de la ciudad requieren servicio de consultoría son mercadeo y ventas, financiera o contable, legal y administrativa y se relacionan en gran medida con los beneficios que estos esperarían obtener que son principalmente: aumento en el nivel de ventas, maximización de ganancias y minimización de costos, así como también la legalidad empresarial.

- Por último y no menos importante, es favorable el conocimiento y percepción que estos dueños, gerentes y/o administradores de empresas tienen acerca de la Universidad del Valle Seccional Pacífico, pues 97,99% la conoce, de este porcentaje el 86,98% tiene una percepción buena o muy buena de la seccional y el 98,63% emplearía este servicio de consultoría empresarial. **Lo que constituye una demanda de 12488 empresas del distrito de Buenaventura entre formales e informales.**

9. Elaboración del Estudio Técnico, Administrativo y Legal para la Creación de un Área de Consultoría Empresarial Ubicada en la Universidad del Valle Seccional Pacífico

En el presente capítulo se van a abordar los análisis técnicos, administrativos y financieros necesarios para la implementación y/o creación del área de consultoría empresarial en la Universidad del Valle Seccional Pacífico.

9.1. Estudio Técnico

El análisis técnico busca definir la ingeniería básica del proyecto, el tamaño óptimo de su planta, su localización óptima, así como también los análisis organizativos y administrativos del mismo (Urbina, 2010).

9.1.1. Descripción del servicio

9.1.1.1. Portafolio

El servicio de consultoría empresarial debe entenderse como “cualquier forma de proporcionar ayuda sobre el contenido, proceso o estructura de una tarea o de un conjunto de tareas, en que el consultor no es efectivamente responsable de la ejecución de la tarea misma, sino que ayuda a los que lo son” (Kubr, 1997). Es importante tener en cuenta lo anterior, debido a que el servicio que se prestará en el consultorio es principalmente: guiar a los empresarios y/o emprendedores para pasar de una situación *A* a una situación *B*, siendo *B* mejor escenario que *A*.

El servicio principal que se brindará es la consultoría empresarial, de esta se pueden desligar diferentes temáticas a abordar en las empresas y empresarios de Buenaventura. Partiendo de la identificación de las necesidades de consultoría que se desarrolló en el capítulo 9 se puede determinar el siguiente portafolio que va en concordancia:

Tabla 45*Portafolio de servicios*

Área	Descripción
Administrativa y empresarial	Diagnóstico administrativo. Planeación y Direccionamiento Estratégico. Planes de Negocios. Revisión procesos administrativos. Gestión del talento humano. Constitución de emprendimientos.
Financiera y contable	Diagnóstico financiero o contable. Sistema de información. Análisis de precios y rentabilidad. Revisión de procesos de tesorería. Riesgos financieros.
Mercadeo y/o ventas	Diagnóstico de mercadeo y/o ventas Elaboración y Desarrollo de Plan de Mercadeo. Publicidad, análisis de competencia, estrategias de mercado. Análisis de las ventas. Caracterización del cliente. Análisis oportunidades de negocio. Análisis de productos y valores agregados.
Internacionalización	Entrada a nuevos mercados. Guía de importación y exportación.

Fuente: Elaboración propia.

Todos estos servicios se brindarían de manera gratuita y se espera con estos impactar de manera positiva en el tejido empresarial de la ciudad, logrando que las empresas y

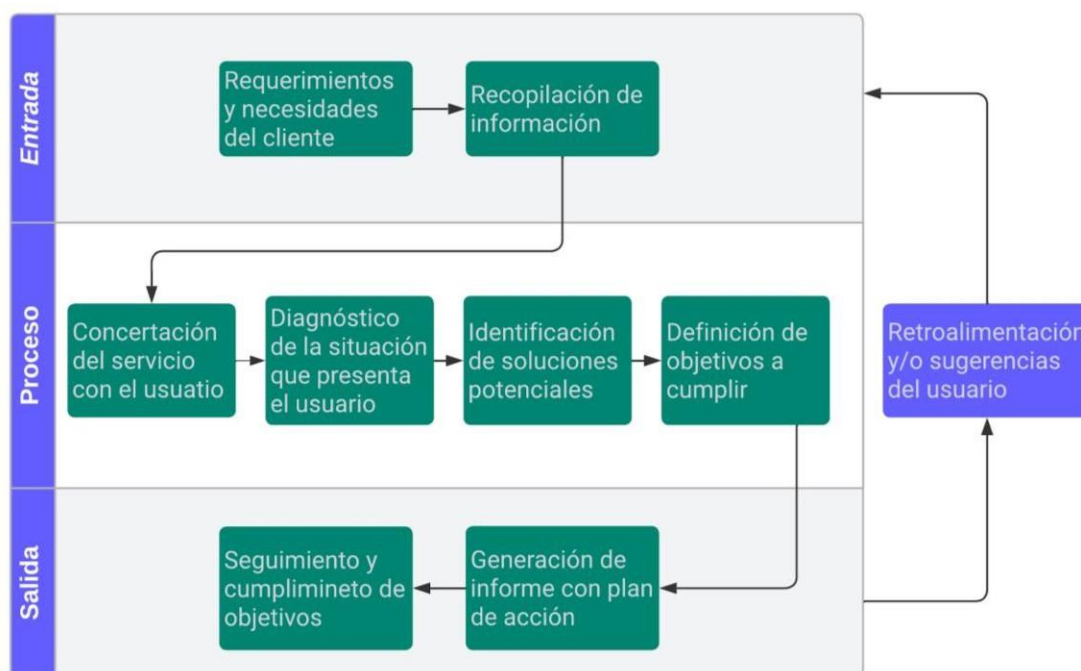
emprendimientos que accedan puedan fortalecerse en las diferentes áreas y así crecer en el mercado tanto local como nacional y extranjero.

9.1.1.2. Diagrama de flujo

A continuación, se describe el proceso por el cual se desarrollaría el servicio de consultoría empresarial:

Ilustración 40

Diagrama de flujo del servicio



Fuente: Elaboración propia.

Este consta de tres fases, la entrada que se refiere a toda la información y recursos necesarios para el desarrollo de la asesoría; luego, el proceso como tal que es donde se desarrollan las actividades necesarias para brindar la consultoría; por último, la salida que es

donde se realizan los informes pertinentes para entregar al usuario, por último, se considera una retroalimentación a través de una encuesta de satisfacción donde el usuario podrá calificar la atención y soluciones recibidas.

9.1.1.2.1. Descripción del Diagrama de Flujo

En este apartado se explica cada uno de los procesos del servicio de consultoría.

1. **Recopilación de información:** consiste en recopilar la información que presente el usuario, analizarla y generar una descripción detallada de esta. Este proceso se constituye como parte esencial del servicio de consultoría, pues de realizarse bien, permitirá una comprensión alta del problema y/o situación en cuestión. Además, en este mismo deben reposar las necesidades y requerimientos específicos del usuario.
2. **Concertación del servicio con el usuario:** aquí se realiza el acercamiento del asesor o practicante con el usuario. Esta etapa es importante para generar en el usuario la confianza necesaria que debe tener en el asesor o practicante.
3. **Diagnóstico de la situación:** se realizan los pertinentes análisis para poder diagnosticar la situación real que afronta el usuario y/o su organización.
4. **Identificación de las posibles soluciones:** Este es el primer momento del plan de intervención. Una vez descrito de manera clara el problema o situación se realiza un bosquejo de las diferentes posibles acciones a llevar a cabo.
5. **Definición de los objetivos:** En este se definen los objetivos específicos que satisfagan los requerimientos y/o necesidades del usuario y además atiendan a la solución del problema real identificado en el diagnóstico.

6. **Generación del plan de acción:** En este proceso se define el método por el cual se van a cumplir los objetivos anteriormente planteados. Y se hace a través de un informe que será entregado al usuario para su aplicación.
7. **Seguimiento de objetivos y/o replanteamiento:** Aquí se realiza un seguimiento del cumplimiento del plan de acción y por consiguiente de los objetivos.
8. **Retroalimentación y/o sugerencias de los usuarios:** el objetivo aquí es conocer el grado de satisfacción del usuario frente al servicio recibido, esta información debe servir como entrada para la mejora continua del proceso.

9.1.1.2.2. Duración de cada asesoría por sesión

Las sesiones de asesoría se refieren a cada una de las citas del asesor con el usuario, cada usuario podrá agendar nuevas citas o sesiones dependiendo de la complejidad de su problemática a resolver. Se debe precisar que las sesiones podrán ser presenciales o virtuales. A continuación, se muestra el tiempo estimado que demoraría cada sesión:

Tabla 46

Tiempo por sección

Proceso	Tiempo (min)
Recibimiento del usuario	5
Desarrollo de la sesión	40
Finalización y retroalimentación	10
Holgura	5

Proceso	Tiempo (min)
Total	60

Fuente: Elaboración propia.

Se logra determinar entonces que cada sesión va a tener un tiempo estimado de 60 minutos, equivalente a 1 hora.

9.1.2. Capacidad instalada

Para la definición de la capacidad instalada que tendrá el consultorio empresarial es muy importante el talento humano con el que cuenta el mismo, debido a que el servicio depende de la capacidad de este talento para proveer conocimientos y soluciones a las necesidades y/o requerimientos de los usuarios. A continuación, se muestra el talento humano que poseerá el consultorio empresarial.

Tabla 47

Cantidad de talento humano

Cargo	Cantidad
Director (a)	1
Secretario (a)	1
Asesor (a)	4
Practicante	12
Monitor (a)	4
Aseador (a)	1
Total	23

Fuente: Elaboración propia.

La descripción de cada uno de estos cargos se define en el estudio administrativo que se presenta más adelante, por lo pronto, el consultorio contaría con una fuerza laboral de 22 personas.

Ahora es importante precisar el número de horas que cada rol o cargo deberá cumplir dentro del consultorio empresarial:

Tabla 48

Horas de trabajo

Talento humano	Jornada	Horario	Horas			
			Horas por día	Horas por semana	Horas por mes	Horas por año
Director	Lunes a viernes	8 am - 12 m y 2 - 6 pm	8	40	160	1920
Secretario	Lunes a viernes	8 am - 12 m y 2 - 6 pm	8	40	160	1920
Asesor	Lunes a viernes	8 am - 12 m o 2 - 6 pm	4	20	80	960
Practicante	Lunes a viernes	8 am - 12 m o 2 - 6 pm	4	20	80	960
Monitor	Lunes a viernes	8 am - 12 m o 2 - 6 pm	4	20	80	960

Aseador	Lunes a viernes	8 am - 12 m y 2 - 6 pm	8	40	160	1920
---------	--------------------	---------------------------	---	----	-----	------

Fuente: Elaboración propia.

Se proponen horarios flexibles para los asesores, practicantes y monitores debido a que estos, por ser profesores y estudiantes pueden contar con otras obligaciones académicas y laborales con la universidad.

Por otra parte, debido a que los asesores y practicantes son quienes directamente acompañarán al usuario en cada una de las sesiones, se puede calcular la cantidad máxima de sesiones de asesoría que se pueden realizar, como se presenta a continuación:

Tabla 49

Número de sesiones de anuales

Rol	Horas diarias	N. sesiones de asesorías diarias	N. sesiones de asesorías semanales	N. sesiones de asesorías mensuales	N. sesiones de asesorías anuales
Asesor 1	4	4	20	80	960
Asesor 2	4	4	20	80	960
Asesor 3	4	4	20	80	960
Asesor 4	4	4	20	80	960
Practicante 1	4	4	20	80	960
Practicante 2	4	4	20	80	960
Practicante 3	4	4	20	80	960
Practicante 4	4	4	20	80	960
Practicante 5	4	4	20	80	960
Practicante 6	4	4	20	80	960
Practicante 7	4	4	20	80	960

Practicante 8	4	4	20	80	960
Practicante 9	4	4	20	80	960
Practicante 10	4	4	20	80	960
Practicante 11	4	4	20	80	960
Practicante 12	4	4	20	80	960
Total	64	64	320	1280	15360

Fuente: Elaboración propia.

El consultorio (asumiendo una fuerza laboral de asesores al 100%, equipos al 100% e instalaciones igualmente al 100%) tendría una capacidad para realizar 64 sesiones de asesorías por día, 320 por semana, 1280 por mes y a un total de 15360 por año.

9.1.3. Descripción de la planta

En este se detalla la distribución de la planta, así como también su capacidad operativa y su localización.

9.1.3.1. Distribución

En ilustración 41 se presenta la distribución física del consultorio empresarial y los elementos generales con los que cuenta.

9.1.3.1.1. Descripción de la Distribución de la Planta

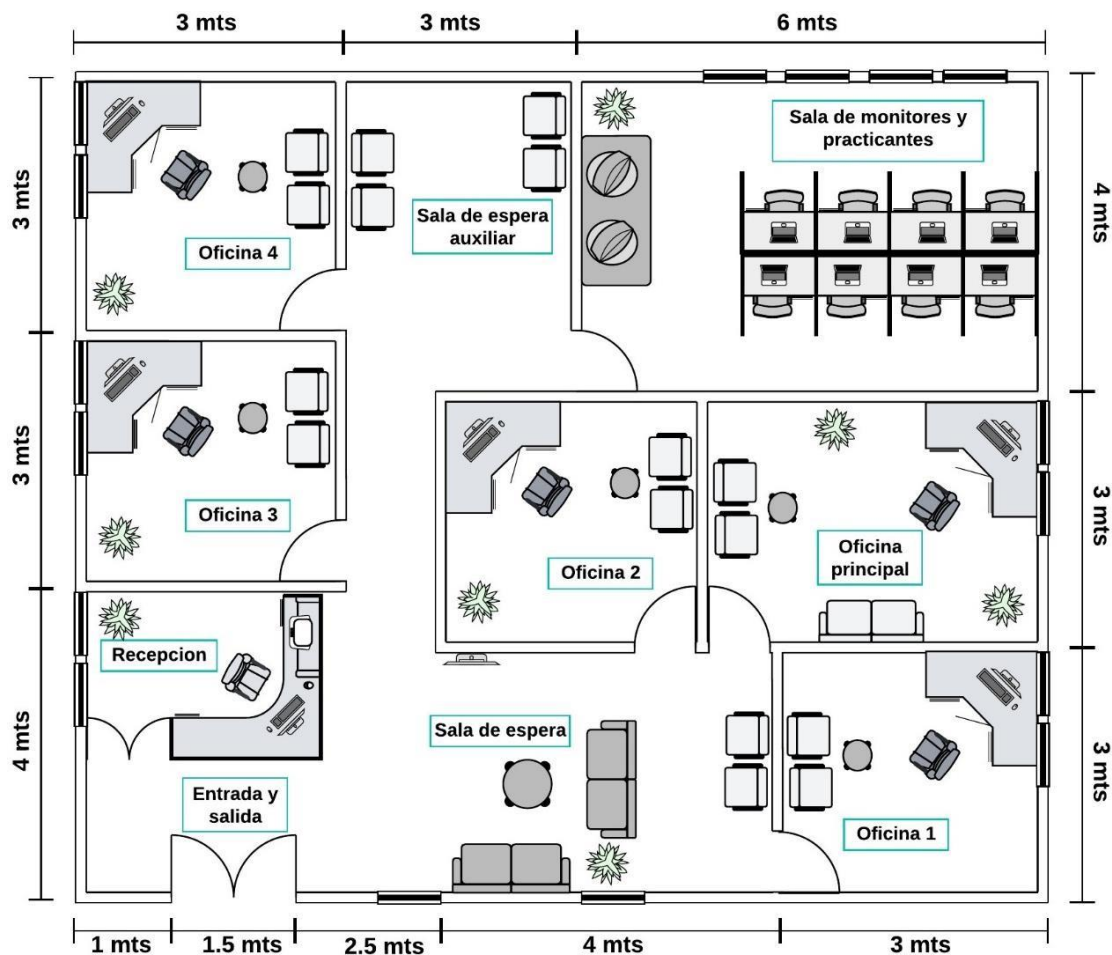
En este apartado se explica cada uno de los procesos del servicio en general y los requerimientos de talento humano que tendrán

Se describen algunos elementos de manera diferente para poder clasificarlos teniendo en cuentas sus características individuales, aunque son el mismo objeto estos poseen características diferentes, dicha descripción se podrá encontrar en la tabla 52: Mobiliario y equipo de Oficina.

- **Recepción o secretaría:** Espacio físico disponible de 4 metros de largo por 3 metros de ancho; cuenta con 1 escritorio con cajonera, 1 silla tipo A, 1 computador de mesa e impresora.
- **Oficina principal:** Tamaño de 4 metros de largo por 3 metros de ancho; cuenta con 1 silla tipo A y dos tipos C, 1 sofá, 1 mesa para reposar vasos, 1 escritorio con cajonera y 1 computador de mesa.
- **Oficinas 1, 2, 3 y 4:** Cada una tiene tamaño de 3 metros de largo por 3 metros de ancho; cada oficina cuenta con 1 mesa para reposar vasos, 2 sillas tipo C y 1 silla tipo A, 1 escritorio con cajonera y 1 computador de mesa.
- **Sala de espera:** Espacio físico disponible de 4 metros de largo por 3 metros de ancho; cuenta con 1 mueble doble, 1 mesa de centro y 1 televisor.
- **Sala de espera auxiliar:** Espacio físico disponible de 3 metros de largo por 3 metros de ancho, cuenta con 4 sillas tipo C, para que los usuarios puedan esperar en caso de que el asesor esté ocupado en el momento.
- **Salidas y entradas:** Cuenta con 1 salida y entrada principal de 1.5 metros de largo.
- **Sala de monitores practicantes:** Espacio físico disponible con 6 metros de largo y 4 de ancho, cuenta con 8 cubículos los cuales se pueden modificarse para convertirse en una mesa para reuniones, 8 sillas tipo B, dos pufs para descanso y una pizarra.

Ilustración 41

Distribución de la planta



Fuente: Elaboración propia.

9.1.3.2. Localización

El estudio de la localización consiste en determinar el lugar óptimo para llevar a cabo el proyecto. Esta se define en dos pasos: primero la macro localización que indica la región más atractiva del proyecto y luego la micro localización que determina el lugar específico donde se situará el proyecto (Chain, 2011). El objetivo principal de este punto es determinar el sitio donde se va a instalar el área donde se dará la consultaría a los MiPymes de la Ciudad de Buenaventura.

9.1.3.2.1. Macrolocalización

Este proyecto se planteó en el Distrito Especial de Buenaventura, para fortalecer el tejido empresarial de la ciudad, y gracias a la investigación de mercado se pudo conocer que existe una amplia demanda del servicio por parte de las MiPymes del distrito.

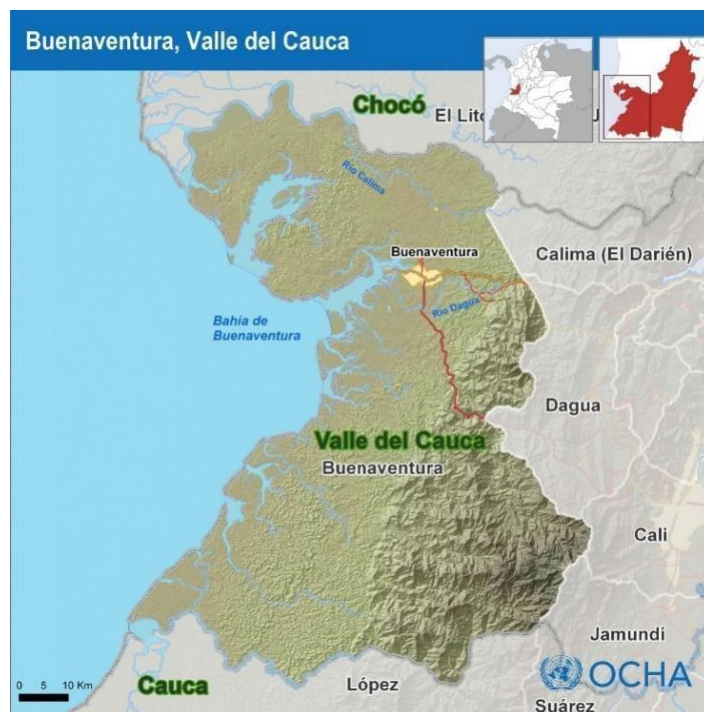
Tabla 50

Datos generales de Buenaventura

Datos generales de Buenaventura	
País	Colombia
Departamento	Valle del Cauca
Comunas	12
Zona Urbana	Localidad 1 (Isla Cascajal) y Localidad 2 (El pailón)
Zona Rural	19 corregimientos
Extensión	6.078 kilómetros cuadrados y goza de una gran variedad de climas esto debido a que posee todos los pisos térmicos: cálido, 5.350 km ² ; medio, 640 km ² ; frío, 58 km ² ; páramo, 30 km ² .
Límites territoriales	Santiago de Cali, Dagua, Jamundí, Calima (El Darién)

Fuente: Elaboración propia.

Mapa de Buenaventura



Tomada de: <https://reliefweb.int/map/colombia/colombia-mapa-buenaventura-valle-del-cauca-mayo-14-2014>

9.1.3.2.2. Microlocalización

La microlocalización consiste en determinar el lugar específico de la ciudad en el cual estará ubicado el proyecto, en este caso el área de consultoría empresarial.

Se realizará una matriz de factores competitivos entre las edificaciones con las consecuencias que cuenta la Universidad del Valle Seccional Pacífico que son: Edificio Cascajal ubicado en la Calle 5 # 17-44 y el Campus de la Universidad en la Av. Simon Bolivar. Km 9.

Tabla 51*Matriz de factores competitivos*

Factores relevantes	Peso asignado	Seccional Pacífico Edificio Cascajal		Campus Universidad del Valle Seccional Pacífico	
		Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
Acceso a servicios públicos	0,1	4	0,4	4	0,4
Proximidad con el talento humano	0,3	1	0,3	5	1,5
Reconocimiento	0,1	2	0,2	4	0,4
Proximidad con los usuarios	0,2	4	0,8	3	0,6
Infraestructura	0,3	3	0,9	4	1,2
Totales	1		2,6		4,1

Fuente: Elaboración propia.

En esta matriz podemos observar los 5 factores que para los investigadores determinan la ubicación optima del proyecto, dentro de estos se especifica el acceso a servicios públicos como agua, internet, energía, entre otros; en proximidad del talento humano se toma como referencia a la cercanía con los diferentes estudiantes de los programas de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad Del Valle que hacen presencia en la Seccional Pacífico y que formarían el equipo de practicantes; el reconocimiento para evaluar el lugar físico más conocido por la demanda; la proximidad que este lugar tiene con los usuarios; y finalmente la capacidad de infraestructura con la que cuenta el lugar. Para este análisis se generaron unas ponderaciones que

dan peso a la importancia que cada factor representa para los investigadores y una calificación en el rango de 1 a 5 dependiendo las condiciones del lugar frente a cada facto. Teniendo en cuenta la matriz de factores competitivos se elige el Campus de la Seccional Pacífico ubicado en la AV Simón Bolívar km 9 contiguo al ITI, GVC, por tener una calificación de 4,1 frente al 2,9 al campus de la Seccional Pacífico Edificio Cascajal.

Ubicación del campus Universidad del Valle Seccional Pacífico ubicado en la AV Simón Bolívar km 9 contiguo al ITI, GVC:



Tomado de: https://satellites.pro/mapa_de_Colombia#3.881349,-77.010464,18

Para la implementación del área de consultoría empresarial dentro del lugar seleccionado, se le sugiere, a la administración de la Universidad del Valle Seccional Pacífico, considerar en acondicionamiento de alguno de los espacios existentes dentro de la universidad que cuenten con el espacio requerido, para así evitar costos de construcción en nueva planta. Aun así en cado tal de requerir una nueva planta se debe consideras el decreto 1646 del 6 de diciembre de 2021 que indica que “en las instituciones de educación superior, los gastos que genere la puesta en marcha

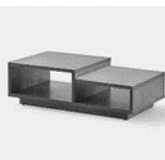
de los consultorios empresariales y de su infraestructura física y/o virtual, serán asumidos directamente por la institución”.

9.1.4. *Estimación de costos*

Para la prestación óptima y de calidad del servicio se requiere de una dotación completa del consultorio empresarial, en materia de equipos, muebles, papelería; a continuación, se presentan las tablas de equipos de cómputo y comunicaciones; equipo de oficinas; e insumos de útiles y papelería, aseo y servicios necesarios, con sus respectivas: características, cantidades y costos.

Tabla 52*Mobiliario y equipo de oficina*

MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA - INVERSIÓN AÑO 1					
Descripción	Características	Valor unitario	Cantidad	Valor total	Modelo
Escritorio Moscú	•Elaborado en Madera •Alto: 76,5 cm •Ancho: 98,5 cm •Fondo: 90,5 cm	\$ 442.900	6	\$2.657.400	
Cubículos	•Alto: 73cm •Ancho: 89 cm •Fondo: 60cm	\$ 299.900	8	\$2.399.200	
Silla tipo A	•Nivelación de altura: Sí •Profundidad: 50 cm •Brazos Graduables: Sí •Asiento: tapizado en paño negro de alto tráfico	\$ 589.900	6	\$3.539.400	
Silla tipo B	•Con respaldo reclinable •Es giratoria •Es ergonómica •Con altura regulable	\$ 218.000	8	\$1.744.000	
Silla tipo C	•Silla Interlocutora Isósceles •Sin brazos	\$ 129.900	16	\$2.078.400	

MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA - INVERSIÓN AÑO 1					
Descripción	Características	Valor unitario	Cantidad	Valor total	Modelo
Mesa auxiliar	•Tipo: Mesas auxiliares •Ancho: 48 cm •Largo: 48 cm •Alto: 44 cm •Forma: Redonda	\$ 99.900	5	\$ 499.500	
Mesa de centro	•Mesa de centro, espacios para colocar objetos decorativos, libros, revistas y otros •Color: Coñac	\$169.900,00	1	\$ 169.900	
Set alfombra	•Alfombra de suelo de cuerda tejida •Forma: cuadrada	\$ 38.001	4	\$ 152.004	
Poltrona sala de espera	•Poltrona de dos puestos •Ancho: 152 cm •Altura total: 88 cm •Profundidad total: 85 cm •Material del tapiz: Tela •Material del relleno: Espuma	\$ 1.979.600	2	\$3.959.200	
Punto Ecológico Papelera Caneca Basurera x4	•Capacidad volumétrica: 40 litros •Cuenta con tapa: Si •Alto: 63 cm •Ancho:98 cm	\$ 139.900	8	\$1.119.200	

MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA - INVERSIÓN AÑO 1					
Descripción	Características	Valor unitario	Cantidad	Valor total	Modelo
Pizarra Tablero Acrílico Borrable	•Modelo: acrílico cuadricula •Ancho x Altura: 80 cm x 60 cm	\$ 69.990	1	\$ 69.990	
Dispensador De Agua Mabe EMM2PN-Negro	•Tipo de enfriamiento por placa fría •Temperatura de agua caliente 85°C •Temperatura de agua fría 4°C •2 llaves: agua fría y caliente •Interruptor de enfriamiento	\$ 429.900	4	\$1.719.600	
Puf	• Tamaño •Color: rojo •100cm ancho x 120cm largo x 90cm alto	\$90.000	2	\$ 180.000	
TOTAL MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA				\$ 20.287.794	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 53*Equipos de cómputo y comunicación*

EQUIPOS DE CÓMPUTO Y COMUNICACIÓN - INVERSIÓN AÑO 1					
Descripción	Características	Valor unitario	Cantidad	Valor total	Modelo
Pc Lenovo Thinkcentre	•CORE I3 12100 •RAM 8GB -SSD 128GB •Pantalla 24"	\$ 2.429.900	6	\$ 14.579.400	
Impresora	•Nombre: HP LaserJet PRO •Multifuncional M135w BN 21 ppm •Capacidad: 1 a 6 Usuarios	\$ 791.022	1	\$ 791.022	
Portátil Asus	•Intel Core i5 •8GB RAM •512GB SSD •14 pulgadas	\$ 1.999.900	8	\$ 15.999.200	
Teléfono fijo	•Posee 1 auricular. •Agenda para 10 contactos. •Pantalla led. •Con identificación de llamadas.	\$ 90.900	6	\$ 545.400	

EQUIPOS DE CÓMPUTO Y COMUNICACIÓN - INVERSIÓN AÑO 1					
Descripción	Características	Valor unitario	Cantidad	Valor total	Modelo
Televisor LG 50 pulgadas	•Resolución: 4K •Es smart: Sí •Cantidad de puertos HDMI: 3 •Tipo de pantalla: LED	\$ 2.942.000	1	\$ 2.942.000	
TOTAL EQUIPO DE CÓMPUTO Y COMUNICACIÓN				\$ 34.857.022	

Fuente: Elaboración propia.

Tablas 54

Insumos de papelería, aseo y servicios

PAPELERÍA Y ÚTILES - GASTO ANUAL				
Código	Producto	Cantidad	Valor unitario	Valor total
C1	Caja Resma de papel tamaño carta x10	1	\$ 220.605	\$ 220.605
C2	Caja Resma de papel tamaño oficio x10	1	\$ 487.553	\$ 487.553
C3	Tijeras Marca Baoji	10	\$ 8.050	\$ 80.500
C4	Grapadora Plast Met-TC	6	\$ 12.600	\$ 75.600
C5	Resaltador punta bisel marca Marfil x5und	4	\$ 7.750	\$ 31.000
C6	Pegante en barra marca Marfil	10	\$ 8.050	\$ 80.500
C7	Sobre manila x12 und carta	4	\$ 2.100	\$ 8.400
C8	Sobre manila x12 und oficio	4	\$ 3.000	\$ 12.000
C9	Cintas Adhesiva Transparente 48mm x 50 mts	4	\$ 3.200	\$ 12.800

PAPELERÍA Y ÚTILES - GASTO ANUAL				
Código	Producto	Cantidad	Valor unitario	Valor total
C10	Sacaganchos	7	\$ 1.699	\$ 11.893
C11	Caja gancho para grapadora marca Triton	8	\$ 4.500	\$ 36.000
C12	Chinchas plásticos marca Trinton x50 und	6	\$ 1.750	\$ 10.500
C13	Lápiz Mirado N°2 caja x 12 und	6	\$ 8.000	\$ 48.000
C14	Bolígrafos - Lapiceros Kilométrico Inkjoy Caja X 12- Negro	6	\$ 12.100	\$ 72.600
C15	Silicona líquida Roykolor X 250 ml	2	\$ 11.500	\$ 23.000
C16	Caja de sacapuntas metálicos x24 und	1	\$ 15.100	\$ 15.100
C17	Borrador Siborra Caja X 24 und	1	\$ 13.200	\$ 13.200
C18	Carpeta tamaño carta	24	\$ 300	\$ 7.200
C19	Carpeta tamaño oficio	24	\$ 500	\$ 12.000
C20	Taco De Notas Papel Blanco Oficina Papelería Escolar	3	\$ 5.600	\$ 16.800
C21	Tinta para impresora Hp X5	1	\$ 70.000	\$ 70.000
C22	Marcador Borrable 426 Pelikan X 8	4	\$ 25.199	\$ 100.796
C23	Borrador De Tablero Magnético X 3 Unidades	2	\$ 12.600	\$ 25.200
C24	Alcohol Antiséptico Jgb® 3800 ml	2	\$ 34.400	\$ 68.800
TOTAL PAPELERÍA Y ÚTILES		141		\$ 1.540.047

Fuente: Elaboración propia.

IMPLEMENTOS DE ASEO - GASTO ANUAL				
Código	Producto	Cantidad	Costo unitario	Costo total
B1	Detergente Kleine 20 Lt	5	\$ 33.000	\$ 165.000
B2	Aromatizante para pisos Sanpic 5 Lt	6	\$ 33.000	\$ 198.000
B3	Trapeador industrial	3	\$ 130.000	\$ 390.000
B4	Juego de escoba y recogedor	3	\$ 101.550	\$ 304.650
B6	Limpiador de vidrios 4 Lt	3	\$ 18.000	\$ 54.000
B7	Bolsa de basura (20 und)	10	\$ 38.000	\$ 380.000
B8	Señal de prevención (piso mojado)	2	\$ 30.000	\$ 60.000
TOTAL IMPLEMENTOS DE ASEO		32		\$ 1.551.650

Fuente: Elaboración propia.

SERVICIOS - GASTO ANUAL				
Código	Producto	Cantidad (mes)	Costo mensual	Costo anual
S1	Internet	12	\$ 150.000	\$ 1.800.000
S2	Agua	12	\$ 100.000	\$ 1.200.000

SERVICIOS - GASTO ANUAL				
Código	Producto	Cantidad (mes)	Costo mensual	Costo anual
S3	Electricidad	12	\$ 200.000	\$ 2.400.000
TOTAL SERVICIOS		36		\$ 5.400.000

Fuente: Elaboración propia.

9.2. Estudio Administrativo

A continuación, se presenta el desarrollo del análisis administrativo el cual proporcionará las herramientas que generen claridad en las estrategias y estructura organizacional.

9.2.1. Nombre del área

El nombre del área de consultoría empresarial que se desarrollará desde el programa académico Administración de Empresas será:

Consultorio Empresarial “Empren Pacífico”.

9.2.2. Eslogan

Nuestro eslogan da cuenta de la necesidad de fortalecer la creación y sostenibilidad de las empresas en Buenaventura, así como también, la necesidad de fomentar la relación empresa – universidad que es sumamente importante para la aplicación de la academia al mundo empresarial. Es eslogan es:

Construyendo Futuros Empresariales Juntos.

9.2.3. Descripción del área

Empren Pacífico será un área dentro de la Universidad del Valle seccional Pacífico que tendrá como objetivo brindar el servicio de consultoría empresarial y, en efecto, aportar al fortalecimiento del tejido empresarial de las MiPymes ubicadas en el Distrito Especial, Industrial, Portuario, Biodiverso y Ecoturístico de Buenaventura, brindándole asesoramientos: administrativos, financieros, contables, de mercadeo y ventas, y de internacionalización.

9.2.4. Misión

El consultorio empresarial Empren Pacífico tiene como misión principal aportar en el fortalecimiento del emprendedor y de la micro, pequeña y mediana empresa de la ciudad de Buenaventura, proporcionándole soluciones estratégicas que impulsen su éxito a través de la colaboración con nuestros profesores, estudiantes, egresados y recursos académicos de la Universidad del Valle. Nuestro compromiso es fomentar el crecimiento sostenible y la innovación en el tejido empresarial, al tiempo que brindamos a nuestros estudiantes la oportunidad de adquirir experiencia práctica y aplicar sus conocimientos en el mundo real.

9.2.5. Visión

Ser reconocidos como el máximo socio a lo que concierne en consultoría empresarial para el emprendedor, la micro, pequeña y la mediana empresas de la ciudad de Buenaventura, para el año 2028.

9.2.6. Valores organizacionales

- | | |
|--------------------|---------------------|
| ● Integridad | ● Transparencia |
| ● Respeto | ● Compromiso |
| ● Responsabilidad | ● Trabajo en equipo |
| ● Confidencialidad | ● Calidad |
| ● Lealtad | |

9.2.7. Objetivos Estratégicos

- Brindar a nuestros usuarios un servicio de calidad el cual les proporcione soluciones efectivas.
- Contar con personal altamente capacitado con el fin aportar al fortalecimiento del tejido empresarial del Distrito de Buenaventura.

- Fomentar el trabajo en equipo como estrategia principal para satisfacer las necesidades de nuestros usuarios.

9.2.8. Políticas empresariales

- El área de consultoría empresarial Empren Pacífico, siempre mostrará los más altos estándares de calidad en el desarrollo de las consultorías empresariales contando con el mejor equipo de trabajo: profesores calificados, estudiantes sobresalientes y egresados destacados, los cuales aportarán el conocimiento adquirido en la academia y su vida laboral, lo que garantizará el buen servicio a los emprendimientos y MiPymes.
- Respetar los derechos y deberes de todas las personas que desarrollen cualquier actividad en el consultorio empresarial.
- Proporcionar a los colaboradores espacios y elementos cuenten con todos los estándares de calidad ergonómicos para brindarles un espacio de trabajo agradable el cual les permita desempeñar sus actividades.

9.2.9. Logo



9.2.10. Organigrama

A continuación, se presenta el organigrama que visualiza la estructura interna que tendría el área de consultoría empresarial, y más adelante se hace una descripción detallada de cada uno de los cargos.

Ilustración 42

Organigrama de Empren Pacífico



Fuente: Elaboración propia.

9.2.11. Descripción de cargos

La descripción de los cargos es importante debido a que esta nos muestra los requerimientos mínimos con los que deberá cumplir el talento humano que desee hacer parte del consultorio empresarial, así como también, se especifica la jornada y horario laboral que cumplirá y el rango salarial estimado que recibirá.

Para lograr esta información se realizaron consultas en portales de empleos donde se especifican los requerimientos y salarios que tendría cada cargo. Entre alguno de los portales consultados se encuentra: LinkedIn, Magneto, CompuTrabajo y el Servicio Público de Empleo. Además, se precisan algunos requisitos de conformidad con el Decreto 1646 De 2021 donde se disponen los “lineamientos y orientaciones para guiar la estructuración de consultorios empresariales de las Instituciones de Educación Superior interesadas”.

9.2.11.1. Director del consultorio

A continuación, se describen de manera detallada el cargo de director de consultorio:

Tabla 55

Descripción: Director del consultorio

Director	
Nombre del puesto	Director del consultorio.
Descripción	El director del consultorio desempeña un papel multifacético que implica la gestión de personal, la colaboración con empresas y la promoción de actividades que apoyen a estudiantes y empresarios en su desarrollo profesional y empresarial.
Jornada laboral	De lunes a viernes.
Horario	De 8:00 am a 12:00 m y 2:00 pm a 6 pm.
Lugar de trabajo	Universidad del Valle Seccional Pacífico ubicado en la AV Simón Bolívar km 9 contiguo al ITI, GVC.
Jefe inmediato	Director del área de extensión y proyección de la Facultad de Ciencias de la Administración.
Funciones y responsabilidades	● Desarrollar y ejecutar estrategias para el crecimiento y éxito del consultorio empresarial. ● Contratar, capacitar y supervisar al personal del consultorio. ● Colaborar con otros departamentos de la universidad para promover la participación de estudiantes y profesores. ● Fomentar alianzas estratégicas y colaboraciones con el sector empresarial. ● Administrar el presupuesto del consultorio y garantizar un uso eficiente de los recursos disponibles. ● Buscar fuentes adicionales de financiamiento, como subvenciones o patrocinios.

	● Establecer indicadores de rendimiento y evaluar el impacto de las actividades del consultorio empresarial.
Experiencia previa	Tener experiencia en docencia o práctica profesional no inferior a cinco (5) años.
Competencias y habilidades	● Liderazgo: Ser capaz de dirigir y motivar a un equipo, establecer una visión clara y llevar a cabo la estrategia de la institución. ● Conocimiento en emprendimiento y negocios: Tener un profundo conocimiento sobre emprendimiento, gestión empresarial, desarrollo de negocios. ● Habilidades de comunicación: Ser capaz de comunicarse eficazmente con estudiantes, profesores, personal, empresas y otros stakeholders, tanto de manera verbal como escrita. ● Toma de decisiones: Tener la capacidad de tomar decisiones informadas y estratégicas, incluso en situaciones complejas. ● Finanzas y gestión presupuestaria: Administrar el presupuesto del consultorio de manera efectiva y buscar fuentes adicionales de financiamiento. ● Cumplimiento normativo: Entender las regulaciones y requisitos legales relacionados con emprendimiento y consultoría empresarial.
Formación	Profesional Titulado en Administrador de Empresas o afines.
Sueldo o bonificación	\$3.500.000 COP Mensuales

Fuente: Elaboración propia.

9.2.11.2. **Secretaría**

A continuación, se describen de manera detallada el cargo de recepcionista:

Tabla 56

Descripción: Secretaría

Secretaría	
Nombre del puesto	Secretario(a)
Jornada laboral	De lunes a viernes.
Horario	De 8:00 am a 12:00 m y 2:00 pm a 6 pm.
Lugar de trabajo	Universidad del Valle Seccional Pacífico ubicado en la AV Simón Bolívar km 9 contiguo al ITI, GVC.
Jefe inmediato	Director del consultorio.
Funciones y responsabilidades	● Atención al usuario: Recibir a estudiantes, profesores y visitantes, proporcionar información sobre los servicios del consultorio y asegurarse de que se sientan bienvenidos y atendidos. ● Gestión de la agenda: Coordinar citas y reuniones, asegurándose de que el consultorio esté bien organizado y que se aproveche al máximo el tiempo disponible. ● Comunicación: Gestionar llamadas telefónicas, correos electrónicos y otros medios de comunicación para mantener una comunicación eficiente tanto interna como externa. ● Apoyo administrativo: Asistir en tareas administrativas, como la gestión de documentos, el mantenimiento de suministros de oficina y otras responsabilidades necesarias para el funcionamiento eficiente del consultorio. ● Registro de datos: Mantener registros precisos de las interacciones con usuarios, realizar seguimiento de citas y proporcionar información para informes y análisis. ● Realizar la encuesta de satisfacción de usuario.
Experiencia previa	Tener experiencia como recepcionista, auxiliar administrativo o secretario(a) no inferior a un (1) año.

Competencias y habilidades	● Habilidades de comunicación: Ser capaz de comunicarse de manera efectiva y profesional con estudiantes, profesores y visitantes, tanto de forma oral como escrita. ● Orientación al usuario: Demostrar un alto nivel de servicio al usuario, ser amable, atenta. ● Organización y gestión del tiempo: Ser eficiente en la gestión de tareas múltiples, programación de citas y mantenimiento de una agenda bien organizada. ● Habilidades informáticas: Ser competente en el uso de herramientas de software para la gestión de la agenda, correo electrónico y otras tareas administrativas.
Formación	Técnico o tecnólogo en auxiliar administrativo o afines.
Sueldo o bonificación	\$1.300.000 COP Mensuales equivalente a un Salario Mínimo Mensual Legal Vigente.

Fuente: Elaboración propia.

9.2.11.3. Asesor

A continuación, se describen de manera detallada el cargo de asesor:

Tabla 57

Descripción: Asesor

Asesor	
Nombre del puesto	Asesor
Jornada laboral	De lunes a viernes.
Horario	4 horas diarias de 8:00 am a 12:00 m o de 2:00 pm a 6 pm.
Lugar de trabajo	Universidad del Valle Seccional Pacífico ubicado en la AV Simón Bolívar km 9 contiguo al ITI, GVC.
Jefe inmediato	Director del consultorio.

Funciones y responsabilidades	Asesoramiento a practicantes y emprendedores: Brindar orientación y asesoramiento a practicantes y empresarios sobre temas relacionados con emprendimiento, planificación de negocios, estrategia, financiamiento, internacionalización u otros aspectos clave relacionados principalmente con el área de acción del asesor.
Experiencia previa	Tener experiencia profesional no inferior a tres (3) años en su área de acción.
Competencias y habilidades	- Conocimiento en emprendimiento y negocios: Poseer un sólido conocimiento en emprendimiento, gestión empresarial y estrategia de negocios. - Habilidades de asesoramiento: Ser capaz de proporcionar orientación efectiva y apoyo a estudiantes y emprendedores, adaptando el enfoque a las necesidades individuales. - Comunicación efectiva: Tener habilidades de comunicación sólidas para transmitir información de manera clara y persuasiva, y establecer conexiones con emprendedores y estudiantes. - Pensamiento crítico y resolución de problemas: Ser competente en el análisis de situaciones complejas, identificación de soluciones y toma de decisiones informadas.
Formación: Área Administrativa	Profesional titulado en Administración de Empresas de preferencia con diplomado, especialización o maestría en Gestión de Desarrollo Administrativo o afín.
Formación: Área Financiera y Contable	Profesional titulado en Contaduría Pública de preferencia con diplomado, especialización o maestría en Contabilidad Financiera, Gerencial o afín.
Formación: Área Mercadeo y Ventas	Profesional titulado en Administración de Empresas de preferencia diplomado, especialización o maestría en Mercadeo y Ventas o afín.

Formación: Área Internacional	Profesional titulado en Comercio Exterior de preferencia diplomado, especialización o maestría en Negocios Internacionales o afín.
Bonificación	2.320.000 COP Mensuales por trabajo de tiempo parcial equivalentes a dos salarios mínimos.

Fuente: Elaboración propia.

9.2.11.4. Practicante

A continuación, se describen de manera detallada el cargo de practicante:

Tabla 58

Descripción: Practicante

Practicante	
Nombre del puesto	Practicante
Jornada laboral	De lunes a viernes.
Horario	4 horas diarias de 8:00 am a 12:00 m o 2:00 pm a 6 pm.
Lugar de trabajo	Universidad del Valle Seccional Pacífico ubicado en la AV Simón Bolívar km 9 contiguo al ITI, GVC.
Jefe inmediato	Asesor de área
Funciones y responsabilidades	● Apoyo en los procesos de cada área de acción. ● Asesoramiento y consultoría: Proporcionar asesoramiento y orientación a los usuarios con ayuda de su jefe inmediato, esto es resolver problemas o abordar cuestiones específicas a su área de acción: administrativa, marketing, finanzas o internacionalización.

Experiencia previa	Ninguna
Competencias y habilidades	● Conocimiento: El practicante debe comprender en profundidad las prácticas de su área de acción y las tendencias actuales. Esto implica estar al tanto de las mejores prácticas y los desafíos específicos que enfrenta el sector en el que operan sus usuarios. ● Habilidades de comunicación: La comunicación efectiva es crucial. Un practicante asesor debe ser capaz de comunicar ideas de manera clara y persuasiva, tanto de forma escrita como oral. ● Habilidades analíticas: La capacidad de recopilar, analizar y interpretar datos es fundamental. ● Habilidades de resolución de problemas: Los practicantes se enfrentarán a desafíos complejos y a menudo no estructurados. Deben ser creativos en la búsqueda de soluciones y tener la habilidad de abordar problemas de manera efectiva. ● Ética y confidencialidad: La integridad y la ética son especialmente importantes en el asesoramiento empresarial, ya que los practicantes manejan información confidencial y toman decisiones que afectan a la empresa del usuario.
Formación: Área Administrativa	Egresado de Administración de Empresas o estudiante de último año con buen desempeño académico, específicamente con un promedio acumulado mínimo de 3,8.
Formación: Área Financiera y Contable	Egresado de Contaduría pública o estudiante de último año con buen desempeño académico, específicamente con un promedio acumulado mínimo de 3,8.
Formación: Área Mercadeo y Ventas	Egresado de Administración de Empresas o estudiante de último año con buen desempeño académico, específicamente con un promedio acumulado mínimo de 3,8 en asignaturas referentes a mercadeo y ventas.

Formación: Área Internacional	Egresado de Comercio Exterior o estudiante de último año con buen desempeño académico, específicamente con un promedio acumulado mínimo de 3,8.
Bonificación	La bonificación estimada es de \$541.667 COP mensuales equivalente al sostenimiento por concepto de prácticas en etapa productiva de estudiantes universitarios de conformidad con el artículo 30 de la Ley 789 de 2002, tener en cuenta que la bonificación es respecto al SMMLV y el número de horas que el practicante dedica al consultorio.

Fuente: Elaboración propia.

9.2.11.5. Monitor

A continuación, se describen de manera detallada el cargo de monitor:

Tabla 59

Descripción: Monitor

Monitor	
Nombre del puesto	Monitor administrativo
Jornada laboral	De lunes a viernes.
Horario	4 horas diarias de 8:00 am a 12:00 m o 2:00 pm a 6 pm.
Lugar de trabajo	Universidad del Valle Seccional Pacífico ubicado en la AV Simón Bolívar km 9 contiguo al ITI, GVC.
Jefe inmediato	Asesor de área
Funciones y responsabilidades	● Apoyo administrativo en los procesos de su respectiva área de acción.

	● Apoyo en las actividades del proceso de comunicaciones de la dependencia, apoyo en el archivo de gestión y demás funciones inherentes a los procesos específicos de la dependencia.
Experiencia previa	Ninguna
Competencias y habilidades	● Capacidad de trabajar bajo presión: tener la capacidad para solucionar actividades bajo presión ● Organización y gestión del tiempo: Ser eficiente en la gestión de tareas múltiples, programación de citas y mantenimiento de una agenda bien organizada. ● Habilidades informáticas: Ser competente en el uso de herramientas de software para la gestión de la agenda, correo electrónico y otras tareas administrativas.
Formación: Área Administrativa	Estudiante de tercer semestre en adelante, de Administración de Empresas, con conocimiento de ofimática, facilidades comunicativas, aptitudes para redacción, organizado (a), proactivo (a) y creativo (a).
Formación: Área Financiera y Contable	Estudiante de tercer semestre en adelante, de Contaduría pública, con conocimiento de ofimática, facilidades comunicativas, aptitudes para redacción, organizado (a), proactivo (a) y creativo (a).
Formación: Área Mercadeo y Ventas	Estudiante de tercer semestre en adelante, de Administración de Empresas, con conocimiento de ofimática, facilidades comunicativas, aptitudes para redacción, organizado (a), proactivo (a) y creativo (a).
Formación: Área Internacional	Estudiante de tercer semestre en adelante, de Comercio Exterior, con conocimiento de ofimática, facilidades comunicativas, aptitudes para redacción, organizado (a), proactivo (a) y creativo (a).

Bonificación	La bonificación será de 7.100 pesos por hora equivalente a el pago de monitorias de la Universidad del Valle de conformidad con la RESOLUCIÓN No. 040 julio 15 de 2002. Bonificación estimada de \$568.000 COP mensuales.
---------------------	---

Fuente: Elaboración propia.

9.2.11.6. Aseador

A continuación, se describen de manera detallada el cargo de aseador:

Tabla 60

Descripción: Aseador

Aseador	
Nombre del puesto	Aseador (a)
Jornada laboral	De lunes a viernes.
Horario	De 8:00 am a 12:00 m y 2:00 pm a 6 pm.
Lugar de trabajo	Universidad del Valle seccional Pacífico ubicado en la AV Simón Bolívar km 9 contiguo al ITI, GVC.
Jefe inmediato	Director del consultorio.
Funciones y responsabilidades	● Llevar a cabo tareas de limpieza según los estándares establecidos por la universidad. ● Identificar y reportar cualquier daño, desperfecto o necesidad de mantenimiento. ● Mantener los suministros de limpieza adecuados y ordenados. ● Seguir todas las normas de seguridad y procedimientos establecidos por la universidad.
Experiencia previa	Tener experiencia como aseador(a) no inferior a seis (6) meses.

Competencias y habilidades	● Atención al detalle: Capacidad para detectar incluso los problemas más pequeños y realizar tareas de limpieza minuciosas para mantener los estándares de limpieza requeridos. ● Capacidad física: Habilidad para realizar tareas físicamente exigentes, como levantar objetos, estar de pie durante largos periodos y moverse constantemente.
Formación	Bachiller académico (en adelante).
Sueldo o bonificación	\$1.300.000 COP Mensuales equivalente a un Salario Mínimo Mensual Legal Vigente.

Fuente: Elaboración propia.

9.3. Estudio Legal

Este proyecto en su parte legal para su ejecución deberá cumplir con algunos requisitos que se mencionan más adelante, antes es importante precisar que este proyecto al ser planeado para ejecutarse dentro de una institución de educación superior y por su naturaleza, debe ser ejecutado desde el área de extensión y proyección social de la misma.

9.3.1. La Extensión en Instituciones de Educación Superior en Colombia

La Ley 30 de 1992 en su artículo 120 define que: “la extensión comprende los programas de educación permanentes destinados a la difusión de los conocimientos, al intercambio de experiencias, así como las actividades de servicio tendientes a procurar el bienestar general y la satisfacción de las necesidades de la sociedad”.

9.3.2. Consultorios en Instituciones de Educación Superior en Colombia

En Colombia el Decreto 1646 de 2021 reglamenta el artículo 77 de la Ley 2069 de 2020, en lo relacionado con los Consultorios Empresariales, allí se establecen “los lineamientos y orientaciones para guiar la estructuración de consultorios empresariales de las Instituciones de

Educación Superior interesadas”, de este decreto podemos resaltar principalmente los requisitos necesarios para la creación de un consultorio empresarial en las instituciones de educación superior, los cuales son:

1. “Estar dirigidos por un profesional titulado dedicado exclusivamente al consultorio, que tenga experiencia en docencia o práctica profesional no inferior a cinco (5) años. Si el Consultorio tuviere más de 100 alumnos, deberá contar igualmente con un director administrativo, o quien haga sus veces.
2. Tener asesores que sean profesionales titulados con experiencia profesional no inferior a tres (3) años, en cada una de las áreas que preste servicios el Consultorio, uno de tiempo completo por cada cincuenta (50) alumnos en cada una de ellas, o de tiempo parcial proporcional al número de alumnos.
3. Tener un monitor en cada una de las áreas por cada veinte (20) alumnos inscritos en ellas, quien deberá ser egresado, o alumno de último año de la carrera.
4. Disponer de espacios en condiciones adecuadas para el trabajo de los profesores, monitores y alumnos, y muebles, biblioteca y equipos suficientes para el funcionamiento del consultorio”.

10. Elaboración del Presupuesto de Inversión y Operación para un Área de Consultoría

Empresarial Ubicada en la Universidad del Valle Seccional Pacífico.

A partir del este estudio presupuestal se busca determinar los recursos económicos necesarios para la creación y sostenimiento del consultorio empresarial. Este presupuesto se describe en dos puntos clave, el presupuesto de inversión, que hace referencia a los activos que se deberán adquirir para poner en funcionamiento el área de consultoría empresarial, y el presupuesto de operación, que son los recursos directos que se necesitarán para mantenerlo año tras año.

10.1. Presupuesto de Inversión

A continuación, se presenta la tabla de la inversión inicial requerida para el área de consultoría empresarial:

Tabla 61

Presupuesto de inversión inicial

Presupuesto de inversión inicial	Valor
Activos fijos	
Equipo de oficina	\$ 20.287.794
Equipo de cómputo y comunicación	\$ 34.857.022
Total, inicial en activos fijos	\$ 55.144.816

Fuente: Elaboración propia.

La descripción de los ítems de este presupuesto de inversión se encuentra en el estudio técnico. Por otra parte, en estos gastos de inversión es importante mencionar que lo relacionado con terreno y construcción sería responsabilidad de la universidad, pues esta tomaría la última decisión referente a si acondiciona algún lugar ya disponible dentro de sus instalaciones o si construye uno nuevo.

10.2. Presupuesto de Operación

10.2.1. Gasto de personal por cargo

1.1.1.28. Monitor

A continuación, se presenta el gasto total por monitor, descrito de manera mensual y anual:

Tabla 62

Gasto por monitor

Monitor	Mensual	Anual
Salario básico mensual	568.000	6.816.000
Auxilio de transporte	0	0
Salario base	568.000	6.816.000
ARL	0,52200%	2.965
Total Monitor	570.965	6.851.580

Fuente: Elaboración propia.

1.1.1.29. Practicante

A continuación, se presenta el gasto total por practicante, descrito de manera mensual y anual:

Tabla 63*Gasto por practicante*

Practicante		Mes	Año
Salario básico mensual		541.667	6.500.000
Auxilio de transporte		0	0
Salario base		541.667	6.500.000
Aportes salud	8,50000%	46.042	552.500
ARL	0,52200%	2.828	33.930
Total Practicante		590.536	7.086.430

*Fuente: Elaboración propia.***1.1.1.30. Asesor**

A continuación, se presenta el gasto total por asesor, descrito de manera mensual y anual:

Tabla 64*Gasto por asesor*

Asesor		Mes	Año
Salario básico mensual		2.600.000	31.200.000
Auxilio de transporte		162.000	1.944.000
Salario base		2.762.000	33.144.000
Cesantías	8,33333%	230.167	2.761.999
Intereses de cesantías	1,00000%	27.620	331.440
Prima de servicios	8,33333%	230.167	2.761.999

Asesor		Mes	Año
Vacaciones	4,16666%	108.333	1.299.998
Aportes salud	8,50000%	221.000	2.652.000
Aportes pensión	12,00000%	312.000	3.744.000
ARL	0,52200%	13.572	162.864
Caja de compensación	9,00000%	234.000	2.808.000
Total Asesor		4.138.858	49.666.300

Fuente: Elaboración propia.

1.1.1.31. Secretaria

A continuación, se presenta el gasto total por secretaria, descrito de manera mensual y anual:

Tabla 65

Gasto por secretaria

Secretario		Mes	Año
Salario básico mensual		1.300.000	15.600.000
Auxilio de transporte		162.000	1.944.000
Salario base		1.462.000	17.544.000
Cesantías	8,33333%	121.833	1.461.999
Intereses de cesantías	1,00000%	14.620	175.440
Prima de servicios	8,33333%	121.833	1.461.999
Vacaciones	4,16666%	54.167	649.999
Aportes salud	8,50000%	110.500	1.326.000

Secretario		Mes	Año
Aportes pensión	12,00000%	156.000	1.872.000
ARL	0,52200%	6.786	81.432
Caja de compensación	9,00000%	117.000	1.404.000
Total Secretario		2.164.739	25.976.870

Fuente: Elaboración propia.

1.1.1.32. Aseador

A continuación, se presenta el gasto total por aseador, descrito de manera mensual y anual:

Tabla 66

Gasto por aseador

Aseador		Mes	Año
Salario básico mensual		1.300.000	15.600.000
Auxilio de transporte		162.000	1.944.000
Salario base		1.462.000	17.544.000
Cesantías	8,33333%	121.833	1.461.999
Intereses de cesantías	1,00000%	14.620	175.440
Prima de servicios	8,33333%	121.833	1.461.999
Vacaciones	4,16666%	54.167	649.999
Aportes salud	8,50000%	110.500	1.326.000
Aportes pensión	12,00000%	156.000	1.872.000
ARL	0,52200%	6.786	81.432

Aseador		Mes	Año
Caja de compensación	9,00000%	117.000	1.404.000
Total Aseador		2.164.739	25.976.870

Fuente: Elaboración propia.

1.1.1.33. Director

A continuación, se presenta el gasto total por director, descrito de manera mensual y anual:

Tabla 67

Gasto por director

Director		Mes	Año
Salario básico mensual		3.500.000	42.000.000
Auxilio de transporte		0	0
Salario base		3.500.000	42.000.000
Cesantías	8,33333%	291.667	3.499.999
Intereses de cesantías	1,00000%	35.000	420.000
Prima de servicios	8,33333%	291.667	3.499.999
Vacaciones	4,16666%	145.833	1.749.997
Aportes salud	8,50000%	297.500	3.570.000
Aportes pensión	12,00000%	420.000	5.040.000
ARL	0,52200%	18.270	219.240
Caja de compensación	9,00000%	315.000	3.780.000
Total Director		5.314.936	63.779.234

Fuente: Elaboración propia.

10.2.2. Gasto de Personal Total

A continuación, se presenta el gasto total de personal que tendría en consultorio empresarial:

Tabla 68

Gasto de personal total

GASTO TOTAL DE NÓMINA			
Descripción	Cantidad	Gasto anual	Gasto anual
		unitario	total
Monitor	4	6.851.580	27.406.318
Practicante	12	7.086.430	85.037.160
Asesor	4	49.666.300	198.665.199
Secretaria	1	25.976.870	25.976.870
Aseador	1	25.976.870	25.976.870
Director	1	63.779.234	63.779.234
TOTAL GASTO NÓMINA			426.841.651

Fuente: Elaboración propia.

10.3. Presupuesto de Operación Anual

Tabla 69

Presupuesto de operación

PRESUPUESTO DE OPERACIÓN ANUAL	VALOR
Gastos directos de operación	
Gasto total de personal	\$ 426.841.651
Gasto en útiles y papelería	\$ 1.540.047
Gasto en insumos de aseo	\$ 1.551.650
Gasto en servicios	\$ 5.400.000
TOTAL GASTO DE OPERACIÓN ANUAL	\$ 435.333.348

Fuente: Elaboración propia.

Según estas estimaciones se requieren 435.333.348 COP anuales para soportar los gastos directos del consultorio empresarial, otros gastos como, por ejemplo, los servicios de internet, energía y limpieza del lugar tendrían que ser asumidos por la universidad, debido a que la consultoría empresarial sería un área dentro de la institución.

10.4. Opción de Financiación

Es imperativo en este apartado presentar la Ley 1014 de 2006 de fomento a la cultura del emprendimiento, en la cual, entre otras cosas se indica la necesidad de “disponer de un conjunto de principios normativos que sienten las bases para una política de Estado y un marco jurídico e institucional, que promuevan el emprendimiento y la creación de empresas”, para lo cual la ley expone que es obligación del estado:

- “Promover en todas las entidades educativas formales y no formales, el vínculo entre el sistema educativo y el sistema productivo para estimular la eficiencia y la calidad de los servicios de capacitación.

- Buscar la asignación de recursos públicos para el apoyo a redes de emprendimiento debidamente registradas en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- Buscar la asignación de recursos públicos periódicos para el apoyo y sostenibilidad de las redes de emprendimiento debidamente registradas en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo”.

Esta ley se muestra como una ventana de oportunidad para la cofinanciación del proyecto de consultoría empresarial gracias los recursos que podría asignar el estado colombiano.

11. Razones y Beneficios para la Implementación del Consultorio Empresarial

Debido a que este consultorio empresarial se constituye como un programa totalmente gratuito se presentan las razones y beneficios principales por las que la Universidad del Valle Seccional Pacífico debería considerar su implementación:

- La Universidad del Valle en su misión indica que “atendiendo a su carácter de universidad estatal, autónoma y con vocación de servicio social, **asume compromisos indelegables con el desarrollo de la región**” (Univalle, Sede Pacífico, 2011).
- En el decreto 1646 de 2021 se expresa que “las IES en el país, en desarrollo de sus actividades, pueden aportar a la consolidación del emprendimiento y del tejido empresarial en el país, al ser un espacio ideal para la búsqueda de soluciones a las necesidades de los emprendedores”.
- Además de permitirle practicas profesional a los estudiantes, el consultorio empresarial les permitiría, también, obtener experiencia profesional, el decreto 1646 de 2021 especifica que “la asesoría que se preste en los consultorios empresariales podrá ser tenida en cuenta y reconocida como experiencia profesional para el estudiante, de acuerdo con la Ley 2043 de 2020”.
- La Ley 1014 de 2006 indica que el Gobierno Nacional a través de distintas entidades como gobernaciones y alcaldías “podrá presupuestar y destinar anualmente, los recursos necesarios para la realización de las actividades de promoción y de apoyo al emprendimiento de nuevas empresas innovadoras”.
- Por último, La Ley 1014 de 2006 también dice que “la Comisión Nacional de Televisión o quien haga sus veces, deberá conceder espacios en la televisión pública

para que se transmitan programas que fomenten la cultura para el emprendimiento de acuerdo con los principios establecidos en esta ley”, esto le permitiría a la seccional utilizar medios de comunicación televisiva para promocionarse al público.

12. Herramienta para Medir el Retorno Social del Proyecto

En los proyectos que buscan impactos sociales sin ningún ánimo de lucro es necesario medir los resultados para determinar la continuidad de los mismos, para ello se propone la herramienta: SROI (Social Return on Investment), que en español se traduce como Retorno Social de la Inversión, esta herramienta se propone para la medición del impacto social del área de consultoría empresarial una vez sea implementada la misma, a continuación, se amplía más sobre la misma.

12.1. Retorno Social de la Inversión (SROI)

SROI, o Retorno Social de la Inversión es un enfoque utilizado para medir el valor social generado por una inversión en términos financieros. A diferencia de otras formas de evaluación de impacto que se centran en los resultados o resultados directos de una inversión, la SROI busca cuantificar los resultados tangibles, para así poder comparar el valor social generado con los costos de la inversión (Roux, 2010).

La metodología de la SROI generalmente implica los siguientes pasos:

- **“Mapeo de resultados:** Identificar los resultados sociales clave que se espera lograr con la inversión.
- **Evidencia:** Recolectar datos cualitativos y cuantitativos para respaldar la conexión entre la inversión y los resultados sociales.
- **Valoración:** Monetizar los resultados sociales para estimar su valor financiero.
- **Impacto:** Calcular el valor social total generado por la inversión.

- **Ratio SROI:** Calcular la relación entre el valor social generado y el costo de la inversión, expresado como un ratio (por ejemplo, por cada unidad monetaria invertida, cuántas unidades monetarias de valor social se generan)” (Roux, 2010).

La SROI puede ser una herramienta poderosa para organizaciones que buscan maximizar su impacto social, ya que proporciona una forma sistemática de evaluar la eficacia de sus programas y tomar decisiones informadas sobre la asignación de recursos.

La SROI se basa en el análisis de coste – beneficio y evalúa la relación entre los beneficios y los costos asociados con la obtención de esos beneficios o impactos. Se calcula como el cociente entre el Valor Actual Neto de los Impactos y el Valor Actual Neto de la Inversión (Roux, 2010). Por ejemplo, una ratio de 3:1 significa que por cada peso invertido se generan 3 pesos de valor social, y la formula para calcular la SROI es:

$$SROI = \frac{\text{Valor Anual Neto de los Impactos}}{\text{Valor Anual Neto de la Inversión}}$$

Entre algunos de los beneficios de aplicar la SROI están:

- “Ayuda a una organización a maximizar el valor social identificando los objetivos de la organización y los Grupos de Interés (en adelante, GIs)
- Ayuda a establecer un diálogo con los GIs para involucrarlos en la creación de valor social.
- Mejora la profesionalidad y visibilidad de la organización.
- Puede ser una ayuda importante para facilitar la entrada de inversores sociales en el proyecto.

- Puede mejorar la imagen de la organización en las Licitaciones o Concursos Públicos” (Roux, 2010).

Determinar constantemente la SROI del área de consultoría empresarial va a permitir conocer el impacto que este está teniendo en los grupos de interés (el talento humano del consultorio, las MiPymes de la ciudad, el entorno social donde se desarrollan las MiPymes y la Universidad del Valle) y ver si resulta positivo continuar con el proyecto o si es necesario replantear las acciones que este realiza para optimizar su impacto.

13. Conclusiones

Como resultado de la investigación realizada se evidenció que el tejido empresarial del Distrito Especial, Industrial, Portuario, Biodiverso y Ecoturístico de Buenaventura, para corte del año 2022, está conformado por un total de 12488 empresas formales e informales, de las cuales el 61,74% lo conforman el sector comercio, un total de 28,86% pertenecen al sector servicios y, por último, el sector manufactura el cual está conformado por un 9,40%. Y de acuerdo con el análisis, de los datos obtenidos en la encuesta realizada a una muestra representativa de estas empresas, se determinó que sí existe la necesidad de consultoría en las MiPymes del Distrito de Buenaventura. Seguido de esto, las áreas donde mayormente las organizaciones de la ciudad mostraron esa necesidad del servicio de consultoría fueron: mercadeo y ventas, financiera o contable, legal y administrativa que se relacionan intrínsecamente con los beneficios que estos esperarían obtener: aumento en el nivel de ventas, maximización de ganancias y minimización de costos, así como también la legalidad empresarial. Es importante recalcar que, aunque 68,46% de los encuestados desconocía hasta el momento en qué consistía el servicio de consultoría empresarial, el 72,48% de los mismos dice sí emplearían este servicio en su emprendimiento u empresa.

Por otra parte, gracias a la identificación de instituciones que prestan el servicio de consultoría en Buenaventura se lograron determinar aspectos de las estructuras organizacionales importantes de cada una de ellas. Se espera que estos aspectos puedan servir de guía a la Universidad del Valle seccional Pacífico y al programa de Administración de empresa a la hora de implementar el área de consultoría empresarial.

En la elaboración del estudio técnico, se pudieron determinar factores como la capacidad instalada, la descripción de la planta y la estimación de costos que se requieren el primer año en

el área de consultoría empresarial para llevar a cabo las operaciones y, así mismo, gracias a una matriz de factores competitivos, se determinó la ubicación estratégica para el consultorio, por lo contrario, se concluye que en aspectos técnicos sí es viable la creación de un área de consultoría empresarial en la Universidad del Valle Seccional Pacífico.

En el estudio administrativo se pudo establecer la razón social del área de consultoría empresarial, se definió la estructura organizacional: la misión, visión, valores, objetivos estratégicos y las políticas empresariales necesarias para el consultorio, así como también, la descripción de cargos. En este último, se observó que la universidad cuenta con los programas académicos necesarios para satisfacer el talento humano que requiere el consultorio. Además, los egresados, estudiantes y profesores de la Universidad del Valle Seccional Pacífico serán el activo más importante a la hora de prestar el servicio a los empresarios y emprendedores de Buenaventura, dicho todo lo anterior, se llega a la conclusión de que la Universidad del Valle bu Pacífico cuenta con la capacidad de personal para llevar a cabo las actividades de consultoría empresarial.

En la elaboración del estudio legal se llegó a la conclusión de que es viable la creación del consultorio empresarial, debido a que existen normas que avalan la creación de consultorios empresariales dentro de las universidades del país y la universidad cuenta con las condiciones para cumplir los requisitos que se establecen en estas normas, además cabe resaltar que la Universidad del Valle cuenta con un área de extensión y proyección social que promueve este tipo de proyectos que impactan de manera positiva en su entorno externo.

En el aspecto económico se debe considerar que este es un proyecto de rentabilidad social, esto debido a que las asesorías que se brindarán son gratuitas para la comunidad en

general. Por lo tanto, es importante que además de ponerlo en marcha se evalúe constantemente el impacto que el proyecto está generando para los emprendedores y empresarios del Distrito, y si es viable desde este punto de vista seguirlo desarrollando.

14. Recomendaciones

Como primera medida, es necesario buscar oportunidades de cofinanciación con la gobernación, la alcaldía distrital, las empresas locales, la cámara de comercio u otras instituciones que puedan apoyar el consultorio. Esta búsqueda de financiamiento externa es esencial para garantizar el desarrollo óptimo y sustentable del consultorio empresarial.

Se recomienda también, diseñar programas de formación continua para el equipo de asesores y practicantes, asegurando que estén actualizados en las últimas tendencias empresariales y metodologías de consultoría.

Por otra parte, es importante desarrollar estrategias de marketing efectivas para promocionar el servicio de consultoría, aprovechando canales digitales y tradicionales, y así establecer una fuerte presencia en redes sociales donde destaquen los beneficios y diferenciadores del servicio que se brindará.

Por último, implementar siempre mecanismos de evaluación continua para medir la satisfacción de los usuarios y realizar ajustes en los servicios según la retroalimentación recibida, además de evaluar el impacto social del servicio de consultoría en la comunidad empresarial local, revisando el crecimiento de las empresas asesoradas y su contribución al desarrollo económico.

15. Bibliografía

- Álvarez Contreras, D. E., & Jiménez Lyons, K. A. (Junio de 2020). *THE CONSULTING AND ADVISORY: STRATEGICPARTNER FOR THE STRENGTHENING OF ENTERPRISEOF THE MSMES IN COLOMBIA*. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-86932020000100252&lng=en&nrm=iso
- ANIF. (9 de Diciembre de 2021). *ANIF Centro de Estudios Económicos*. Obtenido de Retos y oportunidades de las Pymes: <https://www.anif.com.co/comentarios-economicos-del-dia/retos-y-oportunidades-de-las-pymes/#:~:text=Si%20bien%20m%C3%A1s%20del%2090,empleo%20y%2035%25%20del%20PIB.>
- Basulto Santos, J., Mantín Martín, D., & Murgui Izquierdo, S. (2007). Evolución de las investigaciones en poblaciones finitas - Una perspectiva metodológica. *Universidad de Sevilla. Departamento de Economía Aplicada I*, 357-374.
- Batalla, R. L. (27 de Marzo de 2008). *Así es Buenaventura*. Obtenido de Así es Buenaventura: https://www.buenaventura.gov.co/images/multimedia/asi_es_buenaventura.pdf
- Bermudez, R. D. (2012). *La consultoría de empresas en perspectiva*. Obtenido de Revista Universidad EAFIT: <https://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/revista-universidad-eafit/article/view/1215>
- Castillo, L. C. (11 de Junio de 2020). *Universidad del Valle*. Obtenido de <https://www.univalle.edu.co/resena-historica-75-aniversario/sintesis-de-una-historia-brillante>

CCBun. (2023). *Estimación de comerciantes*. Obtenido de Cámara de Comercio de

Buenaventura:

https://www.ccbun.org/images/multimedia/20230202_estimacion_de_comerciantes____buenaventura_2022.pdf

CCBun. (31 de Enero de 2023). *Estudio socioeconómico y empresarial*. Obtenido de Cámara de

Comercio de Buenaventura:

https://www.ccbun.org/images/multimedia/20230131_estudio_socioeconomico_y_empresarial____buenaventura_2022.pdf

Chain, N. S. (2011). *Formulación y evaluación*. Chile: Pearson Educación.

Chiavenato, I. (2006). *Introducción a la teoría general de la administración*. McGraw-Hill

Interamericana eBooks.

Colombiana, O. d. (s.f.). *Observatorio de la Universidad Colombia*. Obtenido de Observatorio

de la Universidad Colombia: [https://www.universidad.edu.co/jorge-eduardo-londono-](https://www.universidad.edu.co/jorge-eduardo-londono-ulloa-nuevo-director-nacional-del-sena/#:~:text=El%20boyacense%20Jorge%20Eduardo%20Londo%C3%B1o,econ%C3%B3micos%20y%20n%C3%BAmero%20de%20estudiantes)

[ulloa-nuevo-director-nacional-del-](https://www.universidad.edu.co/jorge-eduardo-londono-ulloa-nuevo-director-nacional-del-sena/#:~:text=El%20boyacense%20Jorge%20Eduardo%20Londo%C3%B1o,econ%C3%B3micos%20y%20n%C3%BAmero%20de%20estudiantes)

[sena/#:~:text=El%20boyacense%20Jorge%20Eduardo%20Londo%C3%B1o,econ%C3%](https://www.universidad.edu.co/jorge-eduardo-londono-ulloa-nuevo-director-nacional-del-sena/#:~:text=El%20boyacense%20Jorge%20Eduardo%20Londo%C3%B1o,econ%C3%B3micos%20y%20n%C3%BAmero%20de%20estudiantes)

[B3micos%20y%20n%C3%BAmero%20de%20estudiantes.](https://www.universidad.edu.co/jorge-eduardo-londono-ulloa-nuevo-director-nacional-del-sena/#:~:text=El%20boyacense%20Jorge%20Eduardo%20Londo%C3%B1o,econ%C3%B3micos%20y%20n%C3%BAmero%20de%20estudiantes)

Emprender, F. (s.f.). *Modelo 4k de Emprendimiento Sena*. Obtenido de Sena :

<https://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx>

Fomenta, C. (25 de Mayo de 2023). *Centro de Desarrollo Empresarial*. Obtenido de Cámara de

comercio de Buenaventura: [https://www.ccbun.org/articulos/centro-de-desarrollo-](https://www.ccbun.org/articulos/centro-de-desarrollo-empresarial)

[empresarial](https://www.ccbun.org/articulos/centro-de-desarrollo-empresarial)

- Gómez, M. (2016). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Brujas.
- Gómez, S. C. (16 de Julio de 2018). *Supervivencia de las Mipymes: un problema por resolver*. Obtenido de Asobancaria: <https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/1145.pdf>
- Guerrero Aguiar, M., Medina León, A., Nogueira Rivera, D., & Soler González, R. (25 de Julio de 2019). *Proceso de consultoría organizacional: modelo conceptual*. Obtenido de https://www.redalyc.org/journal/290/29062051018/html/#redalyc_29062051018_ref9
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., Baptista Lucio, M., Méndez Valencia, S., & Mendoza Torres, C. P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México D.F.: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Juárez, C. (07 de 04 de 2022). *The Logistics World*. Obtenido de Colombia: estos son sus principales puertos marítimos: <https://thelogisticsworld.com/comercio-internacional/principales-puertos-maritimos-de-colombia/>
- Kubr, M. (1997). *La consultorio de empresas: guía para la profesión*. Ginebra.
- Larada, J. L. (2017). Zona portuaria de Buenaventura: y su importancia en Colombia. *Trabajo de grado Negocios Internacionales*. Medellín.
- López, J. F. (1 de Junio de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Estudio de factibilidad: <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-factibilidad.html>
- Medina Macias, A., & Avila Vidal, A. (2002). Evolución de la Teoría Administrativa. Una Visión desde la Psicología Organizacional. CUBA: REVISTA CUBANA DE PSICOLOGIA.

- Mejía Argueta, C., Agudelo, I., & Soto Cardona, O. C. (2016). Planeación por escenarios: un caso de estudio en una empresa de consultoría logística en Colombia. Colombia: Estudios Gerenciales.
- Murillo, R. S. (2009). Características de los sistemas en las organizaciones . Cochabamba.
- Ortega, P. M. (2014). Análisis de la situación social y económica del Puerto de Buenaventura.
- Padilla, M. C. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Pazos, L. S. (2001). *EL Análisis de la Factibilidad*. Obtenido de GyEPRO:
<https://gyepro.univalle.edu.co/documentos/gestion/factibilidad.pdf>
- Portafolio. (07 de Febrero de 2023). 'Top': universidades colombianas que están entre las mejores del mundo. Obtenido de <https://www.portafolio.co/tendencias/universidades-colombianas-incluidas-entre-las-mejores-del-mundo-578101>
- Roux, H. N. (1 de Diciembre de 2010). *El SROI (social return on investment): Un método para medir el impacto social de las inversiones*. Obtenido de
https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/35737550/129415009503_hugo-libre.pdf?1417017637=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DANALISIS_FINANCIERO_34.pdf&Expires=1708394112&Signature=QI86Mka-5p2gJ9X5hWWJBF5386ivwREbkI8x7b~ifvR47rjAixjYkmfv1SceZI

SENA. (Agosto de 2020). *Fondo Emprender: Manual Operativo*. Obtenido de

https://normograma.sena.edu.co/normograma/docs/doc_sena_0001_2020.htm

SENA. (s.f.). *Fondo Emprender: Fortalecimiento Empresarial*. Obtenido de

<https://www.fondoemprender.com/SitePages/FortalecimientoEmpresarial.aspx>

SENA. (s.f.). *Servicio Nacional de Aprendizaje*. Obtenido de Fondo Emprender:

<https://www.fondoemprender.com/sitepages/oldque%20es%20fondoemprender.aspx>

Simisterra Quiñonez, É. P., Rosa Monserrate, R. A., & Suárez López, S. C. (Diciembre de 2018).

Semanticscholar.org. Obtenido de

<https://pdfs.semanticscholar.org/e5c7/514a716672daaec48fc3d538be07becfd910.pdf>

Sobrero, F. S. (Abril de 2009). *La cenicienta en los Proyectos de Inversión*. Obtenido de

[http://www.asociacionag.org.ar/pdfcap/5/Sobrero,%20Francisco%20-](http://www.asociacionag.org.ar/pdfcap/5/Sobrero,%20Francisco%20-%20ESTUDIOS%20DE%20VIABILIDAD%20LA%20CENICIENTA%20DE%20LOS%20PROYECTOS%20DE%20INVERSION.pdf)

[%20ESTUDIOS%20DE%20VIABILIDAD%20LA%20CENICIENTA%20DE%20LOS](http://www.asociacionag.org.ar/pdfcap/5/Sobrero,%20Francisco%20-%20ESTUDIOS%20DE%20VIABILIDAD%20LA%20CENICIENTA%20DE%20LOS%20PROYECTOS%20DE%20INVERSION.pdf)

[%20PROYECTOS%20DE%20INVERSION.pdf](http://www.asociacionag.org.ar/pdfcap/5/Sobrero,%20Francisco%20-%20ESTUDIOS%20DE%20VIABILIDAD%20LA%20CENICIENTA%20DE%20LOS%20PROYECTOS%20DE%20INVERSION.pdf)

Social, V. d. (s.f.). *Universidad del Valle*. Obtenido de Universidad del valle:

<https://extension.univalle.edu.co/>

Terreros, D. (20 de Enero de 2023). *Hubspot*. Obtenido de Hubspot:

<https://blog.hubspot.es/service/que-es-una-encuesta>

Transporte, M. d. (21 de Julio de 2020). *Ministerio de Transporte*. Obtenido de Ministerio de

Transporte: [https://www.mintransporte.gov.co/publicaciones/8761/competitividad-en-el-](https://www.mintransporte.gov.co/publicaciones/8761/competitividad-en-el-puerto-de-)

[puerto-de-](https://www.mintransporte.gov.co/publicaciones/8761/competitividad-en-el-puerto-de-)

buenaventura/#:~:text=Buenaventura%20es%20considerado%20el%20principal,el%2032%25%20del%20total%20nacional.

Univalle. (13 de Mayo de 2011). *Sede Pacífico*. Obtenido de Sede Pacífico:

<http://pacifico.univalle.edu.co/estudia/pregrado/admon#:~:text=El%20Programa%20de%20Administraci%C3%B3n%20de,para%20crear%20e%20implementar>

Univalle. (2012). *Universidad del Valle*. Obtenido de Proyección social:

<https://www.univalle.edu.co/proyeccion-social>

Univalle. (2012). *Vicerrectoría de Extensión y Proyección Social*. Obtenido de Resolución del

Consejo Superior No. 028 de julio 6 de 2012: <https://extension.univalle.edu.co/>

Univalle. (2013). *Dirección de Regionalización*. Obtenido de Dirección de Regionalización:

<http://regionalizacion.univalle.edu.co/>

Univalle. (Octubre de 2021). *Sede Pacífico*. Obtenido de Sede Pacífico:

<http://pacifico.univalle.edu.co/2015-11-23-14-22-00/historia>

Urbina, G. B. (2010). *Evaluación de proyectos*. México, D. F.: McGRAW-

HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

ANEXO A: FORMATO DE ENCUESTA



Encuesta sobre las necesidades de consultoría empresarial de las MiPymes del Distrito Especial de Buenaventura.

Su organización ha sido elegida para ayudarnos a determinar las necesidades de consultoría empresarial de las MiPymes de la ciudad de Buenaventura, Valle del Cauca. Queremos informarle que sus datos personales serán tratados con total confidencialidad y protegidos bajo la ley 1581 de 2012 de protección de datos. Su privacidad es nuestra prioridad, y garantizamos el uso responsable y seguro de la información proporcionada en esta encuesta.

* Indica que la pregunta es obligatoria

SECCIÓN 1: CARACTERIZACIÓN DEL GERENTE O ADMINISTRADOR

En esta sección se recopila su información general.

1. 1.1. ¿Cuál es su género? *

Marca solo un óvalo.

☐ Hombre

☐ Mujer

2. 1.2. ¿Cuál es su rango de edad? *

Marca solo un óvalo.

☐ 18 a 30 años

☐ 30 a 40 años

☐ 40 a 50 años

☐ 50 años o más

☐ Otro: _____

3. 1.3. ¿Cuál es su nivel académico? *

Marca solo un óvalo.

☐ Básica primaria

☐ Básica y/o media secundaria (bachiller)

☐ Pregrado (técnico, tecnólogo, profesional)

☐ Posgrado (maestría, especialización)

☐ Doctorado

☐ Ninguno

4. 1.4. ¿Cuántos años tiene de experiencia en total en el campo empresarial? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Menos de 1 año
- ☐ Entre 1 a 5 años
- ☐ Entre 5 a 10 años
- ☐ Más de 10 años

5. 1.5. ¿Cuáles son áreas en las que cuenta con experiencia y cuántos años tiene en cada una de ellas?

Marca solo un óvalo por fila.

	Sin experiencia	Menos de 1 año	Entre 1 a 5 años	Entre 5 a 10 años	Más de 10 años
Administrativa	☐	☐	☐	☐	☐
Gestión humana	☐	☐	☐	☐	☐
Financiera o contable	☐	☐	☐	☐	☐
Mercadeo y ventas	☐	☐	☐	☐	☐
Producción	☐	☐	☐	☐	☐
Servicio al cliente	☐	☐	☐	☐	☐
Legal	☐	☐	☐	☐	☐
Otra u otras	☐	☐	☐	☐	☐

SECCIÓN 2: CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA

En esta sección se recopila información general de su organización.

6. 2.1. ¿Cuánto años tiene su empresa en funcionamiento? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Menos de 1 año
- ☐ Entre 1 a 5 años
- ☐ Entre 5 a 10 años
- ☐ Más de 10 años

7. 2.2. ¿Con cuántos colaboradores cuenta su empresa actualmente? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ 1 a 4 personas
- ☐ 5 a 9 personas
- ☐ 10 a 19 personas
- ☐ 20 a 49 personas
- ☐ 50 a 249 personas
- ☐ 250 o más personas

8. 2.3. ¿Su empresa cuenta con Registro Mercantil (RM) activo? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
- ☐ No

9. 2.4. ¿Su empresa cuenta con Registro Único Tributario (RUT)? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
- ☐ No

10. 2.5. ¿A través de qué tipo de sociedad mercantil fue constituida su empresa? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sociedad Limitada
- ☐ Sociedad Anónima
- ☐ Sociedad Colectiva
- ☐ Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S.
- ☐ Sociedad Comandita Simple
- ☐ Sociedad Comandita por Acciones
- ☐ Empresa Unipersonal
- ☐ Empresa Asociativa de Trabajo
- ☐ Persona natural
- ☐ No ha sido constituida legalmente

11. 2.6. ¿A qué sector económico pertenece su empresa? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Comercio
- ☐ Servicio
- ☐ Manufactura

12. 2.7. Teniendo el siguiente cuadro de clasificación de las MiPymes según su sector económico general y los ingresos por actividades ordinarias anuales, ¿cómo se clasifica su empresa? *

Clasificación	Manufactura	Servicios	Comercio
Microempresas	Inferior o igual a	Inferior o igual a	Inferior o igual a
	\$999.353.956	\$1.399.087.056	\$1.898.742.828
Pequeñas empresas	Superior a	Superior	Superior a
	\$999.353.956 e	a \$1.399.087.056 e	\$1.898.742.828 e
	inferior o igual a	inferior o igual a	inferior o igual a
	\$8.694.247.940	\$5.596.305.812	\$18.287.884.752
Medianas empresas	Superior a	Superior a	Superior a
	\$8.694.247.940 e	\$5.596.305.812 e	\$18.287.884.752 e
	inferior o igual a	inferior o igual a	inferior o igual a
	\$73.651.194.780	\$20.486.438.008	\$91.639.269.104

Nota. Elaboración propia basado en el Decreto 957 del 2019.

Cifras en pesos colombianos (COP).

Marca solo un óvalo.

- ☐ Microempresa
- ☐ Pequeña empresa
- ☐ Mediana empresa

SECCIÓN 3: DETERMINACIÓN DE LAS NECESIDADES

En esta sección se recopila información sobre las necesidades de consultoría que puede tener su empresa.

13. 3.1. ¿Conoce en qué consiste el servicio de consultoría empresarial? *

Marca solo un óvalo.

☐ Sí

☐ No

14. 3.2. Si su respuesta en la pregunta 3.1. fue Sí, ¿qué percepción tiene sobre el servicio de consultoría empresarial?

Marca solo un óvalo por fila.

	Muy malo	Malo	Regular	Bueno	Muy bueno
Percepción	☐	☐	☐	☐	☐

15. 3.3. ¿Conoce alguna organización que ofrezca el servicio de consultoría empresarial en Buenaventura? *

Marca solo un óvalo.

☐ Sí

☐ No

16. 3.4. ¿Ha empleado servicios de consultoría empresarial para su empresa? *

Marca solo un óvalo.

☐ Sí

☐ No

17. 3.5. Si su respuesta en la pregunta 3.4. fue Sí ¿quién ha brindado las consultorías empresariales?

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ Firmas de consultoría: empresas especializadas en brindar servicios de consultoría empresarial a diferentes industrias y sectores.
- ☐ Consultores independientes: profesionales que trabajan por cuenta propia.
- ☐ Consultoría académica: universidades y centros de investigación que cuentan con área de consultoría empresarial.
- ☐ Organizaciones sin fines de lucro: organizaciones sin fines de lucro que ofrezcan servicios de consultoría empresarial.
- ☐ Instituciones gubernamentales: agencias gubernamentales como las Cámaras de Comercio.
- ☐ Otro: _____

18. 3.6. Si su respuesta en la pregunta 3.4. fue sí seleccione el área donde su empresa ha recibido consultoría empresarial:

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ Administrativa
- ☐ Gestión humana
- ☐ Financiera o contable
- ☐ Mercadeo y ventas
- ☐ Producción
- ☐ Servicio al cliente
- ☐ Legal
- ☐ Otro: _____

19. 3.7. Si su respuesta en la pregunta 3.4. fue sí, ¿cómo calificarías el grado de satisfacción en el servicio recibido?

Marca solo un óvalo por fila.

	Totalmente insatisfecho	Insatisfecho	Algo satisfecho	Satisfecho	Totalmente satisfecho
Grado de satisfacción	☐	☐	☐	☐	☐

20. 3.8. Si su respuesta en la pregunta 3.4. fue no seleccione el o los motivos por los que su empresa no ha empleado el servicio de consultoría empresarial:

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ Capacidad interna suficiente: cuenta con personal altamente capacitado y experimentado en todas las áreas relevantes.
- ☐ Falta de confidencialidad: no quiere exponer su información estratégica a terceros.
- ☐ Resistencia al cambio: prefiere seguir con su enfoque actual.
- ☐ Costo: siente que los servicios de consultoría son costosos.
- ☐ Falta de percepción de valor: considera que el costo de los servicios de consultoría no justifica el valor agregado que recibiría.
- ☐ Otro: _____

21. 3.9. ¿En qué área o áreas siente que su empresa ha tenido mayores dificultades durante su funcionamiento? *

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ Administrativa
- ☐ Gestión humana
- ☐ Financiera o contable
- ☐ Mercadeo y ventas
- ☐ Producción
- ☐ Servicio al cliente
- ☐ Legal
- ☐ Otro: _____

22. 3.10. ¿Siente que su empresa requiere en la actualidad algún tipo consultoría empresarial? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Sí
- ☐ No

23. 3.11. Si su respuesta en la pregunta 3.6. fue Sí seleccione las áreas donde su empresa requiere consultoría empresarial actualmente:

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ Administrativa
- ☐ Gestión humana
- ☐ Financiera o contable
- ☐ Mercadeo y ventas
- ☐ Producción
- ☐ Servicio al cliente
- ☐ Legal
- ☐ Otro: _____

24. 3.12. En caso de requerir un servicio de consultoría empresarial ¿Cuál de las siguientes opciones tomaría?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Firmas de consultoría: empresas especializadas en brindar servicios de consultoría empresarial a diferentes industrias y sectores.
- ☐ Consultores independientes: profesionales que trabajan por cuenta propia.
- ☐ Consultoría académica: universidades y centros de investigación que cuentan con área de consultoría empresarial.
- ☐ Organizaciones sin fines de lucro: organizaciones sin fines de lucro que ofrezcan servicios de consultoría empresarial.
- ☐ Instituciones gubernamentales: agencias gubernamentales como las Cámaras de Comercio.
- ☐ Otro: _____

25. 3.13. ¿Qué beneficios esperaría obtener su empresa si recibiera en la actualidad consultoría empresarial?

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ Organización de la estructura empresarial
- ☐ Mejora del ambiente laboral
- ☐ Maximización de ganancias
- ☐ Minimizar costos
- ☐ Aumento en el nivel de ventas
- ☐ Mayor eficiencia en los procesos de producción
- ☐ Mejoras en la atención al cliente
- ☐ Legalidad empresarial
- ☐ Otro: _____

26. 3.14. ¿Conoce o ha escuchado acerca de la Universidad del Valle sede Pacífico? *

Marca solo un óvalo.

- ☐ SI
- ☐ No

27. 3.15. En una escala de 1 a 5 ¿Qué percepción tiene acerca de la Universidad del Valle sede Pacífico?

Marca solo un óvalo por fila.

	Muy mala	Mala	Regular	Buena	Muy buena
Percepción	☐	☐	☐	☐	☐

28. 3.16. Si la Universidad del Valle sede Pacífico contara con el servicio de consultoría empresarial, ¿lo emplearía? *

Marca solo un óvalo.

☐ Sí

☐ No

¡Gracias por responder esta encuesta!

29. A continuación, puedes dejar recomendaciones y/o sugerencias:
