



Sistematización sobre la propuesta de un modelo de asesoría para la gestión de las micro,  
pequeñas y medianas empresas (MAGE) basado en las TIC en el municipio de Soacha

Cundinamarca

James Humberto Duque Muentes ID:420374

Carlos Andrés Herrera ID:494861

José Manuel Perilla Ramos ID:854624

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Cundinamarca

Sede Soacha (Cundinamarca)

Programa Especialización en Gerencia de Proyectos

noviembre de 2022

Sistematización sobre la propuesta de un modelo de asesoría para la gestión de las micro,  
pequeñas y medianas empresas (MAGE) basado en las TIC en el municipio de Soacha

Cundinamarca

James Humberto Duque Muentes ID:420374

Carlos Andrés Herrera ID:494861

José Manuel Perilla Ramos ID:854624

Sistematización presentada como requisito para optar al título de Especialista en

Gerencia de Proyectos

Asesor(a)

Hernando Parra Barrios

Doctor

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Cundinamarca

Sede Soacha (Cundinamarca)

Programa Especialización en Gerencia de Proyectos

noviembre de 2022

## **Dedicatoria**

James Humberto Duque Muentes:

Dedico este trabajo a Dios y a todas las personas quienes me apoyaron y creyeron en mí.

Carlos Andrés Herrera:

Dedico de manera especial a Dios nuestro señor, a mi hijo Julián Andrés por ser el pilar importante de todos los proyectos de mi vida, por su paciencia y sacrificio, a mi Madre por demostrarme siempre su cariño, apoyo incondicional y a los demás miembros de mi familia que han creído en mí, para que pueda alcázar esta meta para mi crecimiento personal.

José Manuel Perilla Ramos:

Dedico este trabajo, primero a Dios, nuestro Señor, en seguida a mi dulce esposa y a mis hijos, por su apoyo, paciencia y comprensión, quienes sacrificaron muchos momentos de bienestar en pro de que alcanzará esta meta que me había propuesto y que pasa a ser ahora una oportunidad más de crecimiento que nos puede beneficiar como familia en muchos aspectos.

## **Agradecimientos**

### **James Humberto Duque Muentes:**

Hago un reconocimiento especial a mi equipo de trabajo por su esmero, dedicación y profesionalismo para lograr los objetivos de esta sistematización.

### **Carlos Andrés Herrera:**

Agradezco a Dios nuestro señor por darme la vida y permitirme llegar a esta etapa importante, a mi hijo y mi madre quienes me apoyaron de forma incondicional en este proyecto personal, quienes, con paciencia, sacrificio, amor y sus palabras de aliento me impulsaban a continuar adelante, agradecimiento al equipo de docentes de la UNIMINUTO quienes, con su profesionalismo y carisma, lograron imprimir muchos aprendizajes y deseo de profundizar en el campo de la gerencia de proyectos.

### **José Manuel Perilla Ramos:**

Debo agradecer primero a Dios, nuestro Señor, por obsequiarnos el don de la vida, la salud y la posibilidad de aprovechar esta alternativa de estudio y de crecimiento personal, también agradezco a mi esposa, por el sacrificio de entregar muchos momentos de vida familiar a cambio de permitirme aprovechar este proceso de estudio, que posteriormente, esperamos nos beneficie a todos. Va también el agradecimiento, al equipo de docentes de UNIMINUTO, quienes, con su toque característico y particular como personas y profesionales, lograron imprimir muchos aprendizajes, pero principalmente y de mucho más valor, lograron avivar en deseo de profundizar en el campo de la gerencia de proyectos, estimulando el deseo de autoaprendizaje y de investigación. Igual y más especialmente al equipo de trabajo con el que enfrentamos este proceso de especialización.

## Contenido

Lista de tablas .....	7
Lista de figuras.....	8
Resumen.....	9
Abstract .....	11
Introducción .....	13
<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>14</b>
1 Metodología de la Sistematización. ....	14
1.1 Objetos de la sistematización.....	14
1.2 Preguntas de la sistematización.....	16
1.3 Objetivos de la sistematización.....	17
1.3.1 Objetivo General .....	17
1.3.2 Objetivos específicos .....	17
1.4 Justificación .....	18
1.5 Diseño metodológico .....	20
<b>CAPÍTULO II</b> .....	<b>22</b>
2 Descripción de la experiencia .....	22
2.1 Descripción de la sistematización de la experiencia.....	22
2.2 Contexto de la experiencia desde la innovación productiva y/o social.....	22
2.3 Antecedentes .....	23
2.3.1 Clasificación de las TIC según su funcionalidad.....	24
2.4 Descripción del proyecto con énfasis en innovación productiva y/o social.....	27
2.5 Descripción del producto de la sistematización como opción de grado con énfasis en innovación productiva y/o social .....	28
<b>CAPÍTULO III</b> .....	<b>29</b>
3 Recuperación del proceso .....	29
3.1 Aportes conceptuales .....	29
3.2 Aportes desde el estudio de mercado para la sistematización.....	29
3.3 Análisis del contexto organizacional, donde se desarrolla la sistematización. ....	34
3.4 Análisis del impacto esperado de la sistematización. ....	35

CAPÍTULO IV.....	37
4 Análisis y Reflexión.....	37
4.1 Resultados de la experiencia.....	37
4.2 Evaluación de los impactos.....	38
4.3 Lecciones aprendidas .....	39
4.4 Recomendaciones .....	39
Conclusiones .....	41
Referencias.....	42

### **Lista de tablas**

Tabla 1. Características de los productos ofrecidos.....	15
Tabla 2. Objetivos específicos de la sistematización.....	17
Tabla 3. Proyección de la participación en el mercado de los productos propuestos	31
Tabla 4. Punto de equilibrio para la mezcla de productos.....	33
Tabla 5. Evaluación de impactos de la sistematización.....	38

### **Lista de figuras**

Figura 1. Ubicación geográfica de la zona de estudio .....	16
Figura 2. Estimación del comportamiento cíclico de las ventas proyectadas en un año típico.....	32
Figura 3. Expresión gráfica del Punto de Equilibrio.....	33
Figura 4. Indicadores financieros.....	34



## **Resumen**

Este documento de sistematización contiene los análisis relacionados con la formulación de una propuesta para un modelo de asesoría a micro, pequeñas y medianas empresas, inicialmente en la comuna 2 del municipio de Soacha, departamento de Cundinamarca. Dentro del contenido y como razón del documento, se muestra la síntesis de los elementos analizados en el desarrollo del proyecto que se encuentra en fase inicial.

De acuerdo con lo mencionado, esta sistematización contiene el establecimiento de los objetivos específicos, fundamentados en los formulados desde el proyecto de investigación, en los que se limita claramente el alcance del proyecto y su intencionalidad en cuanto a establecer la validez y la importancia de una propuesta de un modelo de asesorías.

Adicionalmente, se realiza una descripción objetiva de la experiencia y su relación con el enfoque de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, en cuanto al establecimiento de sus líneas de investigación y en específico hacia las innovaciones sociales y productivas dentro del área de conocimiento de las ciencias sociales, determinándose específicamente en el campo de la innovación, sostenibilidad empresarial y valor compartido, que encaja en todo el modelo de valor de la universidad en el proceso de resultados de investigación.

Es así como, partiendo de este marco, queda clara la manifestación de la posibilidad de desarrollar el proyecto del modelo de asesorías para micro, pequeñas y medianas empresas y el peso de incorporar la orientación hacia la implementación adecuada de nuevas tecnologías en el campo de la información y las comunicaciones, que como se verá, actualmente abarca todo tipo de industrias, mercados y productos.

De esta manera, el desarrollo de los análisis financieros, de mercado y en general la evaluación técnica, permiten inclinar la balanza hacia la pertinencia de satisfacer necesidades reales de todas estas empresas en los diferentes campos de la administración, la contabilidad, la producción, las ventas y especialmente la innovación hacia el marketing digital, como la potenciación del uso real y efectivo de una tendencia en redes sociales y en internet en general, que está evidenciando resultados confiables y sobre todo sorprendentes en cuanto a las posibilidades de alcance y participación de las empresas en las ventas de sus productos y su posicionamiento.

El modelo de asesoría para la gestión de las micro, pequeñas y medianas empresas (MAGE), se enfoca en brindar a sus clientes la asesoría profesional multidisciplinar con los conocimientos de los autores titulados en: Ingeniería industrial, Ingeniería de sistemas y Contaduría pública y próximos Especialistas en Gerencia de Proyectos, en busca del crecimiento y posicionamiento en el mercado nacional e internacional del negocio propuesto, dadas las oportunidades que las TIC ofrecen para que esto se dé, en empresas u organizaciones que adquieran los productos, siempre adecuando el MAGE a las necesidades del cliente.

*Palabras clave: TIC, innovación, asesoría, marketing digital, gestión.*

### **Abstract**

*This systematization document contains the analyzes related to the formulation of a proposal for a consultancy model for small and medium-sized companies, initially in commune 3 of the municipality of Soacha, department of Cundinamarca. Within the content and as a reason for the document, the synthesis of the elements analyzed in the development of the project that is in its initial phase is shown.*

*By those mentioned above, this systematization contains the establishment of the specific objectives for this systematization, based on those formulated from the research project, in which the scope of the project and its intention are limited in terms of establishing validity and reliability—importance of a proposal for an advisory model.*

*Additionally, an objective description of the experience is made and its relationship with the institution's approach regarding the establishment of its lines of research and specifically towards social and productive innovations within the area of knowledge of the social and Greek sciences, specifically determining in the field of innovation, business sustainability and shared value that fits into the entire value model of the university in the process of research results.*

*This is how, starting from this framework, the manifestation of the possibility of developing the consultancy model project for small and medium-sized companies and the weight of incorporating the orientation towards the adequate implementation of new technologies in the field of information and communications are clear. communications, which will be seen today encompasses all industries, markets, and products.*

*In this way, the development of financial market analysis and technical evaluation in general, allow the balance to be tipped toward the relevance of satisfying the real needs of all these companies in the different fields of administration, accounting, production, sales, and especially innovation towards digital marketing, such as the promotion of the real and effective*

*use of a trend in social networks and on the Internet in general, which is showing reliable and, above all, surprising results in terms of the possibilities of reach and participation of the companies in the sales of their products and their positioning.*

*The consulting model for the management of micro, small and medium company (MAGE), focuses on providing its clients with multidisciplinary professional advice with the knowledge of the authors graduated in: Industrial Engineering, Systems Engineering and Public Accounting and upcoming Project Management Specialists. , in search of growth and positioning in the national and international market of the proposed business, given the opportunities that TIC that allow this to happen, in companies or organizations that acquire the products, always adapting the MAGE to the needs of the client.*

*Keywords: TIC, innovation, consulting, digital marketing, management.*

## **Introducción**

Dentro del contenido de esta sistematización se encontrará la descripción de aspectos asimilados y aprendidos durante la etapa de trabajo de campo, así como la descripción sintética de muchos temas relevantes encontrados, producto de las actividades de investigación teórica y documental. Adicionalmente, se ha podido hacer un aporte al contenido desde la óptica de la interpretación de los autores, integrando las experiencias de trabajo y las competencias profesionales, producto de la disciplina académica de cada uno, permitiendo crear criterios únicos a partir de las diferencias existentes en los campos disciplinares de las profesiones.

La idea de asesorar a micro, pequeñas y medianas empresas en el uso adecuado de tecnologías de la información y las comunicaciones, (actualmente orientadas a modo de herramientas de software en aplicaciones para dispositivos móviles o para computadores de escritorio), nace de la percepción, de que en su mayoría no se aprovecha adecuadamente el potencial que estas tienen, porque, asociado a la tecnología también vienen de la mano las necesidades de ajustes en procesos internos y de cambios en el uso de métodos, de materiales y de recursos en general, que si no se hacen en simultáneo, junto con las nuevas herramientas, no se logra la unidad necesaria para tener éxito en el proceso de cambio y de mejora deseado.

## **CAPÍTULO I**

### **1 Metodología de la Sistematización.**

#### **1.1 Objetos de la sistematización**

El objeto de la presente sistematización es reflejar documentalmente el proceso de estructuración de la propuesta de un modelo de asesoría para las micro, pequeñas y medianas empresas, que llega a cubrir las necesidades de desarrollo y crecimiento de estas organizaciones, la mayoría de carácter unipersonal, ubicadas en el municipio de Soacha, Cundinamarca. Con esta iniciativa se busca allanar el camino en el reto de lograr una correcta y funcional apropiación de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) (Claro, 2019) logrando que realmente puedan seleccionar de las muchas herramientas disponibles en el mercado, las más adecuadas a su conveniencia y permitir un porcentaje de aprovechamiento mayor.

Adicionalmente, se incluye en los productos del proyecto, como se muestra en la tabla 1, las asesorías de tipo administrativo y financiero, que completan el esquema de apoyo para que las empresas puedan implementar de manera exitosa las herramientas para administración de negocios y marketing, que se vea reflejado en los resultados en cuanto a productividad, calidad y utilidades.

**Tabla 1***Características de los productos ofrecidos.*

Producto	Características
Asesorías en marketing digital	Apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas en la implementación de estrategias digitales efectivas de captación de clientes, mediante bots con IA entre otros.
Desarrollo de aplicaciones Web y móviles	Generar software a la medida de las necesidades específicas de los usuarios.
Desarrollo de páginas web	Crear contenido de páginas web con dominio y hosting propios de los dueños de las páginas.
Asesorías integrales en gestión	Realizar apoyo en temas contables, financieros, tributarios, nómina, inventarios, logística, servicio al cliente, producción, calidad, entre otros.

Tabla 1. Se muestra la relación de los productos propuestos, con las características de cada uno, se detallan los enfoques con que se dirigen hacia los clientes, con su aspecto diferenciador. Autoría propia.

El proyecto está limitado en primera fase a la comuna centro del municipio de Soacha que concentra aproximadamente el 58% de las empresas unipersonales (CCB, 2010) de todo el municipio y que tienen oferta en líneas de comercialización, manufactura y servicios (Figura 1).

## Figura 1

*Ubicación geográfica de la zona de estudio*

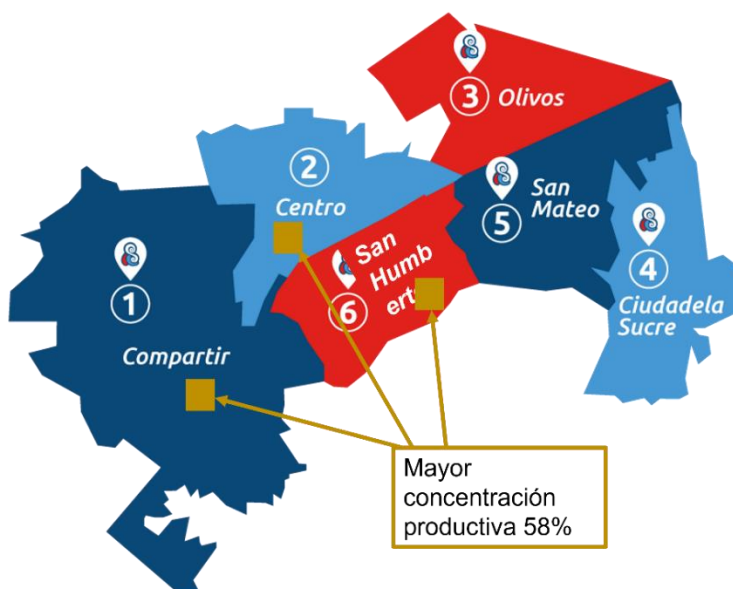


Figura 1. Ubicación geográfica de la zona de estudio, dónde se evidencia las comunas más relevantes en cuanto a concentración de industrias y comercio. Cámara de Comercio de Bogotá (2010).

### 1.2 Preguntas de la sistematización

¿Cómo proponer un modelo de gestión basada en las herramientas TIC para las micro, pequeñas y medianas empresas en Soacha Cundinamarca, logrando la sostenibilidad y la competitividad a partir de la innovación?

¿Se emplean las tecnologías de la información y comunicación de manera eficiente por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas en Soacha Cundinamarca, comuna centro?

¿Existe el interés por adoptar las tecnologías de la información y las comunicaciones de parte de los responsables de las micro, pequeñas y medianas empresas en el mercado escogido para el desarrollo de la propuesta del modelo de asesoría?



### 1.3 Objetivos de la sistematización

#### 1.3.1 *Objetivo General*

Sistematizar la propuesta de un modelo de asesoría para la gestión de las micro, pequeñas y medianas empresas (MAGE) basado en las TIC en el municipio de Soacha Cundinamarca.

#### 1.3.2 *Objetivos específicos*

**Tabla 2**

*Objetivos específicos de la sistematización*

Objetivos Específicos	Metodología implementada para su logro	Producto y/o Resultado entregado por objetivo específico
1- Interpretar los beneficios de la propuesta del modelo de asesorías enfocados a desarrollos de aplicaciones que faciliten la administración de las micro, pequeñas y medianas empresas en el municipio de Soacha, abarcando módulos en: marketing, finanzas, contabilidad, costos, cartera, producción, calidad, inventarios, ventas, registros de clientes y protección, almacenamiento y seguridad de la información.	La búsqueda de documentación pertinente en artículos científicos y documentos de expertos, ejecución de un estudio de campo mediante encuesta.	Descubrir las necesidades de las micro, pequeñas y medianas empresas, en este campo, reflejadas en el contenido de esta sistematización.
2-Analizar los datos obtenidos del trabajo de campo con los empresarios y los estudios elaborados por la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) y la alcaldía de Soacha, para enfocar la sistematización en visualizar medios de apoyo efectivo a micro, pequeñas y medianas empresas.	Proyección mediante estudio de mercado, financiero y técnico de los datos obtenidos durante el proceso de esta sistematización.	Análisis preliminares de mercado, financiero y técnico.
3-Establecer los elementos de análisis en la determinación	Mediante la utilización metodologías cuantitativa y	Resultado de la viabilidad inicial de la propuesta, de

<p>de la viabilidad de la creación de un modelo de asesoría, de acuerdo con los resultados que arroja la información recolectada en el trabajo de campo realizado, el análisis documental y la proyección financiera, que beneficie a las micro, pequeñas y medianas empresas escogidas como mercado objetivo.</p>	<p>cualitativa, se logra establecer los elementos de análisis para determinar la viabilidad de los modelos de asesoría apoyados en autores como Sampieri.</p>	<p>acuerdo con los contenidos expuestos en esta sistematización.</p>
--	---	--

---

Tabla 2. Objetivos específicos de la sistematización, describe cada uno de los tres objetivos, indicando a nivel de la sistematización, cada uno de los medios metodológicos y los productos o resultados entregados. Autoría propia.

#### **1.4 Justificación**

La sistematización del proyecto pretende documentar el proceso inicial de desarrollo de una propuesta de un modelo de asesoría para micro, pequeñas y medianas empresas, basado en la aplicación de las tecnologías de la información y la comunicación. Una iniciativa de esta clase considera el hecho de que muchos avances tecnológicos especialmente en los campos de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), que se han masificado a lo largo de todo el mundo, en Latinoamérica y especialmente en Colombia, no han sido aprovechados en su alcance y potencial, se muestra un rezago importante de acuerdo con lo que plantea la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos).

Es así como en materia de innovación y de incorporación tecnológica, la OCDE afirma que es especialmente por responsabilidad de los gobiernos, a causa de la pobre inversión en la incorporación de estas tecnologías en los países de la región, hechos claramente sustentados en estadísticas, en las que se evidencia qué: “La baja inversión regional en investigación y desarrollo (I+D) y su concentración en pocos países, son algunas de las causas del rezago. En 2009, las economías de la OCDE invertían 2.4% del producto interno bruto (PIB) en I+D,

mientras que las de América Latina no llegaban a la tercera parte de ese porcentaje (0.7% del PIB).” (Castellanos, 2016).

De otro lado, para Colombia, además de la conceptualización, se propone que muchos campos de la modernización productiva de las empresas de micro, pequeño y mediano tamaño estén soportadas en la inclusión gradual y progresiva de los avances técnicos que van llegando al mercado, con la principal finalidad de alcanzar nuevas metas de productividad. Es muy importante tener presente que las empresas en Colombia, sin importar su tamaño deben enfrentar a la competencia internacional, que es necesario que logren tener conciencia y se obliguen a realizar esfuerzos en la asimilación de conocimientos técnicos, multiplicar las iniciativas de creación y finalmente empezar a invertir más en los procesos de investigación y desarrollo. (Gutierrez, 2013)

Consecuentemente con lo anterior, los autores Maldonado, et. Al. (2001) consideran que los países en vías de desarrollo deben avanzar en la capacidad y el conocimiento de la economía y la creación para un ambiente favorable, para lograr la rápida adopción de las nuevas ideas y de las tecnologías de la Información y las comunicaciones, como una nueva oportunidad de negocios. En particular, son las micro, pequeñas y medianas empresas, las que mejor pueden aprovechar las oportunidades que genera un nuevo ambiente de negocios, ya que se pueden beneficiar al momento de integrar las TIC a sus estrategias. (Maldonado, 2001)

Según Balart (2018), en tal sentido no debe desconocerse en la sociedad moderna el papel que desempeñan las TIC en las organizaciones, empujándolas a constantes cambios a nivel de comunidades y empresas, sin importar que sean grandes, medianas o pequeñas, prácticamente obligándolas al acceso a nuevas tecnologías, nuevos sistemas y nuevas tendencias, nacidas desde la ola de la globalización, donde este fenómeno ha presentado nuevas oportunidades y retos al

mundo empresarial, aplicables a la gerencia moderna, la plataforma estratégica o el uso de la ventaja competitiva (Balart, 2018).

Bajo este enfoque, esta sistematización está orientada a mostrar el proceso de desarrollo de las primeras fases de un proyecto que está encaminado a crear una propuesta para un modelo de asesoría a las micro, pequeñas y medianas empresas, que de acuerdo con el decreto 957 del 05 de junio de 2019, da los criterios de clasificación de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas (MINCIT Colombia, 2019).

Como un aspecto de relevancia adicional, producto del trabajo de campo inicial, se ha encontrado la falta de confianza de muchas personas en el uso de las tecnologías y especialmente, en lo que atañe al manejo de dinero en transferencias y pagos, donde algunos empresarios se escudan en riesgos, en algunos casos inexistentes, producto de su desconocimiento y poco deseo de conocer las posibilidades que ofrece el mercado de estas utilidades. En algunos casos específicos se prefiere perder la venta, antes que exponerse a recibir un pago mediante transferencia por un medio virtual lo que los pone en una posición desfavorable de competencia ante quienes si tienen considerada y aceptan esta forma de captación de pagos.

### **1.5 Diseño metodológico**

El enfoque planteado para el desarrollo del proceso de investigación en este proyecto ha sido especialmente documental, aunque se ha realizado un trabajo de campo inicial y de acuerdo con las orientaciones de diferentes autores, se considera el más conveniente el enfoque de tipo mixto. A primera vista el proyecto cumpliría con criterios cuantitativos como, por ejemplo: parte de planteamientos específicos, sustentado en variables que se han de medir, el empleo de

elementos estandarizados y diseños predefinidos, el empleo necesario de datos numéricos para enfatizar mejor la orientación y los resultados de la investigación (Sampieri, 2018).

Del mismo modo al comparar los lineamientos que ofrece la teoría entorno al enfoque mixto, en la que refieren algunos autores, por ejemplo, se ha dado el empleo de recolección y análisis de datos de tipo cuantitativo y de tipo cualitativo (Sampieri, 2018).

## CAPÍTULO II

### 2 Descripción de la experiencia

#### 2.1 Descripción de la sistematización de la experiencia

Esta sistematización encaja dentro de la línea de investigación institucional denominada: “Innovaciones sociales y productivas” en el área de conocimiento de las ciencias sociales y aplicada a la sublínea de investigación “Innovación, sostenibilidad empresarial y valor compartido” de acuerdo con los lineamientos del programa de Especialización en Gerencia de Proyectos.

En correspondencia a lo citado anteriormente, esta sublínea tiene dos consideraciones que aportan a clarificar el marco de sistematización de esta experiencia investigativa, que se encuentra en su fase inicial, y que expresan:

- Esta sistematización se ancla a la línea institucional de innovaciones sociales y productivas y tiene por objetivo aportar al desarrollo empresarial del país a través de la investigación enfocada a la innovación y sostenibilidad empresarial y el valor compartido.
- Igualmente, debido a la transversalidad de la aplicabilidad de la gerencia de proyectos, esta última como herramienta para el logro de objetivos empresariales, se convierte en plataforma para el alcance de este objetivo.

#### 2.2 Contexto de la experiencia desde la innovación productiva y/o social.

Dentro del contexto de la intencionalidad de esta sistematización, está dejar de manifiesto la posibilidad de desarrollo del proyecto de proponer un modelo de asesoría, que permita abarcar la totalidad de la gestión de las micro, pequeñas y medianas empresas, basados en las nuevas oportunidades que ofrece el reciente desarrollo de las TIC a todo nivel, desde las aplicaciones

personales para teléfono móvil, hasta completos y complejos sistemas de apoyo administrativo, de negocios, de marketing, de recursos humanos, contables y muchos otros que buscan optimizar el desempeño de aquellas organizaciones que los adopten, pero que ven truncada su intencionalidad por la falta de quien pueda cerrar la brecha entre la tecnología y la adecuada, eficiente y correcta implementación, que es justamente la brecha que busca cerrar el proyecto.

### **2.3 Antecedentes**

Según definición del ministerio de las TIC, son un conjunto de recursos, herramientas, equipos, programas informáticos, aplicaciones, redes y medios; que permiten la compilación, procesamiento, almacenamiento, transmisión de la información como: voz, datos, texto, video e imágenes, la cual se puede dividir en infraestructura de comunicaciones y tecnologías de la información.

La definición de infraestructura de comunicaciones según el ministerio de las TIC de Colombia es: “La infraestructura corresponde a los elementos físicos que proveen conectividad digital”, algunos ejemplos son las redes de fibra óptica nacionales, las torres de telefonía celular con sus equipos y antenas, las redes de pares de cobre, coaxial o fibra óptica tendida en los hogares y negocios. En cuanto a las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), estas son un marco de referencia en la arquitectura empresarial para la gestión de tecnologías de la información (TI), lo que permite definir las como el diseño de los servicios informáticos, la gestión del ciclo de vida de los datos, el análisis de información y el desarrollo de capacidades de uso estratégico de la misma. (Ministerio de las TIC, 2017).

Otra definición que se puede dar a las TIC o a las tecnologías de la información y las comunicaciones, por parte de la Unión Europea (europeo, 2011), es un término que se utiliza actualmente para hacer referencia a una gama amplia de servicios, aplicaciones y tecnologías,

que utilizan diversos tipos de equipos y programas informáticos y que a menudo se transmite a través de redes de comunicaciones.

Las TIC ganan mayor relevancia ya que tienden a ser herramientas que usan y se ajustan a cualquier contexto; sin embargo, en las micro, pequeñas y medianas empresas no han sido aplicadas como realmente se quiere, debido a la falta de conocimiento, de recursos económicos, ignorancia tecnológica, resistencia al cambio de los procesos o actividades que se vienen desarrollando por los entes económicos y adicional a esto, los altos costos de instalación de la infraestructura; a pesar de esto las TIC son un factor relevante en el crecimiento para cualquier organización, debido a su funcionalidad y operatividad que da soporte a los requerimientos de las organizaciones, pero esto no significa que sea una ventaja competitiva, ya que se considera como un apoyo o estrategia que permite impulsar otras ventajas de la empresa en su plan estratégico.

### ***2.3.1 Clasificación de las TIC según su funcionalidad.***

Algunos actores clasifican a las TIC en el ámbito empresarial de acuerdo con su funcionalidad de la manera que se muestra a continuación:

- **Orientado a la información:** Se puede decir que en este grupo se encuentra tecnologías para el almacenamiento y procesamiento de datos, las cuales son empleadas para distribuir y proporcionar información a los diferentes procesos de la organización.
- **Orientado las comunicaciones:** Este grupo está compuesto por las tecnologías que reducen costos de la comunicación y facilitan la transmisión de información entre las diferentes áreas de la compañía, posibilitando el intercambio de la información con los grupos de interés externos. (Chaverra y Valencia, 2012).



- **Orientado a los flujos de trabajo:** Aquí se encuentran las tecnologías que posibilitan la integración de diferentes capacidades empresariales para la obtención de resultados y automatización de procesos, los cuales ayudan a superar las divisiones funcionales de las compañías y aceleran la incorporación de un modelo gestión de procesos. (Chaverra y Valencia, 2012).

Estas clasificaciones tienen en común el amplio abanico de las posibilidades que ofrecen las TIC y sirven para que las empresas adapten racional y eficientemente sus esquemas estratégicos, organizativos y funcionales.

Es por ello que, de acuerdo con la encuesta de micronegocios (EMICROM)[1], se proporciona información sobre emprendimiento, informalidad, emplazamiento, características del personal ocupado, inclusión financiera, capital social y uso de las TIC en estas unidades económicas, los resultados se presentan para el nivel nacional, cabecera-resto y para las 24 ciudades principales del país.

Esta encuesta muestra que, a nivel nacional, los 5.780.623 micronegocios, estimados en el 2021, generaron \$54,9 billones de pesos en valor agregado. Las actividades económicas con la mayor participación en el valor agregado total fueron: Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas (32,3%); Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca (15,3%); Industria manufacturera (10,4%); Alojamiento y servicios de comida (8,4%); Transporte y almacenamiento (8,3%); y Actividades financieras y de seguros, inmobiliarias, profesionales y servicios administrativos (8,0%).

Así mismo, la Encuesta de Micronegocios estimó un incremento nominal del 23,7% en el valor agregado de los micronegocios entre 2020 y 2021. Las actividades económicas que más contribuyeron a la variación total del valor agregado fueron: Comercio y reparación de vehículos

automotores y motocicletas (7,2 puntos porcentuales); Industria manufacturera (2,9 puntos porcentuales); Construcción (2,9 puntos porcentuales); Transporte y almacenamiento (2,7 puntos porcentuales); Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (2,3 puntos porcentuales); y Actividades artísticas de entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios (2,3 puntos porcentuales), (DANE, 2022).

En el 2021 la encuesta de micronegocios estimó 5.756.537 de micronegocios en 24 departamentos del país y Bogotá D.C. Los departamentos que tuvieron una mayor participación en la cantidad de micronegocios fueron: Antioquia (12.1%); Bogotá D.C. (9.9%); Valle del Cauca (9.3%); Nariño (6.8%) y Cundinamarca (6.7%). Por su parte, los departamentos con menos participación fueron: San Andrés (0.1%); Caquetá (0.7%); Choco (0.9%); Quindío (1.0%) y Risaralda (1.4%). (DANE, s.f.).

La adopción de las TIC constituye una oportunidad para acceder a mercados más competitivos en condiciones favorables, facilitando que las micro, pequeñas y medianas empresas sistematicen sus procesos, legitimando la organización, logrando aumentar la capacidad de control y la estandarización de los procesos, reduciendo la probabilidad de cometer errores, consiguiendo una mayor capacidad para responder rápidamente a los cambios del entorno.

Adicionalmente, (EMICROM) (DANE, s.f.) tiene como objetivo proporcionar la información estadística sobre la estructura y evolución de las principales variables económicas de los micronegocios en los sectores de: agricultura, industria manufacturera, comercio, construcción, transporte y servicios.

## **2.4 Descripción del proyecto con énfasis en innovación productiva y/o social**

La sistematización de este proyecto busca ofrecer un modelo de asesoría a las micro, pequeñas y medianas empresas del municipio de Soacha – Cundinamarca, ubicadas en la zona centro, donde se encuentra el 18% de las unidades productivas; el portafolio de estas asesorías contempla la administración de negocios, estrategias de ventas, marketing digital, desarrollo de software a la medida y desarrollo de páginas web, aplicando el uso de las tecnologías de información y la comunicación, hoy en día las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen el grupo más predominante de empresas en Colombia (alrededor del 98%) y la mayor fuente de generación de empleo.

Igualmente, se tiene en cuenta que quienes las constituyen, esperan resultados positivos y una tasa de retorno atractiva para los dueños, pero sólo cuando se comprende que estos resultados se logran cambiando el paradigma de generar dinero por el de satisfacer necesidades y expectativas de los clientes, donde se debe ser cada vez más visible e impactar con nuevas estrategias, cuando se genera una empresa competitiva y exitosa; es ahí cuando realmente se deben tomar las decisiones correctas para cambiar la forma de pensar, para estar a la vanguardia y es donde precisamente la tecnología empieza a jugar un papel clave a la hora de cumplir con el objetivo de ser atractivas para millones de personas en el mundo. (Castellanos. J, 2016).

La intencionalidad de la sistematización es describir la finalidad del proyecto, en cuanto a proponer un modelo de asesorías en la gestión de las micro, pequeña y medianas empresas. De este modo se ha orientado específicamente en la administración de negocios, ventas, recursos humanos, marketing, apoyados en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación. Para que este tipo de negocios logre estar a la vanguardia, satisfaciendo las necesidades de sus clientes, siendo más visibles al implementar nuevas estrategias en el mercado, alcanzando la

sostenibilidad, la generación de empleo, la mejora en la calidad, mejora en los procesos, los productos y un aumento en la rentabilidad.

## **2.5 Descripción del producto de la sistematización como opción de grado con énfasis en innovación productiva y/o social**

Tomando como base los aportes conceptuales recibido en el ejercicio académico de la especialización, apoyados también en producciones escritas y educativas basadas al uso de la TIC en las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia y América latina, se propone un modelo de asesoría para la administración de negocios, estrategias de ventas, marketing digital, desarrollo de software a la medida y desarrollo de páginas web.

En razón a esto, son de vital importancia los conocimientos adquiridos en cada una de las áreas que se nos compartió en la especialización, fueron a su vez las herramientas que se utilizaron para el estudio de mercado y la viabilidad del proyecto desde su parte financiera, pasando por estudios técnicos y estructurales que nos llevaron finalmente a lograr una construcción adecuada para emprender en el tiempo un negocio sostenible y rentable.

## CAPÍTULO III

### 3 Recuperación del proceso

#### 3.1 Aportes conceptuales

La finalidad de este apartado es considerar todos los contenidos desarrollados para sustentar la metodología empleada y el contenido producto de las fuentes documentales y el trabajo de campo realizado, todo en cuanto a la sistematización de la propuesta de un modelo de asesorías y sus puntos en los que el interés y la necesidad de los micro, pequeños y medianos empresarios se puede determinar con claridad y la hacen una alternativa con alcance real.

Con base en la orientación anterior, se puede enmarcar la problemática en aspectos como la falta de profundidad en el conocimiento de las herramientas tecnológicas y un presunto desinterés a causa de no interpretar adecuadamente los alcances y beneficios que se pueden percibir al usarlas con la orientación y el apoyo adecuados, como lo evidencia parte del trabajo de campo realizado entre algunos de los empresarios entrevistados.

#### 3.2 Aportes desde el estudio de mercado para la sistematización.

Como aporte desde el estudio de mercado se ha obtenido información específica, producto de los estudios de la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) para el municipio de Soacha donde claramente predominan las unidades productivas constituidas como personas naturales con un 67%, seguidas de un 25% correspondiente a las unidades productivas que no tienen una organización jurídica.

Personas Naturales 8.763 con un porcentaje del 67%

No tienen Organización Jurídica de 3.316 con un 25%

Lo que nos da un 92% del tipo de unidades productivas que se encuentran en Soacha, el restante que es el 8% son las demás organizaciones jurídicas que se encuentran en el municipio.

De acuerdo con este estudio se define que existen 12.079 empresas unipersonales en el municipio de Soacha.

- **Mercado Potencial:**

Dentro del estudio que se realizó por la cámara de comercio de Bogotá, se encontró que existen 12.079 empresas unitarias en el municipio de Soacha.

- **Mercado Objetivo:**

Según un estudio de la cámara de comercio de Bogotá, el 58% de las unidades productivas del municipio se concentran en tres comunas (Compartir, Centro y San Humberto)

Estas unidades productivas se concentran en los estratos 2 y 3 con el 81% total de unidades productivas, donde el 52% están en el estrato 2, de acuerdo con este estudio se encontró que la actividad económica es comercial con un 57%, la segunda es servicios es de 31%, la tercera es industrial 11%, la actividad agrícola es marginal con 1%.

Para el mercado objetivo se va a tomar la zona centro de Soacha la cual consta de un promedio de 2.174 unidades productivas unipersonales, que corresponde a un 18% de la suma de las demás unidades productivas.

### **Segmentación de Mercado**

- **Segmentación Geográfica:** Zona centro del municipio de Soacha la cual cuenta con 2.174 unidades de producción correspondiente al 18% de las demás unidades productivas.

- **Segmentación Demográfica:** se ha encontrado que el estrato 2 es dueño del 52% de las unidades productivas del municipio los cuales serían un promedio de 1.130 unidades productivas.
- **Segmentación Psicográfica:** Empresas unipersonales del municipio de Soacha ubicadas en la zona centro de los estratos 2.

### Participación en el mercado

Dentro del análisis financiero realizado, como parte del estudio preliminar, basados en todos los datos estadísticos obtenidos del DANE, la Cámara de Comercio de Bogotá, la alcaldía del municipio y los propios datos recogidos desde los autores, se muestra en la tabla 3, que incluye los cuatro productos fundamentales y la participación potencial en el mercado y la proyección de ventas de acuerdo con los datos iniciales obtenidos.

**Tabla 3**

*Proyección de la participación en el mercado de los productos propuestos*

Productos	Clientes Potenciales	Ventas mensuales	Ventas unidad es /año	Particip. en el mercado	Participación de la mezcla de producto
Marketing Digital	113	8	96	1,89%	47,06%
Desarrollo Web	113	6	72	0,95%	35,29%
Desarrollo de Software	133	1	12	0,82%	5,88%
Asesorías integrales	133	2	24	1,64%	11,76%
Total		17	204	5,30%	100%

Tabla 3. Proyección de la participación en el mercado de los productos propuestos, se muestra el resultado de la mezcla de productos de acuerdo con las proyecciones financieras y de mercado. Autoría propia.

### Estudio de las proyecciones de ventas

Como un conjunto de datos relevantes, dentro de toda la estructura del estudio financiero, se contempló un posible comportamiento cíclico en las ventas de los productos durante el año, influido por diferentes factores, qué hacen qué, durante los meses del año las ventas puedan comportarse de manera diferente, gracias a una estacionalidad, producto del comportamiento del mercado general en épocas precisas del

año, estos datos permiten hacer la mejor previsión y van a aportar con mayor confianza en el cálculo de razones financieras que servirán para evaluar el proyecto desde este punto de vista, ver figura 2.

**Figura 2**

*Estimación del comportamiento cíclico de las ventas proyectadas en un año típico*

CICLICIDAD DE VENTA EN UNIDADES TOTAL AÑO											
ESTACIONALIDAD	(A)	Año 1		Marketing Digital		Desarrollo Web		Desarrollo Software		Asesorías integrales	
		UNIDADES	VENTAS \$	UNIDADES	VENTAS \$	UNIDADES	VENTAS \$	UNIDADES	VENTAS \$	UNIDADES	VENTAS \$
ENERO	3	8	5.850.000	4	1.297.059	3	2.382.353	1	1.694.118	1	476.471
FEBRERO	3	8	5.850.000	4	1.297.059	3	2.382.353	1	1.694.118	1	476.471
MARZO	5	14	9.750.000	6	2.161.765	4	3.970.588	2	2.823.529	2	794.118
ABRIL	5	14	9.750.000	6	2.161.765	4	3.970.588	2	2.823.529	2	794.118
MAYO	5	14	9.750.000	6	2.161.765	4	3.970.588	2	2.823.529	2	794.118
JUNIO	5	14	9.750.000	6	2.161.765	4	3.970.588	2	2.823.529	2	794.118
JULIO	5	14	9.750.000	6	2.161.765	4	3.970.588	2	2.823.529	2	794.118
AGOSTO	5	14	9.750.000	6	2.161.765	4	3.970.588	2	2.823.529	2	794.118
SEPTIEMBRE	9	25	17.550.000	11	3.891.176	8	7.147.059	3	5.082.353	3	1.429.412
OCTUBRE	9	25	17.550.000	11	3.891.176	8	7.147.059	3	5.082.353	3	1.429.412
NOVIEMBRE	9	25	17.550.000	11	3.891.176	8	7.147.059	3	5.082.353	3	1.429.412
DICIEMBRE	5	14	9.750.000	6	2.161.765	4	3.970.588	2	2.823.529	2	794.118
<b>TOTAL</b>	<b>68</b>	<b>192</b>	<b>132.600.000</b>	<b>84</b>	<b>29.400.000</b>	<b>60</b>	<b>54.000.000</b>	<b>24</b>	<b>38.400.000</b>	<b>24</b>	<b>10.800.000</b>

(A) - De acuerdo a la estacionalidad de su portafolio califique los meses según la tabla de calificación.

Figura 2. Estimación del comportamiento cíclico de las ventas proyectadas en un año típico, donde las cifras son producto del estudio financiero proyectado para el proceso de la sistematización. Autoría propia.

### **Análisis de Viabilidad:**

El conjunto de los datos financieros analizados, obtenidos como parte de la previsión de información para lograr una evaluación más razonable, con el ejercicio del empleo de una herramienta de análisis, reflejan un punto de equilibrio para el primer año, en el que la mezcla tiene el mayor peso para el producto marketing digital, que es también el que más está presente en el interés de los encuestados y como un respaldo de solidez de los análisis que se vienen desarrollando en cuanto al comportamiento de la propuesta.



**Tabla 4***Punto de equilibrio para la mezcla de productos*

Producto	Marketing digital	Desarrollo Web	Desarrollo Software	Asesorías Integrales
Precio de venta	\$350.000	\$900.000	\$1.600.000	\$450.000
Costo unitario	\$107.000	\$210.000	\$110.000	\$7.625
Punto de equilibrio (Unidades)	186	47	9	29
Participación	44%	31%	13%	13%
Costos fijos	\$45.207.161,56	\$32.290.829,69	\$12.916.331,88	\$12.916.331,88
Total de costos fijos	\$103.330.655,00			

Tabla 4. Punto de equilibrio para la mezcla de productos, muestra los valores de unidades de venta, que permite definir el momento en que los ingresos cubren sus gastos fijos y variables, sobre el conjunto de los productos que se venderían y que de otro lado sustentan finalidad de la sistematización en cuanto a criterios de análisis para la propuesta de un modelo de asesoría. Autoría propia.

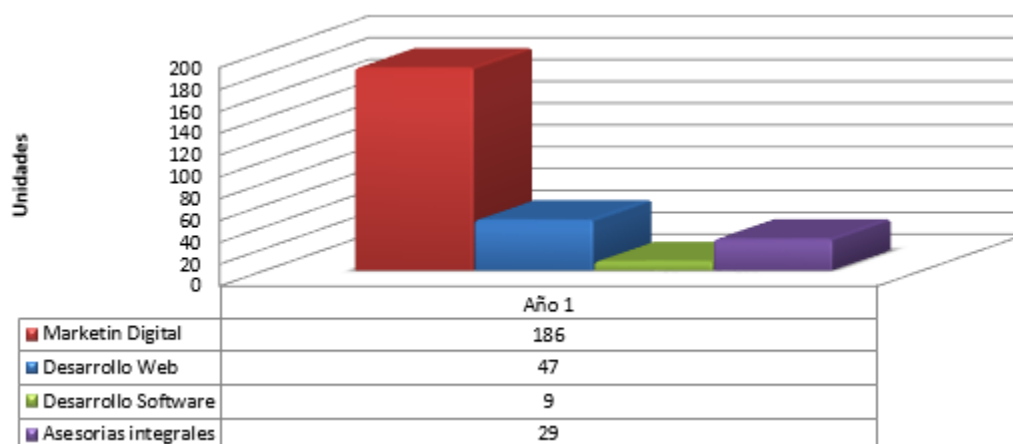
**Figura 3***Expresión gráfica del Punto de Equilibrio*

Figura 3. Expresión gráfica del Punto de Equilibrio, muestra el comportamiento de las unidades de venta que significan el estado en el que no se manifiesta ni pérdida, ni ganancia sobre las unidades de venta de los productos. Autoría propia.

### **Análisis de los indicadores financieros.**

Para el ejercicio de evaluación integral del proyecto, el componente financiero, con base en los datos obtenidos de las diferentes fuentes citadas a lo largo de esta

sistematización, se encuentra que hay un potencial importante, especialmente fundamentado en los bajos costos de operación, ya que todos los productos tienen un alto porcentaje de desarrollo intelectual y en menor proporción en inversión en materiales y activos, como se muestra en la Figura 4.

#### Figura 4

##### *Indicadores financieros*

Flujo del Inversionista	Año 0		Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	\$		\$		\$		\$		\$		\$	
	\$	-30.054.571	\$	5.322.791	\$	8.787.474	\$	12.297.766	\$	16.062.933	\$	19.799.250
TIR		24%										
TIO		20%										
VPN	\$	3.303.537,40										
Rentabilidad	Margen Neto		2%		5%		7%		9%		10%	
	Margen Operacional		4%		7%		10%		13%		15%	
	Rentabilidad sobre el patrimonio		10%		17%		20%		22%		22%	
Liquidez	Razon Corriente		15,5		10,7		9,8		9,8		10,2	
Endeudamiento y Riesgo	Endeudamiento total		5%		8%		9%		10%		10%	
	Solvencia		95%		92%		91%		90%		90%	

Figura 4. Indicadores financieros, es el análisis de las ratios financieras que servirá como soporte para tomar decisiones respecto a la viabilidad del proyecto. Autoría propia.

### 3.3 Análisis del contexto organizacional, donde se desarrolla la sistematización.

La realización de la sistematización del proyecto tiene como soportes teóricos aplicados, las fuentes de los contenidos desarrollados en las asignaturas: Principios Gerenciales, Metodología de la Investigación, Formulación de Proyectos, Evaluación de Proyectos, principalmente.

De acuerdo con esto, los contenidos de principios gerenciales aportan los enfoques hacia el contexto de las organizaciones, en cuanto al micro y macroentorno, la estructura de las organizaciones y el rol directivo, entre otros.

Basados en este contenido, se propone la creación de una empresa que ofrece, mediante un modelo de asesorías, la oportunidad para micro, pequeñas y medianas empresas, de realizar un aprovechamiento racional y efectivo de las herramientas TIC que se encuentran disponibles, que si bien es cierto, van cambiando y actualizándose

permanentemente, con la orientación adecuada se pueden aprovechar perfectamente en el logro de resultados en aspectos como mejora de la calidad, aumento en la productividad, la rentabilidad y crecimiento en la participación en el mercado.

Ahora bien, de acuerdo con las temáticas entregadas por las asignaturas metodología de la investigación, formulación de proyectos, evaluación de proyectos, se ha consolidado un marco referencial orientado de una manera específica a entender las características y potenciales de las micro, pequeñas y medianas empresas de la comuna centro del municipio de Soacha permitiendo una comprensión en una primera fase, de necesidades básicas y también de un potencial de crecimiento apoyado en el modelo de asesorías que se ha concebido desde la orientación del proyecto y considerado en esta sistematización.

### **3.4 Análisis del impacto esperado de la sistematización.**

La sistematización de este proyecto recoge los aspectos que soportan la oportunidad de impactar de manera positiva a las micro, pequeñas y medianas empresas del municipio, permitiendo describir el beneficio que pueden percibir al mejorar sus condiciones de calidad en los productos y servicios, mejorar los atributos de sus procesos mediante una administración más efectiva, producto de emplear de una mejor manera la información que se produce permanentemente en el rol de sus negocios, logrando así la mejor toma de mejores decisiones y de manera más oportuna. Otros aspectos tienen que ver con el lograr mejores productos y servicios, de acuerdo con las necesidades de los clientes, los cuales puede escuchar de una manera más eficiente empleando las nuevas tecnologías.

Igualmente, se establece la oportunidad de realizar mejores labores en cuanto al marketing de sus productos y servicios, valiéndose de herramientas digitales. Está demostrado a nivel mundial, que se elevan exponencialmente los resultados de las relaciones con los clientes, pudiendo llevar a las micro, pequeñas y medianas empresas a niveles mucho más altos de rentabilidad y crecimiento.

## CAPÍTULO IV

### 4 Análisis y Reflexión

#### 4.1 Resultados de la experiencia.

El proceso de sistematización sobre la propuesta de un modelo de asesoría para la gestión de las micro, pequeñas y medianas empresas (MAGE) basado en las TIC en el municipio de Soacha Cundinamarca, desde la óptica de la Especialización en Gerencia de Proyectos, ha permitido desarrollar las habilidades y conocimientos que se adquirieron en las aulas de clase, trayendo los saberes de la teoría a la práctica, con esto se proporciona una interiorización, asimilación, concientización de la realidad de cómo se proyectan, lideran y crean los proyectos.

Adicionalmente, la importancia de tener o fomentar las capacidades y habilidades para ejercer un buen liderazgo, que no basta ser un jefe si no evolucionar al siguiente nivel, pasar a ser un Coaching empresarial, permitiendo y fomentando trabajar en equipo para el logro de los resultados esperados.

En el trabajo de campo que se realizó mediante entrevistas y encuestas a varios empresarios del municipio de Soacha, se evidenció que a pesar de las problemáticas que se viven hoy en día como la crisis postpandemia del COVID 19, la guerra en Ucrania, la crisis de los contenedores, la crisis económica mundial, la devaluación del peso colombiano, entre otros, se han creado nuevos negocios entre los cuales más del 70% manifiestan estar interesados en adquirir los servicios del MAGE con la finalidad de administrar eficaz y eficientemente sus negocios para conseguir control de todas las operaciones, poder de toma de decisiones, rendimiento y liquidez.

## 4.2 Evaluación de los impactos

En el proceso de la Sistematización, se evidenciaron varios impactos los cuales se evalúan a continuación en la siguiente tabla.

**Tabla 5**

*Evaluación de impactos de la sistematización*

Impactos	1	2	3	4	5
Mejorar condiciones de calidad de los productos y servicios.					X
Mejora de procesos.					X
Administración más eficiente.					X
Manejo eficiente de la información.					X
Poder de toma de decisiones.					X
Innovación.					X

Tabla 5. Esta es la evaluación de los impactos de la sistematización en donde el impacto más bajo es 1 y el impacto más alto es 5. Autoría propia.

Como se puede evidenciar en la Tabla 5. los impactos de la sistematización son favorables para el desarrollo del MAGE en las micro, pequeñas y medianas empresas en el Municipio de Soacha.

### **4.3 Lecciones aprendidas**

- Algunos comerciantes en el municipio de Soacha desconfían o desconocen las herramientas que proporciona las TIC.
- Algunos comerciantes aseguran haber sido víctimas de estafas por parte de supuestos clientes, que por medio de las plataformas de transacciones de divisas como NEQUI, Bancolombia o Daviplata, a la hora de recibir el pago del producto o servicio ofrecido falseaban la información de los pagos realizados a su favor.
- La ponencia en el evento de ciencias empresariales brindó la oportunidad de mejorar la presente sistematización.
- La oportunidad de trabajar en equipo con profesionales de diferentes áreas y el consecuente enriquecimiento de los resultados obtenidos.
- Al utilizar los conocimientos y herramientas que se adquirieron en la Especialización de Gerencia de Proyectos se da cuenta que el modelo de asesoría para la gestión de las micro, pequeñas y medianas empresas (MAGE) basado en las TIC en el municipio de Soacha Cundinamarca es viable.

### **4.4 Recomendaciones**

- Es necesario una carta de presentación emitida por la UNIMINUTO para realizar las entrevistas y encuestas con el fin de generar confianza con los comerciantes seleccionados para el proceso de recolección de información.
- La importancia de crear un lazo con la comunidad para poder desarrollar de manera más efectiva, los procesos de apoyo, de investigación y en general de enriquecimiento de saberes específicos.

- Mantener la continuidad en los procesos que se desarrollan en la comunidad, especialmente en la Especialización en Gerencia de Proyectos, independientemente de la afectación de los cambios por causa de las cohortes académicas.



## Conclusiones

De acuerdo con la información obtenida y aquí presentada, las necesidades de todas estas micro, pequeñas y medianas empresas son evidentes y la propuesta de poder mejorar sus condiciones de competitividad y resultados económicos y financieros, conlleva a que haya de manera directa, un mejoramiento en las condiciones de vida de los empresarios, sus familias y empleados, producto directamente de una mejora en su desempeño como empresas, gracias al logro de mejores resultados especialmente en el campo financiero, como la suma de los mejores desempeños en calidad productividad y marketing.

El MAGE es viable desarrollarlo el municipio de Soacha, Cundinamarca, dado el crecimiento del comercio y la creación de nuevos negocios, en donde un 70% de los comerciantes aseguran querer adquirir el MAGE.

La sistematización brinda la oportunidad de llevar los conocimientos adquiridos en las aulas de clases a la práctica, esto permite adquirir experiencia en cuanto a cómo se proyectan, lideran y se crean los proyectos.

Un porcentaje de los comerciantes del municipio de Soacha manifiestan no tener conocimiento de que herramientas TIC les permitan administrar y acrecentar los beneficios de sus negocios, lo que representa una oportunidad para la finalidad del proyecto.

## Referencias

- Alcaldía de Soacha. (2021). *ECONOMÍA*. Obtenido de Soacha nuestro municipio:  
<https://www.alcaldiasoacha.gov.co/NuestroMunicipio/Paginas/Economia.aspx>
- Balart, C. (22 de August de 2018). *Una mirada histórica del impacto de las TIC en la sociedad del conocimiento en el contexto nacional actual | Contextos: Estudios de Humanidades y Ciencias Sociales*. Recuperado el 28 de May de 2022, de Revistas Umce Chile:  
<http://revistas.umce.cl/index.php/contextos/article/view/1386>
- Castellanos, e. a. (20 de Agosto de 2016). Importancia de las TIC para la competitividad de las Pymes en Colombia. *Puente Revista Científica*, 10(1), 93-99. Obtenido de <https://doi-org.ezproxy.uniminuto.edu/10.18566/puente.v10n1.a10>
- CCB. (2010). *Resultados Censo Empresarial Municipio de Soacha*. Soacha: Cámara de Comercio de Bogotá.
- Claro. (23 de mayo de 2019). *Las distancias ya no son un problema gracias a las TIC*. Obtenido de Claro Institucional: <https://www.claro.com.co/institucional/que-son-las-tic/>
- DANE. (27 de 05 de 2022). *mercado laboral - micronegocios*. Obtenido de Estadísticas por tema: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/micronegocios#:~:text=A%20nivel%20nacional%2C%20los%205.780,de%20pesos%20en%20valor%20agregado.>
- DANE. (s.f.). *Encuesta de micronegocios (EMICRON) - Históricos*. Obtenido de Departamento Administrativo Nacional de Estadística: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/micronegocios/micronegocios-historicos>
- Gutierrez, e. a. (31 de 10 de 2013). *Dimensión De La Gestión Tecnológica En Las Pymes: Perspectiva Colombiana*. Obtenido de Instituto Tecnológico de Antioquia:

file:///D:/Descargas/Dialnet-DimensionDeLaGestionTecnologicaEnLasPymes-5085571.pdf

Maldonado, E. a. (2001). *Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: Análisis comparativo* (Primera ed.). CEPAL. Obtenido de

<https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/27117/S2001704.pdf?sequence=1>

MINCIT Colombia. (05 de Junio de 2019). *Decreto 957*. Recuperado el 28 de May de 2022, de

MINCIT: <https://www.mincit.gov.co/normatividad/decretos/2019/decreto-957-por-el-cual-se-adiciona-el-capitulo-13>

Ministerio de las TIC. (1 de 12 de 2018). *Gestion TI - Gestion IT4*. Obtenido de Mintic Gestión de Información: <https://www.mintic.gov.co/gestion-ti/Gestion-IT4+/Gestion-de-Informacion/>

Sampieri, M. (2018). *Metodología de la Investigación, Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Cuenavaca, México: McGraw-Hill.