



Pedagogía y asesoramiento en la implementación de ERP (Sistema de planificación de recursos empresariales) – SIIGO (Sistema Integrado de Información Gerencial Operativo) aplicado a los micronegocios de Madrid y Mosquera

Laura Natalia Castañeda Salazar

Iván Ferney Cristancho Suarez

Diego Alejandro Galeano Téllez

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Cundinamarca

Sede Funza (Cundinamarca)

Programa Administración de Empresas

julio de 2022

Pedagogía y asesoramiento en la implementación de ERP – SIIGO
aplicado a los micronegocios de Madrid y Mosquera

Laura Natalia Castañeda Salazar

Iván Ferney Cristancho Suarez

Diego Alejandro Galeano Téllez

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de Administrador
de Empresas

Asesor(a)

Deisy Juliana Sierra Rodríguez

Melissa Correa Vélez

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Cundinamarca

Sede Funza (Cundinamarca)

Programa Administración de Empresas

julio de 2022

Dedicatoria

En este proceso académico que culminamos fueron varias las personas y factores que participaron en esta obtención de conocimientos y quienes aportaron con su apoyo, su dedicación y enseñanza, generando los buenos resultados en nuestra evolución profesional.

En un primer lugar agradecemos a aquél ser Supremo que desde nuestra creencia religiosa nos acogemos y quien nos permitió llegar a este punto culminante del proceso universitario; en segundo lugar, pero no menos importante, dedicamos este trabajo a nuestras familias, los cuales siempre creyeron en nosotros y nos brindaron buenos consejos y fortalezas en los momentos de dudas o cansancio; en tercer lugar lo dedicamos a nuestros docentes y a todo el equipo universitario, porque gracias a su dedicación y paciencia, nos otorgaron

sus conocimientos y todas la
herramientas necesarias para llegar a
buen término nuestro ciclo educativo
y ante todo nos motivaron amar esta
profesión.

Sin estos factores unidos, no hubiera
sido posible llegar a este punto y ser lo
que somos ahora; en esta misma
dedicatoria y como muestra de un
agradecimiento continuo, nos
comprometemos llevar siempre en alto
el ejercicio de nuestra profesión.

Agradecimientos

Expresamos nuestros más sinceros agradecimientos a Dios por permitirnos culminar este proceso de formación académica y por darnos la sabiduría y conocimiento en cuanto a lo personal y profesional.

En especial a todos los micro negociantes que contribuyeron a la realización de este proyecto, aportando con sus conocimientos cada una de sus experiencias durante el proceso de acompañamiento de los diferentes negocios de Natalia Fonseca, María Fernanda Erazo, Carlos Merchán, Sandra Lorena López Salcedo, María Audelina Sánchez Rozo, Ana Jazmín Cañón, Omaira Rodríguez, Luisa Fernández, Jenny Castañeda.

En la realización y ejecución en el acompañamiento por parte de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, para el desarrollo del proyecto y la disposición para formar futuros administradores.

A las docentes Deisy Sierra y Melissa Correa, por aportar de sus conocimientos y brindar asesoramientos para el desarrollo exitoso de este gran proyecto.

Contenido

RESUMEN	17
<i>PALABRAS CLAVE</i>	17
ABSTRACT	18
INTRODUCCIÓN	19
CAPÍTULO I	20
1.2 OBJETIVOS	22
<i>1.2.1 Objetivo General</i>	22
1.2.2 OBJETIVO ESPECÍFICOS	23
1.3 JUSTIFICACIÓN	23
1.4 ALCANCE	26
CAPITULO II.....	26
2. MARCO TEÓRICO	26
2.1. OBJETIVOS ERP	28
2.2. EVOLUCIÓN DE LOS ERP	28
CAPITULO III	34
3. MARCO METODOLÓGICO	34
3.1. ENFOQUE.....	35
3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN	36
3.3 POBLACIÓN:	39
3.4 MUESTRA:	40
3.4.1 LOXEL- COSMÉTICOS Y ACCESORIOS	41
3.4.2 NUTRICIÓN BIENESTAR AS	42
3.4.3 COMERCIALIZADORA JJV	43
3.4.4 DIC22 ASEO Y CONSTRUCCIÓN SAS	44

3.4.5 LOS FRUVEROS.....	45
3.4.6 RODRIMER.....	46
3.4.7 EPA KERATINAS	47
3.4.8 DETALLES & SORPRESAS J&M.....	48
3.4.9 FARMA VIDA MOSQUERA.....	49
3.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	50
3.5.1 CONSIDERACIONES ÉTICAS	50
3.5.2 IMPLEMENTACIÓN DE TÉCNICAS	51
3.5.3 INSTRUMENTO - ENCUESTA	52
3.5.4 INSTRUMENTO - MEFI.....	53
3.5.5 INSTRUMENTO DE ANÁLISIS – PESTEL	55
3.5.6 INSTRUMENTO DE ANÁLISIS - FODA	55
CAPITULO IV	57
4. ANÁLISIS DE RESULTADOS	57
4.1 APLICACIÓN ODOO.....	58
4.2 APLICACIÓN ENCUESTA	59
4.3 PREGUNTAS APLICADAS AL CUESTIONARIO	59
4.4 ANÁLISIS DE CUESTIONARIO.....	63
4.6 RESULTADOS DE DIAGNÓSTICO DE LA ENCUESTA.....	72
4.7 PLAN DE TRABAJO MICRONEGOCIOS	91
4.8 ANÁLISIS PLAN DE ATENCIÓN FACILITADOR 1	92
4.9 ANÁLISIS PLAN DE ATENCIÓN FACILITADOR 2	94
4.10 ANÁLISIS PLAN DE ATENCIÓN FACILITADOR 3	95
4.11 SOCIALIZACIÓN PLAN DE ATENCIÓN	96
4.13 ANÁLISIS GENERAL DE LAS MATRICES MEFI	110
4.14 SEGUNDA ENCUESTA DE CONOCIMIENTOS DE LOS MICRO NEGOCIANTES	111
4.15 PREGUNTAS APLICADAS AL SEGUNDO CUESTIONARIO	111

4.16 ANÁLISIS FINAL ENCUESTA N°2	123
4.17 ANÁLISIS MATRIZ PESTEL	123
4.18 ANÁLISIS MATRIZ PESTEL	126
4.19 ANÁLISIS MATRIZ FODA	126
4.19 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	130
4.20 ANÁLISIS CAPACITACIÓN SIIGO	131
4.20.1 Análisis facilitador 1:	131
4.20.2 Análisis facilitador 2:	133
4.20.3 Análisis facilitador 3:	133
CAPITULO V	135
5. Conclusiones	135
6. RECOMENDACIONES	137
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	138
8. ANEXOS	140
8.1 AVISO DE PRIVACIDAD Y AUTORIZACIÓN DE DATOS PERSONALES 2022	140

Lista de anexos

Anexo 1. Formato De Autorización De Datos	145
Anexo 2. Socialización Plan De Atención Dic22 Aseo Y Construcción Sas.....	145
Anexo 3. Aspectos Hallados En El Plan De Atención Dic22 Aseo Y Construcción Sas .	145
Anexo 4. Socialización Plan De Atención Los Fruveros	146
Anexo 5. Aspectos Hallados En El Plan De Atención Los Fruveros.....	146
Anexo 6. Socialización Plan De Atención Rodrimer	147
Anexo 7. Aspectos Hallados En El Plan De Atención Rodrimer.....	147
Anexo 8. Socialización Plan De Atención Cosméticos Loxel Y Accesorios.....	148
Anexo 9. Aspectos Hallados En El Plan De Atención Cosméticos Loxel Y Accesorios..	148
Anexo 10. Socialización Plan De Atención Comercializadora Jjv	149
Anexo 11. Aspectos Hallados En El Plan De Atención Comercializadora Jjv	149
Anexo 12. Socialización Plan De Atención Bienestar Y Nutrición As.....	150
Anexo 13. Aspectos Hallados En El Plan De Atención Bienestar Y Nutrición As	150
Anexo 14. Socialización Plan De Atención Detalles Y Sorpresas J&M.....	151
Anexo 15. Aspectos Hallados En El Plan De Atención Detalles Y Sorpresas J&M	151
Anexo 16. Socialización Plan De Atención Epa Keratinas	152
Anexo 17. Aspectos Hallados En El Plan De Atención Epa Keratinas.....	152
Anexo 18. Socialización Plan De Atención Farma Vida Mosquera.....	153

Anexo 19. Aspectos Hallados En El Plan De Atención Farma Vida Mosquera	153
Anexo 20. Formato De Encuesta: https://Forms.Office.Com/R/Hupdkky38y	153
Anexo 21. Formato De Encuesta: https://Forms.Office.Com/R/Xv35p2hpq1	157
Anexo 22. Capacitación Cosméticos Loxel Y Accesorios	158
Anexo 23. Capacitación Siigo Cosméticos Loxel Y Accesorios	159
Anexo 24. Características Sobre Siigo Cosméticos Loxel Y Accesorios.....	159
Anexo 25. Implementación Sobre Herramienta Siigo Cosméticos Loxel Y Accesorios ..	160
Anexo 26. Capacitación Nutrición Y Bienestar As	160
Anexo 27. Beneficios Nutrición Y Bienestar As.....	161
Anexo 28. Capacitación Comercializadora Jjv	161
Anexo 29. Información Siigo - Comercializadora Jjv.....	162
Anexo 30. Capacitación Siigo Detalles Y Sorpresas J´M	162
Anexo 31. Información Siigo Detalles Y Sorpresas J´M	163
Anexo 32. Beneficios Siigo Detalles Y Sorpresas J´M.....	163
Anexo 33. Capacitación Siigo Epa Keratinas.....	164
Anexo 34. Elección De Siigo Epa Keratinas.....	164
Anexo 35. Beneficios Siigo Epa Keratinas	165

Lista de gráficos

Gráfico 1. Representación de las compañías en mano de obra	30
Gráfico 2. Pregunta 25. ¿Que herramientas tecnológicas maneja el propietario?	63
Gráfico 3. Pregunta 28. ¿En qué sector económico se encuentra su negocio?.....	64
Gráfico 4. Pregunta 30. ¿Su negocio ha utilizado nuevas tecnologías o herramientas para mejorar los procesos, procesos, productos o servicios ofrecidos en los últimos 2 años?.....	65
Gráfico 5. Pregunta 31. ¿En Su negocio elaboran un plan y metas de trabajo?.....	65
Gráfico 6. Pregunta 33. ¿Cuenta con un inventario donde registre las entradas y salidas de sus productos o insumos?	66
Gráfico 7. Pregunta 37. ¿Tiene alguna base de clientes con información importante sobre ellos, como dirección, correo y fecha de cumpleaños?	66
Gráfico 8. Pregunta 41. ¿Lleva cuentas de las ganancias que obtiene el micronegocio?.....	67
Gráfico 9. Pregunta 42. ¿Cuánto es su promedio actual de ganancias semanalmente?	68
Gráfico 10. Pregunta 43. ¿Lleva cuentas de los gastos que genera el micronegocio?	68
Gráfico 11. Pregunta 44. ¿Sabe cuánto tiene que vender y a qué precio para cubrir todos sus costos y gastos?	69
Gráfico 12. Pregunta 48. ¿Cuánto tiempo lleva con el micronegocio?	70
Gráfico 13. Pregunta 60. ¿Tiene estados financieros y contables de su negocio?	70
Gráfico 14. Pregunta 66. ¿En qué temas está interesado en recibir asesorías o acompañamiento y formación o capacitación?.....	71

Gráfico 15. Pregunta 5. Encuesta 2. ¿Cuánto tiempo lleva el micronegocio?	113
Gráfico 16. Pregunta 7. Encuesta 2. ¿Su Negocio ha utilizado herramientas como ERP (Siigo) para mejorar los procesos, productos o servicios ofrecidos en los últimos 2 años?	113
Gráfico 17. Pregunta 8. Encuesta 2. ¿Conoce que es sistema ERP?	114
Gráfico 18. Pregunta 9. Encuesta 2. ¿Conoce que sistemas de ERP le brindan ventajas a su micronegocio?	115
Gráfico 19. Pregunta 10. Encuesta 2 ¿Conoce el programa Siigo?	115
Gráfico 20. Pregunta 1. Encuesta 2 ¿Sabía que siigo tiene módulos gratuitos que le benefician su micronegocio?	116
Gráfico 21. Pregunta 12. Encuesta 2 ¿Qué módulos de siigo es de su interés?	117
Gráfico. 22. Pregunta 13. Encuesta 2 ¿Sabía que Siigo es un programa que puede manejar desde su dispositivo móvil?	117
Gráfico 23. Pregunta 1. Encuesta 2 ¿Cómo califica usted el programa Siigo?	118
Gráfico 24. Pregunta 15. Encuesta 2 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los módulos profesionales de Siigo?	119
Gráfico 25. Pregunta 16. Encuesta 2 ¿Considera que las herramientas que brinda Siigo son?	119
Gráfico 26. Pregunta 17. Encuesta 2 ¿Instalaría el programa Siigo para mejorar los procesos?	120
Gráfico 27. Pregunta 18. Encuesta 2 ¿Recomendaría el programa Siigo?	121

Gráfico 28. Pregunta 19. Encuesta 2 ¿Qué tan satisfecho fue para usted conocer del programa Siigo?..... 121

Gráfico 29. Pregunta 20. Encuesta 2 ¿En escala de 1 a 5 donde 1 es la calificación más baja y 5 es la calificación más alta cómo calificaría la información suministrada por el facilitador respecto al programa Siigo? 122

Lista de figuras

Figura 1. Ubicación Loxel- Cosméticos Y Accesorios	42
Figura 2. Ubicación Nutrición Bienestar As	43
Figura 3. Ubicación Comercializadora Jjv	44
Figura 4. Ubicación Dic22 Aseo Y Construcción Sas.....	45
Figura 5. Ubicación Los Fruveros	46
Figura 6. Ubicación Rodrimer	47
Figura 7. Ubicación Epa Keratinas.....	47
Figura 8. Ubicación Detalles & Sorpresas J&M	48
Figura 9. Ubicación Farma Vida Mosquera	49
Figura 10. Matriz Foda.....	56
Figura 11. Programa Odoo	58
Figura 12. Micronegocio Dic22 Aseo Y Construcción Sas	73
Figura 13. Plan De Atención Dic22 Aseo Y Construcción Sas	74
Figura 14. Micronegocio Los Fruveros	75
Figura 15. Plan De Atención Los Fruveros	76
Figura 16. Micronegocio Rodrimer	77
Figura 17. Plan De Atención Rodrimer	78
Figura 18. Micronegocio Cosméticos Loxel Y Accesorios.....	79

Figura 19. Plan De Atención Cosméticos Loxel Y Accesorios.....	80
Figura 20. Micronegocio Comercializadora Jjv	81
Figura 21. Plan De Atención Comercializadora Jjv	82
Figura 22. Micronegocio Nutrición Y Bienestar As.....	83
Figura 23. Plan De Atención Nutrición Y Bienestar Sas	84
Figura 24. Micronegocio Detalles & Sorpresas J&M	85
Figura 25. Plan De Atención Detalles & Sorpresas J&M	86
Figura 26. Micronegocio Farma Vida Mosquera	87
Figura 27. Plan De Atención Farma Vida Mosquera	88
Figura 28. Micronegocio Epa Keratinas Mosquera.....	89
Figura 29. Plan De Atención Epa Keratinas Mosquera.....	90

Lista de tablas

Tabla 1. Periodo De Evolución De Los Sistemas ERP	29
Tabla 2. Investigación De Enfoque	38
Tabla 3. Micro Negociantes Seleccionados.....	57
Tabla 4. Cronograma De Asesoramiento N° 1	91
Tabla 5. Cronograma De Asesoramiento N° 2.....	93
Tabla 6. Cronograma De Asesoramiento N° 3.....	95
Tabla 7. Análisis MEFI Cosméticos Loxel Y Accesorios– Facilitador 1	100
Tabla 8. Análisis MEFI Bienestar Y Nutrición As– Facilitador 1	101
Tabla 9. Análisis MEFI Comercializadora Jjv– Facilitador 1	102
Tabla 10. Análisis MEFI Epa Keratinas– Facilitador 2.....	103
Tabla 11. Análisis MEFI Detalles Y Sorpresas J&M– Facilitador 2	104
Tabla 12. Análisis MEFI Farma Vida Mosquera– Facilitador 2	105
Tabla 13. Análisis MEFI Dic22 Aseo Y Construcción Sas – Facilitador 3	107
Tabla 14. Análisis MEFI Los Fruveros– Facilitador 3.....	108
Tabla 15. Análisis MEFI Rodrimer– Facilitador 3.....	110
Tabla 16. Matriz PESTEL	123
Tabla 17. Matriz FODA	127

Resumen

Esta investigación tuvo como fin proponer alternativas para el uso de las herramientas sistemáticas como es el caso de SIIGO, esta es utilizada para un mejor uso en el manejo de información por medio de la organización y control de los procesos manejados en los diferentes negocios, de manera didáctica en cuanto al manejo y manipulación de la misma con una facilidad amigable para cualquier tipo de persona que esté dispuesta a sistematizar un negocio. El planteamiento que promueve este ERP está basado a la información de cada uno de los micronegocios de manera que puedan cumplir con los objetivos generados en el desarrollo de sus actividades diarias, para dar inicio en el cumplimiento y desarrollo se sugiere cambiar el tipo de técnica que utilizan los micro negociantes en el día a día, apoyándose en las dinámicas como capacitaciones e información de las ERP para el mejoramiento de acuerdo a su necesidad.

La metodología del sistema ERP hace que se genere una amplia estructuración en los procesos que ayuden a generar estrategias en cuanto a sus funciones interactivas que fácilmente se pueda interactuar y comprender a los diferentes prototipos de la aplicación basados a técnicas en gestión empresarial.

De acuerdo a lo anterior se propuso brindar una herramienta como SIIGO para el soporte de la toma de decisiones y soluciones, destacando los diversos criterios para la mejora y el buen manejo de la información, finalmente incluiremos diversas fuentes en las referencias bibliográficas o sitios web con el propósito de poder ingresar a diferentes tipos de información.

Palabras clave

SIIGO, ERP, herramienta sistemática, tecnología

Abstract

The purpose of this research was to propose alternatives for the use of systematic tools, using approaches regarding the information of micro-businesses in such a way that they can meet the objectives generated in the development of their activities. In order to comply and develop, it is suggested to change the type of technique used by micro-businessmen on a day-to-day basis, relying on dynamics such as training and information from the ERP for improvement according to their needs.

The methodology of the ERP system generates a broad structure in the processes that help generate strategies in terms of its interactive functions that can easily interact and understand the different prototypes of the application based on business management techniques.

According to the above, it was proposed to provide a tool such as SIIGO to support decision-making and solutions, highlighting the various criteria for the improvement and good management of information, finally we will include various sources in the bibliographic references or websites with the purpose of being able to access different types of information.

Introducción

Los micronegocios buscan generar un impacto positivo en la economía para ello es necesario apoyarse de los beneficios para la automatización de los procesos, en este caso es grato saber que algunas de las ventajas que estos pueden obtener se basan en el buen manejo del tiempo, mayor control y efectividad en la información interna de los negocios para una mejor trazabilidad de sus procesos por medio de las herramientas sistemáticas.

De acuerdo con (Melo, 2018):

La tecnología en los negocios es una necesidad creciente, a medida que pasa el tiempo, el mundo de los negocios es cada vez más tecnológico, la innovación nutre a los propietarios, y como la tecnología crea el camino apropiado para el desarrollo de la innovación, por lo que podemos decir que los negocios necesitan de la tecnología para mantenerse. (p.1)

Con el punto de vista dado, es importante aclarar que en la actualidad los micronegocios en los municipios de Mosquera y Madrid Cundinamarca, poco exploran y reconocen los diferentes tipos de herramientas sistemáticas para un mayor uso de sus actividades, como emprendedores no cuentan con el mayor conocimiento para poder entrar en el mundo de la era digital, generando en los negocios un deficiente control y seguimiento en cuanto a sus ingresos, costos y gastos.

Por otro lado, como menciona (Cruz, 2020)

La verdadera sistematización se trata de crear un procedimiento de funcionamiento estable que sepa lo que se deba hacer, tenga una manera de hacerlo y haga el trabajo. cuando tiene un negocio verdaderamente sistematizado, libera más tiempo para concentrarse en los aspectos más

importantes de su negocio, como el marketing, la estrategia y la creación de productos. (p.6)

Por lo general la gran mayoría de emprendedores tienden a fracasar debido que no implementan herramientas sistemáticas, es de vital importancia que las personas dueñas de los negocios logren gestionar mejor su tiempo para el desarrollo de otras actividades con el fin de optimizar procesos y lograr resultados eficientes. Los micro negociantes pueden realizar una inversión en un ERP, pues estas facilitan diferentes aportes en cuanto a la planeación y toma de decisiones con base al desarrollo de sus servicios o productos, que garanticen mayor productividad de acuerdo a sus necesidades.

El Software ERP genera beneficios para el desarrollo de funciones o actividades, es un sistema integrado con tecnología que potencializa la productividad logrando un mejor dominio y conocimiento en los negocios. Es importante aclarar que solo uno de los nueve (9) micronegocios ha implementado un sistema para un control básico de la información, aun así, ocasiona dificultades para alcanzar las metas y objetivos propuestos, por eso es fundamental incorporar un sistema de gestión que ayude a mejorar las diferentes actividades que se presentan a diario.

Lo que se pretende con este proyecto es brindar una alternativa tecnológica para los micro negociantes de tal manera que genere un impacto positivo en cuanto aspectos contables, financieros, ventas y productivo.

CAPÍTULO I

En el presente capítulo se dará a conocer la problemática evidenciada de los nueve (9) micro negociantes seleccionados, encontrando algunas debilidades como desconocimiento en las herramientas sistemáticas, mal manejo del tiempo, control de inventarios y deficiente administración en cuantos, a los costos y gastos, lo que se pretende

con este proyecto es brindar una alternativa tecnológica que se ajuste a las necesidades de los negocios para el fortalecimiento de los procesos internos.

1. El problema

1.1 Planteamiento del problema

De acuerdo a la clasificación de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, establecidas en el decreto 957 del 05 de junio del 2019 en el capítulo No. 13, teniendo en cuenta los diferentes criterios acordes a las ventas brutas y los ingresos causados en las actividades ordinarias anuales, el nivel de ingreso debe determinar el tamaño empresarial de acuerdo al sector económico en el que se encuentre enfocado. Los micronegocios se definen por las actividades anuales clasificados en tres rangos como el sector manufacturero, servicios y comercio con un valor de ingresos desde 811 hasta 1535 millones.

¿Por qué se decide asesorar en micronegocios? Por medio del programa otorgado por la Corporación Minuto De Dios, se decide seleccionar este tipo de modalidad como opción de grado, teniendo en cuenta los 60 micronegocios otorgados por la universidad en una base de datos gestionada por las alcaldías de los municipios de Madrid y Mosquera Cundinamarca, la idea de este trabajo es fortalecer los nueve (9) micronegocios que llevan poco tiempo realizando sus actividades económicas. Como reto a la nueva modalidad mencionada anteriormente y ante los conocimientos generados en el proceso de la formación se toma la decisión de asesorar a estos micronegocios con el fin de cumplir los objetivos propuestos.

Según (Argote, 2022).

El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane) asegura que para el cuarto trimestre del 2021 el número de micronegocios disminuyó 2,4% si se compara con el mismo periodo del 2020. Sin embargo, el personal ocupado en las unidades económicas tuvo un crecimiento de 0,4% y los ingresos ascendieron 35,3%. (Pag.1)

De acuerdo a los datos suministrados por el Dane se evidencia la disminución de micronegocios detectando diferentes causales que posiblemente dieron al cierre de sus actividades, existen algunos factores que pueden influir en el fracaso o cierre de los negocios, por falta de conocimiento y capacitaciones en temas de emprendimiento en cuanto a la sistematización y manejo de los negocios.

Los micro negociantes han tenido una disminución en sus actividades económicas ocasionando el cierre total de sus instalaciones comerciales, debido a que son negocios que llevan muy poco tiempo en el mercado y no cumplen con los requisitos de ley, presentan dificultades por los bajos ingresos y la falta de control en el manejo financiero, una de las posibles causales puede ser por desconocimiento en el uso de las herramientas tecnológicas, tal vez, creen que esta representan un alto costo en la operación.

Una de las afectaciones importantes que se pueden presentar en este tipo de negocios, es el desconocimiento en el valor del producto o servicio, análisis de las necesidades de posibles prospectos, objetivos no realistas en el desarrollo de sus metas, mal control en las existencias de los inventarios, deficiencia en cuanto a la planeación, poca educación financiera, mala estrategia de fidelización de clientes y no manejo de facturación

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Brindar un asesoramiento tecnológico de ERP (Sistema de planificación de recursos empresariales) – SIIGO (Sistema Integrado de Información Gerencial Operativo) que solucione y facilite las actividades necesarias de los micronegocios permitiendo el registro de las operaciones y un mejor control de los procesos.

1.2.2 Objetivo Específicos

- Diagnosticar las necesidades para la implementación de herramientas sistemáticas en cada uno de los micro negociantes.
- Generar capacitaciones que fortalezcan el conocimiento sobre la herramienta SIIGO.
- Evidenciar las ventajas que puede tener el micro negociante con el uso de la tecnología en temas como la contabilidad, inventarios, facturación electrónica entre otros.

1.3 Justificación

Este proyecto es necesario para poder guiar a aquellos emprendedores que no tienen base en administración y manejo de herramientas informáticas, para un adecuado uso de imagen dentro de sus negocios. No hay datos concisos que determinen la cantidad de micronegocios que existen en Madrid Cundinamarca y municipios aledaños, por tal motivo es una de las problemáticas más importantes en las que se debe trabajar y censurar la confianza de los mismos con el fin de cumplir con los requerimientos estipulados por la ley.

Los medios tecnológicos impulsan a los micro negociantes a innovar cada día en sus negocios, teniendo la posibilidad de destacarse para el crecimiento y el adecuado uso de la tecnología, obteniendo beneficios de manera especializada para la preparación de las problemáticas que se presenten en la actualidad.

El valor comercial genera capacidades para el desarrollo competitivo, involucrando dimensionar de manera adecuada estrategias en aplicaciones ofimáticas que generen seguridad para el interés del negocio.

La transformación digital no solo abarca grandes empresas, sino que también las pymes o micronegocios, hay que despertar el sentido por conocer, explorar, implementar tecnologías que faciliten los procesos como la herramienta SIIGO, la cual ayuda a automatizar los diferentes procesos en la simplificación que ejerce los emprendedores, de tal manera que logre centralizar la información en cualquier dispositivo electrónico como puede ser el celular, tablet, computadora, entre otros.

Se evidencia el poco conocimiento que poseen los microempresarios de los municipios de Mosquera y Madrid Cundinamarca, en cuanto a las herramientas tecnológicas que facilitan las actividades diarias, como los tramites y compromisos tributarios a los que se deben enfrentar diariamente, ante esta situación los microempresarios deben diseñar estrategias para cumplir con los compromisos legales ante las entidades estatales. La herramienta que permite cumplir con las actividades es el Software contable SIIGO Nube.

Es importante que los micro negociantes se adapten a la transformación digital logrando una mejor planeación y organización de sus negocios, siendo posible trabajar de manera tranquila y eficiente sin ninguna complicación. La ventaja que ofrece esta herramienta ofimática permitiendo ser amigable en el momento que es utilizada e implementada en cada uno de los negocios.

De acuerdo con (SIIGO, 2018)

Dentro de los aspectos positivos de la herramienta SIIGO se logra obtener un histórico de la información manejada, logrando que el micrón negociante conozca la rentabilidad de cada producto, los artículos que generan mayores ingresos y cuales son lo que mayor utilidad dejan. (p.1)

Los micro negociantes se ven en la necesidad de ser más competitivos en el mercado creando diferencia frente a su competencia, para ello requieren tomar decisiones de forma rápida y oportuna, creando estrategias comerciales atractivas con el fin de administrar los inventarios de manera adecuada, facilitando el monitoreo y el estado de cada uno de los productos o servicios. Para lograr estos factores es importante complementar diferentes funcionalidades a través de los beneficios que ofrece SIIGO, es el caso de la factura electrónica, base de datos financieros personalizadas, estados contables y modos de pago estipulados por la entidad de Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia (Dian).

Otro elemento importante es la contabilidad que determina los movimientos financieros alimentados por el software basado a la información en línea con la facilidad de recopilar documentos importantes, reduciendo labores operativas con un mejor análisis al momento de tomar decisiones. Este programa posee una configuración sencilla que permite personalizar y automatizar cada una de sus operaciones, también ayuda a calcular impuestos de manera automática incluyendo el IVA, impuesto de renta y retención en la fuente entre otros, manejando las normas NIF obligatorias en Colombia.

Para realizar este tipo de informes SIIGO permite generar diferentes formas de trazabilidad que facilitan visualizar cada uno de los movimientos financieros por medio de transacciones, dando confiabilidad a los datos suministrados en el sistema impidiendo la modificación generada mediante los reportes transaccionales.

El propósito de este proyecto es facilitar o transformar la vida de los microempresarios de acuerdo a sus necesidades, estas podrán ser suplidas permitiendo la administración del tiempo, brindando seguridad y satisfacción según a las metas planteadas por el micro negociante.

1.4 Alcance

De acuerdo a la investigación descriptiva el alcance de este proyecto es brindar un asesoramiento y capacitación a los micro negociantes para el conocimiento en el manejo e implementación de ERP o en pocas palabras basado en SIIGO, con el fin de que cada uno de los negocios escogidos obtengan el conocimiento y experiencia en el manejo de esta herramienta, este proyecto logra analizar algunas funciones y toma de decisiones de manera eficiente para un mejor manejo del tiempo.

CAPITULO II

Dando continuidad al proyecto, se hablará sobre el marco teórico basado en el sistema de información de los ERP, que permitirá el uso a los micro negociantes para un mejor manejo y control dentro sus procesos del negocio, esto con el fin de poder automatizar diferentes aspectos que garanticen la planificación en cuanto a la información.

2. Marco teórico

El presente proyecto se basó a los estudios administrativos realizado por el ingeniero Henri Fayol, quien nombro a su teoría la administración positiva, la cual se enfoca en la observación y control de los procedimientos, permitiendo diagnosticar las dificultades de las organizaciones con el fin de determinar un objetivo para un mejor direccionamiento de las empresas mediante diferentes niveles (Ramirez, 2016).

La administración positiva que estructuro Fayol, desarrollo seis grupos basados a las operaciones técnicas, comerciales, financieras, seguridad, contabilidad y administrativas, que hoy día son funcionales mediante los ERP (Enterprise Resource Planning), que permiten el funcionamiento administrativo en cualquier tipo de negocio. Las operaciones técnicas se refieren a la producción, fabricación y transformación de un producto, en cuanto a las operaciones comerciales tiene que ver con todo tipo de compras y ventas, adicional las

financieras buscan encontrar y administrar capitales, también se puede incluir que la seguridad hace parte de la protección de bienes o de personas, estos pueden ser aplicados mediante la contabilidad basados a registros contables, inventarios, balances entre otros por último las operaciones administrativas tienen como finalidad prevenir, organizar, planear y coordinar mediante un control en los procedimientos (Ramirez, 2016). Estas operaciones nombradas son importantes para todo tipo de empresas o negocio los cuales permiten generar diagnósticos de acuerdo a las problemáticas. (p.139-140)

De acuerdo a Fuster, Hormigo, Joana y Rodríguez (2011),

Definen que un ERP es un sistema de información que permite a la organización gestionar sus recursos de forma eficiente y eficaz. Ofreciendo una solución total e integrada, que cubre las necesidades de procesamiento de la información y que fluye a lo largo de la organización, soportando una visión orientada a los procesos de las organizaciones. (p.4)

Según Gallardo Fuentes, González Andrades y Tapia Saez (2003),

los sistemas ERP, se definen como un sistema global de planificación de los recursos y de gestión de la información, que de forma estructurada puede satisfacer la demanda de las necesidades de gestión de la empresa, permitiéndoles evaluar, implementar, automatizar, integrar y gestionar de forma eficiente las diferentes operaciones que se presenten. (p.4)

Los autores describen la importancia de esta herramienta, este sistema integrado permite mejorar los procesos de la organización, simplifica tareas de los empleados, ejerce un control sobre la información, ayuda a que las funciones se desempeñen forma eficiente y facilita el análisis de la información para la toma de las decisiones.

2.1. Objetivos ERP

El sistema de ERP es muy extensivo debido que depende de muchos servicios que interconectan a varias aplicaciones y de la misma manera automatizan procesos que permitan integrar las diversas áreas, con el objetivo de llevar información en tiempo real de cada una de las operaciones, un ERP es un software que ayuda a la diversa funcionalidad de las actividades capaces de adecuarse según a las necesidades de tal manera que genere calidad en la información.

La recolección de datos adopta características de acuerdo a la semiestructura que maneja el negocio, basado a la investigación teórica con el fin de implementar técnicas que se pueda utilizar en la tecnología, generando una etapa analítica en las empresas para mantenerse al mismo nivel de los competidores, que garantice el desarrollo y control para un mejor resultado, el propósito de la gestión para los negocios es estandarizar y centralizar los procesos de manera detallada, generando un análisis objetivo que incluye diferentes factores.

2.2. Evolución de los ERP

La evolución de los conceptos tratada hasta el momento, el salto del concepto de MRP al concepto de ERP (Enterprise Resource Planning) no es una mera ampliación de las áreas departamentales cubiertas. Se trata de establecer un sistema de información que funcione como columna vertebral de las decisiones tomadas en la empresa. Según Delgado y Marín (2000), una de las principales claves para entender la expansión de los sistemas integrados es la difusión de la cultura RP (Resource Planning) en la empresa, es decir, la cultura de trabajo en base a una planificación de las necesidades de recursos previa y un control de la evolución del consumo de recursos.

La tecnología ha tenido un avance significativo en las organizaciones logrando formarlas a qué permanezcan en constante actualización de sus procesos apoyándose en las herramientas sistemáticas. En un futuro los sistemas ERP serán más inteligentes y mejorarán la productividad de las compañías de tal manera que los procesos sean desarrollados y controlados por sistemas que permitan el cumplimiento asertivo de una tarea determinada en la compañía.

Tabla 1.

Periodo De Evolución De Los Sistemas ERP

Sistema	Necesidad de negocio	Ambitos de aplicación	Tecnología
MRP	Eficiencia	Gestión de inventario planificación y control de la producción.	Computadores Mainframe procesamiento batch sistemas financieros de ficheros tradicionales.
MRP-II	Eficiencia y eficacia e integración con el sistema de producción.	Extensión a toda empresa de manufactura	Mainframes procesamiento en tiempo real. Sistemas gestores de base de datos (relacional).
ERP	Eficiencia (principalmente del back office) eficiencia e integración de todos los sistemas de la organización.	Extensión a todos los sistemas de la empresa.	Mainframes microcomputadores, red de cliente, procesamiento distribuido, gestión del conocimiento.
ERP-II	Eficiencia, eficacia e integración dentro de y entre empresas.	Extensión al exterior de la empresa relación con el cliente y el proveedor.	Sistema cliente, servidor de computación distribuida tecnología internet(servicios web, intranets, extranets).
ERP ACTUAL	Eficiencia , eficacia e integración de los nuevos servicios m-commerce.	Toda la organización se extiende a otras organizaciones (Socios, clientes, proveedores)	Internet, arquitectura, sitios web, red sin hilos, gestión de conocimiento.
ERP FUTURO	Eficiencia eficacia e integración de los nuevos servicios m-commerce.	Toda la organización y sus componentes de la cadena de valor, así como otras organizaciones m-commerce.	Internet, arquitectura más abierta, red sin hilos, dispositivos móviles, inteligencia artificial, cloud computing.

Tabla 1. Evolución histórica de los sistemas de información software contable - elaboración propia

Por otro lado, Martínez (2005):

El diccionario de la APICS *Producción Americana y Control de Inventario Sociedad*, define el MRP como un método para la planificación efectiva de

todos los recursos de una compañía de fabricación. La necesidad de este tipo de herramientas se vio reforzada por la evolución en las exigencias del mercado, debido a la creciente importancia del plazo de entrega y de la amplitud de gama como factores competitivos. En este escenario, las compañías se vieron obligadas a replantear sus sistemas productivos y a implantar modelos de fabricación *Just in Time*. Atrás quedaba el modelo de mejora tradicional basado en la automatización de procesos. En los años 40 y 50, entre un 40% y un 60% de los costes empresariales estaban relacionados con la mano de obra; a principios de los 90 muchas compañías se encontraron con una situación en la que los costes de materiales suponían entre un 60% y un 70% de sus costes, mientras que el coste de mano de obra bajaba a un 10 o un 20%. (p. 67-68)

Gráfico 1.

Representación de las compañías en mano de obra



Nota. El gráfico representa la inversión de las compañías década de los años 50. Fuente. (elaboración propia 2022).

Analizando los datos de la gráfica 1 (Representación de las compañías en mano de obra), se puede concluir lo siguiente: La mano de obra representaba una gran inversión para las compañías de la década de los 50, estas tenían que destinar recursos para el pago de los empleados los cuales estaban entre 40% y un 60%.

En los años 90 el costo que representaba una gran inversión para las compañías, estaba enfocado a las materias primas, necesarias para la producción del producto final, la inversión era aproximadamente entre un 60% y 70%.

Con la llegada e implementación de los ERP a las industrias el porcentaje que era destinado para el pago de mano de obra, se disminuyó entre 10% y 20%

(Maria del Rosario Guerra de la Espriella, 2011) dice que “Para finales de 2006 aún no se podía afirmar que en Colombia existiera una verdadera apropiación de TIC. En efecto, a pesar de los avances alcanzados en el período 2002-2006, Colombia se encontraba en una posición media-baja a nivel internacional, con respecto a la implementación y el aprovechamiento de las TIC. Es de saber que Colombia no estaba preparada para promover y desarrollar el acceso a las tecnologías de la información y la comunicación por falta de cultura, nivel educativo y capacitación, debido a las decisiones políticas de la época no permitían acceder a las herramientas tecnológicas.

Según lo indicado (Maria del Rosario Guerra de la Espriella, 2011)

El entonces Ministerio de Comunicaciones, en el marco de la agenda de cooperación técnica de la Agencia de Cooperación de los Estados Unidos (USAID, por sus iniciales en inglés) elaboró un diagnóstico del país en materia de la institucionalidad del sector de telecomunicaciones. En el informe final de dicha consultoría (Usaid, 2007) se planteó que el retraso del país en materia de apropiación de TIC obedecía a diversos factores, que iban

desde el mismo arreglo institucional existente hasta la falta de una cultura orientada hacia el uso de las TIC. (p. 20)

A consecuencia del diagnóstico se establece, el cambio de prioridades en cuanto a las comunicaciones y las funciones que generaron el uso de las TIC, tomando medidas de reformar la entidad como Ministerio de Tecnologías de la Información.

Por otro lado (Maria del Rosario Guerra de la Espriella, 2011)

Dice que “La protección de los derechos de los usuarios, de cara a las importantes innovaciones tecnológicas y de mercado, en entornos convergentes es un imperativo. En mercados como el colombiano, en los que el número de usuarios de estos servicios ha crecido a tasas de dos dígitos en la última década, es mucho más probable que ellos vean infringidos sus derechos en la relación contractual que entablan con los proveedores. De ahí lo planteado en el numeral cuarto de la Ley 1341 como principio orientador, según el cual: “El Estado velará por la adecuada protección de los derechos de los usuarios de las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones, así como por el cumplimiento de los derechos y deberes derivados del Hábeas Data, asociados a la prestación del servicio. Para tal efecto, los proveedores y/u operadores directos deberán prestar sus servicios a precios de mercado y utilidad razonable, en los niveles de calidad establecidos en los títulos habilitantes o, en su defecto, dentro de los rangos que certifiquen las entidades competentes e idóneas en la materia y con información clara, transparente, necesaria, veraz y anterior, simultánea y de todas maneras oportuna para que los usuarios tomen sus decisiones”. (p. 29)

Por medio de las necesidades, se logra que los usuarios optimicen y protejan la información personal en el marco legal, para evitar duplicidad y afectación de los datos que vulneren los derechos del ciudadano.

De acuerdo con la (Universidad Autónoma del Estado de México, 2016)

Para el componente tecnológico de una estrategia de negocios, las empresas deben considerar al hardware (equipos y dispositivos), al software (programas y datos) y al recurso humano especializado. Una empresa debe invertir en estos elementos de manera estratégica y debe tomar decisiones importantes acerca de ellos. (p. 2)

Con este planteamiento se reconoce la importancia de la tecnología y del ser humano, de acuerdo a las necesidades de la organización es importante la adquisición de equipos como inversión inicial, brindando los diversos beneficios para el micronegocio, gracias a estos factores los avances tecnológicos como lo son los ERP que ayudan a experimentar potencialmente la funcionalidad en el rendimiento y la ejecución de diferentes actividades. Otras herramientas que pueden resultar útiles son software para administración, planeación, manejo de riesgos y control de transacciones. Para llegar a este objetivo es importante la capacitación tecnológica orientada a las necesidades específicas que requiere un emprendedor, con el fin de mejorar las ideas de negocio de acuerdo a los recursos que se tengan proyectados.

Según la (Universidad Autónoma del Estado de México, 2016)

Un emprendedor es aquel que asume el riesgo de iniciar un negocio o empresa propia cuyo objetivo es la venta de un producto o servicio, así como obtener una utilidad en la operación. En los negocios, el riesgo está directamente relacionado con la incertidumbre que emerge de la inversión en

un producto o servicio sin el 100% de seguridad de venta o utilidad. Para la construcción de un entorno optimo es importante considerar elementos tecnológicos como la herramienta SIIGO para los micronegocios ubicados en los municipios de Madrid y Mosquera Cundinamarca, promoviendo a la competencia directa o indirectamente en la creación de nuevos procesos.

(p. 5)

Por otro lado (Maria del Pilar Sabogal, 2018)

Dice que, al no existir una contabilidad sistematizada, no se cuenta con la información en tiempo real, lo cual es una herramienta necesaria para garantizar la optimización en las operaciones, el control de las mismas y la integración de la información entre las diferentes áreas de una empresa.

(p. 14)

Por lo descrito anteriormente es importante tener una trazabilidad en cada uno de los procesos que garanticen la manipulación de información adecuada, brindando un mejor análisis que permita el beneficio de esta herramienta, lo que hace productivo al negocio en cuanto a sus costos, ingresos y gastos para el manejo de cada una de sus actividades.

CAPITULO III

3. Marco metodológico

En este capítulo se hablará sobre el marco metodológico basado en la investigación teórica para la implementación de técnicas y procedimientos que se van aplicar a los nueve (9) micro negociantes, con el fin de analizar la problemática que estos presentan, de esta manera diagnosticar el factor más relevante de los negocios de Madrid y Mosquera Cundinamarca.

Para este proyecto se pretende incentivar a los micro negociantes de Mosquera y Madrid Cundinamarca, para el uso e implementación de las herramientas o plataformas ERP (Sistema de planificación de recursos empresariales) para la optimización de los procesos internos de cada uno de los negocios, en el desarrollo metodológico se ha seleccionado una investigación tipo cuantitativa descriptiva.

Según (Kerlinger y Lee, 1999) a través de estudios descriptivos los investigadores descubren nuevos significados, describen lo que existe, determinan la frecuencia con la que sucede algo y categorizan la información. Los resultados de la investigación descriptiva incluyen la descripción de conceptos, la identificación de las relaciones y el desarrollo de hipótesis que sirven como base para la futura investigación cuantitativa.

Para el desarrollo del estudio metodológico en el que se da enfoque de tipo descriptivo cuantitativo, definiendo la población y análisis de la muestra en cuanto a la información recolectada y la verificación de los mismos que ayudará a guiar los diferentes procesos en un orden con la causal del problema.

3.1. Enfoque

La investigación cuantitativa se basa, en gran medida, en números para presentar los datos, realizar el muestreo y proporcionar estimaciones de validez y fiabilidad de la prueba. Los números normalmente están acompañados por palabras extrañas e irreconocibles y por símbolos, incluso más extraños y se manipulan por medio de algo denominado estadística. Como si fuese magia, la estadística lleva a conclusiones. A menudo los lectores de investigación prefieren simplemente saltarse cualquier cosa relacionada con la estadística. En palabras de un especialista prominente en medición educativa: «para la mayoría de los educadores, la mera contemplación del término «estadística» evoca imágenes similares a una plaga bubónica y la abolición del trabajo indefinido» (Popham, 1981, p. 66).

Si bien es cierto se va a realizar una investigación cuantitativa y cualitativa para este proceso se debe tener un punto de partida, orientada a identificar la diferente hipótesis relacionada a las situaciones propuestas entre las variables encontradas para los nueve (9) micro negociantes. Por esta razón se va a utilizar como estrategia las encuestas como tipo de investigación para la recopilación de datos con el fin de poder hallar la muestra facilitando el diseño del cuestionario acorde al anexo 28 para los negocios seleccionados.

El análisis cuantitativo ayuda a diversificar la evidencia recopilada y analizar si los métodos a utilizar son adecuados para los micronegocios, cabe recalcar que se tendrán en cuenta de manera predeterminada aquellas preguntas cerradas y en alguna de estas abiertas, lo que ayudara a simplificar de manera estadística la encuesta generada en Google Forms facilitando visualizar la puntuación en cuanto a la satisfacción y conocimiento basado a la realidad y a las necesidades.

Toda problemática tiene una causa y efecto que debe ser investigada mediante una buena gestión de actividades, ampliando la variedad de técnicas de manera detallada y generando un cambio en los resultados de acuerdo al comportamiento. De esta manera la recopilación de datos necesarios para dar respuesta a la problemática va relacionada al análisis adecuado por medio de la observación, recolección de datos y conocimiento, arrojando derivaciones que serán analizados y diagnosticados mediante comparaciones.

3.2 Tipo de investigación

En este proyecto de grado se realiza una investigación descriptiva por medio de actividades investigativas permitiendo identificar las habilidades y conocimientos técnicos de los micro negociantes para el funcionamiento apropiado de los negocios, la metodología que se realiza en esta investigación es de carácter descriptivo Carlos Sabino define la investigación en su obra como el proceso de la investigación (1992) “el tipo de

investigación que tiene como objetivo describir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utiliza criterios sistemáticos que permiten establecer la estructura o el comportamiento de los fenómenos en estudio, proporcionando información sistemática y comparable con la de otras fuentes” (Martínez, 2018).

La investigación está basada por diferentes procesos sistemáticos, críticos y empíricos que generan el análisis de acuerdo a un problema estableciendo un resultado que ayuda a conocer información enfocada a las necesidades de manera cuantitativa, las variables nos arrojan los diferentes comportamientos en el que se evidencian los procesos de las actividades establecidas por los negocios. La idea de este proyecto en cuanto a la investigación es empezar con el desarrollo, conociendo las necesidades de los micronegocios y con el fin de estudiar y plantear fundamentos que ayuden a generalizar y profundizar las diferentes circunstancias contempladas para el mejoramiento de la problemática, requiriendo diferentes herramientas o métodos de investigación que ayuden a abordar estadísticas según a los estudios que contemplen los análisis.

Tabla 2.

Investigación De Enfoque

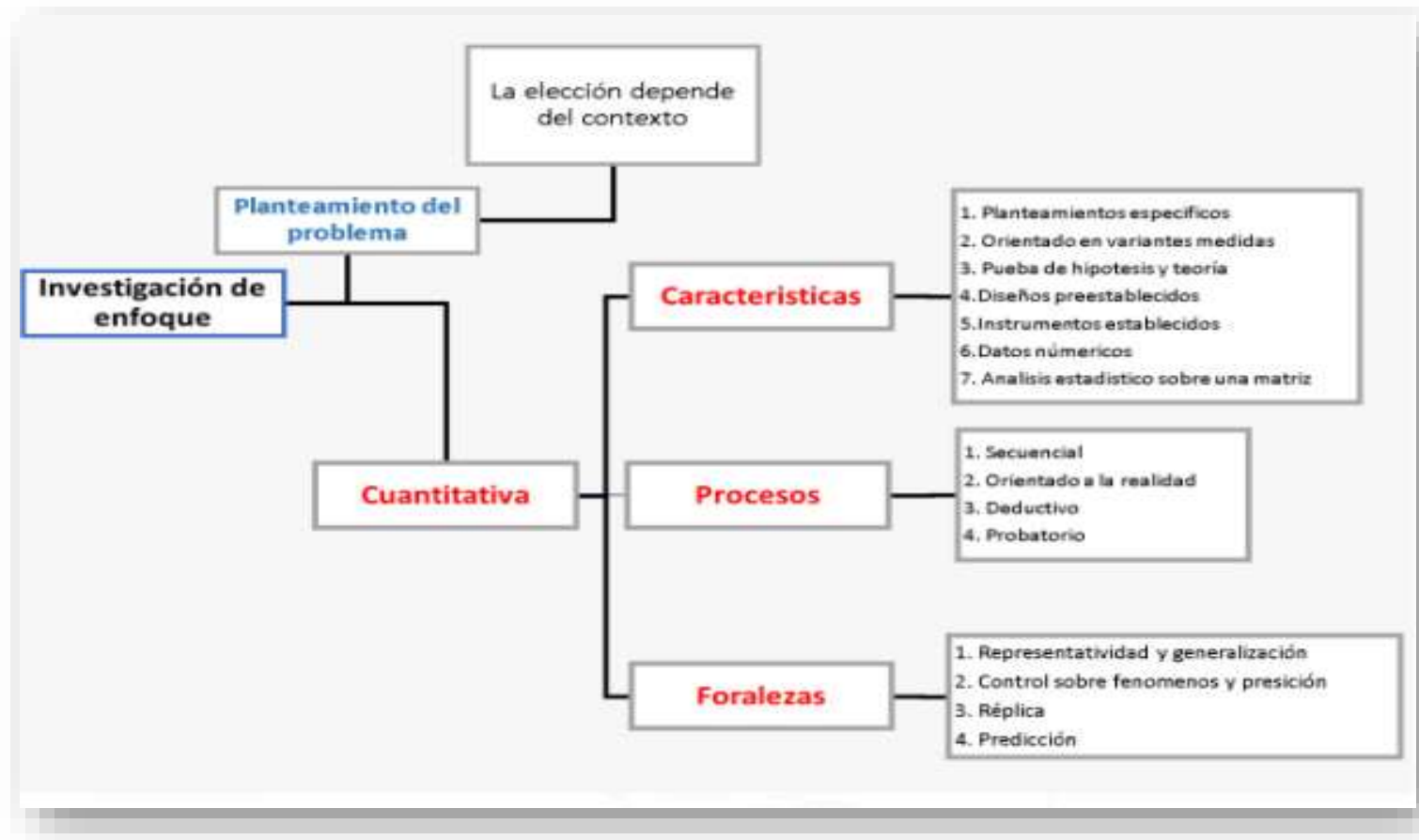


Tabla 2. Investigación basada al planteamiento del problema Fuente: (Elaboración propia 20

Para la realización de la investigación cuantitativa en el que se representa de manera organizada y secuencial, las diferentes suposiciones que se puede evidenciar en los pasos y el orden en el que se trabaja y se define ciertas etapas vinculadas a los objetivos que pretende esta investigación, ayudando a construir una perspectiva teórica que determinen variables de los casos hallados en la problemática, como por ejemplo el lugar y el tiempo en el que analizan las diferentes mediciones estadísticas concluyendo determinar el número de negocios en una zona geográfica, comprobando los métodos que nos arroja la población.

3.3 Población:

Para el año 2021 en Colombia se estima que hay 5.756.537 micronegocios distribuidos en 24 departamentos del país información suministrada por el Dane, en el departamento de Cundinamarca existen aproximada mente 385.687 micronegocios activos de los cuales el objeto de estudio corresponde a los que se encuentran ubicados en el municipio de Madrid y Mosquera Cundinamarca con un promedio de 6.649 emprendimientos.

Según (Raisirys González , 2008)

La población en sentido demográfico, es un conjunto de individuos (todos los habitantes de un país). Además, se estudia la estructura interna, la dinámica y su distribución sobre el espacio de las poblaciones humanas y las leyes que rigen estos fenómenos. (p. 16)

La población a la cual corresponde esta investigación está basada a los micro negociantes de los municipios de Madrid y Mosquera Cundinamarca, en el que se fundamentan en algunas características similares objetivas a la investigación, el análisis documental tiene como propósito evaluar de manera coherente la problemática hallada por el desconocimiento en herramientas ERP, es necesario contar con la opinión y participación

de los dueños de negocio con el fin de conocer la perspectiva para la implementación de programas como SIIGO.

3.4 Muestra:

En este estudio se tomará un muestreo aleatoriamente estratificado, estos micronegocios presentan diferentes condiciones, si bien es cierto que existen 6.649 micronegocios entre los municipios de Madrid y Mosquera Cundinamarca, no todos están interesados en recibir un asesoramiento en diferentes aspectos para el mejoramiento de sus proyectos. El programa MD micronegocios junto con las alcaldías de Madrid y Mosquera adelantaron una base de datos de propietarios que están interesados en iniciar un proceso de acompañamiento en diferentes temas.

Se seleccionaron nueve (9) micronegocios de la base de datos compartida estos representan una muestra pequeña, por ende, no se aplica ninguna fórmula para hallar el tamaño de la muestra ya que los resultados que arrojan son 100% confiables, dentro de sus aspectos encontramos que son negocios que están operando en el mercado en un periodo no mayor a 2 años quienes se describen a continuación, Los Fruveros, Loxel- cosméticos y accesorios, Nutrición Bienestar AS, Comercializadora JJV, Dic22 Aseo y Construcción SAS, Rodrimer, Epa Keratinas, Detalles & Sorpresas J&M, Farma Vida Mosquera, en el que se recolecta información necesaria para los diferentes análisis desarrollados basados a fuentes directas que definen el estudio de la muestra la cual es determinada por la Corporación Universitaria Minuto de Dios. La implementación de la encuesta fue enfocada al sistema ERP basados a los negocios nombrados y ubicados en los dos municipios, estos fueron seleccionados como prueba piloto ejecutada para la encuesta asegurando la correcta interpretación de los participantes con el fin de proponer mejoras en los negocios. Es

importante conocer el nivel de información que tienen los micro negociantes sobre herramientas ERP (SIIGO), con el fin de obtener un análisis preciso del estudio.

Según (Raisirys González , 2008) para el análisis de datos de proyectos de investigación, deben sintetizarse en muchos casos, el conjunto de sujetos con características semejantes, sometidos al estudio y agrupados con la denominación de la muestra. Por lo tanto, la muestra juega un papel muy importante en la investigación; puesto que representa la conducta del universo y de ella se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuarán la medición y la observación de las variables que serán estudiada por el investigador.

A continuación, se realizará una breve descripción de los micro negociantes seleccionados durante este proceso

3.4.1 Loxel- cosméticos y accesorios

Escuchar el termino cosméticos es muy común en la actualidad, pero sus inicios son basados a la civilización Egipcia, la belleza es tema que ha despertado interés en la sociedad, es así que despertó una idea negocio en el municipio de Madrid Cundinamarca, el cual cuenta con dos sedes en este momento, la primera sede está en el centro del municipio aproximadamente desde el 2019, la segunda se encuentra ubicada en el barrio Sosiego cuyas puertas abren aproximadamente en el año 2020, la propietaria de este emprendimiento es la señora Sandra Lorena López, quien residente en el municipio hace varios años. En un principio el emprendimiento solo contaba con una sede, debido a su gran acogida se toma la decisión de abrir una nueva sede, en estos dos negocios se comercializa productos de belleza y tocador para cuidado personal de las personas.

Figura 1.

Ubicación Loxel- cosméticos y accesorios



Figura 1. En esta figura se identifica el lugar donde se encuentra establecido el negocio Loxel cosméticos y accesorios.

3.4.2 Nutrición Bienestar AS

El cuerpo humano necesita de macronutrientes esenciales para su funcionamiento, en ocasiones son obtenidos en porcentajes bajos en los alimentos, las organizaciones han visto un gran oportunidad de negocio en la producción de productos nutricionales y suplementos alimenticios, este emprendimiento se encuentra ubicado el municipio de Madrid Cundinamarca, este no cuenta con una sede propia por el momento, la gestión se desarrolla desde el apartamento de la señora María Audelina Sánchez Roza en el conjunto residencial la prosperidad aproximadamente desde hace un poco más de un año, en este negocio se distribuyen productos de la compañía OMNILIFE multinacional mexicana de productos nutricionales y suplementos alimenticios pionera en la suplementación líquida, dentro de sus productos tiene una línea de bebidas de varios tipos refrescantes, hidratantes, de control de peso y línea de belleza, para dar conocer su emprendimiento utiliza redes sociales, participa de ferias, utiliza publicidad impresa y mediante eventos de la compañía.

Figura 2.

Ubicación Nutrición Bienestar AS



Figura 2. La figura provee el lugar donde se encuentra establecido el micronegocio Nutrición Bienestar AS.

3.4.3 Comercializadora JJV

El emprendimiento se encuentra ubicado en el municipio de Madrid de Cundinamarca, en la urbanización sauces en el local establecimiento comercial, tienda, taller o fabrica está ubicado en la casa de la propietaria del negocio, la señora Ana Jazmín Cañón genero su emprendimiento como alternativa económica en la búsqueda de generar ingresos adiciones fuera del trabajo con el que cuenta, su propietaria emprendió esta idea para el año 2020 buscando generar dinero adicional para los gastos de su familia y porque no buscar una independencia en futuro, en su micronegocio se comercializa prendas de vestir de diferentes tallas, colores y para distintos clientes, para poder satisfacer las necesidades de sus clientes el micronegocio cuenta con diferentes proveedores quienes se encargan de proporcionar al propietario diferentes alternativas en cuanto a precios y calidad en busca de impactar positivamente los diferentes gustos de sus consumidores.

Figura 3.*Ubicación Comercializadora JJV*

Figura 3. En esta figura se identifica el lugar donde se encuentra establecido el negocio Comercializadora JJV.

3.4.4 Dic22 Aseo y Construcción SAS

Este negocio no cuenta con un lugar o sitio establecido debido que está enfocado a la prestación de servicios de aseo en las instalaciones de sus clientes tanto en el municipio de Madrid como en Bogotá, su representante María Fernanda Eraso Moncayo, lleva más de tres años ampliando el micronegocio en cuanto a mantenimiento, conservación, provisión de personal y presentación estandarizada de bienes e inmuebles. Sus actividades específicas es el suministro del recurso humano, construcción de obras de ingeniería civil, comercialización de productos de construcción, instalaciones eléctricas, terminación y acabados de edificios y obras. Ofrece servicios generales en función de las necesidades específicas de cada usuario, adoptando los métodos más desarrollados en el ámbito de la construcción de acuerdo al entorno.

Figura 4.

Ubicación Dic22 aseos y construcción SAS



Figura 4. La figura provee el lugar donde se encuentra establecido el micronegocio Dic22 Aseo y Construcción SAS.

3.4.5 Los Fruveros

No tiene un sitio específico debido que los productos son comercializados por medio de un vehículo, por parte de la propietaria Natalia Katherine Fonseca Sesquilé, en el municipio de Madrid Cundinamarca, en el que brinda a la comunidad variedad de productos agrícolas de calidad, contribuyendo con el bienestar, por medio de estrategias comerciales contribuye al desplazamiento de los artículos en perfectas condiciones con el fin de ampliar la capacidad de infraestructura con el fin de generar mayor compra de materia prima y expandir a los diferentes canales de ventas a los diferentes hogares de la zona.

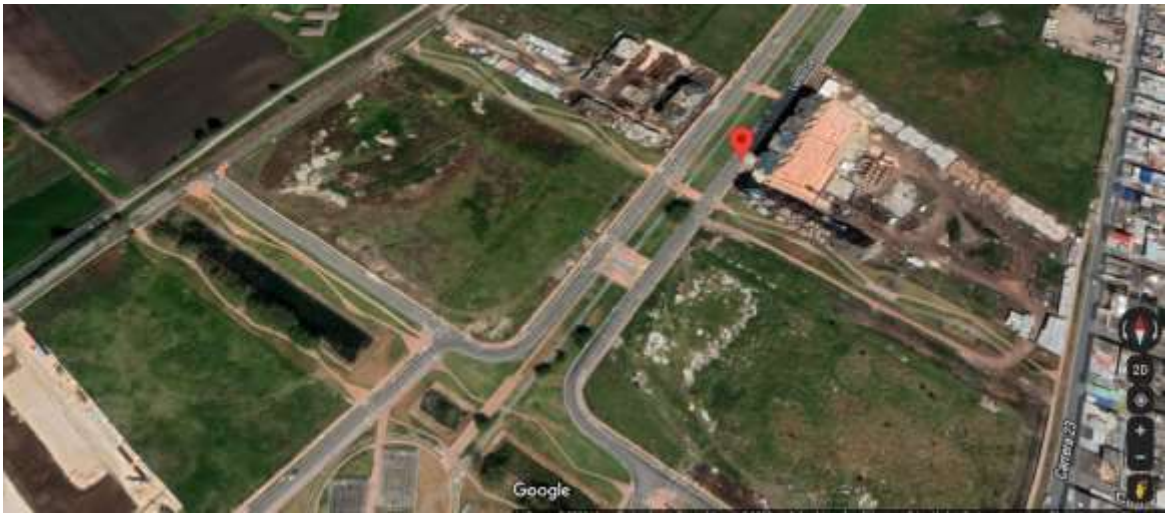
Figura 5.*Ubicación Los Fruveros*

Figura 5. En esta figura se identifica el lugar donde se encuentra establecido el negocio los Fruveros.

3.4.6 Rodrimer

El micronegocio está basado a paneles solares por parte de su propietario Carlos Alfredo Merchán Rodríguez, este se encuentra ubicado en el municipio de Madrid Cundinamarca, el cual se fundamenta en los procesos de compra y de acuerdo a la decisión del cliente, la energía influye en la energía renovable, ésta proporciona calor mediante espejos de tal manera que los rayos de sol se concentren en alcanzar temperaturas hasta más de 1000°C generando vapor, lo que hace que genere electricidad por medio de los colectores solares térmicos los cuales son aprovechados por edificios e instalaciones adversas.

Figura 6.

Ubicación Rodrimer



Figura 6. La figura provee el lugar donde se encuentra establecido el micronegocio Rodrimer.

3.4.7 Epa Keratinas

Es un emprendimiento que nace como motivación de la marca de las Keratinas de Epa Colombia actualmente está ubicado en Mosquera Cundinamarca, este negocio es administrado por la señorita Luisa Fernández. El micronegocio actualmente se dedica a la venta de productos de belleza y presta el servicio de Keratinas a domicilio. Las Keratinas de Epa Colombia son el 100% libre de formol y amoniaco, y no genera horribles consecuencias, y mucho menos perjudica la salud. Así mismo, los principales componentes son aminoácidos, vitaminas esenciales y aceite de cacay; reconocidos por restaurar, reparar y rellenar tu fibra capilar.

Figura 7.

Ubicación Epa Keratinas



Figura 7. En esta figura se identifica el lugar donde se encuentra establecido el negocio Epa Keratinas.

3.4.8 Detalles & Sorpresas J&M

Este negocio que nace a raíz de la crisis mundial por el virus Covid-19, es un micronegocio que actualmente está ubicado en Madrid Cundinamarca, este negocio es administrado por la señorita Jenny Fernández. El negocio actualmente se dedica a la venta de detalles para épocas especiales como (día de madres, día de padres, cumpleaños, aniversarios etc.) es un negocio que ha tenido un crecimiento notable gracias al apoyo de sus familiares y al buen manejo de sus redes sociales. Los detalles sorpresas han tenido un progreso y hoy en día es uno de los servicios más utilizados por la sencillez y calidez de sus productos. Detalles y Sorpresas J&M son creadores de sus propios diseños y trabajan con el fin de cumplir a cabalidad la satisfacción de cada uno de sus clientes prospectos.

Figura 8.

Ubicación Detalles & Sorpresas J&M



Figura 8. La figura provee el lugar donde se encuentra establecido el micronegocio Detalles & Sorpresas J&M.

3.4.9 Farma Vida Mosquera

Es un negocio local constituido por hace más de 8 años, es un emprendimiento que nace a raíz de los estudios y conocimientos de la señora Omaira Rodríguez, ya que gracias a sus estudios farmacéuticos se decide a crear su propio micronegocio con el fin de suplir necesidades de salud de los habitantes del sector de Mosquera. Actualmente opera en el sector de villa nueva y cuenta con un negocio posicionado estratégicamente su principal razón y por qué se decide crear este negocio es porque las droguerías actualmente tienen una gran importancia para el sector farmacéutico como canal de distribución.

Figura 9.

Ubicación Farma Vida Mosquera

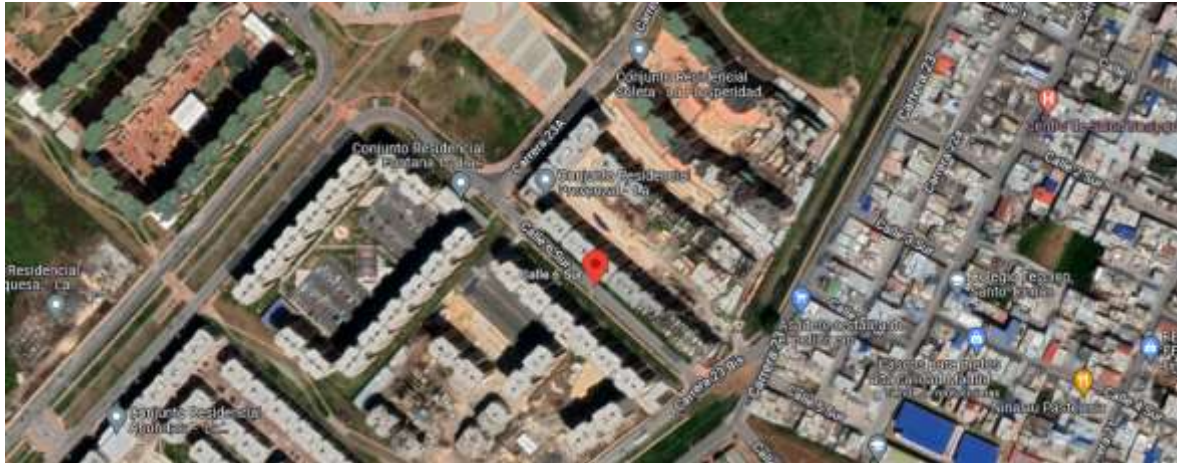


Figura 9. En esta figura se identifica el lugar donde se encuentra establecido el negocio Farma Vida Mosquera.

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.5.1 Consideraciones éticas

La presente investigación se rige bajo la ética que forma al negociante para que el mismo pueda proceder de manera proactiva y correcta ante las distintas situaciones que se presenten en su diario vivir, precisamente esta investigación salvaguarda el conocimiento intelectual de los autores, citándolos apropiadamente, respetando la ética de sus pensamientos, brindando derechos al autor, ya que esto impacta en la formación educativa se nos inculca la ética, durante el proceso académico realizado en los últimos años se trabajó este aspecto importante el cual no se dejó en el olvido.

Según (Lisbeth Katerine Inguillay Gagnay, Silvia Lorena Tercero Chicaiza, José López Aguirre, 2019)

Quienes se apoyan en el autor (Egg, 1992) la investigación es “un procedimiento reflexivo, sistemático, controlado y crítico que tiene por finalidad descubrir o interpretar los hechos y fenómenos, relaciones y leyes de un determinado ámbito de la realidad una búsqueda de hechos, un camino

para conocer la realidad, un procedimiento para conocer verdades parciales o, mejor, para descubrir no falsedades parciales”. (p.4)

Para el desarrollo del trabajo de grado se hizo uso de la ética de los autores citados en el proyecto, respetando los pensamientos de los mismos y garantizando el buen uso de la privacidad y confidencialidad de la información. Es importante inculcar la ética de la investigación científica, definiendo y delimitando con exactitud cuando se encuentra ante una mala conducta que pueda perjudicar los resultados finales de la investigación (Miranda, 2013).

Para este proyecto, se consideró de manera apropiada a las personas dueñas de negocios en el diligenciamiento y consentimiento de la información privada con el fin de ser utilizado sus nombres para el análisis de la investigación para un fin educativo. En este caso se realizan las pertinentes referencias y citas logrando tener una información verídica y evitando incurrir en el reglamento interno de la Corporación Universitaria Minuto de Dios.

3.5.2 Implementación de técnicas

Las herramientas de investigación son unas series de estrategias, que permiten obtener información necesaria para diagnosticar las fuentes sobre las problemáticas identificadas, recalando la justificación por medio de encuestas y matrices, también sirven para saber las condiciones reales de cada uno de los negocios, en el que se emplean métodos con un uso sistemático mediante los datos obtenidos durante el proceso de acompañamiento, identificando oportunidades de mejora y fortalezas encontradas, posibles amenazas tanto internas como externas como una guía para los propietarios en la implementación de estrategias útiles que aporten en el fortalecimiento de los micronegocios.

De acuerdo a (Sandín, 2003)

El cual indica que, en lugar de clasificar los tipos de validez, Messick (1989) propone recolectar diferentes tipos de evidencias con base al uso y objetivos del instrumento, entre ellas la evidencia del contenido, del constructor y su valor predictivo. Además, debe tenerse en cuenta que la validez no es una propiedad intrínseca de los instrumentos, sino que dependerá del objetivo de la medición, la población y el contexto de aplicación, por lo que un instrumento puede ser válido para un grupo en particular, pero no para otros. (p.23)

Las técnicas empleadas para recolección de la información fueron basadas de manera documental, obteniendo diferentes resultados de acuerdo a la investigación recopilada de forma ordenada, dando continuidad se inicia con el proceso implementando la primera técnica que se describen en el siguiente párrafo.

3.5.3 Instrumento - Encuesta

El elemento utilizado es la encuesta que cumple con la función como elemento inicial ante la investigación descriptiva, para la recolección de datos previamente estructurada por la universidad y con el objetivo de obtener las diferentes características o condiciones, que presenten la creación de un registro sobre los nueve (9) micro negociantes al momento de realizar las encuestas, la primera cuenta con 66 y la segunda con 20 preguntas abiertas y cerradas, se aplica en línea y con previa programación acordada entre las dos partes, del 01 de abril al 30 de junio del año 2022. Esto ayuda a la cuantificación en el análisis del texto para la interpretación de las respuestas, orientadas a los propietarios de los negocios con la finalidad de diagnosticar e identificar el acompañamiento necesario para la reactivación de los negocios. Se trabajó con el fin de reducir el tiempo y recolectar

información de datos que nos genere un muestreo, la clasificación o tabulación de los resultados genera un proceso más ágil en cuanto a la información proporcionada considerando oportunidades ante lo requerido.

Al generar confiabilidad en cuanto a las variables que permite la realización de estudios en una población, ayuda a crear una precisión obteniendo resultados en diferentes procesos para el mejoramiento y control de los errores que puede presentar el trabajo.

Contribuyendo al proceso investigativo en el que se logra obtener resultados representativos en la reducción de tiempo considerando sitios y lugares seleccionados para el estudio, este tipo de muestra refleja las diferencias o similitudes que existen entre los micronegocios, teniendo en cuenta las características de cada uno de estos generando recursos de acuerdo a las necesidades para lograr una calidad en los datos según al trabajo realizado, se deja como evidencia el link de la encuesta a realizar sujeta a cada uno de los negociantes.

Anexo 28: Link encuesta: <https://forms.office.com/r/HuPdkky38Y>

Realizada la encuesta y de acuerdo al diagnóstico arrojado de la misma se procede con la ejecución de la matriz MEFI para las nueve (9) micro negociantes, con la segunda técnica se pretende analizar el entorno interno de cada uno de los negocios.

3.5.4 Instrumento - MEFI

La Matriz de evaluación del factor interno (MEFI) su creador David, Fred R. (2003), el cual define los pasos se deben desarrollar para llevar a cabo esta herramienta, la que permite la formulación de un proyecto y logra evaluar las fortalezas y debilidades principales en las áreas funcionales de una empresa, al igual que proporciona una base para identificar y evaluar las relaciones entre estas áreas, una matriz MEFI se elabora en cinco pasos:

1. Enumere los factores internos clave identificados en el proceso de auditoría interna. Utilice un total de diez a 20 factores internos, incluyendo tanto fortalezas como debilidades. Elabore primero una lista de las fortalezas y después de las debilidades. Sea lo más específico posible, usando porcentajes, índices y cifras comparativas.
2. Asigne un valor que vaya de 0.0 (sin importancia) a 1.0 (muy importante) a cada factor. El valor asignado a determinado factor indica la importancia relativa del factor para que sea exitoso en la industria de la empresa. Sin importar si un factor clave es una fortaleza o una debilidad interna, los factores considerados como aquellos que producen los mayores efectos en el rendimiento de la empresa deben recibir los valores más altos. La sumatoria de todos los valores debe ser igual a 1.0.
3. Asigne una clasificación de uno a cuatro a cada factor para indicar si dicho factor representa una debilidad mayor (clasificación de uno), una debilidad menor (clasificación de dos), una fortaleza menor (clasificación de tres) o una fortaleza mayor (clasificación de cuatro). Observe que las fortalezas deben recibir una clasificación de cuatro o tres y las debilidades deben recibir una clasificación de uno o dos. De este modo, las clasificaciones se basan en la empresa, mientras que los valores del paso dos se basan en la industria.
4. Multiplique el valor de cada factor por su clasificación para determinar un valor ponderado para cada variable.
5. Sume los valores ponderados de cada variable para determinar el valor ponderado total de la empresa.

6. Los puntajes de valor muy por debajo de 2.5 caracterizan a las empresas que son débiles internamente, mientras que los puntajes muy por arriba de 2.5 indican una posición interna sólida.

La idea de esta matriz es velar por el factor crítico del éxito basados al favorecimiento local y el crecimiento de cada uno de los micronegocios, el avance que estos obtienen por medio del control y la productividad por medio del mercado y el manejo interno, como el equipo de trabajo que cumple a cabalidad según a las necesidades de los clientes y la segmentación de cada uno.

3.5.5 Instrumento de análisis – PESTEL

Para determinar los factores macroeconómicos externos se utiliza la matriz PESTEL, de manera positiva y negativa para dar a conocer las ventajas y desventajas de los micro negociantes evaluados. Esta metodología se trabaja para conocer las diferentes situaciones y determinar un plan estratégico para cada uno de los micronegocios.

En este caso es importante conocer los factores políticos, económicos, social, tecnológico, ambiental y legal, al finalizar la recolección de datos se podrá identificar los diferentes factores con mayor garantía en las actividades económicas de los negociantes.

3.5.6 Instrumento de análisis - FODA

En este proyecto se hará uso del análisis FODA, Steiner (1991) plantea lo siguiente. El análisis FODA es un paso crítico en el proceso de planeación. Examinar correctamente oportunidades y peligros (amenazas) futuros de una empresa, y relacionarlo en un estudio imparcial con las potencialidades (fortalezas) y debilidades de la misma representa una enorme ventaja.

Según (Alexis, 2011)

indica que el propósito esencial del análisis FODA es la generación de estrategias que permitan a la organización “conectar” sus acciones con las posibilidades (oportunidades) que puede aprovechar en su entorno externo, así como prepararse para enfrentar los peligros (amenazas), apoyándose en sus fortalezas y reduciendo el impacto negativo que pueden tener sus debilidades. (p.92)

La matriz FODA se puede representar de la siguiente manera:

Figura 10.

Matriz FODA

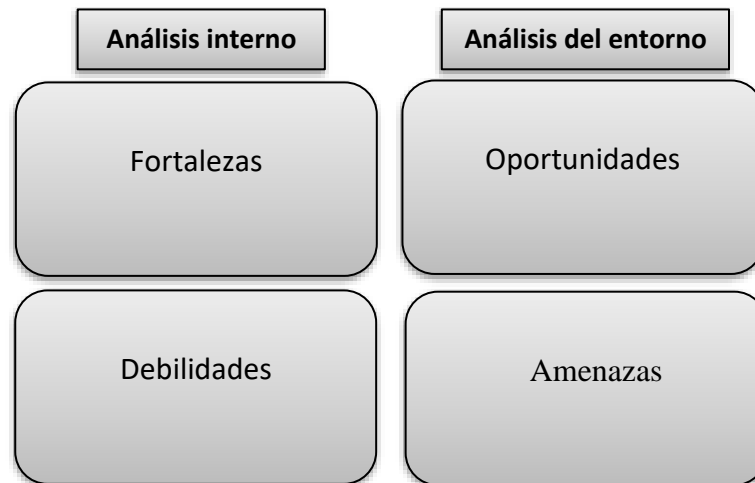


Figura 10. La presente figura permite evidenciar como se debe realizar una matriz FODA (Elaboración propia 2022)

De acuerdo el análisis de la herramienta de diagnóstico, se identificó que está evalúa los factores internos y externos de los negocios de tal manera que se pueda identificar las oportunidades y fortalezas que serán analizadas en el siguiente capítulo.

CAPITULO IV

4. Análisis de resultados

Durante este capítulo se implementa cada una de las herramientas utilizadas para el diagnóstico de los micronegocios de Madrid y Mosquera Cundinamarca, estos se dan a conocer en la tabla 4, adicionalmente se realiza un análisis de los resultados en la información arrojada bajo las herramientas de diagnóstico aplicadas.

Este proyecto de grado fue escrito con base a los nueve (9) micronegocios seleccionados de Madrid y Mosquera Cundinamarca, otorgados por la universidad Corporación Universitaria Minuto de Dios sede Funza, en el programa de acompañamiento y asesoramiento de micro negociantes, proceso en el que fueron escogidos tres negocios por estudiante bajo un listado otorgado por el programa MD micronegocios de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, estos se encuentran referenciados en la tabla 4 por cada uno de los estudiantes. Para desarrollar el diagnóstico fue necesario aplicar una encuesta diseñada por el programa MD Micronegocios, que permitió recolectar información sobre cada uno de los propietarios y a su vez de los negocios a trabajar basándose a las necesidades y fortalezas que poseen cada uno los micronegocios.

En la siguiente tabla se dan a conocer cada uno de los micro negociantes seleccionados en este proceso:

Tabla 3.

Micromercaderos Seleccionados

ID	Nombre del negocio	Municipio de residencia	Sector económico
1	Cosméticos-Loxel y accesorios	Madrid	Comercio
2	Nutrición y bienestar as	Madrid	Comercio
3	Comercializadora Jjv	Madrid	Comercio
4	Dic22 aseo y construcción sas	Madrid	Servicios
5	Rodrimer	Madrid	Industrial
6	Los Fruveros	Madrid	Agropecuario

7	Detalles & sorpresas J&M	Madrid	Servicios
8	Farma vida Mosquera	Mosquera	Servicios
9	Epa Keratinas Mosquera	Mosquera	Comercio

Tabla 3. La tabla permite identificar a que segmento pertenece cada uno de los

micronegocios.

4.1 Aplicación Odoo

Es un software que ayuda a la gestión empresarial de grandes, medianas y pequeñas empresas que permite optimizar y obtener rentabilidad de los negocios, dentro de sus módulos de la aplicación existen funcionalidades como compras, servicios de asistencia, ventas, contabilidad, facturación, recursos humanos, contribución en sitios web, amplificación de marketing, por último, personalización y desarrollo de módulos.

Gracias a su funcionalidad y características es manejado por la universidad con el fin completar el proceso de acompañamiento y fortalecimiento de los micronegocios señalados en la tabla 4, esta aplicación ayuda a abordar todas aquellas necesidades comerciales de cada negocio, aportando un diagnóstico y un plan de atención como solución en el trabajo a realizar para lograr obtener mejores resultados de manera íntegra y automatizada.

Figura 11.

Programa Odoo



Figura 11. Esta figura permite identificar los distintos módulos aplicativos con los que cuenta la herramienta Odoo. Fuente (Plataforma Odoo)

Inicialmente se dará a conocer los resultados obtenidos a partir del análisis realizado mediante la encuesta, las matrices MEFI y FODA. Las cuales permiten obtener diferentes diagnósticos, que son analizados por medio de graficas e indicadores, con la finalidad de identificar la problemática y los factores por mejorar de cada negocio, logrando alcanzar los objetivos propuestos en esta investigación.

4.2 Aplicación encuesta

Para dar inicio a la encuesta se tuvieron en cuenta los nueve (9) micro negociantes escogidos referenciados en la tabla 4, en el que se describen los nombres de cada uno de los negocios, la segmentación a la cual pertenece y la ubicación correspondiente. Teniendo como base los datos suministrados por la Corporación Universitaria Minuto de Dios, es importante tener en cuenta que la encuesta fue realizada a través de la herramienta Forms Office de forma virtual y con algunas preguntas de selección múltiple.

Como evidencia de método investigación implementado se comparte en link:
<https://forms.office.com/r/HuPdkky38Y>

4.3 Preguntas aplicadas al cuestionario

1. Nombre del negocio
2. Nombre del propietario
3. Tipo de identificación
4. Número de identificación
5. Correo electrónico
6. Número telefónico
7. Tipo de genero

8. Edad
9. País de residencia
10. Departamento de residencia
11. Municipio de residencia
12. Dirección de residencia
13. Barrio
14. Tipo de vivienda
15. Estrato socioeconómico de residencia
16. ¿Cuántas personas conviven con el propietario?
17. ¿Su micronegocio está ubicado en la misma ciudad o municipio donde reside?
18. ¿Pertenece a algún tipo de etnia?
19. ¿Se encuentra usted vinculado al SISBEN?
20. ¿Se encuentra afiliado al sistema de salud como independiente o empleado?
21. Nivel de escolaridad
22. Ubicación del negocio
23. Su negocio o actividad comercial se desarrolla principalmente en:
24. Tiene usted proyectado continuar con su micronegocio durante:
25. ¿Qué herramientas tecnológicas maneja el propietario?
26. ¿Depende usted y/o su familia de la operación-ganancias exclusivamente de este negocio para subsistir?
27. ¿Cuántas personas viven o dependen del Micronegocio?
28. ¿En qué sector económico se encuentra su negocio?
29. ¿Su negocio ha desarrollado y puesto a disposición de sus clientes nuevos productos o servicios en los últimos 2 años?

30. ¿Su negocio ha utilizado nuevas tecnologías o herramientas para mejorar los procesos, productos o servicios ofrecidos en los últimos 2 años?
31. ¿En su negocio elaboran un plan y metas de trabajo? (puede ser quincenal, mensual, trimestral, semestral o anualmente)
32. ¿Su negocio tiene un plan estratégico de desarrollo (misión, visión, objetivos) para los próximos dos años?
33. ¿Cuenta con un inventario donde registre las entradas y salidas de sus productos o insumos?
34. ¿Cuenta con un espacio adecuado para la producción y almacenamiento del producto, o prestación de sus servicios?
35. ¿Identifica cuáles son sus principales compradores?
36. ¿Cómo ofrece y vende sus productos?
37. ¿Tiene alguna base de clientes con información importante sobre ellos, como dirección, correo, fecha de cumpleaños?
38. ¿Tiene un crédito relacionado a su micronegocio?
39. ¿Le paga de contado las compras a sus proveedores?
40. ¿Tiene proyectado cambiar de idea de negocio?
41. ¿Lleva cuentas de las ganancias que obtiene el Micronegocio?
42. ¿Cuánto es su promedio actual de ganancias semanalmente?
43. ¿Lleva cuentas de los gastos que genera el Micronegocio?
44. ¿Sabe cuánto tiene que vender y a qué precio para cubrir todos sus costos y gastos?
(Punto de equilibrio)
45. ¿Tiene cuenta bancaria el negocio o cuenta bancaria personal?

46. ¿Actualmente tiene mora en cualquiera de las deudas de su Micronegocio? (Pagos a un proveedor, banco. etc.)
47. ¿Conoce lo máximo que se puede endeudar para no quedar mal en los pagos de su negocio?
48. ¿Tiene estados financieros y contables de su negocio?
49. ¿Está interesado en adquirir crédito para su negocio?
50. ¿Sabe por qué le compran sus clientes? ¿Promociones, referidos, redes?
51. ¿Su Micronegocio tiene un aviso, eslogan o logo?
52. ¿Entrega sus productos o servicios con alguna marca, tarjeta, logo?
53. ¿Qué hace usted para conseguir nuevos clientes y/o lograr vender más? (Utiliza redes las redes sociales, hace algún evento, descuentos, participan en ferias, etc.)
54. ¿Cómo les cuenta a sus clientes de sus nuevos productos? (Redes sociales, Muestras, eventos, promociones, publicidad impresa, otros)
55. ¿Hace promoción en las redes sociales?
56. ¿Vende a través de redes sociales o páginas web?
57. ¿Está registrado en Cámara de Comercio?
58. ¿Tiene el negocio RUT de Persona Jurídica?
59. ¿Tiene este negocio NIT (Número de identificación Tributaria)
60. ¿Cuánto tiempo lleva con el Micronegocio?
61. En caso de tener empleados, ¿estos cuentan con la remuneración y aportes legales establecidos como salud, pensión y ARL?
62. Cuantos empleados informales tiene su negocio (Sin contrato, pago diario, etc.)
63. Cuantos empleados formales tiene su negocio (Con contrato y afiliación a seguridad social)

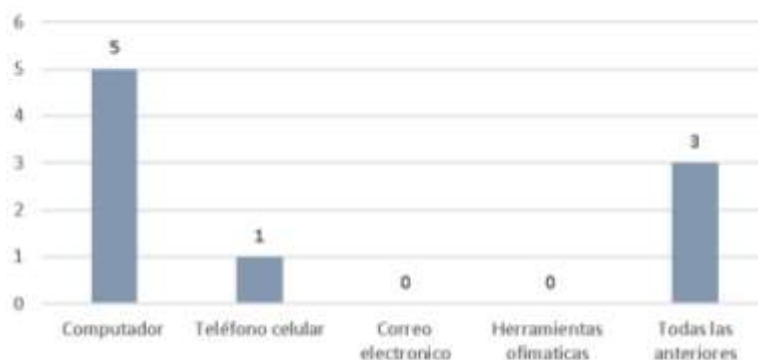
64. ¿Su micronegocio cumple con las regulaciones/normativas propias del sector en el que se encuentra? (Ejemplo: pago por licencias de funcionamiento, Registro Turismo, Invima, regulaciones sanitarias, etc.)
65. ¿En los últimos 6 meses ha estado interesado en buscar empleo o ya ha aplicado a convocatorias de empleo?
66. ¿En qué temas está interesado en recibir asesorías o acompañamiento y o formación o capacitación?

4.4 Análisis de cuestionario

Una vez desarrollada la encuesta a los micronegocios se realiza el respectivo análisis, tabulando los resultados obtenidos, durante la implementación de la herramienta de diagnóstico se tuvo en cuenta las preguntas más relevantes estas fueron tenidas en cuenta por el alto grado de información obtenida por parte de los micro negociantes, a continuación, se contextualizará dichas preguntas 25, 28, 30, 31, 33, 37, 41, 42, 43, 44, 48, 60, 66.

Gráfico 2.

Pregunta 25. ¿Qué herramientas tecnológicas maneja el propietario?

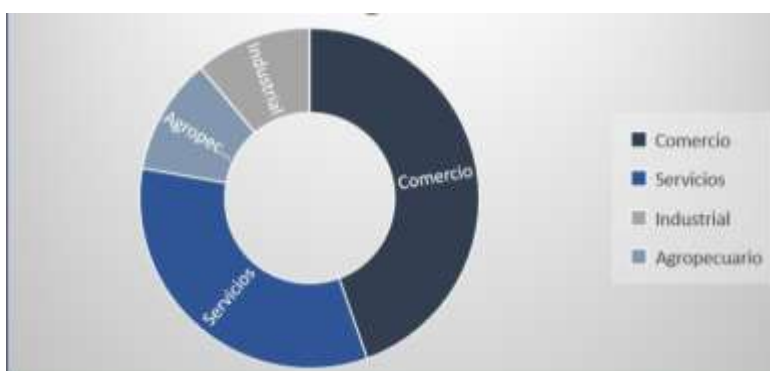


Nota. En la gráfica se representa el uso de herramientas tecnológicas por parte de los micronegocios. Fuente: (Elaboración propia 2022)

Dando inicio al análisis de la encuesta, se evidencia que los 9 micro negociantes de Madrid y Mosquera Cundinamarca, han implementado herramientas tecnológicas; la gráfica refleja que 5 de ellos hacen uso del computador para su negocio, al menos uno implementa el celular para enviar información a sus contactos y tres de ellos implementa el computador, el celular, el correo o herramientas ofimáticas en su micronegocio.

Gráfico 3.

Pregunta 28. ¿En qué sector económico se encuentra su negocio?



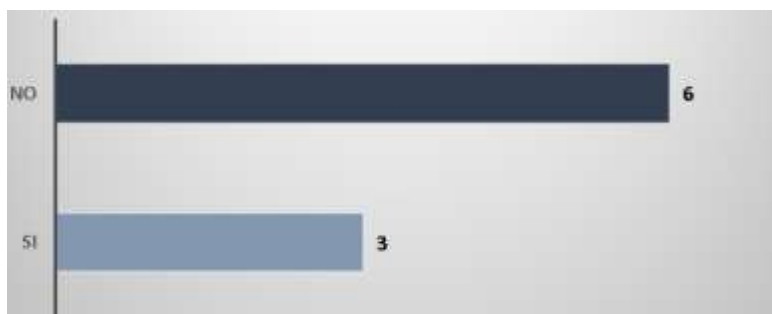
Nota. La gráfica permite conocer a que sectores económicos pertenece los micronegocios.

Fuente: (Elaboración propia 2022)

La grafica anterior refleja que los 9 micro negociantes de Madrid y Mosquera Cundinamarca se desempeñan en diferentes sectores económicos, donde 4 de ellos operan en el sector comercio, 3 en el sector servicios, 1 en el sector industrial y 1 en el sector agropecuario. Lo cual indica que el fuerte de los negocios encuestados es el sector comercio.

Gráfico 4.

Pregunta 30. ¿Su negocio ha utilizado nuevas tecnologías o herramientas para mejorar los procesos, procesos, productos o servicios ofrecidos en los últimos 2 años?

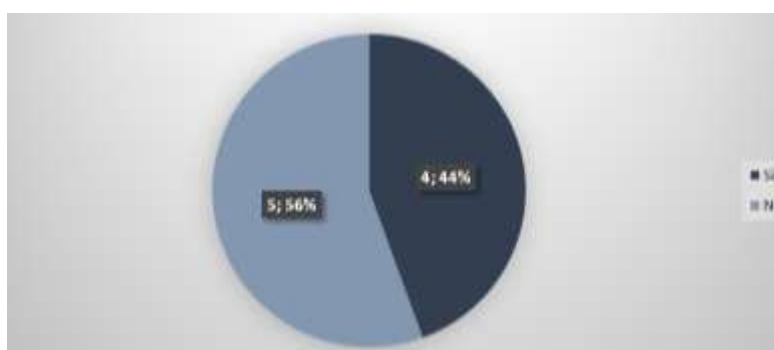


Nota. El gráfico representa el uso de la tecnología cuando se ofrece los distintos productos y servicios. Fuente: (Elaboración propia 2022)

En la gráfica anterior se puede analizar que el uso de las herramientas tecnológicas en los 9 negocios es un tema que no despierta interés en los propietarios, 5 de ellos hacen uso de alguna tecnología, 4 ellos no han implementado ninguna herramienta en su micronegocio que ayude al fortalecimiento de los procesos.

Gráfico 5.

Pregunta 31. ¿En su negocio elaboran un plan y metas de trabajo?



Nota. Esta gráfica muestra si los propietarios cuentan un plan para alcanzar las metas.

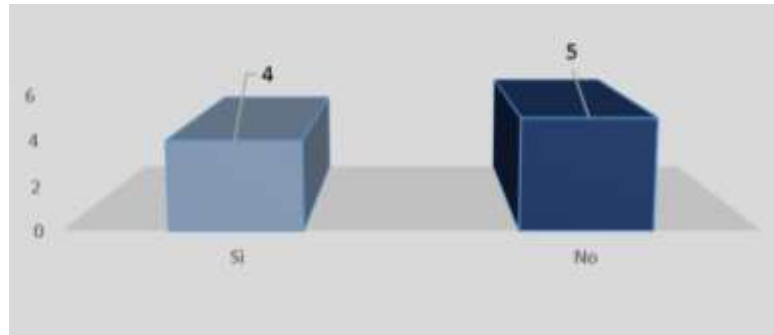
Fuente: (Elaboración propia 2022)

Los planes de trabajo son importantes para el crecimiento de los micronegocios, por lo cual, la gráfica anterior nos permite analizar que el 70% de los micro negociantes no

tiene un plan de trabajo estructurado lo cual indica solo el 30% tiene plasmado objetivos y un plan de trabajo que aporte al crecimiento de su negocio.

Gráfico 6.

Pregunta 33. ¿Cuenta con un inventario donde registre las entradas y salidas de sus productos o insumos?

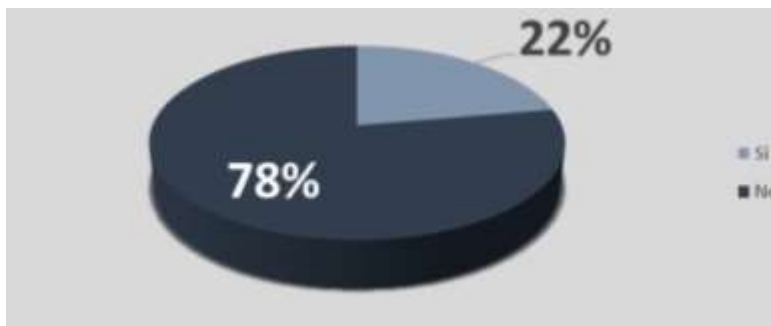


Nota. El gráfico permite conocer el control que se da a los negocios, en cuanto entradas y salidas de sus productos y servicios. Fuente: (Elaboración propia 2022)

Esta grafica refleja una necesidad en los micronegocios seleccionados de Madrid y Mosquera Cundinamarca, en un negocio el control de los inventarios es de vital importancia, este permite contar con las existencias necesarias para una posible venta y la satisfacción del cliente, 5 de los 9 micronegocios no implementan ningún tipo de control con sus inventarios

Gráfico 7.

Pregunta 37. ¿Tiene alguna base de clientes con información importante sobre ellos, como dirección, correo y fecha de cumpleaños?



Nota. Esta gráfica evidencia si dentro de los negocios se maneja una base datos de los distintos clientes. Fuente: (Elaboración propia 2022)

La importancia de tener una base de datos de clientes que conserve allí información practica es muy importante para el seguimiento y control del micronegocio, sin embargo, la gráfica anterior nos permite analizar que el 78% de los micro negociantes no cuenta con bases de datos para el control de sus negocios lo cual representa una desventaja para los mismos afectando sus procesos internos.

Gráfico 8.

Pregunta 41. ¿Lleva cuentas de las ganancias que obtiene el micronegocio?



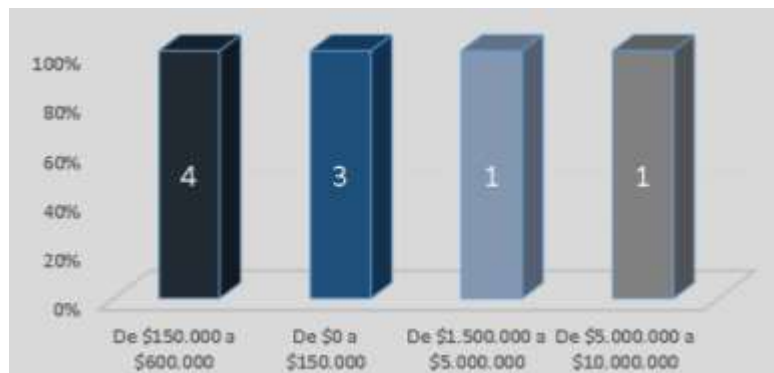
Nota. La gráfica permite conocer si los propietarios conocen el margen de ganancias de los micronegocios Fuente: (Elaboración propia 2022)

Las grandes compañías llevan cuentas del desempeño financiero durante un periodo, no importa el tamaño del negocio en este debe existir el control de los ingresos y gastos esto permite saber que tan rentable está siendo, en la gráfica se evidencia que 56% de los

encuestados realiza la gestión y el 44% no puede saber si su emprendimiento está siendo viable.

Gráfico 9.

Pregunta 42. ¿Cuánto es su promedio actual de ganancias semanalmente?

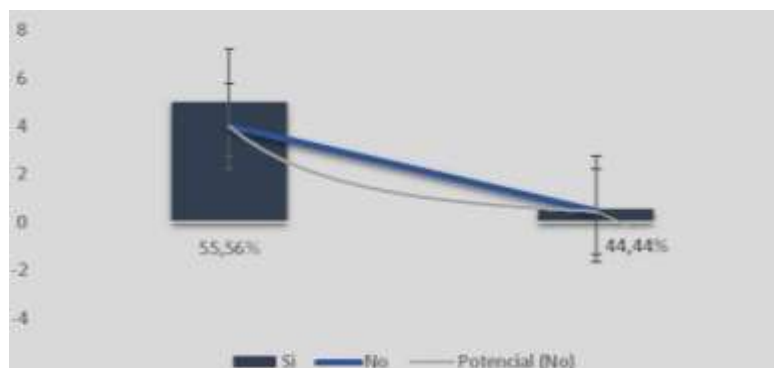


Nota. Este gráfico permite conocer el promedio de ganancias que los propietarios generan con los micronegocios Fuente: (Elaboración propia 2022)

De acuerdo a la gráfica anterior se logra evidenciar que los ingresos promedios de los 9 micronegocios de Madrid y Mosquera Cundinamarca encuestados, el 70% se encuentra en el promedio de \$0 a \$600.000 y el 30% se encuentra por encima de los \$600.000, lo cual indica que los micronegocios se encuentran en un proceso de crecimiento intentando superar sus ingresos actuales.

Gráfico 10.

Pregunta 43. ¿Lleva cuentas de los gastos que genera el micronegocio?

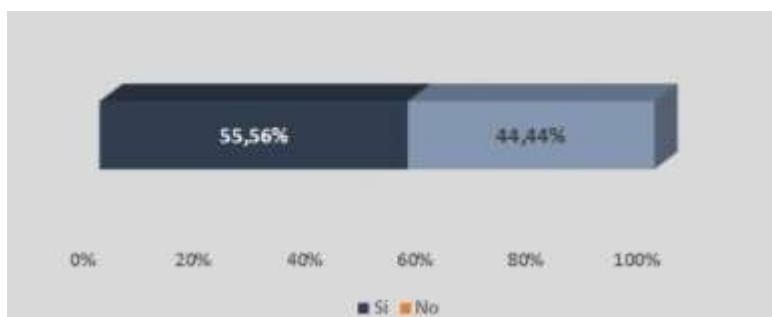


Nota. Este gráfico representa el conocimiento de los propietarios sobre los gastos que producen cada uno de los micronegocios Fuente: (Elaboración propia 2022)

En la gráfica anterior se analiza que un 55% de los micro negociantes sabe de la importancia de implementar un control de los gastos mensuales de su negocio para obtener un mayor rentabilidad y desempeño, el 44% de los encuestados puede que presenten problemas económicos en un futuro por no saber cuáles son los gastos que genera su negocio.

Gráfico 11.

Pregunta 44. ¿Sabe cuánto tiene que vender y a qué precio para cubrir todos sus costos y gastos?

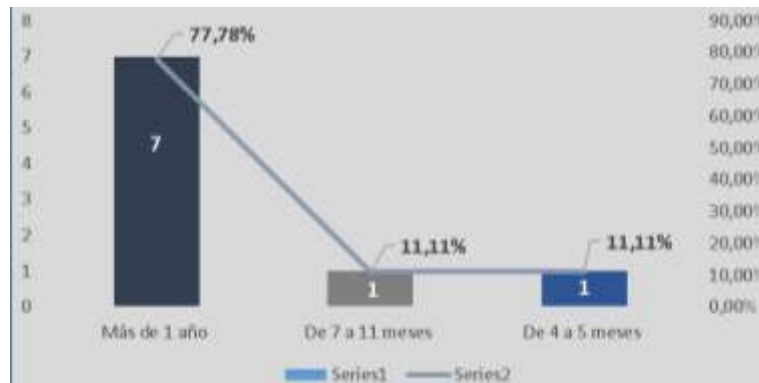


Nota. El gráfico permite conocer si los micro negociantes conocen su punto de equilibrio que debe tener su negocio. Fuente: (Elaboración propia 2022)

La grafica anterior nos permite conocer si los micro negociantes de Mosquera y Madrid Cundinamarca tienen estipulado un punto de equilibrio de su negocio, por lo cual, se identifica que el 55,56% si conoce que ventas y gastos puede generar para tener el control de su negocio, mientras que el 44,44% no tiene estructurado un control de sus ventas, por ende, corre el riesgo de caer en quiebra por un mal manejo de sus ingresos y salidas monetarias.

Gráfico 12.

Pregunta 48. ¿Cuánto tiempo lleva con el micronegocio?



Nota. Esta gráfica deja conocer el tiempo que el negocio lleva en mercado. Fuente:

(Elaboración propia 2022)

En esta grafica se evidencia otra problemática de los micronegocios de Madrid y Mosquera Cundinamarca, el 88% de ellos no generan estados financieros de su negocio y posiblemente no tengan conocimiento del estado financiero de su negocio, si este generando ganancias o en el peor de los casos perdidas.

Gráfico 13.

Pregunta 60. ¿Tiene estados financieros y contables de su negocio?

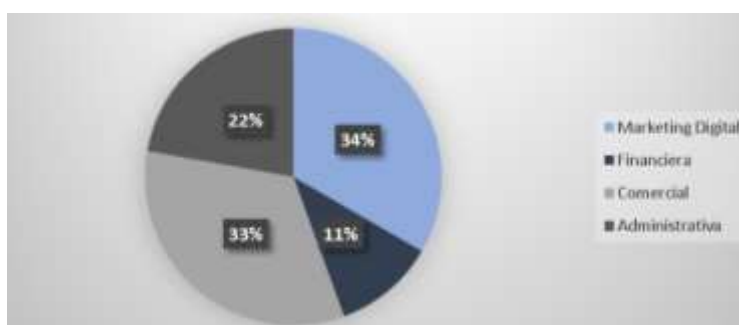


Nota. La representación gráfica permite conocer si los propietarios llevan informes financieros con los cuales saben la situación económica del negocio. Fuente: (Elaboración propia 2022)

El mantenerse en el mercado no es tarea fácil para ningún emprendimiento, en la actualidad son más los negocios que se declaran en bancarrota a los que sobreviven, con respecto a la pregunta planteada se evidencia que los micronegocios escogidos llevan poco tiempo de haber iniciado su idea de negocio, el 78% de ellos lleva más de un año y 22% de los negocios tiene un tiempo aproximado de 6 meses.

Gráfico 14.

Pregunta 66. ¿En qué temas está interesado en recibir asesorías o acompañamiento y formación o capacitación?



Nota. El gráfico permite conocer las áreas de interés que los micro negociantes les llama ms la atención. Fuente: (Elaboración propia 2022)

Las asesorías y acompañamiento a los micronegocios son elemental para el proceso de su micronegocio, por ende, se evidencia en la gráfica que los negociantes prefieren recibir asesorías referentes al tema comercial con un 33% de interés, sin embargo, no descartan la opción de conocer sobre el Marketing digital, financiero y administrativo.

4.5 Análisis general de la encuesta N°1

Dando continuidad al proyecto es imprescindible analizar la información arrojada con la implementación de la primera herramienta de diagnóstico, se obtuvo datos de utilidad que van hacer aprovechados como soporte para la toma de decisiones. El objetivo del análisis fue obtener la información más relevante proporcionada por 66 preguntas, dentro de los aspectos por mejorar se evidencia que presenta la misma debilidad para todos los micronegocios seleccionados, es decir que en este caso ninguno ha implementado herramientas sistemáticas, por lo tanto el proyecto será enfocado en asesorar y educar al propietario con el fin de inducir al uso de las herramientas sistemáticas que se encuentran en el mercado para el fortalecimiento de los procesos internos de los negocios, si bien es cierto que existe gran variedad de ERP en la actualidad, como concepto se optó por elegir SIIGO debido a sus características y funcionalidades complementarias que esta aplicación ofrece.

4.6 Resultados de diagnóstico de la encuesta

Luego de haber implementado la primera encuesta que cuenta con 66 preguntas es necesario subir la información suministrada por parte de los micro negociantes a la plataforma Odo, este software permite obtener el diagnostico arrojando las debilidades y fortalezas de cada uno de los negocios, permitiendo obtener un mejoramiento de los mismos, para dar un planteamiento acorde a lo solicitado por la Corporación Universitaria Minuto de Dios. La aplicación permite detallar las fases que se debe realizar en el acompañamiento de parte del facilitador al negociante, por lo tanto, se anexa evidencia de los planes de atención de los nueve (9) micro negociantes de los municipios de Mosquera y Madrid Cundinamarca.

Figura 12.

Micronegocio DIC22 ASEO Y CONSTRUCCIÓN SAS

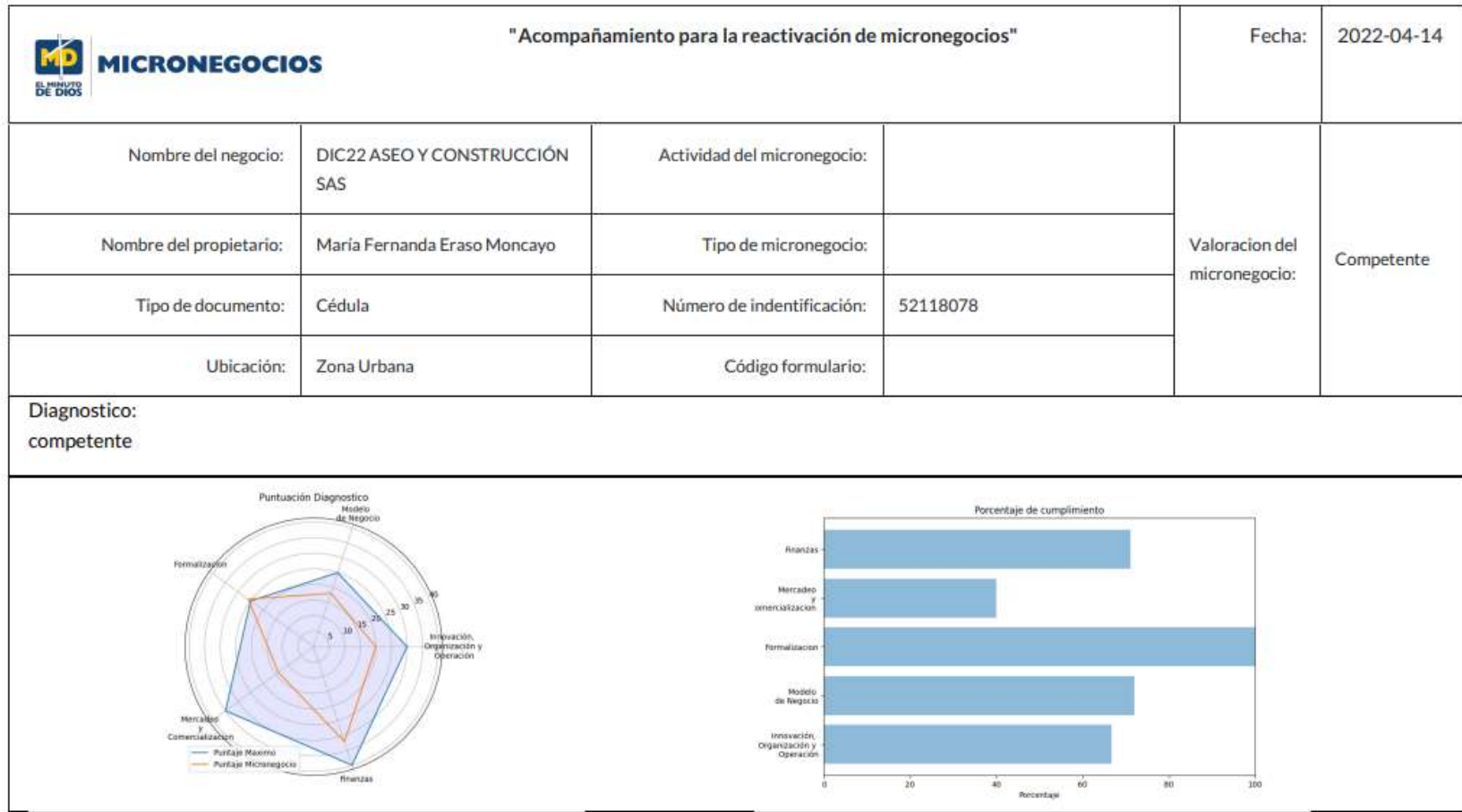


Figura 12. Diagnostico DIC22 ASEO Y CONSTRUCCIÓN SAS

Figura 13.

Plan de atención DIC22 ASEO Y CONSTRUCCIÓN SAS

Modelo de negocio
<p>Sugerencia</p> <hr/> <p>Ajustar los canales comerciales de acuerdo a la propuesta de valor y sus clientes</p>
Formalización
<p>Sugerencia</p> <hr/>
Mercadeo y Comercialización
<p>Sugerencia</p> <hr/> <p>Acompañar en la identificación de oportunidades de mercado y nuevos segmentos de clientes</p> <hr/> <p>Acompañar en el diseño de estrategias para la visibilidad de los producto o servicios</p> <hr/> <p>Acompañar en el uso de redes sociales para promocionar y posicionar su negocio y productos</p> <hr/> <p>Acompañar en el uso de herramientas digitales para promoción de sus productos (uso de redes sociales o el desarrollo de páginas web)</p> <hr/>
Financiero
<p>Sugerencia</p> <hr/> <p>Remitir a un asesor de una entidad bancaria para que realicen el proceso de asesoramiento y determinación del monto máximo de endeudamiento</p>

Figura 13. Diagnostico plan de atención DIC22 ASEO Y CONSTRUCCIÓN SAS

Figura 14.

Micronegocio LOS FRUVEROS

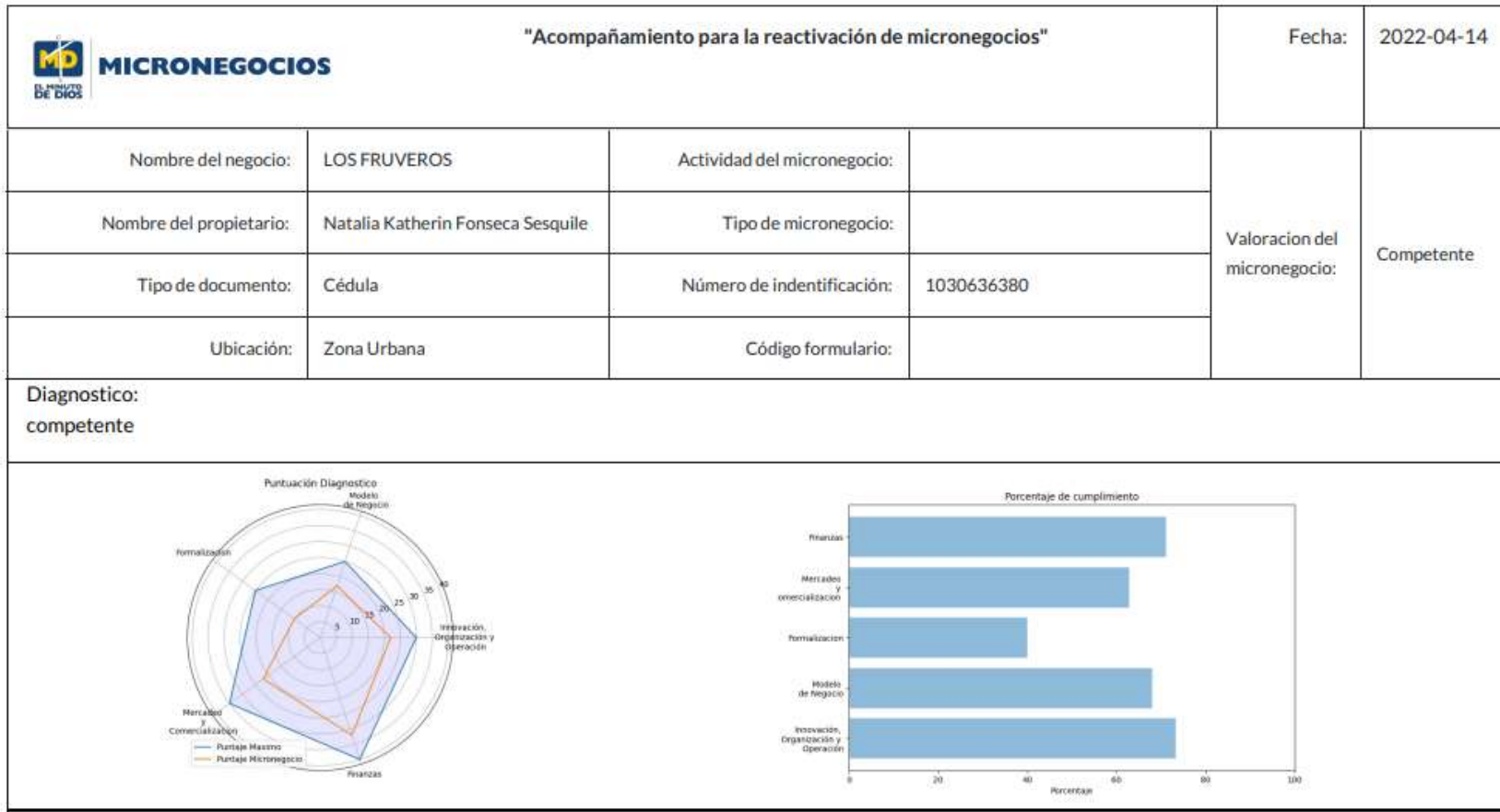


Figura 14. Diagnostico LOS FRUVEROS

Figura 15.*Plan de atención LOS FRUVEROS*

Modelo de negocio
<p>Sugerencia</p> <hr/> <p>Definir el valor que quiere entregar a sus clientes, clarificar que problemas o dolores quiere ayudar a resolver, validar si los productos y/o servicios ofrecidos, realmente solucionan problemas o satisfacen las necesidades de los clientes</p> <hr/> <p>Ajustar los canales comerciales de acuerdo a la propuesta de valor y sus clientes</p> <hr/> <p>Buscar apoyo en herramientas tecnológicas o registros donde pueda llevar el control y supervisión de los clientes para generar estrategias de fidelización y compra más frecuente</p>
Formalización
<p>Sugerencia</p> <hr/> <p>Acompañar y asesorar en los procesos para la formalización del negocio</p> <hr/> <p>Acompañar y asesorar en los procesos para la formalización del negocio</p> <hr/> <p>Acompañar y asesorar en los procesos de pagos parafiscales para sus empleados</p> <hr/> <p>Revisar las regulaciones del sector y plantear con el propietario un plan de trabajo para empezar a cumplirlas</p>

Figura 15. Diagnostico plan de atención LOS FRUVEROS

Figura 16.

Micronegocio RODRIMER

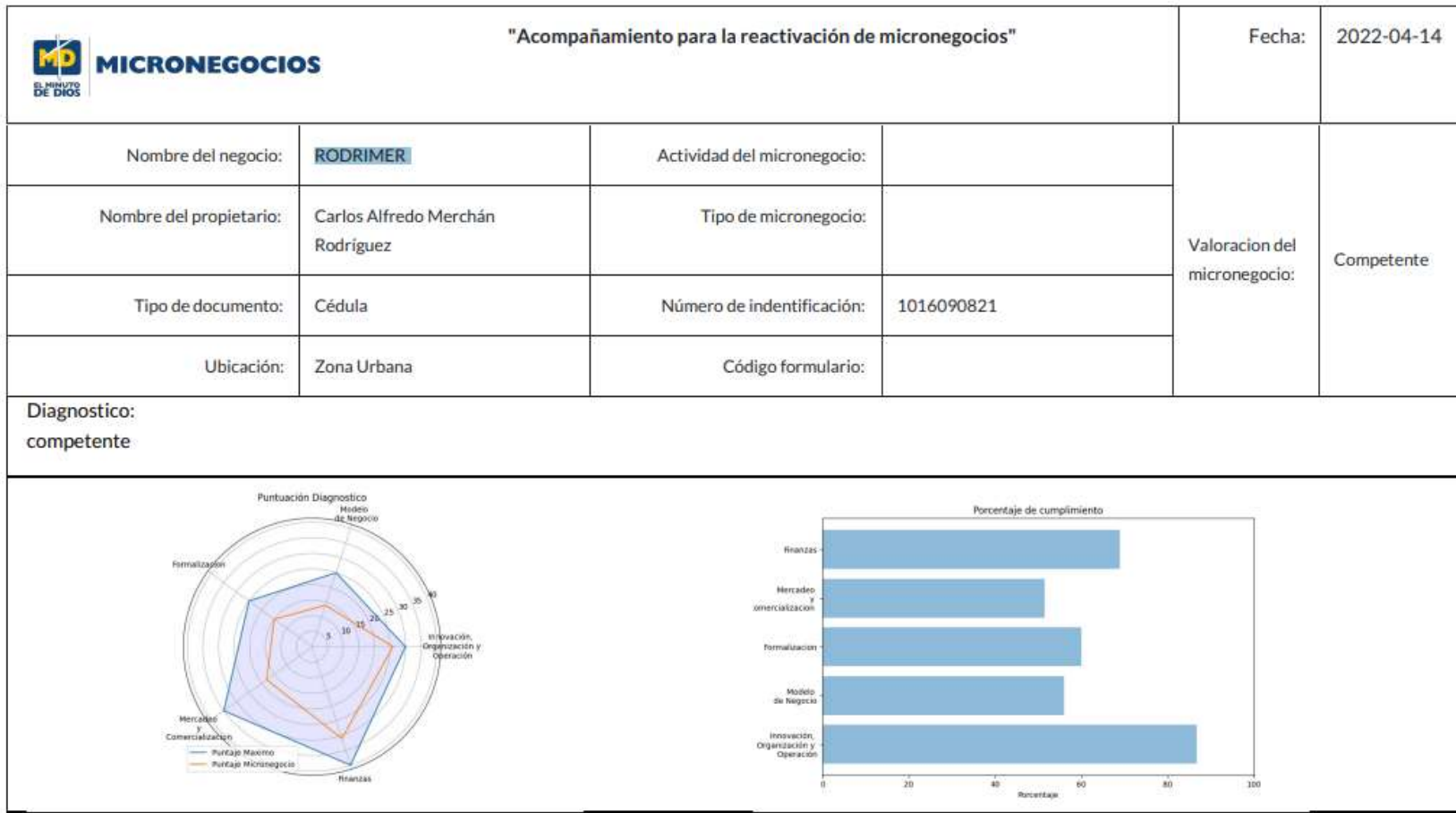


Figura 16. Diagnostico RODRIMER

Figura 17.*Plan de atención RODRIMER*

Modelo de negocio
Sugerencia
Ajustar los canales comerciales de acuerdo a la propuesta de valor y sus clientes
Buscar apoyo en herramientas tecnológicas o registros donde pueda llevar el control y supervisión de los clientes para generar estrategias de fidelización y compra más frecuente
Formalización
Sugerencia
Remitir al programa de Empleabilidad
Acompañar y asesorar en los procesos para la formalización del negocio
Acompañar y asesorar en los procesos de pagos parafiscales para sus empleados
Mercadeo y Comercialización
Sugerencia
Acompañar en el diseño de estrategias para la visibilidad de los productos o servicios
Acompañar en la definición del plan de marketing
Acompañar en la definición del plan de marketing
Acompañar en el uso de herramientas digitales para promoción de sus productos (uso de redes sociales o el desarrollo de páginas web)

Figura 17. Diagnostico plan de atención RODRIMER

Figura 18.

Micronegocio COSMÉTICOS LOXEL Y ACCESORIOS

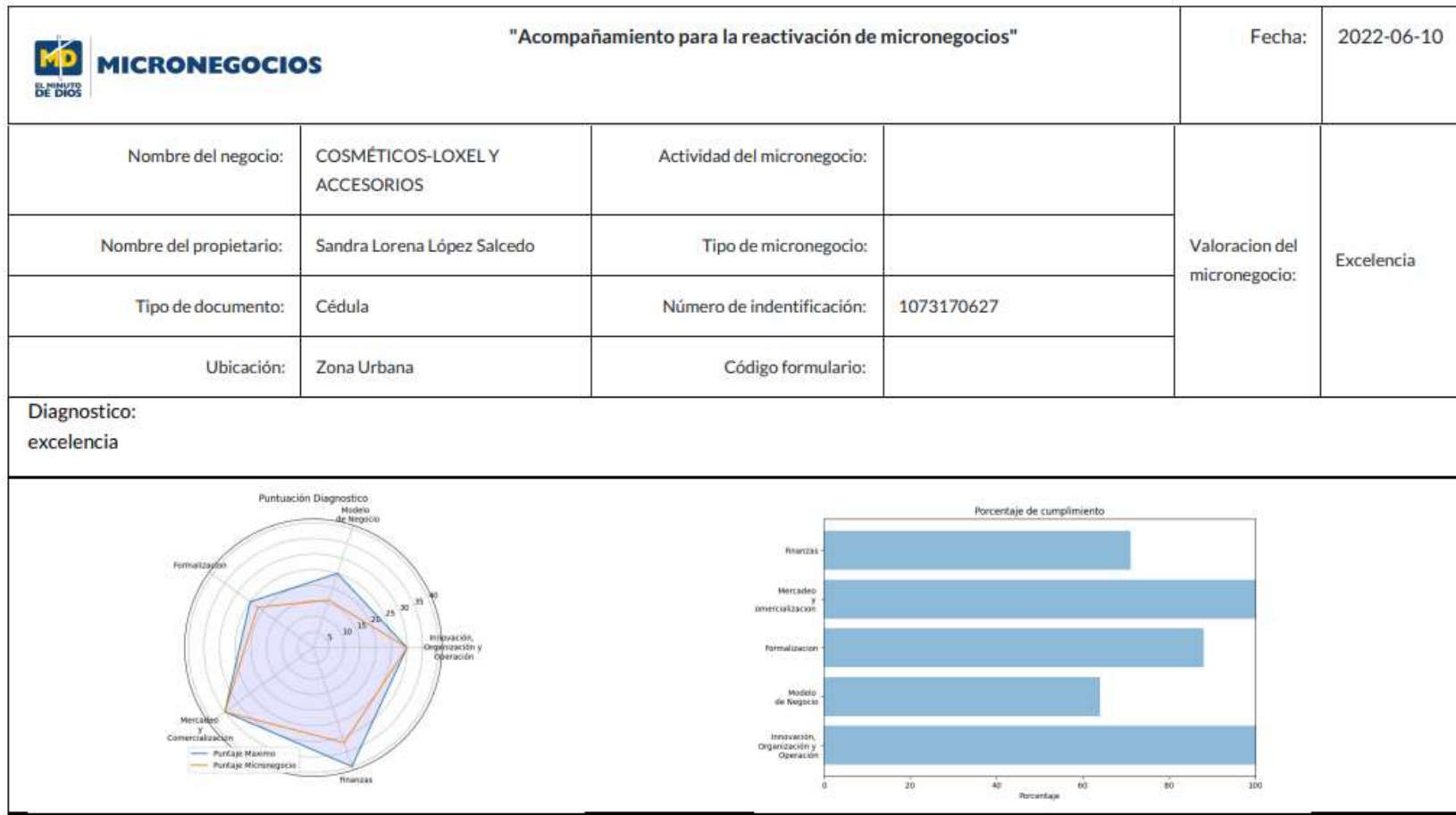


Figura 18. Diagnostico COSMÉTICOS LOXEL Y ACCESORIOS

Figura 19.*Plan de atención COSMÉTICOS LOXEL Y ACCESORIOS*

Modelo de negocio
<p>Sugerencia</p> <hr/> <p>Requiere explorar más canales , afinarlos y ponerlos a funcionar</p> <hr/> <p>Buscar apoyo en herramientas tecnológicas o registros donde pueda llevar el control y supervisión de los clientes para generar estrategias de fidelización y compra más frecuente</p>
Formalización
<p>Sugerencia</p> <hr/> <p>Acompañar y asesorar en los procesos de pagos parafiscales para sus empleados</p>
Mercadeo y Comercialización
<p>Sugerencia</p>
Financiero
<p>Sugerencia</p> <hr/> <p>Acompañar y capacitar aspectos de educación financiera para la búsqueda e implementación de una herramienta (Excel, SIIGO) que permita realizar los registros contables del negocio</p>

Figura 19. Diagnostico plan de atención COSMÉTICOS LOXEL Y ACCESORIOS

Figura 20.

Micronegocio COMERCIALIZADORA JJV

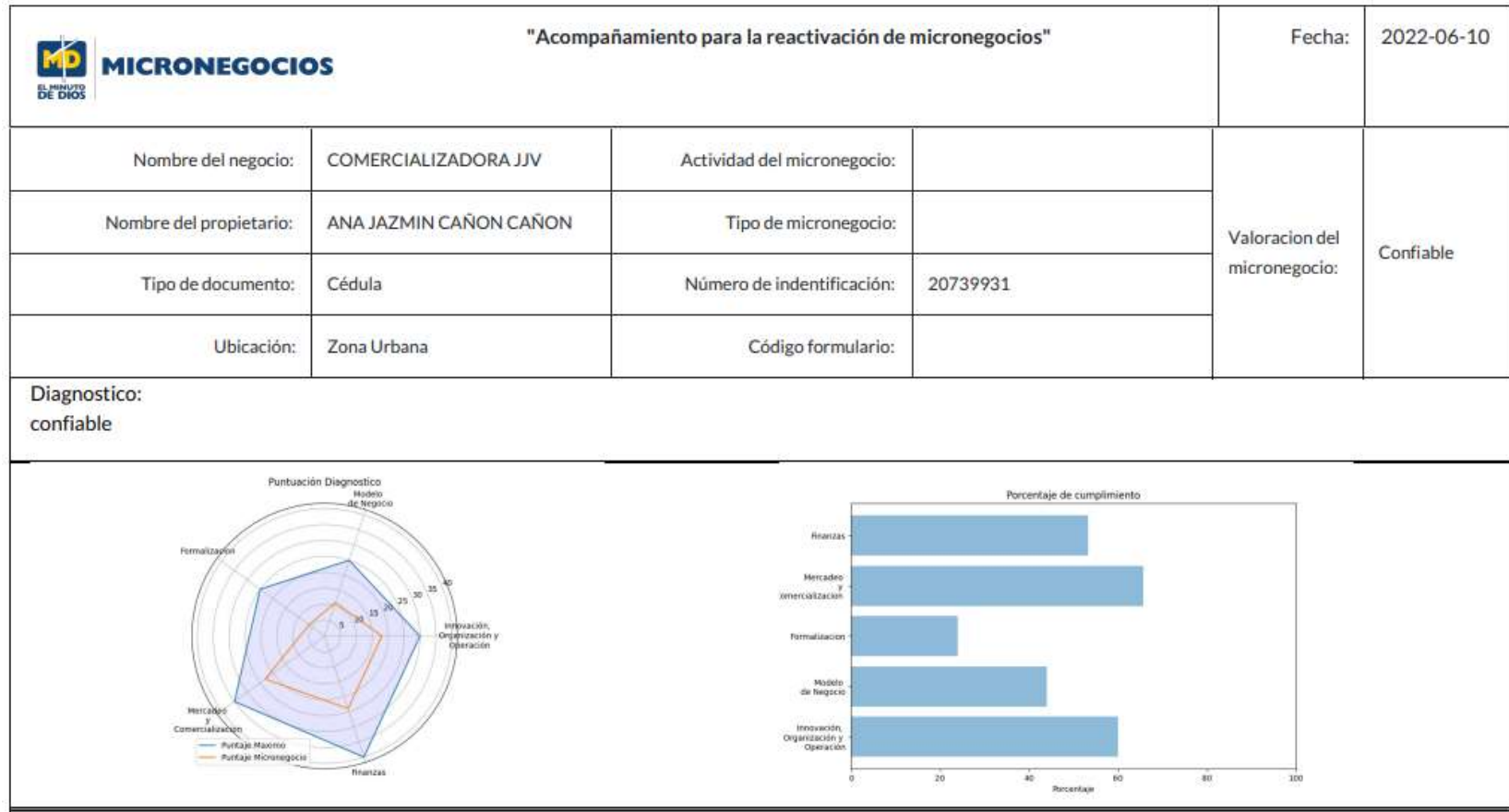


Figura 20. Diagnostico COMERCIALIZADORA JJV

Figura 21.*Plan de atención COMERCIALIZADORA JJV*

Modelo de negocio
Sugerencia
Gestionar acuerdos con proveedores
Requiere explorar más canales , afinarlos y ponerlos a funcionar
Buscar apoyo en herramientas tecnológicas o registros donde pueda llevar el control y supervisión de los clientes para generar estrategias de fidelización y compra más frecuente
Formalización
Sugerencia
Acompañar y asesorar en los procesos para la formalización del negocio
Acompañar y asesorar en los procesos para la formalización del negocio
Acompañar y asesorar en los procesos para la formalización del negocio
Acompañar y asesorar en los procesos de pagos parafiscales para sus empleados
Revisar las regulaciones del sector y plantear con el propietario un plan de trabajo para empezar a cumplirlas

Figura 21. Diagnostico plan de atención COMERCIALIZADORA JJV

Figura 22.

Micronegocio *NUTRICIÓN Y BIENESTAR AS*

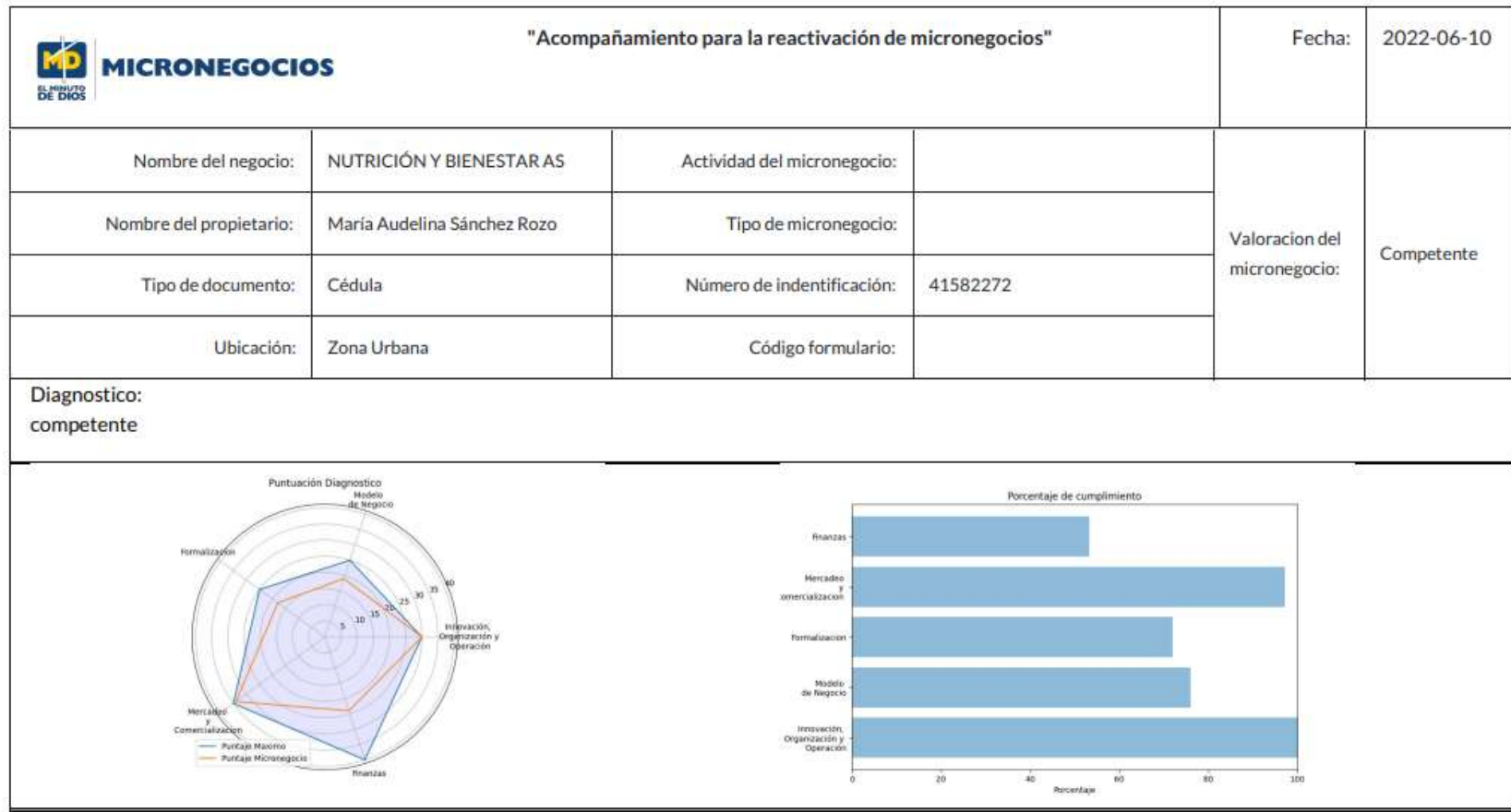


Figura 22. Diagnostico *NUTRICIÓN Y BIENESTAR AS*

Figura 23.*Plan de atención NUTRICIÓN Y BIENESTAR SAS*

Modelo de negocio
<p>Sugerencia</p> <hr/> <p>Requiere explorar más canales , afinarlos y ponerlos a funcionar</p>
Formalización
<p>Sugerencia</p> <hr/> <p>Acompañar y asesorar en los procesos para la formalización del negocio</p> <hr/> <p>Acompañar y asesorar en los procesos para la formalización del negocio</p>
Mercadeo y Comercialización
<p>Sugerencia</p>
Financiero
<p>Sugerencia</p> <hr/> <p>Orientar al propietario del negocio acerca de los hábitos positivos financieros y la importancia de llevar registros económicos</p> <hr/> <p>Orientar al propietario del negocio acerca de los hábitos positivos financieros y la importancia de llevar registros económicos</p> <hr/> <p>Acompañar y capacitar aspectos de educación financiera para la búsqueda e implementación de una herramienta (Excel, SIIGO) que permita realizar los registros contables del negocio</p>

Figura 23. Diagnostico plan de atención NUTRICIÓN Y BIENESTAR SAS

Figura 24.

Micronegocio DETALLES & SORPRESAS J&M

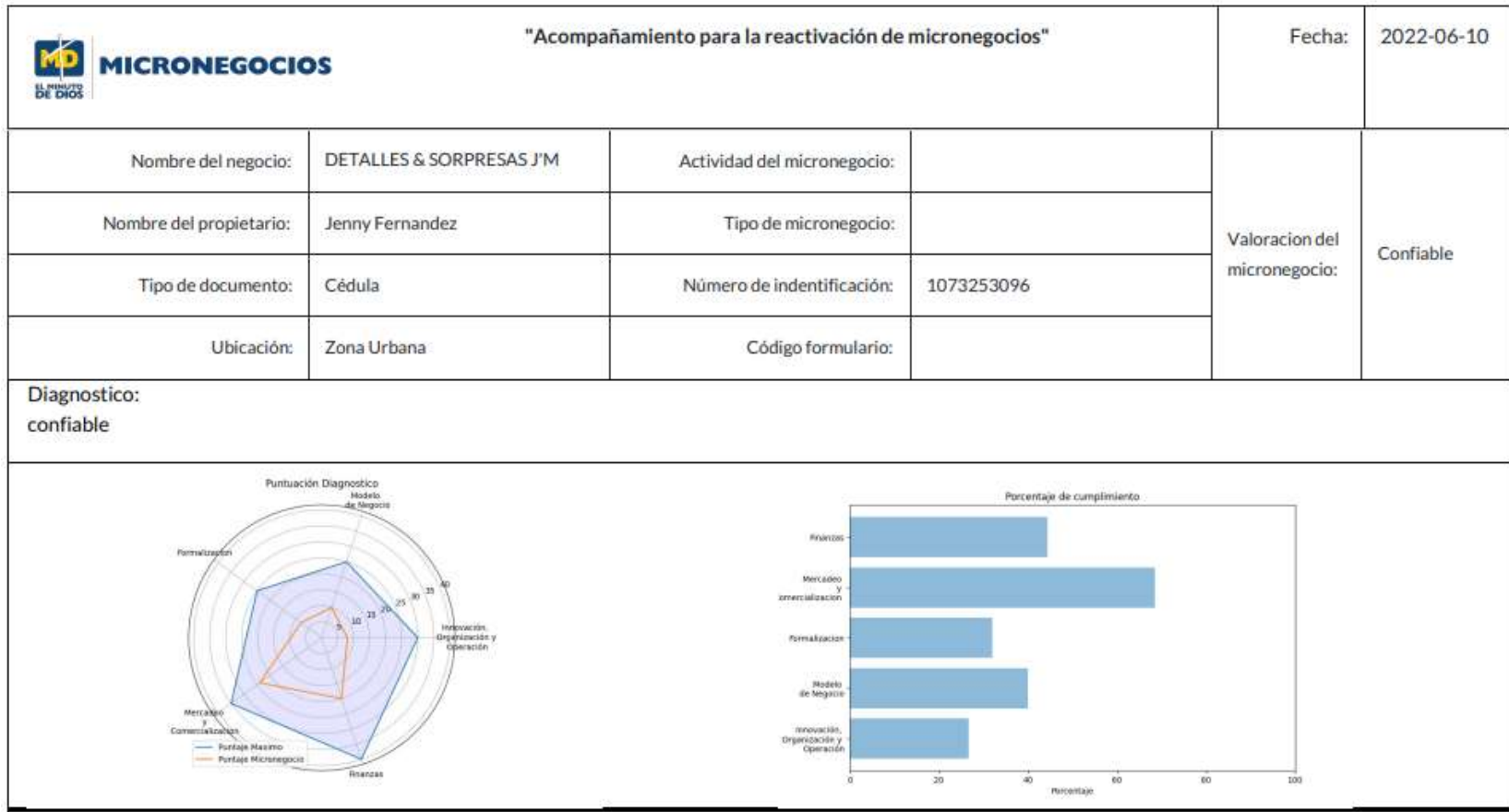


Figura 24. Diagnostico DETALLES & SORPRESAS J&M

Figura 25.*Plan de atención DETALLES & SORPRESAS J&M*

Modelo de negocio
<p>Sugerencia</p> <hr/> <p>Definir para quién está creando valor y quienes son sus clientes más importantes y la posibilidad de agrupar estos por medio de sus características, definir como aumentar su satisfacción</p> <hr/> <p>Ajustar los canales comerciales de acuerdo a la propuesta de valor y sus clientes</p> <hr/> <p>Buscar apoyo en herramientas tecnológicas o registros donde pueda llevar el control y supervisión de los clientes para generar estrategias de fidelización y compra más frecuente</p>
Formalización
<p>Sugerencia</p> <hr/> <p>Acompañar y asesorar en los procesos para la formalización del negocio</p> <hr/> <p>Acompañar y asesorar en los procesos para la formalización del negocio</p> <hr/> <p>Acompañar y asesorar en los procesos para la formalización del negocio</p> <hr/> <p>Acompañar y asesorar en los procesos de pagos parafiscales para sus empleados</p>

Figura 25. Diagnostico plan de atención DETALLES & SORPRESAS J&M

Figura 26.

Micronegocio FARMA VIDA MOSQUERA

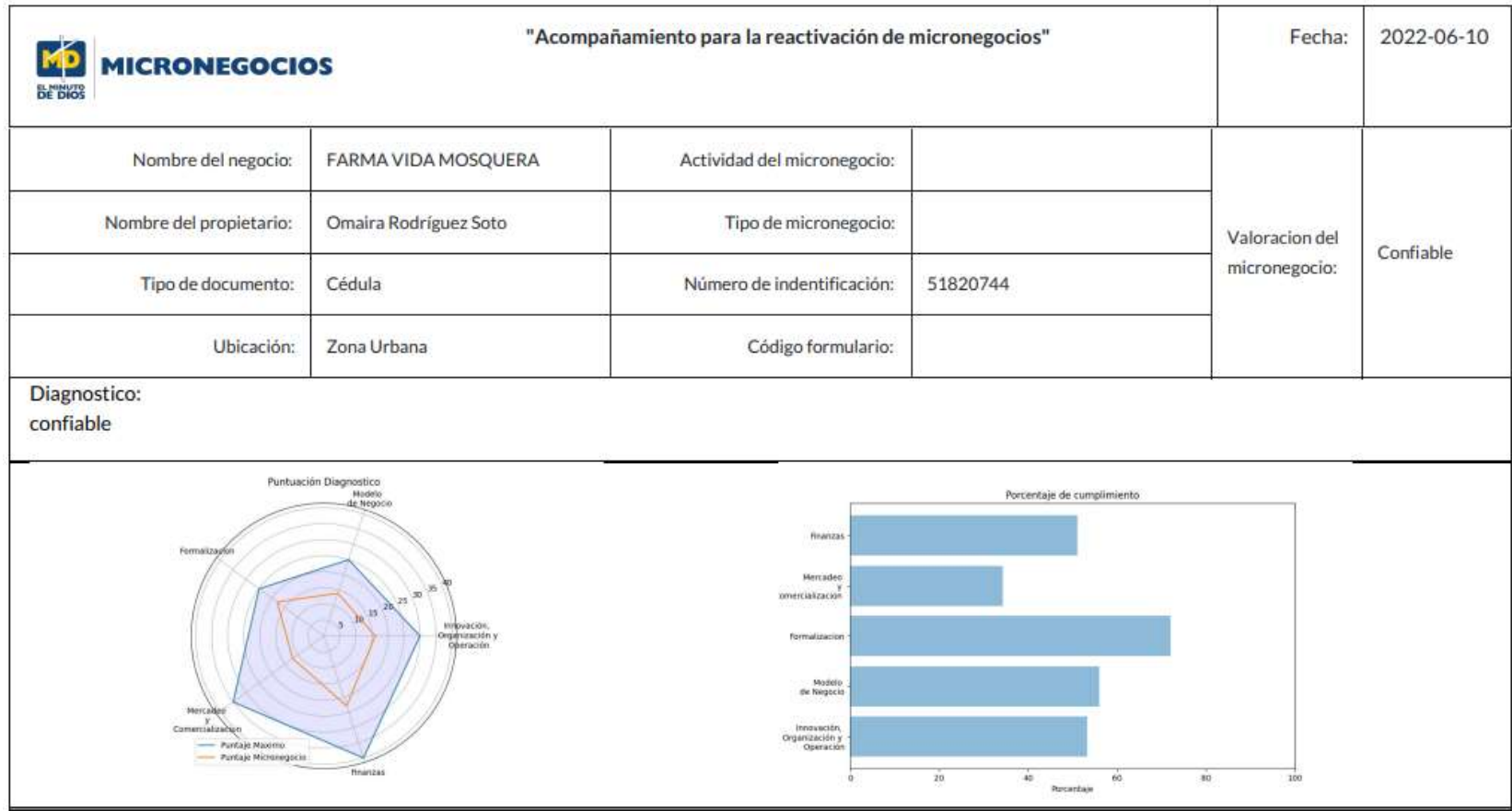


Figura 26. Diagnostico FARMA VIDA MOSQUERA

Figura 27.*Plan de atención FARMA VIDA MOSQUERA*

Modelo de negocio
<p>Sugerencia</p> <hr/> <p>Ajustar los canales comerciales de acuerdo a la propuesta de valor y sus clientes</p> <hr/> <p>Buscar apoyo en herramientas tecnológicas o registros donde pueda llevar el control y supervisión de los clientes para generar estrategias de fidelización y compra más frecuente</p>
Formalización
<p>Sugerencia</p> <hr/> <p>Acompañar y asesorar en los procesos para la formalización del negocio</p> <hr/> <p>Acompañar y asesorar en los procesos de pagos parafiscales para sus empleados</p>

Figura 27. Diagnostico plan de atención FARMA VIDA MOSQUERA

Figura 28.

Micronegocio EPA KERATINAS MOSQUERA

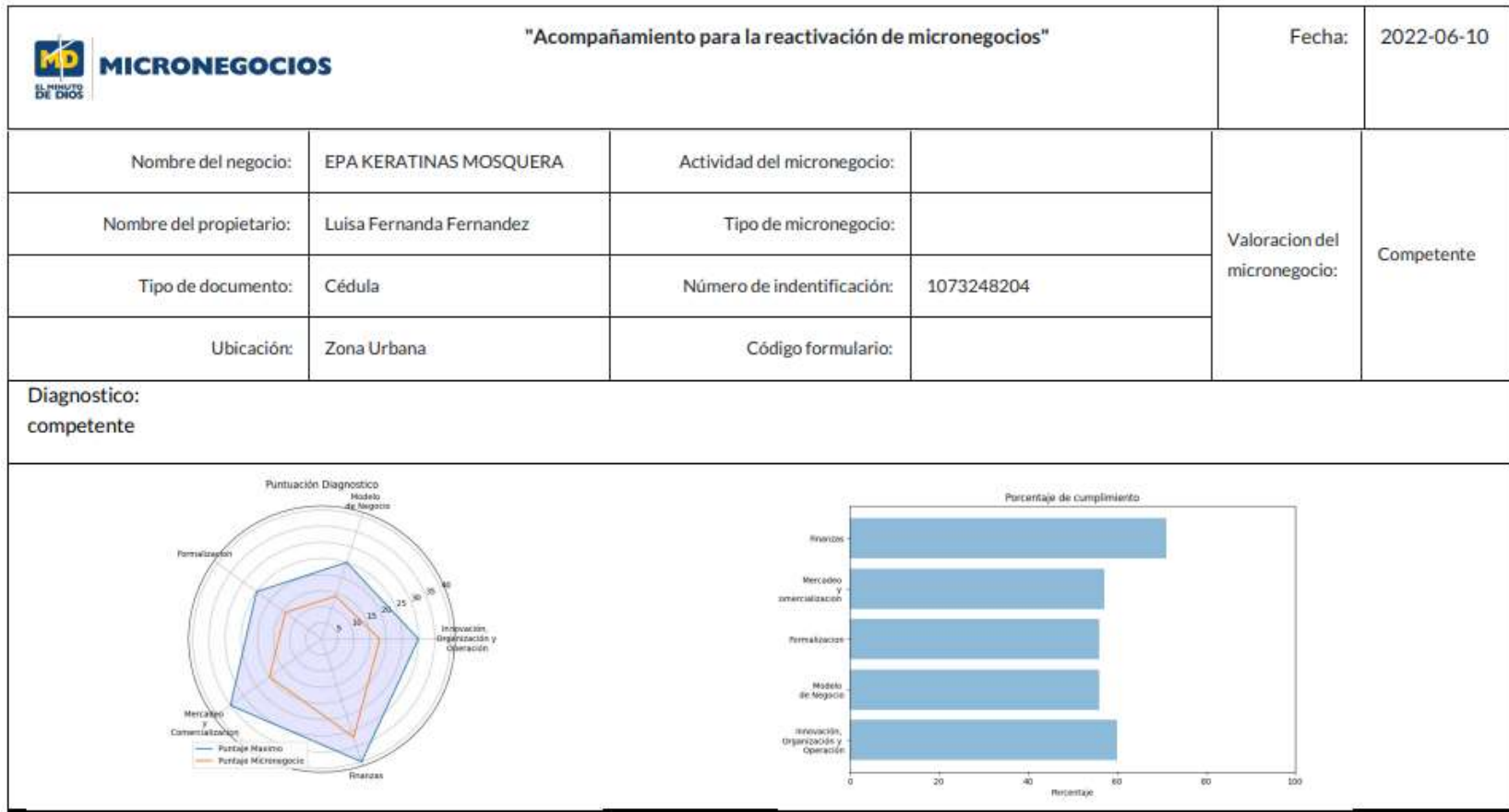


Figura 28. Diagnostico EPA KERATINAS MOSQUERA

Figura 29.*Plan de atención EPA KERATINAS MOSQUERA*

Modelo de negocio
Sugerencia
Ajustar los canales comerciales de acuerdo a la propuesta de valor y sus clientes
Buscar apoyo en herramientas tecnológicas o registros donde pueda llevar el control y supervisión de los clientes para generar estrategias de fidelización y compra más frecuente
Formalización
Sugerencia
Acompañar y asesorar en los procesos para la formalización del negocio
Acompañar y asesorar en los procesos para la formalización del negocio
Acompañar y asesorar en los procesos de pagos parafiscales para sus empleados
Mercadeo y Comercialización
Sugerencia
Acompañar en el diseño de estrategias para la visibilidad de los productos o servicios
Acompañar en la identificación de oportunidades de mercado y nuevos segmentos de clientes
Acompañar en el diseño de estrategias para la visibilidad de los producto o servicios
Validar los productos y/o servicios ofrecidos, para lograr asegurar que realmente solucionan problemas o satisfacen las necesidades de los clientes

Figura 29. Diagnostico plan de atención EPA KERATINAS MOSQUERA

4.7 Plan de trabajo micronegocios

Dando continuidad al proceso y basados a los resultados obtenidos por medio de los diagnósticos que son proyectados por la plataforma Odoos, se hace necesario realizar la socialización con cada uno de los micro negociantes con el fin de indicarles los aspectos encontrados y cada una de las etapas que se van a desarrollar en el proceso de asesoramiento con la finalidad de fortalecer los negocios.

Para llevar a cabo este proceso de acompañamiento con los micro negociantes se generó un diagrama de Gantt, herramienta que sirve como guía para el cumplimiento del programa ayudando a los facilitadores a cumplir con las fechas establecidas, para dar inicio a las sesiones necesarias y el fortalecimiento del negocio, debe existir un mutuo acuerdo entre las dos partes para cumplir con los aspectos sugeridos por la plataforma Odoos

Tabla 4.

Cronograma De Asesoramiento N° 1

Nombres micronegociantes		CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES							
1. Sandra Lorena López Salcedo									
2. María Audelina Sánchez Rozo									
3. Ana Jazmín Cañón Cañón									
ACTIVIDAD	Facilitador	Abril				Mayo			
		Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4
Socialización Plan de atención	Diego Alejandro Galeano T	✓							
Acompañamiento y asesoría al micronegocio para el proceso de formalización y procesos de pagos parafiscales.	Diego Alejandro Galeano T		✓						
Acompañamiento y asesoría sobre las obligaciones tributarias correspondientes a la actividad económica del negocio	Diego Alejandro Galeano T	✗	⚠	⚠	⚠	⚠	⚠	⚠	⚠
Búsqueda de herramientas tecnológicas para el registro de sus clientes para fidelización y gestión de acuerdos con clientes.	Diego Alejandro Galeano T				✓				
Acompañar y capacitar en la búsqueda e implementación de una herramienta (Excel, SIIGO) que permita realizar los registros contables del negocio	Diego Alejandro Galeano T						✓		
Capacitar en planeación estratégica (misión, visión y objetivos a largo plazo)	Diego Alejandro Galeano T	⚠	⚠	⚠	⚠	⚠	⚠	⚠	⚠
Orientar en la exploración de más canales, afinarlos y ponerlos en funcionamiento	Diego Alejandro Galeano T				✓				
Acompañamiento y asesoría en las obligaciones correspondientes del negocio (parafiscales)	Diego Alejandro Galeano T						✓		
Fortalecimiento en Educación e Inclusión Financiera para acceso a los productos financieros.	Diego Alejandro Galeano T								✓
Orientación al propietario del negocio en los hábitos positivos financieros y llevar registros económicos	Diego Alejandro Galeano T								✓
Acompañamiento y asesoría al micronegocio para el proceso de formalización	Diego Alejandro Galeano T						✓		

Tabla 4. En la tabla se evidencia los distintos aspectos que se deben contextualizar y asesorar, es un cronograma de asesoramiento para el facilitador 1.

4.8 Análisis plan de atención facilitador 1

El proceso de acompañamiento y asesoramiento de los micronegocios de Madrid y Mosquera Cundinamarca, se estableció un cronograma para el desarrollo del plan de atención, en la búsqueda de oportunidades de mejora en cada uno de los negocios, como se evidencia en la imagen se logró avanzar en muchos aspectos cada uno de los micro empresarios durante este proceso de 8 semanas, en un caso en particular no se logró finalizar el asesoramiento en dos temas específicos el acompañamiento y asesoría sobre las obligaciones tributarias correspondientes a la actividad económica del negocio y la capacitación en planeación estratégica (misión, visión y objetivos a largo plazo), todo debido disposición de tiempo por parte del propietario obligando a dejar el proceso de este negocio incompleto.

Dentro de los aspectos encontrados de los micronegocios seleccionados se evidencio que existía temas en común que despertaron el interés por parte de los facilitadores, como el acompañar y capacitar en la búsqueda e implementación de una herramienta sistemática de la actualidad que permitiera realizar la gestión de diferentes procesos como el registro contable del negocio, contar con un base datos, entradas y salidas de productos, manejo de inventarios, entre otras más, es importa destacar la motivación y la colaboración de los micro negociantes durante el acompañamiento que se realizó, pues sin su participación y empeño no había sido posible realizar tan bonita experiencia y gestión.

Tabla 5.

Cronograma De Asesoramiento N° 2

Nombres micronegociantes		CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES							
1- DIC22 ASEO Y CONSTRUCCIÓN SAS									
2- FRUVEROS									
3- RODRIMER									
ACTIVIDAD	Facilitador	Abril				Mayo			
		Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4
Búsqueda de herramientas tecnológicas para el registro de sus clientes para fidelización	Ivan Cristancho					✓			
Acompañamiento y asesoría al micronegocio para el proceso de formalización	Ivan Cristancho	✓	✗	✓	✓				
Acompañar y capacitar en la búsqueda e implementación de una herramienta (Excel, SIIGO) que permita realizar los registros contables del negocio	Ivan Cristancho					✓	✓	✓	✓
Orientación en validar o identificar que el producto o servicio soluciona problemas o satisfacen las necesidades de los clientes	Ivan Cristancho				✓	✓			
Socialización Plan de atención.	Ivan Cristancho	✓							
Orientar en innovación con el objetivo de prototipar y lanzar nuevos productos o servicios en su micronegocio	Ivan Cristancho						✓	✓	
Acompañamiento y asesoría en las obligaciones correspondientes del negocio (parafiscales)	Ivan Cristancho		✗	✓	✓				
Acompañar y capacitar en la búsqueda e implementación de una herramienta (Excel, SIIGO) que permita realizar los registros contables del negocio	Ivan Cristancho					✓	✓	✓	✓
Orientar en la exploración de mas canales, afinarlos y ponerlos en funcionamiento.	Ivan Cristancho				✓	✓	✓	✓	✓
Acompañamiento en el diseño de estrategias de marketing digital (Creación cuentas o pagina web)	Ivan Cristancho							✓	✓
Acompañamiento en el diseño de estrategias de marketing digital (Creación cuentas o pagina web) y plan de marketing.	Ivan Cristancho							✓	✓
Acompañamiento en el diseño de estrategias para la visibilidad de los productos o servicios, identificación de oportunidades de mercado y nuevos segmentos de clientes	Ivan Cristancho						✓		
Acompañamiento y asesoría al micronegocio para el proceso de formalización	Ivan Cristancho				✓				
Acompañamiento y asesoría sobre las obligaciones tributarias correspondientes a la actividad económica del negocio	Ivan Cristancho		✗	✓					
Acompañar y capacitar acerca de la elaboración y seguimientos de los registros de inventario	Ivan Cristancho		✗	✓	✓	✓			
Asesorar en canales comerciales de acuerdo a la propuesta de valor y sus clientes	Ivan Cristancho						✓	✓	
Asesorar en regulaciones del sector y plantear con el propietario un plan de trabajo para empezar a cumplirlas	Ivan Cristancho				✓				
Capacitar en planeación estratégica (misión, visión y objetivos a largo plazo), seguimiento a registro de inventario	Ivan Cristancho	✓	✗	✓		✓			
Capacitar y buscar nuevas herramientas tecnológicas que mejoren procesos productivos	Ivan Cristancho					✓	✓		
Fortalecimiento en Educación e inclusión Financiera para acceso a los productos financieros	Ivan Cristancho						✓	✓	✓
Remitir a un asesor de una entidad bancaria para que realicen el proceso de asesoramiento y determinación del monto máximo de endeudamiento	Ivan Cristancho							✓	✓

Tabla 5. En la tabla se puede identificar las actividades que se van a desarrollar con los micronegocios seleccionados por el facilitador 2 este es el cronograma de asesoramiento.

4.9 Análisis plan de atención facilitador 2

Durante el proceso de acompañamiento dirigido a los 3 micro negociantes, en el que desde el inicio estuvieron acorde a las indicaciones dadas con la mejor actitud de aprender y enriquecer el conocimiento, en algunos casos hubo percances de tiempo por cuestiones personales y laborales tanto de parte del facilitador como de los mismos negociantes. Se contemplo unas fechas estipuladas con el fin de avanzar de acuerdo a los pronósticos establecidos, en el que se logró obtener un gran avance de acuerdo a las actividades propuestas, generando seguimiento e ideas para fortalecer cada uno de los negocios.

Cabe destacar que el avance se dio gracias a la cooperación de los mismos con una gran acogida en los proyectos y disciplina al momento de dejar tareas acordes a sus micronegocios cumpliendo con cada uno de los puntos propuestos en cada tutoría. En algunos de los casos fue necesario realizar modificaciones e implementar estrategias que beneficiara al negocio de acuerdo a su funcionamiento.

Se logro obtener una gran acogida en cuanto a las capacitaciones propuestas enfocándonos a las herramientas sistemáticas, lo que ayudo a guiarlos y tomar mejores decisiones para el futuro de cada uno de los negocios. A pesar que no utilizan ningún tipo de ERP lograron entender la importancia de llevar un control en cada uno de sus procesos con el fin de tener una mejor visual en cuanto a la trazabilidad y movimientos transaccionales que aporte al crecimiento d ellos mismo

Tabla 6.

Cronograma De Asesoramiento N° 3

Nombres micronegociantes		CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES							
1 Detalles y Sopresas J'M									
2 Epa Keratinas									
3 Farma Vida Mosquera									
ACTIVIDAD	Facilitador	Abril				Mayo			
		Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4
Socialización Plan de atención.	Laura Natalia Castañeda		✓						
Orientar en innovación con el objetivo de prototipar y lanzar nuevos productos o servicios en su micronegocio	Laura Natalia Castañeda	✗	✓	⚠	⚠	⚠	⚠	⚠	⚠
Capacitar en planeación estratégica (misión, visión y objetivos a largo plazo) seguimiento a registro de inventario.	Laura Natalia Castañeda				✓	✓			
Acompañamiento y asesoría al micronegocio para el proceso de formalización.	Laura Natalia Castañeda	⚠	⚠	⚠	⚠	⚠	⚠	⚠	⚠
Búsqueda de herramientas tecnológicas para el registro de sus clientes para fidelización.	Laura Natalia Castañeda					✓	✓		
Acompañar y capacitar en la búsqueda e implementación de una herramienta (Excel, SIIGO) que permita realizar los registros	Laura Natalia Castañeda						✓		
Orientar en la exploración de mas canales, afinarlos y ponerlos en funcionamiento.	Laura Natalia Castañeda	⚠	⚠	⚠	⚠	⚠	⚠	⚠	⚠
Orientación en validar o identificar que el producto o servicio soluciona problemas o satisfacen las necesidades de los clientes.	Laura Natalia Castañeda				✓	✓	✓		
Orientar en innovación con el objetivo de prototipar y lanzar nuevos productos o servicios en su micronegocio.	Laura Natalia Castañeda						✓		
Acompañamiento en el diseño de estrategias de marketing digital (Creación cuentas o pagina web).	Laura Natalia Castañeda						✓	✓	
Capacitar y buscar nuevas herramientas tecnologías que mejoren procesos	Laura Natalia Castañeda							✓	✓

Tabla 6. En la tabla está el cronograma de asesoramiento y actividades que se deben realizar, por parte del facilitador 3 con cada uno de los negocios seleccionados.

4.10 Análisis plan de atención facilitador 3

De acuerdo al acompañamiento y asesoramiento a los 3 micronegocios ubicados en el municipio de Madrid y Mosquera Cundinamarca se logra tener un avance productivo con cada uno de ellos, ya que se reflejó el interés por conocer y fundamentarse bajo conocimientos que aportaran al desarrollo y cumplimiento del mismo.

Se logran llevar a cabo capacitaciones basadas en los aspectos más importantes en mejorar en cada uno de los micronegocios, como el marketing digital, manejo eficiente de sus finanzas, control de insumos e inventarios, implementación de redes sociales etc., Se logro un resultado exitoso en cada uno de los micronegocios asesorados dando como

evidencia la implementación de redes de alguno de ellos, la generación de bases de datos que lograron un mejor control de su operación y un mejor manejo de sus finanzas gracias al acompañamiento brindando por parte de la universidad Corporativa Minuto de Dios y por supuesto del interlocutor quien logro incentivar al micro negociante al crecimiento del negocio por medio de charlas y capacitaciones con información fundamental para el buen manejo y control de su negocio.

4.11 Socialización plan de atención

Un plan de atención requiere una secuencia de etapas que se deben cumplir con la finalidad llegar al objetivo, en este caso la fase a seguir es la socialización del plan de atención de cada uno de los micro negociantes seleccionado, estos son los nueve (9) negocios implementados cosméticos Loxel y accesorios, bienestar y nutrición AS, comercializadora JJV, los Fruveros, DIC22 Aseo y Construcción SAS, Rodrimer, Detalles y Sorpresas J&M, EPA Keratinas, Farma Vida Mosquera.

Para este asesoramiento se implementa y se pondrá en marcha diferentes métodos tales como vía mail, llamada telefónica, vía WhatsApp, Teams, meet, los espacios de trabajo con los propietarios serán de mutuo acuerdo, preferiblemente promoviendo el uso de internet para la ejecución de las asesorías, dejando claro a los micro negociantes que se deben generar evidencias del proceso como fotografías, videos, imágenes y actividades que ayuden al desarrollo del acompañamiento, por medio del cronograma establecido acorde a los diagramas de Gantt, se ejecuta una tutoría a los micro negociantes para dar a conocer el plan de atención en el mejoramiento de los negocios, dejando como evidencia los anexos que se encuentran a continuación.

Inicialmente se estableció una planificación acorde a los diagnósticos suministrados por la plataforma Odoo, en el que se tuvo en cuenta cada uno de los ítems suministrados

para el desarrollo de las actividades, siguiendo esta metodología se logró generar avances positivos dando a conocer algunas debilidades o puntos que la micro negociante María Fernanda Erazo, no había tenido en cuenta, en cada una de las tutorías se ayudó a reforzar aquellas dudas o modificaciones necesarias a tener presente. Por lo tanto, es complaciente informar los avances que se pudieron dar, gracias a la dedicación constante y cumplimiento de sus actividades asignadas mediante vía mail dejando como evidencia de los anexos 10 y 11.

A pesar de los inconvenientes presentados de parte de la micro negociante Natalia Fonseca, se logró obtener un cambio radical enfocándonos a las estrategias del negocio y en busca de una mejor segmentación que pudiera garantizar el crecimiento del mismo, aunque estaba basado a un negocio familiar era importante hacerle entender que no solamente podría trabajar hacia el mismo objetivo sino al contrario poder ir más allá del alcance y ver las diversas oportunidades que podrían surgir en la comercialización de los productos, de la misma manera se logra cumplir con parte del cronograma teniendo presente que las dos últimas tutorías no fue posible reunirnos por la falta de tiempo de la negociante, se anexan evidencias de la socialización en los anexos 12 y 13.

En este caso con el micro negociante Carlos Merchán, se logró cumplir con los objetivos propuestos en el que siempre estuvo a disposición de las sugerencias y modificaciones generadas hacia el negocio de tal manera que siempre cumplió con las condiciones y actividades propuestas, dando un gran avance y empeño al proyecto con la mejor actitud y disposición, se realizaron cambios y estudios a parte e indago sobre las herramientas sistemáticas para mejoramiento interno del negocio y captación en mercados digitales anexos 14 y 15.

Durante la primera tutoría realizada en el mes de abril del 2022, con la señora Sandra Lorena López dueña del emprendimiento Cosméticos Loxel y accesorios, se socializa el plan de atención este arroja las etapas que necesita el micronegocio para lograr un fortalecimiento en el negocio, como evidencia del proceso mencionado se deja los anexos 16 y 17.

En las imágenes se puede evidenciar la socialización del plan de atención, realizada al micro empresario Ana Jazmín Cañón, dentro de distintos planes de este micro negocio este requiere mayor atención debido a los hallazgos encontrados por la plataforma Odoos y mediante la implementación de la encuesta de diagnóstico se deja evidencia de lo trabajado en los anexos 18 y 19.

En una reunión desarrollada por la aplicación Teams, se realiza una capacitación en la cual se da a conocer el plan de atención del emprendimiento Bienestar y Nutrición AS del municipio de Madrid Cundinamarca, es un proceso donde se planifica las etapas que requiere el negocio de la señora María Audelina Sánchez, dando a conocer cada una de las fases, dejando como soporte los anexos 20 y 21.

Se realiza la socialización del plan de atención al micro negociante Detalles & Sorpresas J&M donde se validan los diferentes aspectos que el micro negociante debe mejorar y fortalecer para el crecimiento del mismo, logrando unas amplias ideas y capacitaciones para desempeño productivo del negocio, se deja como evidencia de la reunión el anexo 22 y 23.

Por medio de una videoconferencia se realiza la socialización del plan de atención al micro negociante Epa Keratinas, en el cual se recalcan las fortalezas y se manifiestan algunas necesidades con el fin de ser trabajadas para cumplir con el objetivo de llevar al negocio al éxito empresarial, de acuerdo a lo trabajado se dejan anexos 24 y 25.

De manera presencial se realiza el debido análisis del plan de atención al micro negociante Farma Vida Mosquera, en donde se le manifiesta que no solo tendrá el acompañamiento del estudiante si no que tendrá el beneficio de ser orientado por un docente con conocimientos amplios, lo cual logrará una capacitación más avanzada permitiendo un mejor manejo del negocio bajo los conocimientos obtenidos, se comparte s anexos 26 y 27.

4.12 Análisis matrices MEFI

Dando continuación al proyecto de investigación es necesario implementar otras herramientas de diagnóstico que permitan evaluar las condiciones y la gestión que se desarrollan en cada uno de los negocios, en este caso se va aplicar a los nueve (9) micronegocios de Madrid y Mosquera Cundinamarca, la matriz MEFI (matriz de factores internos).

Es importante conocer las condiciones de los micro negocios internamente para saber si las debilidades sobresalen más que sus fortalezas o por el contrario sus fortalezas son más sobresalientes que sus debilidades, esta matriz se aplicó en cada uno de los micro negocios seleccionados por los facilitadores, con la finalidad de poder evaluar y tomar las decisiones correspondientes por medio de estrategias que ayuden a generar una mayor planificación para el mejoramiento a las dificultades presentadas en cada uno.

Tabla 7.

Matriz MEFI (matriz de factores internos)

MATRIZ MEFI COMÉDICOS LOXEL Y ACCESORIOS				
MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS		PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PRODUCTO
0,65	FORTALEZAS			
F1	Se encuentra posicionado en mercado	0,13	3	0,39

F2	Cuenta con distribuidores que respaldan el nombre del negocio	0,09	3	0,27
F3	Posee dos sedes en el municipio de Madrid	0,12	3	0,36
F4	Gran variedad de productos y buenos precios	0,09	2	0,18
F5	Implementa un programa para el control de los inventarios	0,05	2	0,1
F6	Flexibilidad en la toma de decisiones	0,06	3	0,18
F7	No ha tenido la necesidad de contar con respaldo financiero para su funcionamiento	0,05	3	0,15
F8	Buen ambiente laboral y estabilidad para sus empleados	0,06	2	0,12
0,35	DEBILIDADES			
D1	No cuenta con una base de datos de clientes actualizada	0,04	1	0,04
D2	Pocas técnicas o herramientas para dar conocer su negocio	0,06	2	0,12
D3	Falta de gestión de mercadeo y de agresividad comercial	0,07	1	0,07
D4	No paga de obligaciones correspondientes del negocio parafiscales	0,09	2	0,18
D5	Desconocimiento de la competencia	0,03	2	0,06
D6	Faltan programas que permita el registro contable del negocio	0,06	2	0,12
		1,00		2,34

Tabla 7. Análisis MEFI Cosméticos Loxel y Accesorios– facilitador 1

Luego de haber implementado la matriz MEFI en el micronegocio Cosméticos Loxel y accesorios se puede concluir según los datos y ponderación que arroja, es un negocio internamente sólido, el resultado está por encima de la media que es 2,5, el negocio de la señora Sandra Lorena López nos da un resultado de 2,82 dentro del análisis se evidencia que las fortalezas internas son más fuertes que las debilidades.

Tabla 8.

Matriz MEFI (matriz de factores internos)

MATRIZ MEFI BIENESTAR Y NUTRICION AS				
MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS		PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PRODUCTO
0,49	FORTALEZAS			
F1	Gran variedad de productos	0,13	1	0,13
F2	Cuenta con distribuidores que respaldan el nombre del negocio	0,12	3	0,36
F3	La compañía que fabrica los productos, realiza varios eventos para dar conocer la marca	0,06	2	0,12
F4	No ha tenido la necesidad de contar con respaldo financiero para su funcionamiento	0,05	1	0,05
F5	La marca de productos está posicionada en mercado	0,13	2	0,26
0,51	DEBILIDADES			
D1	No cuenta con una base de datos de clientes	0,04	1	0,04
D2	Implementa pocas técnicas o herramientas para dar conocer su negocio	0,12	1	0,12
D3	No cuenta con una sede para la atención de sus clientes	0,09	1	0,09
D4	No paga de obligaciones correspondientes del negocio parafiscales	0,08	2	0,16
D5	Desconocimiento de la competencia	0,04	1	0,04
D6	Falta de conocimiento para la formalización del negocio	0,08	2	0,16
D7	Faltan programas que permita el registro contable del negocio	0,06	2	0,12
		1,00		1,65

Tabla 8. Análisis MEFI Bienestar y Nutrición AS– facilitador 1

Con la implementación de la matriz MEFI en el negocio de la señora María Audelina Sanches en el municipio de Madrid Cundinamarca, el puntaje que arroja como resultado es de 2.38 estando por debajo del promedio, lo que indica que el negocio de

Bienestar Y Nutrición AS es internamente débil y debe mejorar en las estrategias para el fortalecimiento del emprendimiento.

Tabla 9.

Matriz MEFI (matriz de factores internos)

MATRIZ MEFI COMERCIALIZADORA JJV				
MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS		PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PRODUCTO
0,34	FORTALEZAS			
F1	Posee su sede en el municipio de Madrid	0,13	2	0,26
F2	Gran variedad de productos	0,08	1	0,08
F3	Cuenta con distribuidores que respaldan el nombre del negocio	0,09	2	0,18
F5	No ha tenido la necesidad de contar con respaldo financiero para su funcionamiento	0,08	2	0,16
F6	La marca de productos está posicionada en mercado	0,09	2	0,18
0,66	DEBILIDADES			
D1	No cuenta con una base de datos de clientes potenciales	0,09	1	0,09
D2	Implementa pocas técnicas o herramientas para dar conocer su negocio	0,10	1	0,1
D3	No paga de obligaciones correspondientes del negocio parafiscales	0,12	2	0,24
D4	Desconocimiento de la competencia	0,13	2	0,26
D5	Falta de conocimiento para la formalización del negocio	0,11	2	0,22
D6	Faltan programas que permita el registro contable del negocio	0,11	1	0,11
		1,00		1,88

Tabla 9. Análisis MEFI Comercializadora JJV– facilitador 1

Como se evidencia en la tabla anterior de acuerdo a la evaluación ejecutada en el micronegocio Comercializadora JJV, el resultado cuantitativo que arroja el análisis desarrollado con el micro negociante Ana Jazmín Cañón es de 2.47, lo que nos indica que está por debajo del promedio, lo que significa que el negocio se encuentra en una posición internamente baja y con muchos aspectos por mejorar.

Tabla 10.

Matriz MEFI (matriz de factores internos)

MATRIZ MEFI EPA KERATINAS				
MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS		PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PRODUCTO
0,6	FORTALEZAS			
F1	Inversión en remodelación de su local	0,15	2	0,3
F2	Existencia de redes sociales para promoción de la marca	0,09	1	0,09
F3	Segmento de mercado definido	0,17	2	0,34
F4	Preferencia por su buen servicio	0,10	1	0,1
F5	Gran variedad de productos	0,09	4	0,36
0,4	DEBILIDADES			
D1	Competencia por ser un producto con una alta demanda en el mercado	0,12	2	0,24
D2	No tiene bases de datos	0,04	1	0,04
D3	No cuenta con cámara de comercio	0,03	1	0,03
D4	No tiene redes sociales	0,12	4	0,48
D5	No cuenta con bastante tiempo en el mercado	0,03	2	0,06
D6	Falta de conocimiento para la formalización del negocio	0,06	2	0,12
		1		2,16

Tabla 10. Análisis MEFI Epa Keratinas– facilitador 2

De acuerdo a la implementación de la Matriz MEFI al micro negociante Epa Keratinas el cual se encuentra administrado por Luisa Fernández, se evidencia que sus debilidades están por encima de sus fortalezas lo cual implica en que el micronegocio se encuentra en una fase de inestabilidad que puede afectar el crecimiento del mismo si no trabaja en mejorar sus debilidades.

Tabla 11.

Matriz MEFI (matriz de factores internos)

MATRIZ MEFI DETALLES Y SORPRESAS J&M				
MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS		PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PRODUCTO
0,56	FORTALEZAS			
F1	Tiene redes sociales	0,19	2	0,38
F2	El cliente crea sus propios productos en base a su imaginación	0,12	3	0,36
F3	Tiene su propia marca	0,08	1	0,08
F4	Gran variedad de productos	0,08	2	0,16
F5	Se encuentra posicionado en el mercado	0,09	4	0,36
0,44	DEBILIDADES			
D1	No tiene una base de datos actualizada	0,11	1	0,11
D2	Desconoce la competencia	0,10	1	0,1
D3	No lleva un control de sus inventarios	0,10	3	0,3
D4	No lleva la contabilidad de su negocio	0,10	3	0,3
D5	No lleva el registro de su cliente potenciales	0,02	2	0,04
D6	No cuenta con cámara de comercio	0,01	2	0,02
		1		2,21

Tabla 11. Análisis MEFI Detalles y Sorpresas J&M– facilitador 2

Detalles y sorpresas J&M es un negocio que se encuentra en constante crecimiento y se evidencia en la tabla anterior y bajo el resultado cuantitativo que arroja la misma el

micronegocio se encuentra en un promedio del 2.69%, lo que nos indica que está por debajo del promedio e internamente es un negocio inestable con muchos aspectos por mejorar.

Tabla 12.

Matriz MEFI (matriz de factores internos)

MATRIZ MEFI FARMA VIDA MOSQUERA				
MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS		PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PRODUCTO
0,43	FORTALEZAS			
F1	Lleva más de 8 años posicionado en el mercado	0,13	3	0,39
F2	Genera un alto índice de confianza en el mercado	0,08	2	0,16
F3	Variedad de producto farmacéuticos	0,07	2	0,14
F4	Servicio de domicilio personalizado	0,03	1	0,03
F5	Lleva la contabilidad de su negocio	0,12	2	0,24
0,57	DEBILIDADES			
D1	No tiene redes sociales	0,12	2	0,24
D2	Bajo control de sus inventarios	0,07	3	0,21
D3	No cuenta con una base de datos de clientes potenciales	0,10	2	0,20
D4	Desconocimiento de la competencia	0,10	3	0,30
D5	No tiene un programa que coordine sus ingresos y salidas en dinero	0,08	3	0,24
D6	Implementa pocas técnicas o herramientas para dar conocer su negocio	0,10	2	0,20
		1		2,35

Tabla 12. Análisis MEFI Farma Vida Mosquera– facilitador 2

Farma Vida Mosquera es una droguería que a lo largo de sus 8 años en el mercado ha tenido un crecimiento prospero, por ende, su resultado sigue siendo positivo obteniendo una ponderación 2,87%, sin embargo, posee ciertas debilidades que no permiten que su crecimiento este por encima del 60% lo cual implica por parte del negociante un trabajo continuo para trabajar en esas afectaciones que no permiten que el negocio tenga un mejor posicionamiento en el mercado.

Tabla 13

Matriz MEFI (matriz de factores internos)

MATRIZ MEFI-Dic22 ASEO Y CONSTRUCCIÓN SAS				
MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS		PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PRODUCTO
0,55	FORTALEZAS			
F1	Prestación de servicio de aseo	0,08	3	0,24
F2	Conservación del medio ambiente	0,04	3	0,12
F3	Brindar soluciones directas sencillas, gratuitas y de fácil ejecución	0,06	2	0,12
F4	Generación de empleo a padres y madres cabeza de hogar	0,06	2	0,12
F5	Generación de trabajo con alto estándares de calidad	0,08	3	0,24
F6	Promover conciencia social	0,08	3	0,24
F7	Desarrollo sostenible en lugares urbanísticos	0,07	2	0,14
F8	Garantizar métodos modulados para la conservación ambiental	0,08	3	0,24
0,45	DEBILIDADES			
D1	Fortalecer estructura operativa	0,04	1	0,04
D2	Brinda opciones al cliente	0,08	3	0,24

D3	Sistematización de datos internos del negocio	0,01	1	0,01
D4	Muy pocas técnicas de marketing	0,06	2	0,12
D5	Generación de empleo formal	0,07	3	0,21
D6	Falta de planificación en las labores a realizar	0,08	3	0,24
D7	Sistemas de distribución costosos o ineficientes	0,05	2	0,1
D8	Procesos operativos y políticas del negocio deficientes	0,06	2	0,12
		1,00		2,54

Tabla 13. Análisis MEFI Dic22 Aseo y Construcción SAS – facilitador 3

En el análisis realizado de acuerdo al resultado obtenido por medio de la matriz MEFI, en el que se observa las fortalezas y debilidades que cuenta el micronegocio Dic22 Aseo y construcción SAS. se puede visualizar que su calificación es media lo que significa que tiene una tendencia alta, con crecimiento de 0,55% el que se especializa en los altos estándares de calidad con el fin de mejorar la prestación de servicio.

En cuanto a las debilidades es importante destacar que la negocio brinda diferentes alternativas para sus clientes, que hace que pueda generar empleo formal, por otro lado, el mejoramiento iniciar con la automatización y utilización por medio de herramientas sistemáticas con el fin de poder llevar información en tiempo real para llevar un mejor control en sus procesos administrativos para obtener mayor control y administración en las diferentes actividades empleadas.

Tabla 14.

Matriz MEFI (matriz de factores internos)

MATRIZ MEFI-LOS FRUVEROS			
MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS	PONDERACION	CALIFICACIÓN	PRODUCTO

0,39	FORTALEZAS			
F1	Variedad de productos agrícolas	0,08	3	0,24
F2	Brinda variedad en cuanto productos agrícolas con excelente variedad	0,07	3	0,21
F3	Estrategias comerciales y de valor	0,06	1	0,06
F4	Abastecer a la comunidad del municipio de Madrid	0,04	2	0,08
F5	Capital humano	0,03	1	0,03
F6	Financiamiento del negocio	0,04	2	0,08
F7	Formalización formal del micronegocio	0,03	2	0,06
F8	Modelo negocio	0,04	2	0,08
0,61	DEBILIDADES			
D1	Poco presupuesto	0,08	2	0,16
D2	No tiene medio de transporte propio	0,08	2	0,16
D3	Mejores condiciones de almacenamiento de los productos	0,07	1	0,07
D4	Ampliación de infraestructura	0,08	1	0,08
D5	Implementación de herramientas sistemáticas	0,08	1	0,08
D6	Expansión de canales de ventas	0,08	1	0,08
D7	Abrir locales de venta directa al público	0,08	2	0,16
D8	Segmentación de clientes no definida	0,06	2	0,12
		1,00		1,75

Tabla 14. Análisis MEFI los Fruveros– facilitador 3

El micronegocio Los Fruveros cuenta con una gran ventaja en cuanto a sus fortalezas debido que maneja gran variedad de productos agrícolas de gran calidad lo que hace que sea competitivo en el mercado. Sus aspectos a mejorar en cuanto a sus debilidades son en cuanto al almacenamiento y las condiciones en el que los productos deben ser almacenados de la forma correcta con el fin de llevar una conservación sana de los mismos, lo que

significa que a futuro deberá tener una infraestructura como cuartos fríos y sucursales en los que puedan atender a sus clientes.

Tabla 15.

Matriz MEFI (matriz de factores internos)

MATRIZ MEFI-RODRIMER				
MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS		PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PRODUCTO
0,50	FORTALEZAS			
F1	Material de instalación	0,07	3	0,21
F2	Instalaciones de paneles fotovoltaicos	0,08	3	0,24
F3	Estrategias comerciales y de valor	0,05	2	0,1
F4	Crecimiento del negocio a nivel local	0,07	3	0,21
F5	Planificación de proyectos de forma directa	0,05	2	0,1
F6	Presentación de propuestas personales en áreas rurales	0,06	3	0,18
F7	Generación de estrategias y mecanismos comerciales	0,05	2	0,1
F8	Desarrollo de instalación inyección a la red	0,07	3	0,21
0,50	DEBILIDADES			
D1	Segmentación del negocio no definida	0,06	2	0,12
D2	No cuenta con infraestructura	0,06	2	0,12
D3	Fortalecimiento financiero	0,06	2	0,12
D4	No manejo de herramientas sistemáticas	0,04	1	0,04
D5	Innovación de productos nuevos	0,06	1	0,06
D6	Proceso de licitación por estandarización, coberturas, permisos y licencias	0,08	1	0,08
D7	Lineamientos ambientales sostenibles	0,08	2	0,16
D8	Presupuesto en compra de materia prima	0,06	2	0,12
		1,00		2,17

Tabla 15. Análisis MEFI Rodrimer– facilitador 3

Mediante la matriz MEFI se pudo analizar que el micronegocio basado a la venta de paneles solares cuenta con un gran fortalecimiento en la instalación de los mismos los cuales son importados por otras compañías ofreciendo un servicio adicional en la instalación.

Como debilidades se puede dar a conocer el no manejo de herramientas sistemáticas para llevar una mejor planificación y organización de las actividades administrativas y operativas, es importante tener en cuenta que no hay control en inventario tanto de ingresos como salida de los productos adquiridos por el negocio.

Con la implementación de las herramientas de investigación se evidencia que los micro negociantes seleccionados presentan una problemática en común, por ende, se induce a cada uno de los negociantes para que puedan implementar a sus negocios ERP o herramientas sistemáticas como SIIGO. A partir de este acontecimiento se decide hacer el estudio de los conocimientos que poseen los propietarios de los micronegocios de Madrid y Mosquera Cundinamarca, sobre los ERP o herramientas sistemáticas que existen en el mercado para el manejo y control de los procesos internos.

4.13 Análisis general de las matrices MEFI

Luego de haber implementado la matriz MEFI (matriz de factores internos), en cada uno de los negocios se obtuvo resultados analizando cada una de las variables en cuanto a las fortalezas y debilidades, si bien es cierto que la ponderación que suministro esta herramienta en los micronegocios sobre la evaluación de los factores analizados, nos deja como evidencia que cosméticos Loxel y accesorios, Epa Keratinas, Detalles y sorpresas J&M, Farma vida, Dic22 Aseo y Construcción SAS y Rodrimer, sobre salen presentando un porcentaje más alto en el análisis final con respecto a los otros negocios. A comparación

de los negocios Los Fruveros, bienestar y nutrición AS, comercializadora JJV, en los que se evidencia que sus debilidades son más fuertes que sus fortalezas, esto no quiere decir que los negocios no sean estables, si no por el contrario presentan mayor oportunidad en cuanto al mejoramiento interno.

La mayoría de los negocios son internamente fuertes, pese a los aspectos positivos encontrados en la investigación, existen grandes oportunidades en acciones de mejora que se puedan implementar a corto o largo plazo, teniendo como relevancia un buen asesoramiento y seguimiento de las estrategias, para el desarrollo de diferentes elementos que permitan entender los beneficios, también es un desafío que requiere la constancia y la perseverancia de los propietarios.

4.14 Segunda Encuesta de conocimientos de los micro negociantes

Con las dos herramientas de diagnóstico implementadas hasta el momento se evidencia las falencias que presentan los nueve (9) micronegocios seleccionados de Mosquera y Madrid Cundinamarca, dentro de los cuales existe un factor en común, la variable encontrada dentro de los negocios analizados presento la falta en utilización de herramientas tecnológicas, permitiendo generar una encuesta final con el fin de profundizar más en la información obtenida por cada negocio, de esta manera poder evaluar y determinar diferentes aspectos a tener en cuenta.

A continuación, se da a conocer los resultados obtenidos luego de realizar el diagnostico e implementación de las herramientas de investigación las cuales permitieron la recolección de información y el hallazgo de resultados.

4.15 Preguntas aplicadas al segundo cuestionario

1. ¿Cuál es su nombre?
2. ¿Cuál es su correo electrónico

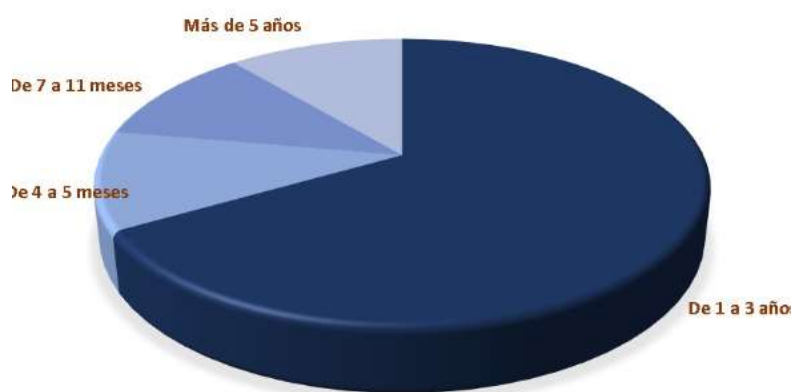
3. ¿Indique el nombre de su Negocio?
4. Su negocio o actividad comercial se desarrolla principalmente en:
5. ¿Cuánto tiempo lleva con el Micronegocio?
6. Tiene usted proyectado continuar con su micronegocio durante:
7. ¿Su negocio ha utilizado nuevas tecnologías o herramientas para mejorar los procesos, productos o servicios ofrecidos en los últimos 2 años?
8. ¿Conoce que es un sistema ERP?
9. ¿Conoce que sistemas de ERP le brindan ventajas a su micronegocio?
10. ¿Conoce el programa SIIGO?
11. ¿Sabía que SIIGO tiene módulos gratuitos que benefician su micronegocio?
12. ¿Qué módulo de SIIGO es de su interés?
13. ¿Sabía que SIIGO es un programa que puede manejar desde su dispositivo Móvil?
14. ¿Cómo califica usted el programa SIIGO?
15. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los módulos profesionales de SIIGO?
16. Considera que las herramientas que brinda SIIGO son:
17. ¿Instalaría el programa SIIGO para mejor los procesos de su micronegocio?
18. ¿Recomendaría el programa SIIGO?
19. ¿Qué tan satisfecho fue para usted conocer del programa SIIGO?
20. En una escala de 1 a 5 cómo calificaría la información suministrada por el facilitador respecto al programa SIIGO

Con el desarrollado de la segunda encuesta a los micro negociantes se realiza el respectivo análisis de las preguntas planteadas, cuyo resultado obtenido es tabulado, durante la implementación de la herramienta de diagnóstico se toman las preguntas más

relevantes, estas fueron tenidas en cuenta por el alto grado de información que arrojó un resultado importante por parte de los micro negociantes, a continuación, se contextualizan dichas preguntas 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28 y 29

Gráfico 15.

Pregunta 5. Encuesta 2. ¿Cuánto tiempo lleva el micronegocio?

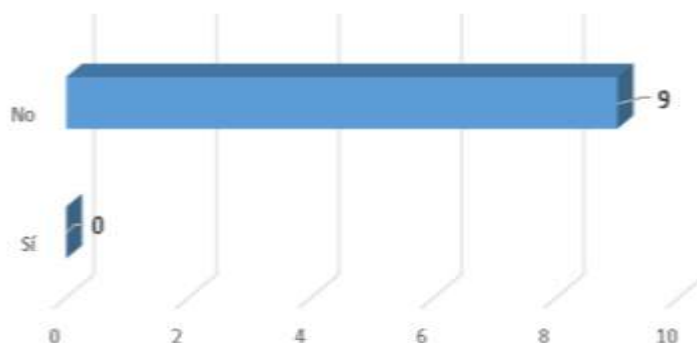


Nota. La gráfica permite conocer el tiempo que el micronegocio lleva en mercado. Fuente: (Elaboración propia 2022)

De acuerdo al análisis de la gráfica número 2 se evidencia que solo de los 9 micronegocios encuestados solo 6 de ellos equivalen al 66,6% se encuentra posicionados en el mercado aproximadamente de 1 a 3 años con el 22,2% se encuentra operando menos de un año, es decir que solo el 11,2% supera los 5 años referente a un negocio.

Gráfico 16.

Pregunta 7. Encuesta 2. ¿Su negocio ha utilizado herramientas como ERP (SIIGO) para mejorar los procesos, productos o servicios ofrecidos en los últimos 2 años?

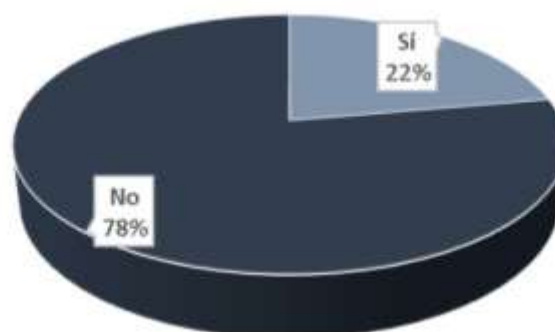


Nota. Este gráfico evidencia si los micro negociantes implementan la tecnología en sus negocios. Fuente: (Elaboración propia 2022)

La pregunta número 7 se aplicó con el fin de saber si los micro negociantes han utilizado la herramienta SIIGO y de acuerdo a la población encuestada se evidencia que el 100% de ellos no ha implementado ningún sistema de ERP como SIIGO en los últimos 2 años.

Gráfico 17

Pregunta 8. Encuesta 2. ¿Conoce que es sistema ERP?



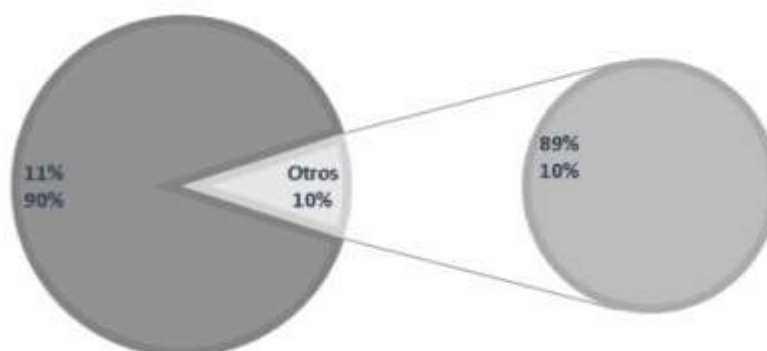
Nota. El gráfico permite conocer si los propietarios tienen conocimientos sobre los sistemas de planificación empresariales. Fuente: (Elaboración propia 2022)

En esta grafica se evidencia el poco conocimiento que poseen los microempresarios de Madrid y Mosquera Cundinamarca, en cuanto a las herramientas ERP se evidencia que

el 78% de los encuestados no conoce sobre este sistema, es así que solo el 22% a escuchado que es un sistema ERP.

Gráfico 18.

Pregunta 9. Encuesta 2. ¿Conoce que sistemas de ERP le brindan ventajas a su micronegocio?

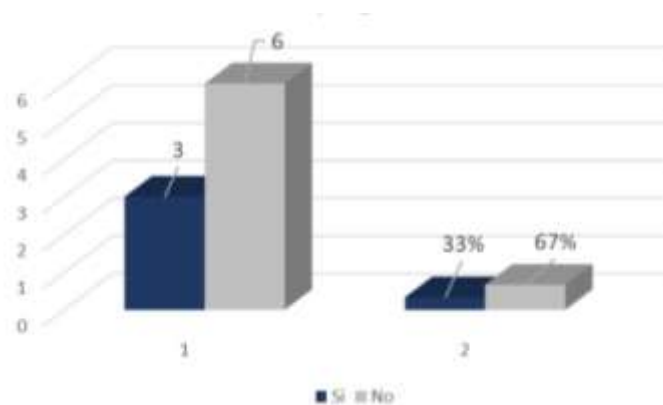


Nota. La gráfica permite identificar si el propietario conoce los beneficios que puede obtener con la implementación de un ERP. Fuente: (Elaboración propia 2022)

En la encuesta realizada se pretende saber si los microempresarios conocen las ventajas que brinda la implementación de un sistema ERP a sus negocios, de acuerdo a los resultados obtenidos se logra evidenciar que el 89% de ellos no conoce las ventajas de esta herramienta y solo el 11% sabe sobre los beneficios que puede obtener al implementar un ERP.

Gráfico 19.

Pregunta 10. Encuesta 2 ¿Conoce el programa SIIGO?



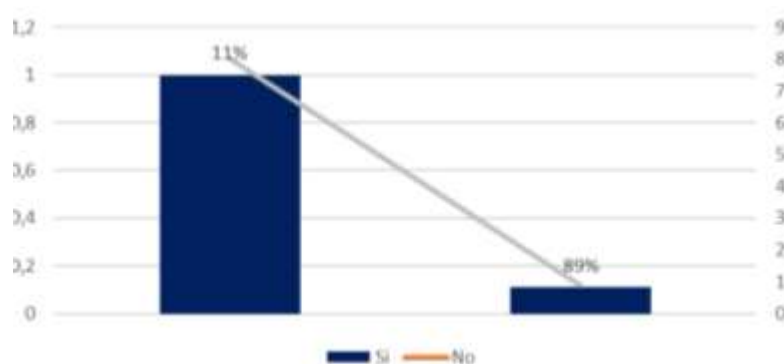
Nota. Esta gráfica evidencia si los micro empresarios conocen el programa SIIGO.

Fuente: (Elaboración propia 2022)

Esta grafica representa el conocimiento que poseen los microempresarios, con respecto a los sistemas ERP, dentro de los 9 encuestados 6 de ellos han escuchado algo sobre los SIIGO esto representa el 67% y el 33% que son 3 de ellos no conocen sobre este programa.

Gráfico 20.

Pregunta 1. Encuesta 2 ¿Sabía que SIIGO tiene módulos gratuitos que le benefician su micronegocio?



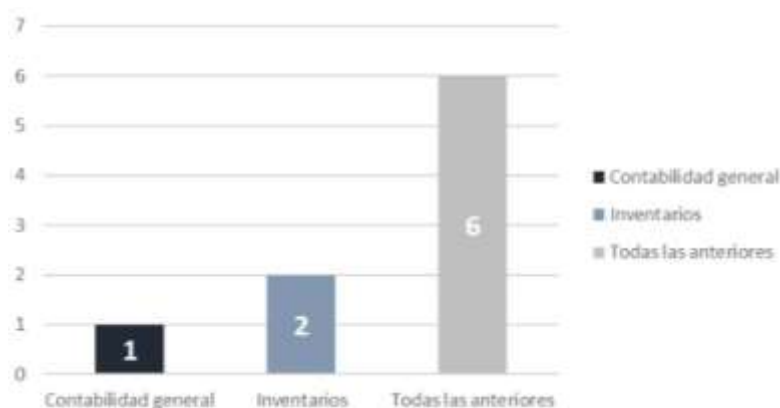
Nota. La gráfica permite identificar si el propietario conoce las ventajas que proporciona SIIGO frente a otros ERP. Fuente: (Elaboración propia 2022)

Dando continuación al análisis se puede evidenciar que los micro negociantes no conocen de las bondades que puede obtener su negocio con un programa como SIIGO, esta

gráfica muestra que el 80% de ellos desconoce que el programa cuenta con módulos gratuitos, es decir que solo el 11% que equivale a 1 conoce que tiene módulos sin ningún costo.

Gráfico 21.

Pregunta 12. Encuesta 2 ¿Qué módulos de SIIGO es de su interés?

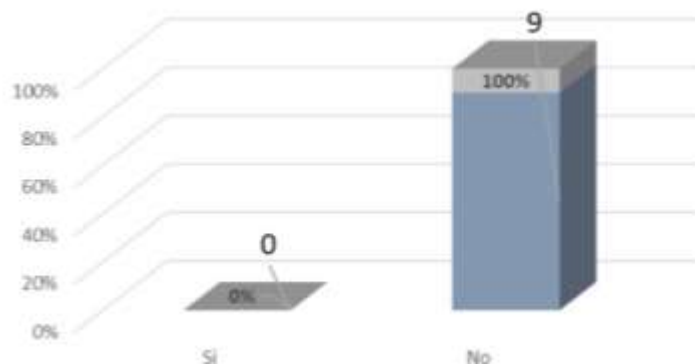


Nota. Esta gráfica permite analizar que modulo le llama más la atención los propietarios con respecto a SIIGO. Fuente: (Elaboración propia 2022)

Analizando la respuesta de los 9 encuestados sobre los módulos de interés del programa SIIGO se puede concluir que los micro negociantes les interesa el poder manejar de forma eficiente sus inventarios con y poder llevar una contabilidad.

Gráfico. 22.

Pregunta 13. Encuesta 2 ¿Sabía que SIIGO es un programa que puede manejar desde su dispositivo móvil?

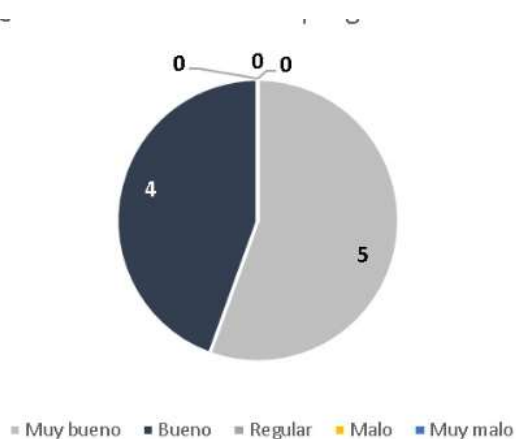


Nota. El gráfico evidencia si el propietario del negocio conoce de las bondades de este ERP. Fuente: (Elaboración propia 2022)

Según la encuesta realizada a los 9 micro negociantes se evidencia que el 100% de estos desconoce el beneficio que acompaña a la herramienta SIIGO al brindar el uso desde los dispositivos móviles, herramienta que puede ser muy útil para el manejo eficiente de los micronegocios desde cualquier lugar.

Gráfico 23.

Pregunta 1. Encuesta 2 ¿Cómo califica usted el programa SIIGO?



Nota. Está permite ver la percepción que los micro negociantes tiene sobre SIIGO. Fuente: (Elaboración propia 2022)

De acuerdo al análisis realizado por parte de los 9 micro negociantes se evidencia que el 60% califica a la herramienta SIIGO como un programa muy bueno, sin embargo, el

40% restante indica que el programa es bueno, pero no cumplen a satisfacción la necesidad del micro negociante, por ende, no realizan su calificación como muy bueno.

Gráfico 24.

Pregunta 15. Encuesta 2 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los módulos profesionales de SIIGO?



Nota. La gráfica permite ver el rango de inversión que está dispuesto a invertir el propietario del negocio con el fin de mejorar los procesos. Fuente: (Elaboración propia 2022)

La herramienta SIIGO brinda unos precios asequibles al mercado, sin embargo, conocer la perspectiva de los micro negociantes es importante para este análisis. De acuerdo a la gráfica se logra analizar que el 66,7% de los micro negociantes están dispuestos a pagar por el uso de la herramienta SIIGO entre \$50.000 a \$100.000, mientras que el 22,22 no pagaría por el programa.

Gráfico 25.

Pregunta 16. Encuesta 2 ¿Considera que las herramientas que brinda SIIGO son?

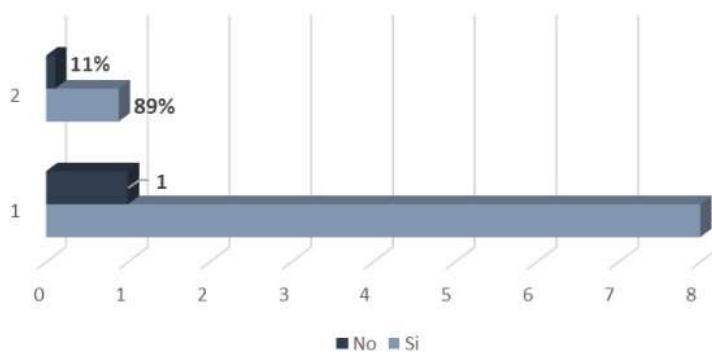


Nota. Esta gráfica permite ver la percepción del micro negociante que tiene sobre la herramienta tecnológica SIIGO. Fuente: (Elaboración propia 2022)

De acuerdo al análisis general del programa SIIGO y de las herramientas que esta misma brinda, se analiza que el 78% de los 9 micronegocios encuestados opinan que la herramienta SIIGO es buena, sin embargo, el 22% de los micronegocios opina que el programa es excelente dando como resultado que el programa es apto para el uso de los micronegocios.

Gráfico 26.

Pregunta 17. Encuesta 2 ¿Instalaría el programa SIIGO para mejorar los procesos?



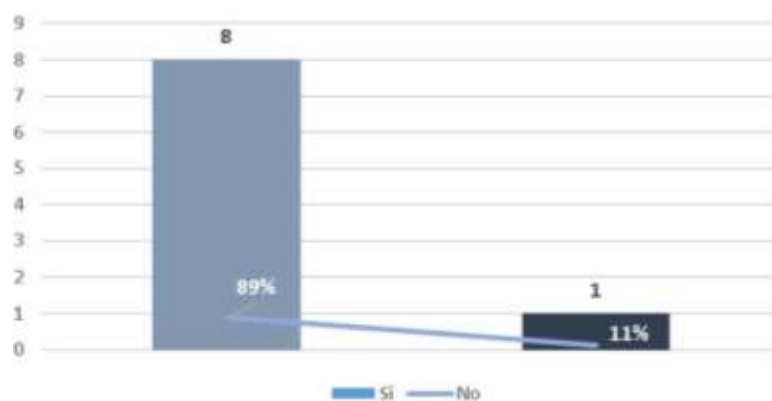
Nota. La gráfica representa si el propietario está dispuesto a implementar la aplicación SIIGO. Fuente: (Elaboración propia 2022)

Instalar el programa SIIGO en los micro negociantes es una forma de controlar y mejorar sus procesos internos, por ende, se analiza que el 89% lo cual representa 8

micronegocios estarían dispuestos a instalar el programa, mientras que el 11% lo cual corresponde a 1 micro negociante no estaría dispuesto a instalar el programa.

Gráfico 27.

Pregunta 18. Encuesta 2 ¿Recomendaría el programa SIIGO?

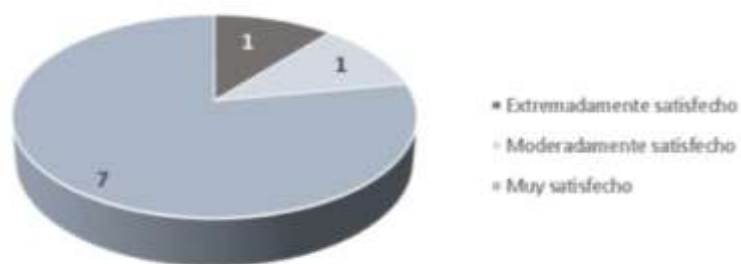


Nota. El gráfico permite identificar que tan útil le pareció SIIGO al micro negociante y si recomendaría su implementación. Fuente: (Elaboración propia 2022)

Según el análisis de la gráfica anterior se logra evidenciar que el 89% correspondientes a 8 micronegocios recomendarían trabajar con la herramienta SIIGO, mientras que el 11% correspondiente a 1 micronegocio no trabajaría con SIIGO dando como análisis final que el programa es confiable y es aprobado por 8 micronegocios.

Gráfico 28.

Pregunta 19. Encuesta 2 ¿Qué tan satisfecho fue para usted conocer del programa SIIGO?

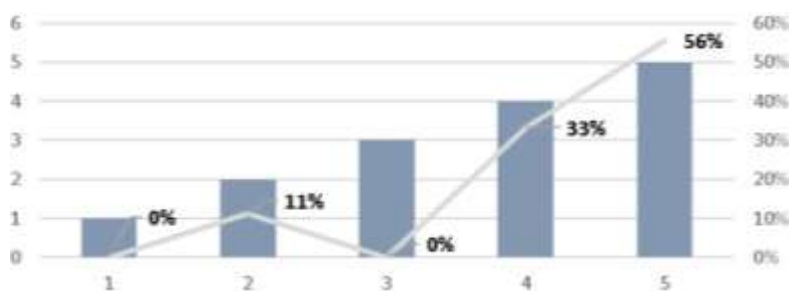


Nota. El gráfico permite evaluar el nivel de satisfacción del propietario al conocer al programa SIIGO. Fuente: (Elaboración propia 2022)

El conocer la satisfacción del cliente referente al uso de unos de sus productos o servicios es de vital importancia, por ende, se analiza el punto de vista de los 9 micronegocios encuestados donde se halla el resultado de que el 90% considera que se siente satisfecho por el conocimiento adquirido de la herramienta SIIGO, mientras que el 10% restante considera que se siente extremadamente satisfecho.

Gráfico 29.

Pregunta 20. Encuesta 2 ¿En escala de 1 a 5 donde 1 es la calificación más baja y 5 es la calificación más alta cómo calificaría la información suministrada por el facilitador respecto al programa SIIGO?



Nota. El gráfico evalúa el desempeño de los facilitadores durante el proceso de asesoramiento. Fuente: (Elaboración propia 2022)

De acuerdo al análisis realizado a los 9 micro negociantes los y según la información suministrada por parte de los facilitadores, se encuentra que 1 de los micro negociantes correspondiente al 11% califica la información en un rango número 2 dando un puntaje bajo en comparación al 89% restante de los micronegocios que califican a lo facilitadores en un rango 4 y 5 siendo superior.

4.16 Análisis final encuesta N°2

Basado a los resultados obtenidos luego de haber aplicado la segunda encuesta a cada uno de los propietarios de los micronegocios, se puede concluir que, si es que poseen conocimientos en algunas herramientas ERP que se encuentran en el mercado, pero no pueden identificar esa herramienta eficaz que les permita desarrollar diversas funciones o actividades administrativas. La interpretación de esta encuesta permite observar sobre la información recopilada, en el estado que se encuentra cada negocio, evidenciando factores por mejorar en cuanto a parámetros y resultados esperados o inesperados obligando a profundizar aspectos importantes en la toma de decisiones.

4.17 Análisis matriz PESTEL

Tabla 16.

Matriz PESTEL

Político	Económico	Social
<ul style="list-style-type: none"> • El ministerio de Tecnologías ha generado por medio de las TIC (tecnologías de la información y de comunicaciones) adelanto la tecnología en alrededor 	<ul style="list-style-type: none"> • La grafica muestra una curva en la que se observan las cifras relevantes desde el año 2020 durante la época del confinamiento por la pandemia a causa del 	<ul style="list-style-type: none"> • Actualmente los micronegocios se adaptaron de manera rápida al entorno digital. • Los micro negociantes tienen como reto la integración digital para un

<p>de 882 municipios del país en el que se encuentran Funza y Mosquera.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Incentivando positivamente para que las personas cuenten con mayor acceso en la información en tiempo real. • Este tipo de casos cuenta con herramientas creadas de acuerdo a la necesidad de las personas con el fin de crear competitividad dentro de los municipios. • Por medio del plan tecnológico del gobierno que cuenta con dos variables como lo es la demanda y los componentes. • El desarrollo de aplicaciones va dirigido a personas de bajos recursos. • El mejoramiento y desarrollo ayuda al mejoramiento en la calidad de la educación. 	<p>COVID19 y como se ha venido recuperando la economía trimestre a trimestre. Las diferentes actividades económicas han obtenido un crecimiento,</p> <ul style="list-style-type: none"> • La reactivación comercial ha tenido avances en nuevos emprendimientos para el desarrollo de la economía. • Por medio de la pandemia ante el confinamiento y la reactivación económica de los negocios, estos han obtenido un crecimiento favorable gracias a la tecnología. • En momentos de crisis económicas como la pandemia ocasionada por el Covid19, los paros nacionales y cierres de vías terrestres experimentan un crecimiento económico ya que se convierten en una de las soluciones y 	<p>mayor uso de las herramientas tecnológicas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La falta de conocimiento puede ser desbastadora en la implementación de un ERP, al tratar de cambiar la cultura de sus empleados en cuanto a sus comportamientos. • Es necesario que todo tipo de negocio implemente de acuerdo a su necesidad el aprendizaje a nuevas ideas y abiertos a posibles cambios e innovación.
---	---	--

<ul style="list-style-type: none"> • Los diferentes servicios como la telefonía y el internet de compañías que prestan el servicio que ayudan para el desarrollo y crecimiento a nivel nacional. 	<p>planes de contingencia por medio de la tecnología.</p>	
Tecnológico	Ambiental	Legal
<ul style="list-style-type: none"> • Los avances tecnológicos permiten que los negocios tengan un mayor control de sus actividades de manera segura para cada uno de sus procedimientos en los que se puedan automatizar. • En la era digital que se presenta actualmente las herramientas sistemáticas son uno de los medios más usados para satisfacer necesidades en las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, en el que pueden realizar cualquier tipo de operación utilizando estos medios. • Los micronegocios no cuentan con herramientas sistemáticas en el que 	<ul style="list-style-type: none"> • Realización de la reingeniería sobre los procesos internos de cada negocio. • El uso de ERP permite reducir el uso de papelería ya que todos los procesos se realizan de manera digital y la facturación se envía por correo. • Es importante tener un alcance apropiado de las herramientas para asignación de los recursos humanos. • Adaptación del cambio por medio de entrenamientos para un mejor uso de los ERP al momento de que sea implementado. 	<ul style="list-style-type: none"> • En medio de la crisis generada por la pandemia las empresas obtuvieron un crecimiento de manera positiva dando importancia a la transformación digital teniendo en claro el núcleo del negocio por medio de los ERP generando un sistema integrado. • Hoy en día las empresas deben contar con la implementación como requisito establecido mediante los estándares internacionales ISO 27001:2013 e ISO 22301-2019 para establecer los fundamentos en un sistema de gestión integrado en el que debe ser eficaz en cuanto a la seguridad de la

<p>puedan obtener información rápida, veraz y confiable para los negocios.</p>		<p>información para la continuidad del negocio.</p>
--	--	---

Tabla 16. Matriz PESTEL micro negociantes Madrid y Mosquera Cundinamarca


4.18 Análisis matriz PESTEL

Es importante tener en cuenta los diferentes factores y las ventajas en las que se pueden beneficiar los micro negociantes como por ejemplo en primer factor que hace referencia al político se puede evidenciar los beneficios y el apoyo que el gobierno nacional viene trabajando mediante la tecnología y comunicaciones en los municipios de Colombia, enfocándose al desarrollo e implementación de nuevas tecnologías para las empresas de diferentes tamaños, ayudando a impulsar a los empresarios y emprendedores en el desarrollo de nuevas actividades en cada uno de los municipios.

4.19 Análisis matriz FODA

Tabla 17.

Matriz FODA

			FORTALEZAS		DEBILIDADES	
			F1	Buen musculo financiero	D1	No manejo de herramientas sistematicas
			F2	Conocen su competencia	D2	No cuenta con una base de datos de clientes
			F3	Ubicación geografica estrategica	D3	Poca educación financiera
			F4	Incremento de sus ventas	D4	Falta de un programa que registre sus operaciones contables
			F5	Buena reputación en el mercado	D5	Bajo uso de redes sociales
			F6	Adecuada publicidad y promoción	D6	Falta de valor agregado a sus productos
			F7	Flexibles al cambio en el mercado	D7	Desconocimiento de clientes potenciales
			F8	Generadoras de empleo	D8	Mala administración del recurso financiero
			F9	Gran variedad de productos y servicios para ofrecer al mercado	D9	Procesos operativos muy manuales

OPORTUNIDADES		ESTRATEGIAS FO		ESTRATEGIAS DO	
O1	Implementación de herramientas tecnologicas (SIIGO)	F1O1:	Impacto positivo en el mercado gracias a la implementación de herramientas tecnologicas logrando la disminución de procedimientos muy manualizados.	D1O1:	Es necesario que los negocios pueda innovar mediante la implementación de herramientas sistematicas para un buen provecho de sus actividades.
O2	Busqueda de nuevos mercados				
O3	Optimización de tiempos en tareas operativas muy manuales	F2O4:	Canalización de un buen servicio logrando clientes prospectos para un mayor conocimiento en el mercado potencial.	D2O5:	Se evidencia el poco manejo de datos en cuanto a futuros clientes que pueden determinar un aumento considerable en las ventas.
O4	Mejora de la atención al cliente				
O5	Aumento del numero de ventas	F7O9:	Desarrollo productivo en el mercado logrando un aumento en ingresos gracias a la productividad en la demanda del mercado.	D6O6:	Los micronegocios no tienen una visual en cuanto a la innovación y cambios reflejados en los productos y servicios que ofrecen a sus clientes.
O6	Implementación de nuevos productos y servicios				
O7	Crecimiento del mercado potencial	F5O2:	Mayor posicionamiento en el mercado gracias al trato prudente y garantizado a sus clientes potenciales.	D4O1:	Se requiere un buen manejo financiero en cuanto a los ingresos y salidas, teniendo en cuenta la implementación de herramientas tecnologicas como SIIGO.
O8	Dar a conocer sus emprendimientos al mercado				
O9	Apertura de canales de distribución informal	F9O5	El numero alto de producción y prestación del servicio lograra un aumento en los ingresos netos del negocio.	D7O9:	Para darse a conocer en el mercado los micronegociantes deberan generar diferentes canales de distribución en los que puedan ser reconocidos con el fin de atraer nuevos clientes.
AMENAZAS		ESTRATEGIAS FA		ESTRATEGIAS DA	
A1	Incremento de los competidores	F2A3:	Es importante conocer cada una de las sugerencias informativas que generan los clientes con el fin de poder generar cambios tanto en los productos como en los servicios de acuerdo al gusto del consumidor.	D6A3:	La falta de conocimiento sobre los gustos del consumidor hacen que los productos o servicios no tengan un valor agregado como mejora.
A2	Falta de innovación en sus procesos	F7A4:	Los negocios deben estar preparados para el estudio del mercado competitivo adaptandose a las nuevas generaciones o innovaciones que vayan saliendo en el transcurso del tiempo.	D8A6:	Los cambios de mercado siempre estaran innovando de manera frecuente, por lo que es importante tener una estructura financiera fuerte que pueda generar recursos a los futuros cambios.
A3	Cambios en los gustos del consumidor	F3A1:	Gracias al crecimiento poblacional reflejado en los municipios aledaños a la ciudad de Bogotá se debe fomentar estrategicamente los lugares de los negocios fortaleciendose a nivel competitivo.	D4A2:	En este caso los emprendedores deben implementar cambios en sus procesos financieros en los que puedan registrar operaciones contables de manera confiable.
A4	Aparición de nuevos productos sustitutos en el mercado	F1A2:	El no uso adecuado en los procesos financieros genera un riesgo al momento de querer invertir o generar cambios en sus negocios.	D7A1:	Para evaluar los competidores se debe analizar el tipo de clientes potenciales que mayor rentabilidad generan.
A5	Crisis financiera en el mercado nacional	F5A3:	Para mantener una buena reputación en el mercado es importante realizar seguimiento a los consumidores en cuanto a sus gustos, necesidades y utilidades que puedan generar los productos o servicios.	D2A3:	Los indicadores de ventas pueden generar bastante información detallada de acuerdo con el comportamiento de los clientes y de esta manera determinar los posibles gustos de los consumidores.
A6	La no adaptación a los cambios del mercado	F9A1:	La competitividad es un punto importante a tener en cuenta en cuanto a la variedad de precios, calidad y confiabilidad para un mejor estudio del mercado.	D9A2:	En este caso los procesos tradicionales que manejan los micronegocios no son muy productivos al momento de ejercer diferentes actividades.

Tabla 17. Matriz FODA micro negociantes Madrid y Mosquera Cundinamarca

La matriz FODA es implementada de manera eficiente en gran parte de las compañías como apoyo y aporte al crecimiento, esta herramienta de diagnóstico permite conocer cuáles son las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que se pueden ver reflejadas en el desarrollo económico de una organización, es clave resaltar que el análisis de esta matriz permite que se detecten factores que pueden impulsar al negocio a la mejora continua o así mismo conocer las fallas y los impactos que se puede tener si no aplican las medidas correctivas para solucionar las debilidades del negocio.

La matriz FODA es aplicada a los nueve (9) micro negociantes ubicados en Madrid y Mosquera Cundinamarca, logrando identificar el bajo conocimiento tecnológico que los micronegocios trabajados poseen de acuerdo a la muestra realizada, en los negocios Los Fruveros, Dic22 Aseo y Construcciones SAS, Rodrimer, Cosméticos Loxel y Accesorios, Nutrición y Bienestar AS, Comercializadora Jazca, Farma Vida Mosquera, Epa Keratinas, Detalles & Sorpresas J´M.

Los propietarios y los negocios poseen bondades que han permitido ser estables en el mercado, por ende, la matriz aplicada permitió dimensionar el tipo de cualidades y defectos que tienen cada uno de los nueve (9) negocios, permitiendo evidenciar los puntos con mayor enfoque que requieren evaluar y replantear las falencias internas y externas como el deficiente manejo de inventarios, el no registro contable de sus operaciones, no contar con una base de datos actualizada, el no uso de herramientas tecnológicas, no uso de la factura de electrónica, poca educación financiera y procesos operativos muy manuales.

La mayor debilidad de los nueve (9) micronegocios evaluados es no crecer de la mano de la tecnología y no contar con la capacidad de adaptarse a los cambios del mercado, puesto que sus procesos son muy manuales y esto permite que no salgan de su zona de

confort, su oportunidad más relevante es tener la disposición para sumarse a los cambios tecnológicos y educarse tecnológicamente para un mayor rendimiento de sus tareas administrativas.

4.19 Presentación de resultados

Una vez realizados los estudios evaluativos en el que se determina diversos resultados obtenidos gracias a las herramientas de investigación implementadas, que permiten generar una argumentación por medio de las diferentes evidencias que fueron relevantes para el cumplimiento y justificación de los objetivos propuestos.

Por medio de la recopilación y criterios a trabajar se logró disponer de información en tiempo real de cada uno de los negocios, evidenciando los diferentes análisis obtenidos en cuanto a las debilidades que generan una posición inferior frente a la competencia, las necesidades halladas no se cuenta con un programa o herramienta que ayuden en la gestión de las operaciones contables, su base de datos de clientes es desactualizada, no existe un control de inventario sobre las existencias del stock del producto manejado, no llevan un seguimiento constante a las utilidades generadas por el negocio y al mismo tiempo los gastos efectuados en la operación.

Dentro de las oportunidades planteadas para el fortalecimiento de los micronegocios, es necesario que los propietarios puedan descubrir y analizar el entorno en el que se encuentran cada uno de los negocios, permitiendo obtener ventajas competitivas frente al mercado. Para lograr el alcance del objetivo, se destaca el asesoramiento en cuanto a la información sistemática que se brinda sobre SIIGO, generando garantías en el mejoramiento de acuerdo a la estructura diseñada en el plan acordado con cada uno de los micro negociantes.

4.20 Análisis capacitación SIIGO

4.20.1 Análisis facilitador 1:

En este proceso investigativo se buscó generar unas capacitaciones con cada uno de los micro negociantes, proceso que se cumplió satisfactoriamente como se puede evidenciar en las imágenes que se encuentran más arriba. La primera socialización sobre SIIGO se realizó con la propietaria del negocio Cosméticos Loxel y accesorios la señora Sandra Lorena López el día 23 de abril del 2022 sobre las 12:15, en este encuentro se dio conocer el tema de los ERP y las distintas bondades que presentan en la actualidad.

Durante la reunión celebrada por la plataforma Teams con el micro negociante se identificó que no conocía la herramienta SIIGO y las ventajas competitivas que puede obtener en caso de ser implementada, si bien es cierto la dueña del negocio cuenta con un programa que le ayuda a controlar las operaciones y sus existencias, cuyo nombre no fue revelado por disposición de ella, es una herramienta que no cuenta con tantas funcionalidades como SIIGO realmente es programa muy básico.

Por este sistema pago alrededor de más de 600.000 pesos hace aproximadamente dos años atrás, dinero que al criterio de ella le pareció bien invertido. En la capacitación se orientó al micro negociante indagar un poco más, a buscar herramientas que le permitan desarrollar diferentes operaciones. Finalmente se conoce el deseo de implementar algún sistema en el otro negocio, se le brindo la alternativa de la herramienta SIIGO que puede ser muy beneficiosa para su negocio, decisión que quedo en consideración debido a la socialización y el interés que se despertó durante la capacitación.

La segunda capacitación se llevó a cabo el mismo 23 de abril del 2022 a las 17:15 esta fue realizada por la aplicación Teams, en este caso la reunión se desarrolló con la propietaria del negocio Bienestar y nutrición AS la señora María Adelina Sánchez Roza,

cuya participación fue siempre activa en el proceso de acompañamiento. En la reunión celebra se pudo evidenciar que el micro negociante no conoce nada sobre los ERP y mucho menos sobre SIIGO, de tal manera el tema tratado despertó mucho interés en la señora María, quien considera que esta herramienta puede ser ideal en su negocio. Con la aplicación hay posibilidad de generar el fortalecimiento que desea y un mejoramiento en los procesos, considera la posibilidad de implementarla más adelante y cree que la herramienta le va permitir ejecutar de forma más eficiente sus actividades.

Para la tercera capacitación sobre SIIGO, la reunión se realizó el día 26 de abril del 2022 sobre las 10:20, con referencia al proceso de acompañamiento de este negocio, desde un inicio se presentó inconvenientes como la comunicación con el micro negociante, otro factor que influyo fue la disposición de la propietaria para la celebración de las reuniones, razón por cual desafortunadamente no se finalizó en su totalidad el plan de atención.

Dentro de las actividades que se logran ejecutar con la señora Ana Jazmín Cañón dueña del negocio Comercializadora JJV, se encuentra la socialización sobre la herramienta SIIGO, durante la cita el micro negociante dejo evidenciar que no cuenta con ningún conocimiento sobre ningún tipo de ERP y SIIGO. Se dio conocer las ventajas que esta herramienta puede brindar a su negocio, en caso de ser implementada, para el propietario la información que se impartió durante el proceso de acompañamiento fue de gran aporte, la dueña está segura que puede generar un fortalecimiento en su idea de negocio, con respecto a la idea de implementar un ERP en su negocio el micro negociante nos comenta que por el momento no cuenta con los recursos económicos para esta idea, que tal vez lo considere más adelante, como evidencia de las reuniones realizadas con los micro negociantes se comparte los anexos 22, 23 24, 25, 26, 27, 28 y 29.

4.20.2 Análisis facilitador 2:

De acuerdo a los análisis de diagnósticos realizado de los micro negociantes Epa Keratinas, Farma Vida Mosquera y Detalles y sorpresas J&M ubicados en los municipios de Madrid y Mosquera Cundinamarca, se logra resaltar una debilidad en general de estos tres micronegocios y es la falta de conocimientos tecnológicos y de herramientas que permiten el crecimiento del negocio.

Se realizan agendamientos de reuniones en las cuales se brindan una serie de capacitaciones con el fin de educar a los micro negociantes e incentivarlos a trabajar de mano con la tecnología, por ende, se llevan a cabo capacitaciones en donde se habla de las diferentes formas de crecer en el negocio del marketing, visualización de misión, visión y objetivos del negocio, aplicación de bases de datos pero lo más llamativo para cada uno de ellos fue el conocer la herramienta tecnológica SIIGO la cual permitió resolver muchas dudas referentes a su trabajo diario, esta aplicación brinda un sin número de beneficios, los cuales no eran conocidos por cada uno de ellos, esto logro fortalecer el conocimiento tecnológico y apporto al manejo de sus funciones internas.

De acuerdo a las charlas que se llevaron a cabo se logró incentivar a los micronegocios al uso de la herramienta SIIGO logrando un trabajo ameno para el facilitador y el micro negociante en donde las capacitaciones llevadas a cabo se realizaron con el objetivo de aportar al conocimiento diario y al buen manejo de las actividades administrativas de los emprendedores, se anexa evidencias de las reuniones realizadas sobre SIIGO con cada uno de los propietarios según los anexos 30, 31, 32, 33, 34 y 35.

4.20.3 Análisis facilitador 3:

Debido a los antecedentes hallados en el diagnóstico sobre los micronegocios los Fruveros, Rodrimer, Dic22 Aseo y Construcción SAS, ubicados en el municipio de Madrid

Cundinamarca, en el que compaginaron algunas debilidades como la falta o implementación de herramientas sistemáticas, éstas no son manejadas en ninguno de los negocios lo que dio la facilidad de implementar una capacitación organizada y argumentada basada a SIIGO.

Durante la socialización de los diagnósticos otorgados por la aplicación Odo, que sirvió como ayuda para la implementación del trabajo a realizar basada a la información otorgada de los micro negociantes al momento de diligenciar la encuesta impuesta por la universidad, antes de que el diagnóstico fuera suministrado a los propietarios de los negocios fue importante evaluar los diferentes factores relevantes, conllevando a determinar de manera analítica las posibles mejoras que se pudiesen efectuar como oportunidad en el aspecto interno, de esta manera poder plantear las diversas circunstancias dadas a favor de los negocios.

Antes de realizar la respectiva capacitación sobre SIIGO, fue importante realizar una tutoría anticipada generando diferentes acuerdos con los micro negociantes en cuanto a las tareas específicas sobre cada uno de los negocios, adicional como facilitador se dejó una tarea importante sobre socialización basado a la sistematización de los procesos internos manejados en los negocios.

Una vez expuestos los diferentes puntos se optó por la creación de diapositivas que tuviera contenido sobre SIIGO, dando a conocer este tipo de ERP como una de las mejores aplicaciones manejadas y reconocidas en el mercado, para dar inicio de la misma fue necesario hablar sobre esta aplicación, permitiendo conocer las diferentes ventajas con la que cuenta, generando un gran impacto en cuanto al conocimiento de lo importante que es este programa, cautivando a los micro negociantes sobre los módulos que esta maneja por medio de registros, control de inventarios, administración de negocios, seguridad en la

información y uno de los puntos más importantes que es las facturación electrónica, con el fin de tener una trazabilidad con información en tiempo real permitiendo enfocar al negocio en la transformación digital.

Se explico lo fácil que puede llegar hacer el manejo de este aplicativo el cual cuenta con un tipo de sistema integrado, generando una gestión más eficaz y veraz en el detalle de los procesos y un gran avance en temas financieros, aunque la gran mayoría de los micro negociantes desconocen este programa se logró generar la idea de adquirir e implementar este programa como oportunidad de mejora en los procesos interno y externos, generando un impacto positivo a comparación de las competencias directas de acuerdo a su segmentación de negocio.

CAPITULO V

5. Conclusiones

- Luego de haber realizado el proceso de asesoramiento se encuentra un aspecto importante en el que se evidencia el poco conocimiento que los propietarios poseen sobre herramientas tecnológicas, si bien es cierto que se gestionó una capacitación indicando las bondades y ventajas de la herramienta SIIGO, es el propietario quien considera la implementación de está teniendo como base el fortalecimiento y la inducción dada desde el inicio del programa, lo que se busco fue generar un cambio en la perspectiva que tienen los micro negociantes sobre la tecnología y mediante la propuesta generar una gestión de cambio en sus negocios.
- De acuerdo a lo mencionado anteriormente este proceso de investigación desarrollo una serie de capacitaciones enfocadas a la herramienta SIIGO, si los propietarios no deciden implementar esta herramienta en los negocios, no quiere decir que la

propuesta de investigación haya sido fallida, probablemente uno de los factores relevantes es el costo con el que puede obtener esta aplicación, otra variable que puede incidir en la decisión, es el miedo al cambio que implicaría el no avance sistemático dentro de los negocios reduciendo oportunidades de mejora y crecimiento frente a la competencia, se pudo cumplir con el objetivo descrito y se logró obtener la disponibilidad de los micro negociantes para llegar al alcance del proyecto.

- Una vez realizadas las diferentes pruebas evaluativas y haber obtenido el diagnóstico de las necesidades, en cuanto al proceso investigativo del presente proyecto, se obtuvo información relevante, detectando que los nueve (9) micro negociantes no cuentan con las estrategias suficientes para poder tener un músculo financiero sólido, debido a que son ideas llevadas a la realidad sin un previo análisis o estudio. Los micronegocios se encuentran ubicados en el área urbana en algunos casos sus labores se llevan a cabo dentro de las casas de los propietarios, cuenta con todos los servicios necesarios para su funcionamiento y sus ventas son muy bajas. Inicialmente el objetivo fue analizar las diversas debilidades y fortalezas que presentan cada uno de los negocios, durante el desarrollo de la investigación se logró identificar la herramienta sistemática que brinda una percepción generando diferentes variables y ventajas, proporcionándole a los propietarios a obtener información para el replanteamiento de los procesos internos.
- Durante el proceso se logró acompañar al propietario obteniendo una participación activa de cada uno de los micro negociantes para el mejoramiento de sus actividades y la funcionalidad basada a su necesidad, la investigación fue desarrollada gracias al

planteamiento presentado por diferentes dinámicas, en las cuales se llevó a cabo actividades que sirvieron para identificar las falencias y problemáticas que presento cada uno, como fue el mal manejo de los registros contables, no tener una base datos de sus clientes, presentar un deficiente control de inventarios, no utilizar alguna herramientas tecnológicas, contar con poco conocimiento en educación financiera en temas como los costos, gastos y ganancias y el no uso de factura electrónica.

- El planteamiento del proyecto investigativo se basó a las técnicas adquiridas durante el proceso formativo, estas generan una coordinación entre los facilitadores con el fin de cumplir con la propuesta planteada al inicio del proyecto. Basada a la formación obtenida durante la implementación de las herramientas de investigación encuesta, matriz MEFI, PESTEL Y FODA, se desarrollaron diferentes estrategias relevantes con el fin de generar un fortalecimiento en cada uno de los negocios.
- De acuerdo a los diferentes resultados se identificó que la inversión que haga el propietario es esencial para poder obtener una rentabilidad y éxito de su negocio, sobre todo si se realiza en herramientas tecnológicas que permitan simplificar algunas labores, cabe recalcar que para obtener estos resultados se debe contar con tiempo en la generación de planes a corto y largo plazo.

6. Recomendaciones

- Con la investigación finalizada y mediante el acompañamiento realizado durante el mes de abril y mayo del 2022, con los resultados obtenidos de la información derivada durante este proceso, se recomienda a cada uno de los micro negociantes hacer uso de las herramientas tecnológicas que existen en el mercado.

- Se recomienda generar un plan de acción que facilite un cambio en el cumplimiento de los objetivos propuestos, esto permite poder tomar decisiones que contribuyen al proyecto de emprendimiento, dando una valoración adicional a otros elementos se contempla la consideración de poder actualizar la información en cuento a sus productos y servicios en el que puedan ampliar su portafolio y adicionarla en el medio tecnológico.
- Si se toma la decisión de implementar un sistema ERP como SIIGO se debe tener en consideración que este va a permitir ser un gestor de cambio a largo plazo, trasforma la manera de hacer el trabajo a diario, pues permite automatizar la mayor cantidad de tareas que realiza la persona en su día a día. Finalmente se recomienda implementar un sistema de planificación de recursos empresariales que permita el mejoramiento de los procesos internos que cumplan con los requerimientos básicos como un recurso que presente un beneficio para el futuro de los negocios.

7. Referencias Bibliográficas

- Alejandro Fernández. (s.f.). SIIGO Contador es tu mejor aliado para conseguir más asesorías contables. Obtenido de SIIGO Contador es tu mejor aliado para conseguir más asesorías contables: <https://www.SIIGO.com/SIIGO-contador/>
- Argote, C. A. (10 de 04 de 2022). El número de micronegocios cayó 2,4% pero el personal ocupado crecido cerca de 0,4%. La república, pág. 1.
- Cruz, C. (2020). Sistematización de negocios en línea. Independently published.
- Dube Esperanza Ruiz. (marzo de 2017). Intervención Propositiva en implementaciones ERP. Intervención Propositiva en implementaciones ERP.

- Gagñay, L. K. I., Chicaiza, S. L. T., & Aguirre, J. L. (2020). Ética en la investigación científica. *Revista Imaginario Social*, 3(1).
- Gladys Patricia Guevara Alban, A. E. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). Ecuador: Saberes del Conocimiento.
- Jiménez, A. C. (2011). Deficiencias en el uso del FODA causas y sugerencias. *Revista Ciencias Estratégicas*, 19(25), 89-100.
- María del Pilar Sabogal. (08 de 2018). Tránsito de una contabilidad manual a una contabilidad. Tránsito de una contabilidad manual a una contabilidad
- María del Rosario Guerra de la Espitia. (2011). De las comunicaciones a las Tic. En M. d. Espitia, *Estudios y Perspectivas* (pág. 20). Bogotá.
- María del Rosario Guerra de la Espitia. (2011). De las comunicaciones a las Tic. En M. d. Espitia, *Estudios y Perspectivas* (pág. 29). Bogotá.
- Melo, S. (05 de 11 de 2018). La importancia de la tecnología en los negocios (2021). La importancia de la tecnología en los negocios (2021), pág. 2.
- Mercy Rojas. (s.f.). SIIGO Contador es tu mejor aliado para conseguir más asesorías contables. Obtenido de SIIGO Contador es tu mejor aliado para conseguir más asesorías contables: <https://www.SIIGO.com/SIIGO-contador/>
- Mintic. (19 de 08 de 2021). Ministerio de las TIC. Obtenido de Ministerio de las TIC: <https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Ministerio/Acerca-del-MinTIC/118042:Quienes-Somos>
- Ortega, a. o. (2018). enfoques de investigación. extraído de https://www.researchgate.net/profile/alfredo_otero_ortega/publication/326905435_enfoques_de_investigacion

_tabla_de_contenido_contenido/links/5b6b7f9992851ca650526dfd/enfoques-de-investigacion-tabla-decontenido-contenido. pdf el, 14.

Raisirys González. (2008). Aspectos básicos del estudio de muestra y población. Cumana.

Ramírez, C. R. (2016). Fundamentos de Administración. Bogotá: ECOE Ediciones.

SAP. (s.f.). Sap Incights. Obtenido de Sap Incights:

<https://www.sap.com/latinamerica/insights/what-is-erp.html>

SIIGO. (07 de 05 de 2018). ¿Por qué SIIGO puede ordenar a tu empresa desde que empieza? Obtenido de ¿Por qué SIIGO puede ordenar a tu empresa desde que empieza?: <https://www.SIIGO.com/blog/empresario/por-que-SIIGO-puede-ordenar-a-tu-empresa-desde-que-empieza/s>

Soriano Rodríguez, A. M. (2015). Diseño y validación de instrumentos de medición.

Steiner Benítez. (s.f.). SIIGO Contador es tu mejor aliado para conseguir más asesorías contables. Obtenido de SIIGO Contador es tu mejor aliado para conseguir más asesorías contables: <https://www.SIIGO.com/sSIIGO-contador/>

Susan, N. B. (2003). Investigación en enfermería. Elseiver España.

Universidad Autónoma del Estado de México. (02 de 06 de 2016). La tecnología: una herramienta de apoyo para pymes y emprendedores desde el entorno universitario. La tecnología: una herramienta de apoyo para pymes y emprendedores desde el entorno universitario. México, Estado de México.

8. Anexos

8.1 Aviso de privacidad y autorización de datos personales 2022

Que la organización MINUTO DE DIOS representada para la ejecución del presente proyecto por UNIMINUTO en virtud del acuerdo entre las partes, declare que

protege los datos personales suministrados por los propietarios de micronegocios en virtud de lo dispuesto en la Ley 1581 de 2012 e informa a éstos que los datos personales serán utilizados en los términos dados en la autorización por el titular del dato. Dicho tratamiento podrá realizarse directamente por UNIMINUTO o por el tercero que la ORGANIZACIÓN determine.

En virtud de lo anterior UNIMINUTO en cumplimiento del artículo 12 de la ley 1581 de 2012 me ha informado lo siguiente:

Que mis datos personales serán recolectados mediante diferentes medios (diligenciamiento de formularios, video grabaciones, página web, entre otros) con el propósito de ser tratados manual o electrónicamente para los fines señalados en el presente documento y para dar cumplimiento al mismo. También serán usados para las siguientes finalidades:

Que, como titular de mis datos personales, reconozco que los mismos son recopilados por el proyecto MD MICRONEGOCIOS para la prestación de servicios de seguimiento y apoyo para fomentar la reactivación de su micronegocio, así como para la ejecución de las actividades propias del proyecto de acuerdo con la finalidad de la Base de Datos en la que reposan sus Datos Personales.

También he sido informado sobre la facultad que tengo de responder preguntas que versen sobre información sensible (como por ejemplo datos relacionados con el estado de salud, fotos, video grabaciones, huella dactilar, etnia, capacidades diversas, “población vulnerable”) o sobre menores de edad. Dentro de los datos personales que proporciono se encuentran algunos datos sensibles como los mencionados.

En mi condición de titular, reconozco que tengo los siguientes derechos en

adición a los previstos en la Constitución, en la ley y sus normas reglamentarias: a)

Conocer, actualizar y rectificar sus datos personales frente a los responsables del Tratamiento Encargados del Tratamiento. Este derecho se podrá ejercer, entre otros, frente a datos parciales, inexactos, incompletos, fraccionados, que induzcan a error, o aquellos cuyo Tratamiento esté expresamente prohibido o no haya sido autorizado;

b) Solicitar prueba de la autorización otorgada al Responsable del Tratamiento, salvocando expresamente se exceptúe como requisito para el Tratamiento, de conformidad con lo previsto en el artículo 10 de la ley 1581 de 2012; c) Ser informado por el Responsable del Tratamiento, o el Encargado del Tratamiento, previa solicitud, respecto del uso que le ha dado a sus datos personales; d) Presentar ante la Superintendencia de Industria y Comercio quejas por infracciones a lo dispuesto en la citada ley y las demás normas que la modifiquen, adicionen o complementen; e) Revocar su autorización y/o solicitar la supresión del dato cuando en el Tratamiento no se respeten los principios, derechos y garantías constitucionales y legales o en los demás casos que lo ordenen la ley, y f) Acceder en forma gratuita a mis datos personales que hayan sido objeto de Tratamiento.

También he sido informado (a) que UNIMINUTO es el responsable del tratamiento de sus datos personales y que su dirección física o electrónica es la siguiente: Carrera 73 A # 81B -70 www.uniminuto.edu/contacto, y su número telefónico es: 5933004 en la ciudad de Bogotá, 01 800 093 6670 a nivel nacional. Adicionalmente, manifiesta que

UNIMINUTO ha puesto en su conocimiento su política de tratamiento de información la cual está disponible en <http://www.uniminuto.edu/documentos-institucionales>. Teniendo en cuenta lo anterior, con la firma del presente documento, autorizo de manera previa, expresa e informada a UNIMINUTO para que recolecte y trate sus datos personales (incluso los datos sensibles) para los fines mencionados y en particular para aquello

relacionado con cuestiones de orden legal o contractual por el tiempo que sea necesario para alcanzar dicha finalidad o el máximo legal permitido.

Esta autorización comprende la información suministrada verbalmente, por escrito o por cualquier medio con ocasión del proyecto MD MICRONEGOCIOS. En virtud de lo anterior, autorizo a UNIMINUTO para que recolecte mis datos y los utilice para los fines citados, especialmente los siguientes:

(1) Dar cumplimiento a las leyes; (2) Cumplir las instrucciones de las autoridades judiciales y administrativas competentes; (3) Efectuar las actividades necesarias requeridas en la etapa precontractual -como el análisis y verificación de la información suministrada a UNIMINUTO-, contractual y post contractual con UNIMINUTO; (4) Acceder, consultar, validar o corroborar mis datos personales (privados, semiprivados, sensibles o reservados) que reposen o estén contenidos en bases de datos o archivos de otros centros educativos, empresas, o cualquier entidad pública o privada ya sea nacional, internacional o extranjera; (5) Contactarme directamente o a través de terceros autorizados; (6) Suministrar, compartir, enviar o entregar mis datos personales a sus empresas filiales, subsidiarias o vinculadas a UNIMINUTO ubicadas en Colombia o cualquier otro país;

(7) Para recibir a través de UNIMINUTO o de los aliados estratégicos del proyecto información vía mensaje de texto, WhatsApp, correo electrónico o por cualquier medio de comunicación; lo relacionado con: instrumentos, convocatorias, servicios, cursos, invitaciones, capacitaciones, programas de becas, eventos, u otras iniciativas públicas o privadas que puedan fortalecer e impulsar la reactivación de su negocio y aportar al crecimiento/sostenibilidad de sus ingresos; (8) Compartir con los aliados de

UNIMINUTO y proveedores su información y almacenamiento en servidores en Colombia o en el exterior. En caso de ser necesario para cumplir las finalidades autorizadas o para procesos de cloud computing o big data, autorizo que mis datos personales sean transferidos y transmitidos a cualquier país del mundo que proporcione o no niveles adecuados de protección de datos.

Así mismo UNIMINUTO me ha informado que como titular de los datos personales me asisten los siguientes derechos:

1. Conocer, actualizar y rectificar sus datos personales frente a UNIMINUTO como responsable o Encargado o frente a cualquier Encargado del Tratamiento del dato;
2. Solicitar prueba de la autorización otorgada;
3. Ser informado por UNIMINUTO del uso que les ha dado a sus datos personales;
4. Elevar cualquier solicitud, petición, queja o reclamo referente al tratamiento de datos personales
5. Presentar ante la Superintendencia de Industria y Comercio quejas, solicitudes y reclamos;
6. Revocar la autorización y/o solicitar ante la Superintendencia de Industria y Comercio la supresión del dato cuando en el Tratamiento no se respeten los principios, derechos y garantías constitucionales y legales;
7. Acceder en forma gratuita a sus datos personales

Finalmente, declaro que he leído, he sido informado (a), y autorizo a UNIMINUTO el tratamiento de mis datos personales para los fines previamente comunicados y acepto la

política de tratamiento de datos personales.

Anexo 1. Formato de autorización de datos

Se adjuntará por medio de archivo PDF cada una de las autorizaciones correspondientes a cada propietario con sus firmas respectivas.

Anexo 2. Socialización Plan de atención DIC22 Aseo Y Construcción SAS

Cristancho Suarez (van ferrey) dic22aseoyconstruccion@gmail.com
 RE: Socialización diagnóstico y plan de atención - Dic22 ASEO Y CONSTRUCCIÓN SAS

Buenas noches María Fernanda,

De acuerdo a la socialización obtenida el día de hoy sobre la misión, visión, objetivos y problemática comparto el orden de los mismos con el fin de poder modificar los aspectos hallados en el documento

- Misión
- Visión
- Introducción
- Planteamiento o problema
- Justificación
- Objetivo general
- Objetivos específicos
- Metodología
- Propuesta de solución

Adicional se modificara la información en Excel suministrada por el propietario para una mejor funcionalidad

Quedo atento a comentarios

Cordialmente


De acuerdo a la sesión del día ayer 13 de abril, adjunto soporte del diagnóstico y plan de atención para que los pueda verificar adicional de los puntos a tratar para la sesión dentro de 8 días,

Puntos a trabajar

1. Presentación de misión, visión y objetivos = Propietaria
2. Segmento al que pertenece el negocio = Propietaria
3. Investigación de la competencia (ventajas y desventajas) = Propietaria
4. Cuáles son las necesidades de los clientes
5. Contextualización herramientas tecnológicas (B110C) = Facilitador
6. Plantilla en Excel para el manejo de inventarios = Propietaria

Quedo atento a comentarios

Cordialmente

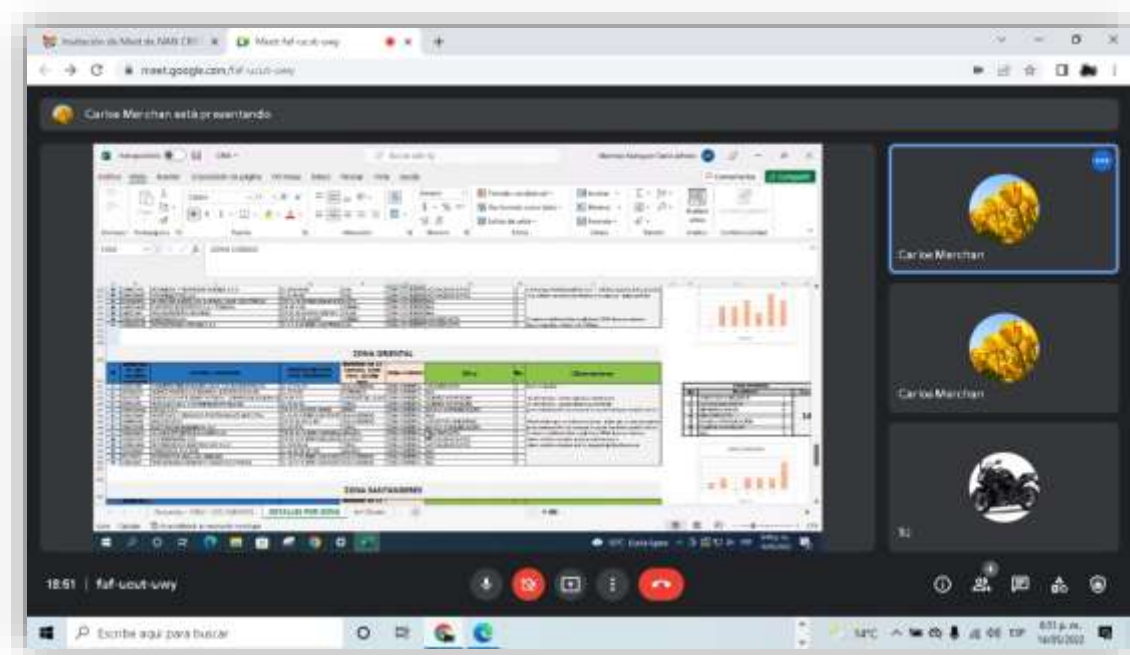


Anexo 3. Aspectos hallados en el plan de atención DIC22 Aseo Y Construcción SAS


Anexo 4. Socialización Plan de atención Los Fruveros



Anexo 5. Aspectos hallados en el plan de atención Los Fruveros





Anexo 6. Socialización Plan de atención RODRIMER

Cristiancho Suarez Ivan Ferrey  cristianchoferrey@gmail.com

Socialización diagnóstico y plan de atención - Los Fruteros

Requirió a este mensaje el 14/04/2022 5:47 p. m.

 Reporte de diagnóstico - LOS FRUTEROS.pdf 167 KB

 PLAN DE ATENCIÓN - LOS FRUTEROS.pdf 181 KB

Buenas noches Natalia,


De acuerdo a la sesión del día hoy 13 de abril, adjunto soporte del diagnóstico y plan de atención para que los puedas verificar adicional de los puntos a tratar para la sesión dentro de 8 días,

Puntos a trabajar


1. Presentación de misión, visión y objetivos = Propietaria
2. Segmento al que pertenece el negocio = Propietaria
3. Investigación de la competencia (ventajas y desventajas) = Propietaria
4. Contextualización herramientas tecnológicas (SIGO) = Facilitador
5. Plantilla en Excel para el manejo de inventarios = Facilitador

Quedo atento a comentarios.


Cordialmente




Anexo 7. Aspectos hallados en el plan de atención RODRIMER

Cristiancho Suarez Ivan Ferrey  cristianchoferrey@gmail.com

Socialización diagnóstico y plan de atención - Rodrimer

 Reporte de diagnóstico - RODRIMER.pdf 166 KB

 PLAN DE ATENCIÓN - RODRIMER.pdf 181 KB

Buenas noches Carlos,


De acuerdo a la sesión del día hoy 14 de abril, adjunto soporte del diagnóstico y plan de atención para que los puedas verificar adicional de los puntos a tratar para la sesión dentro de 8 días,

Puntos a trabajar

1. Segmento al que pertenece el negocio = Propietario
2. Investigación de la competencia (ventajas y desventajas) = Propietario
3. Cuáles son las necesidades de los clientes = Propietario
4. Contextualización herramientas tecnológicas (SIGO) = Facilitador
5. Plantilla en Excel para el manejo de inventarios = Propietario

Quedo atento a comentarios.

Cordialmente



Ivan Cristiancho S.

Anexo 8. Socialización Plan de atención Cosméticos Loxel y Accesorios



Anexo 9. Aspectos hallados en el plan de atención Cosméticos Loxel y Accesorios

CRM - Ventas - Sin Diagnóstico

Filjo / Sandra Lorena López Salcedo / COSMÉTICOS-LOXEL Y ACCESORIOS

Registros

Plan de atención

Nombre del negocio	Utilización	Tipo de visita	Fecha
COSMÉTICOS LOXEL Y ACCESORIOS	Responsable	Otra visita Sandra Lorena López Salcedo	12-03-2022

Diagnóstico: Eficiencia

Atención Especial

Prioridad	Actividades	Soluciones	Responsable
Alta	Socialización Plan de atención	Explicación al micronegocio resultado de su nivel de competitividad...	Facilitador
1 Semana	Búsqueda de herramientas tecnológicas para el registro de sus cli...	Crear base de datos de sus clientes y personal...	Sandra Lorena López Salcedo
3 Semanas	Orientar en la explotación de esos canales, alianzas y ponerlos en...	Definición de canales	Sandra Lorena López Salcedo
1 Mes	Acompañar y capacitar en la búsqueda e implementación de sus...	Agilidad y organización del dinero	Sandra Lorena López Salcedo
A futuro	Acompañamiento y asesoría en las obligaciones correspondientes...	Acceder a mejores oportunidades de financiación para la empresa	Sandra Lorena López Salcedo
Hábitos a desarrollar	Fortalecimiento en Educación e inclusión Financiera para acces...	Identificación de fuentes de recursos de capital	Sandra Lorena López Salcedo

Acciones de Mejora

Programa de entrenamiento para el fortalecimiento de distintas áreas del micronegocio.

Anexo 10. Socialización Plan de atención Comercializadora JJV



Anexo 11. Aspectos hallados en el plan de atención Comercializadora JJV

PLAN DE ATENCIÓN (6).pdf

de ecosistema de micronegocios.

Prioridad	Actividades	Soluciones	Responsable
48H	Socialización Plan de atención.	Explicación al micronegocio resultado de su nivel de competitividad y oportunidades de mejora.	Facilitador
1 Semana	Acompañamiento y asesoría al micronegocio para el proceso de formalización y procesos de pagos parafiscales.	Micronegocio formalizado (Consultar en biblioteca de talleres)	ANA JAZMIN CAÑON CAÑON
2 Semanas	Acompañamiento y asesoría sobre las obligaciones tributarias correspondientes a la actividad económica del negocio	Oportunidades para seguir fortaleciendo su micronegocio	ANA JAZMIN CAÑON CAÑON
1 Mes	Búsqueda de herramientas tecnológicas para el registro de sus clientes para fidelización y gestión de acuerdos con clientes.	Tener base de datos de sus clientes y potenciales	ANA JAZMIN CAÑON CAÑON
A futuro	Acompañar y capacitar en la búsqueda e implementación de una herramienta (Excel, SHGO) que permita realizar los registros contables del negocio	Agilidad y organización del dinero	ANA JAZMIN CAÑON CAÑON
Habilidades	Capacitar en planeación estratégica		ANA JAZMIN CAÑON

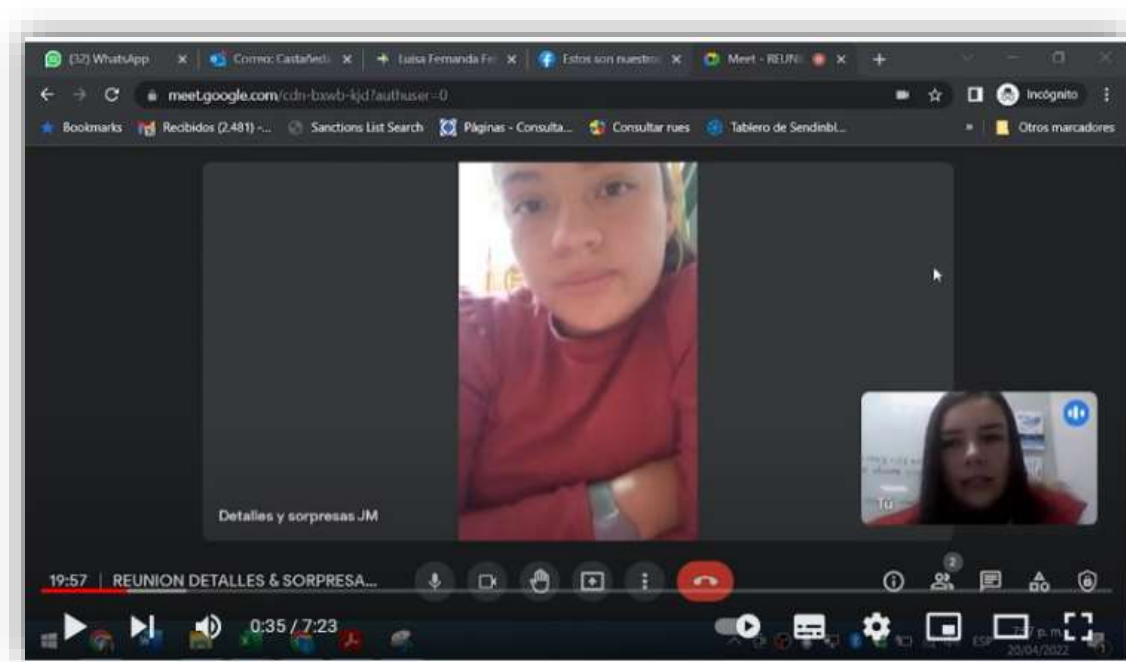
Anexo 12. Socialización Plan de atención Bienestar Y Nutrición AS



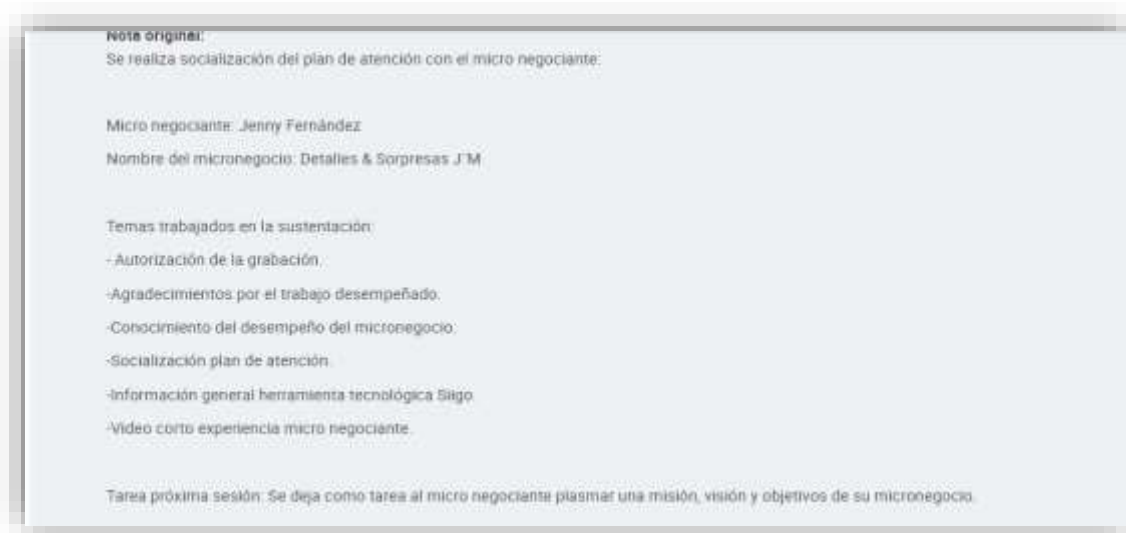
Anexo 13. Aspectos hallados en el plan de atención Bienestar y Nutrición AS



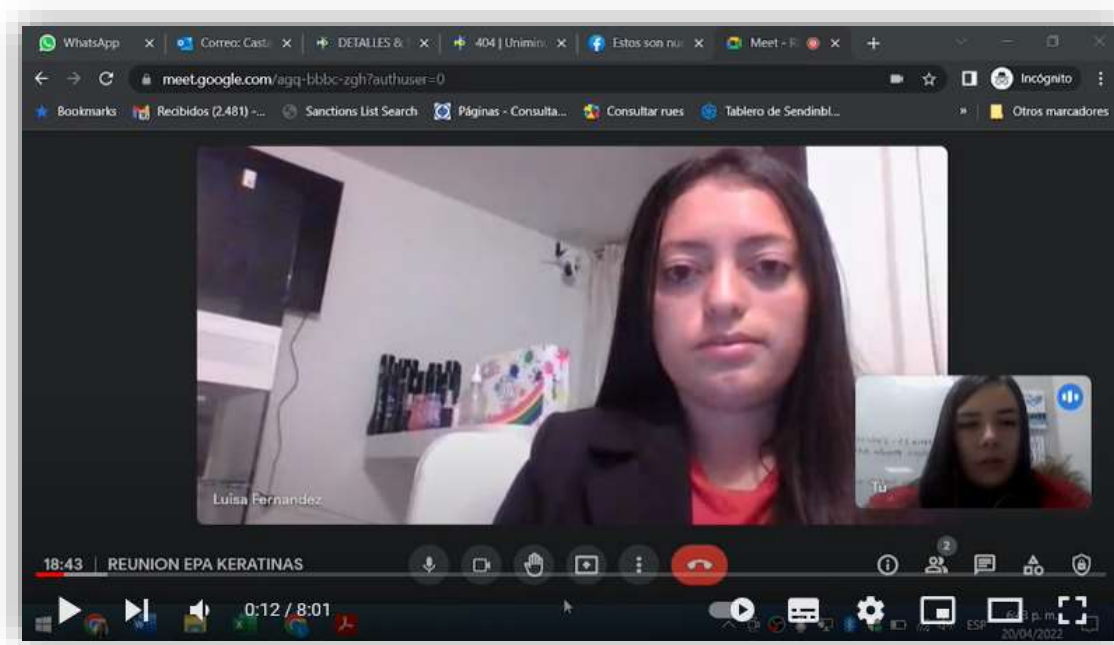
Anexo 14. Socialización Plan de atención Detalles y Sorpresas J&M



Anexo 15. Aspectos hallados en el plan de atención Detalles y Sorpresas J&M

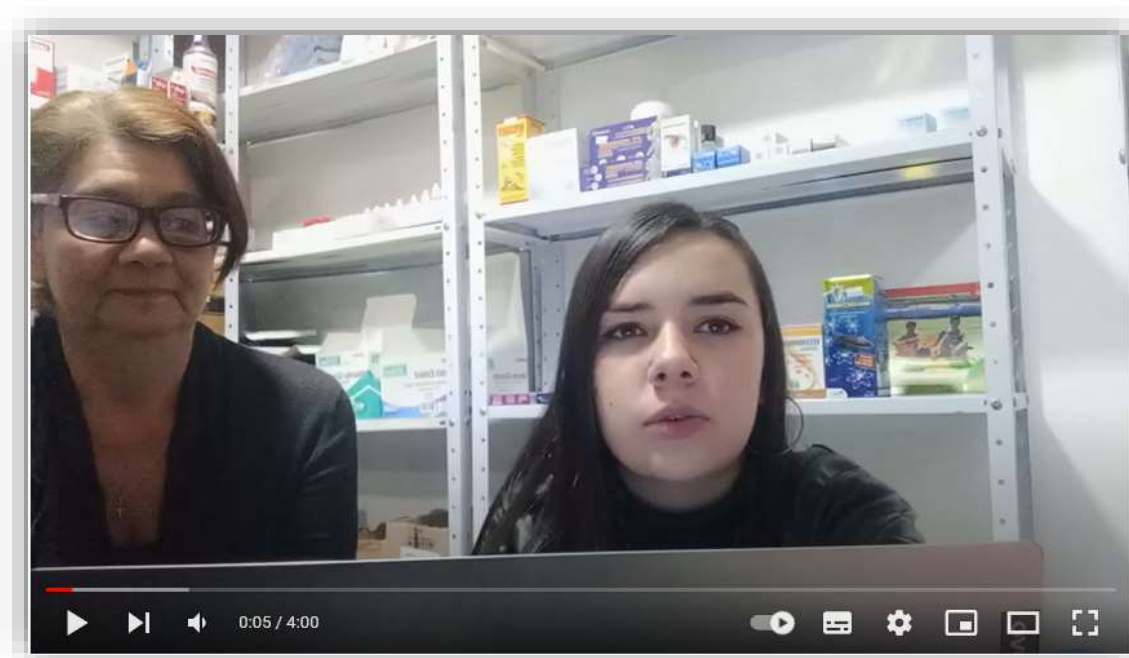
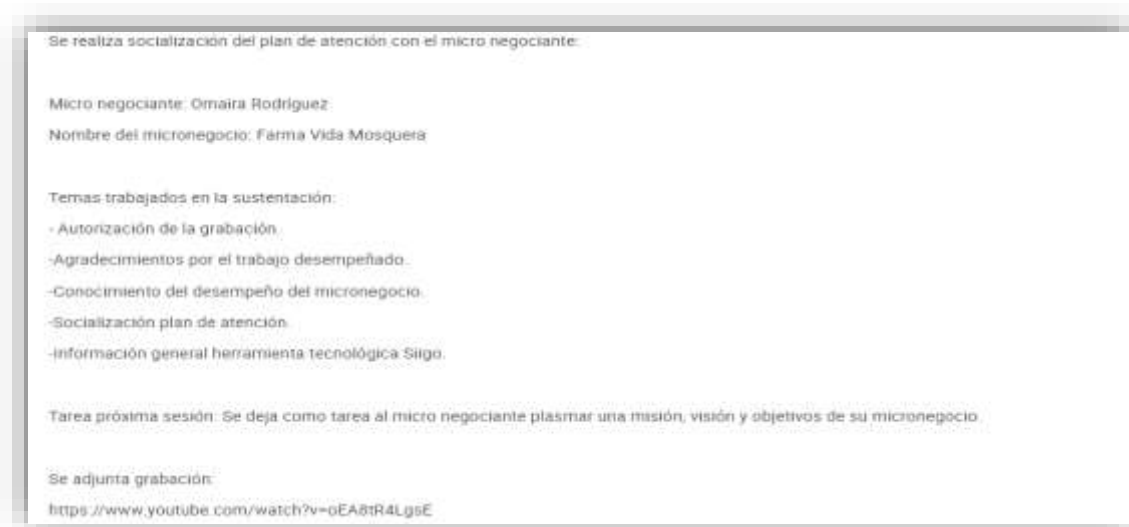


Anexo 16. Socialización Plan de atención EPA Keratinas



Anexo 17. Aspectos hallados en el plan de atención EPA Keratinas



Anexo 18. *Socialización Plan de atención Farma Vida Mosquera***Anexo 19.** *Aspectos hallados en el plan de atención Farma Vida Mosquera***Anexo 20.** *Formato de encuesta: <https://forms.office.com/r/HuPdkky38Y>*

1. Nombre del negocio
2. Nombre del propietario
3. Tipo de identificación
4. Número de identificación
5. Correo electrónico
6. Número telefónico
7. Tipo de genero
8. Edad
9. País de residencia
10. Departamento de residencia
11. Municipio de residencia
12. Dirección de residencia
13. Barrio
14. Tipo de vivienda
15. Estrato socioeconómico de residencia
16. ¿Cuántas personas conviven con el propietario?
17. ¿Su micronegocio está ubicado en la misma ciudad o municipio donde reside?
18. ¿Pertenece a algún tipo de etnia?
19. ¿Se encuentra usted vinculado al SISBEN?
20. ¿Se encuentra afiliado al sistema de salud como independiente o empleado?
21. Nivel de escolaridad
22. Ubicación del negocio
23. Su negocio o actividad comercial se desarrolla principalmente en:
24. Tiene usted proyectado continuar con su micronegocio durante:

25. ¿Qué herramientas tecnológicas maneja el propietario?
26. ¿Depende usted y/o su familia de la operación-ganancias exclusivamente de este negocio para subsistir?
27. ¿Cuántas personas viven o dependen del Micronegocio?
28. ¿En qué sector económico se encuentra su negocio?
29. ¿Su negocio ha desarrollado y puesto a disposición de sus clientes nuevos productos o servicios en los últimos 2 años?
30. ¿Su negocio ha utilizado nuevas tecnologías o herramientas para mejorar los procesos, productos o servicios ofrecidos en los últimos 2 años?
31. ¿En su negocio elaboran un plan y metas de trabajo? (puede ser quincenal, mensual, trimestral, semestral o anualmente)
32. ¿Su negocio tiene un plan estratégico de desarrollo (misión, visión, objetivos) para los próximos dos años?
33. ¿Cuenta con un inventario donde registre las entradas y salidas de sus productos o insumos?
34. ¿Cuenta con un espacio adecuado para la producción y almacenamiento del producto, o prestación de sus servicios?
35. ¿Identifica cuáles son sus principales compradores?
36. ¿Cómo ofrece y vende sus productos?
37. ¿Tiene alguna base de clientes con información importante sobre ellos, como dirección, correo, fecha de cumpleaños?
38. ¿Tiene un crédito relacionado a su micronegocio?
39. ¿Le paga de contado las compras a sus proveedores?
40. ¿Tiene proyectado cambiar de idea de negocio?

41. ¿Lleva cuentas de las ganancias que obtiene el Micronegocio?
42. ¿Cuánto es su promedio actual de ganancias semanalmente?
43. ¿Lleva cuentas de los gastos que genera el Micronegocio?
44. ¿Sabe cuánto tiene que vender y a qué precio para cubrir todos sus costos y gastos?
(Punto de equilibrio)
45. ¿Tiene cuenta bancaria el negocio o cuenta bancaria personal?
46. ¿Actualmente tiene mora en cualquiera de las deudas de su Micronegocio? (Pagos a un proveedor, banco. etc.)
47. ¿Conoce lo máximo que se puede endeudar para no quedar mal en los pagos de su negocio?
48. ¿Tiene estados financieros y contables de su negocio?
49. ¿Está interesado en adquirir crédito para su negocio?
50. ¿Sabe por qué le compran sus clientes? ¿Promociones, referidos, redes?
51. ¿Su Micronegocio tiene un aviso, eslogan o logo?
52. ¿Entrega sus productos o servicios con alguna marca, tarjeta, logo?
53. ¿Qué hace usted para conseguir nuevos clientes y/o lograr vender más? (Utiliza redes las redes sociales, hace algún evento, descuentos, participan en ferias, etc.)
54. ¿Cómo les cuenta a sus clientes de sus nuevos productos? (Redes sociales, Muestras, eventos, promociones, publicidad impresa, otros)
55. ¿Hace promoción en las redes sociales?
56. ¿Vende a través de redes sociales o páginas web?
57. ¿Está registrado en Cámara de Comercio?
58. ¿Tiene el negocio RUT de Persona Jurídica?
59. ¿Tiene este negocio NIT (Número de identificación Tributaria)

60. ¿Cuánto tiempo lleva con el Micronegocio?
61. En caso de tener empleados, ¿estos cuentan con la remuneración y aportes legales establecidos como salud, pensión y ARL?
62. Cuantos empleados informales tiene su negocio (Sin contrato, pago diario, etc.)
63. Cuantos empleados formales tiene su negocio (Con contrato y afiliación a seguridad social)
64. ¿Su micronegocio cumple con las regulaciones/normativas propias del sector en el que se encuentra? (Ejemplo: pago por licencias de funcionamiento, Registro Turismo, Invima, regulaciones sanitarias, etc.)
65. ¿En los últimos 6 meses ha estado interesado en buscar empleo o ya ha aplicado a convocatorias de empleo?
66. ¿En qué temas está interesado en recibir asesorías o acompañamiento y o formación o capacitación?

Anexo 21. Formato de encuesta: <https://forms.office.com/r/Xv35P2HPq1>

Preguntas aplicadas al segundo cuestionario

1. ¿Cuál es su nombre?
2. ¿Cuál es su correo electrónico
3. ¿Indique el nombre de su Negocio?
4. Su negocio o actividad comercial se desarrolla principalmente en:
5. ¿Cuánto tiempo lleva con el Micronegocio?
6. Tiene usted proyectado continuar con su micronegocio durante:
7. ¿Su negocio ha utilizado nuevas tecnologías o herramientas para mejorar los procesos, productos o servicios ofrecidos en los últimos 2 años?
8. ¿Conoce que es un sistema ERP?

9. ¿Conoce que sistemas de ERP le brindan ventajas a su micronegocio?
10. ¿Conoce el programa SIIGO?
11. ¿Sabía que SIIGO tiene módulos gratuitos que benefician su micronegocio?
12. ¿Qué módulo de SIIGO es de su interés?
13. ¿Sabía que SIIGO es un programa que puede manejar desde su dispositivo Móvil?
14. ¿Cómo califica usted el programa SIIGO?
15. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los módulos profesionales de SIIGO?
16. Considera que las herramientas que brinda SIIGO son:
17. ¿Instalaría el programa SIIGO para mejor los procesos de su micronegocio?
18. ¿Recomendaría el programa SIIGO?
19. ¿Qué tan satisfecho fue para usted conocer del programa SIIGO?
20. En una escala de 1 a 5 cómo calificaría la información suministrada por el facilitador respecto al programa SIIGO

Anexo 22. *Capacitación Cosméticos Loxel y accesorios*



Anexo 23. *Capacitación SIIGO Cosméticos Loxel y accesorios*



Anexo 24. *Características sobre SIIGO Cosméticos Loxel y accesorios*



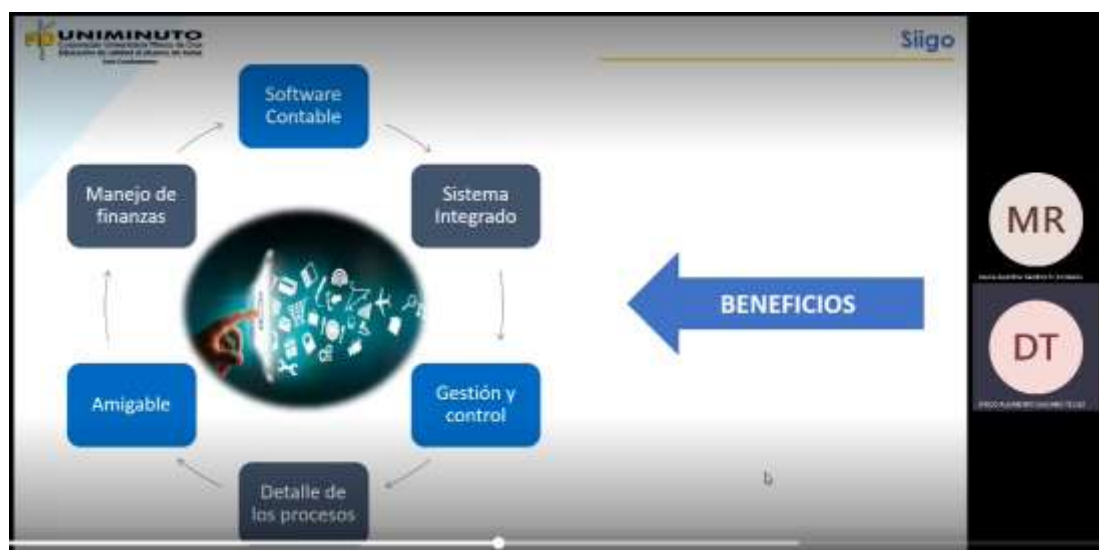
Anexo 25. *Implementación sobre herramienta SIIGO Cosméticos Loxel y accesorios*



Anexo 26. *Capacitación nutrición y bienestar AS*



Anexo 27. Beneficios nutrición y bienestar AS



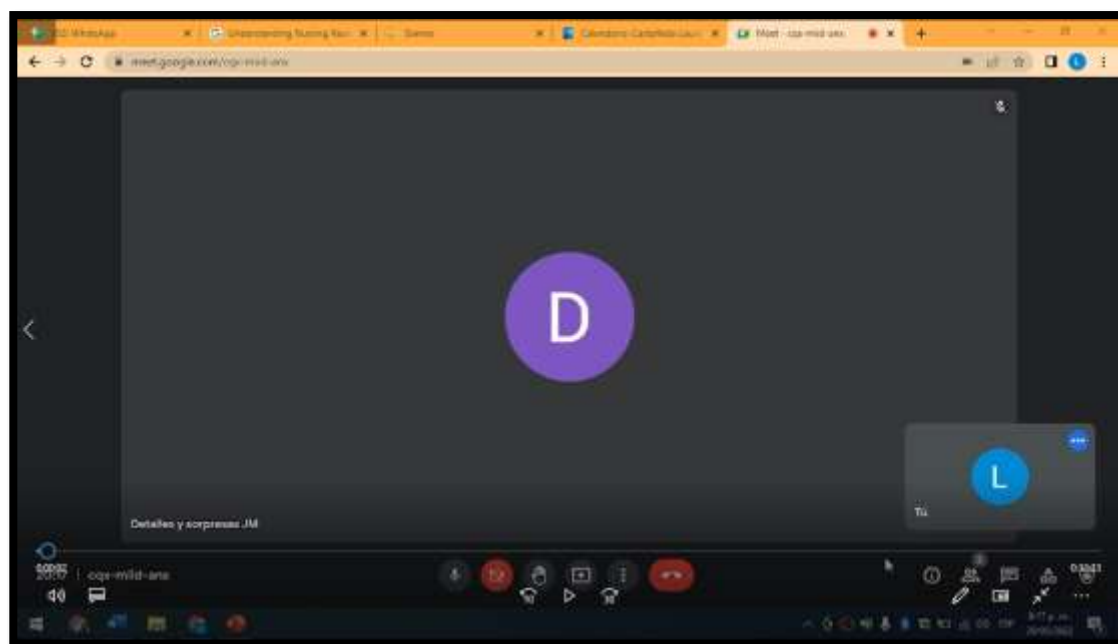
Anexo 28. Capacitación comercializadora JJV

Presentación de asesoramiento para micronegocios. A la izquierda está el logo de UNIMINUTO con el texto 'UNIMINUTO Corporación Universitaria Minuto de Dios'. A la derecha, el título 'Asesoramiento Micronegocios' está en un recuadro azul. Debajo del título, se listan: 'NOMBRE DEL MICRONEGOCIO: COMERCIALIZADORA JAZCA', 'PROPIETARIO: ANA JAZMIN CAÑON CAÑON' y 'FACILITADOR: DIEGO ALEJANDRO GALEANO TELLEZ'. En la parte inferior hay un botón que dice 'Escribir comentario'. A la derecha del contenido principal hay un panel vertical con dos círculos: 'DT' (Desarrollo Tecnológico) y 'AC' (Asesoramiento Comercial).

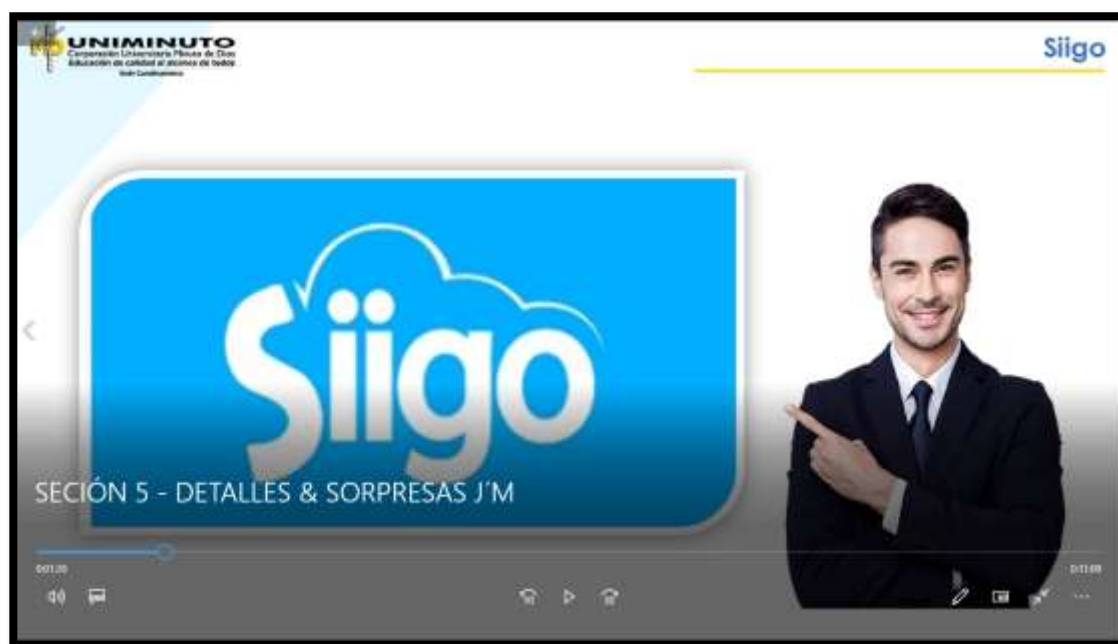
Anexo 29. Información SIIGO - comercializadora JJV



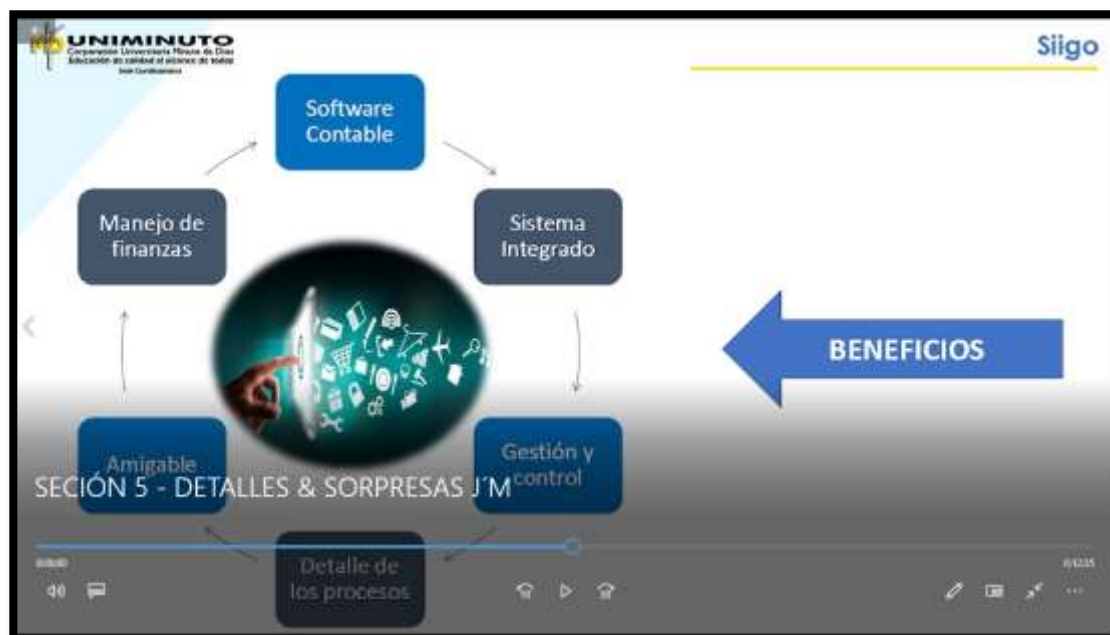
Anexo 30. Capacitación SIIGO Detalles y sorpresas JM



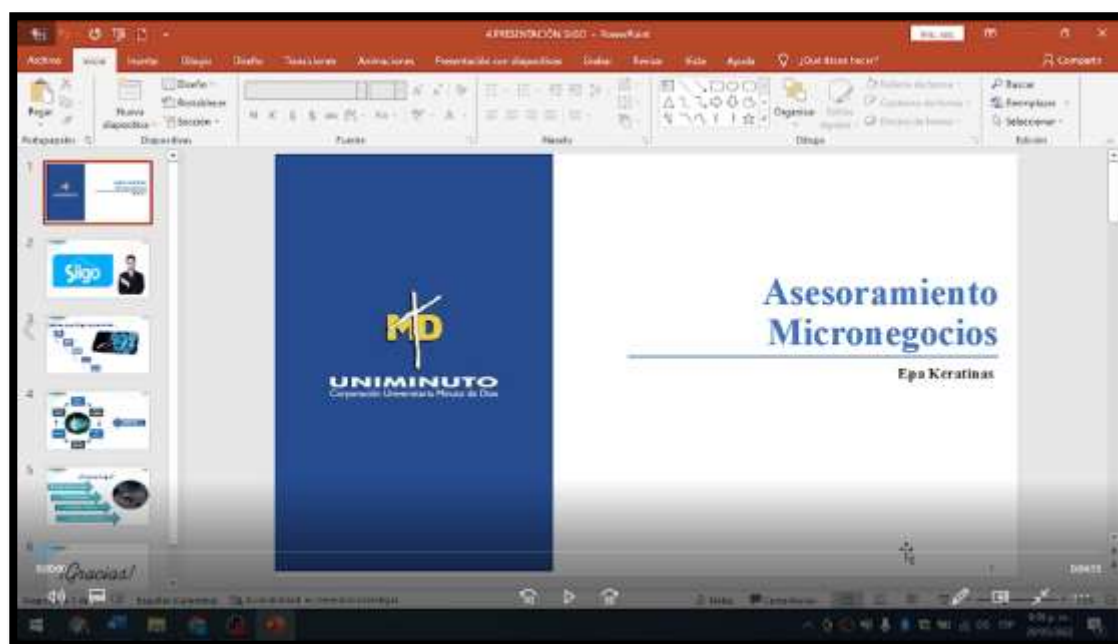
Anexo 31. Información SIIGO Detalles y sorpresas J'M



Anexo 32. Beneficios SIIGO Detalles y sorpresas J'M



Anexo 33. Capacitación SIIGO Epa Keratinas



Anexo 34. Elección de SIIGO Epa Keratinas



Anexo 35. Beneficios SIIGO Epa Keratinas

The image is a screenshot of a presentation slide. At the top left, there is a logo for 'UNIMINUTO' with the text 'Universidad Nacional de Ingeniería' and 'Escuela de Ingeniería de Alimentos de Lima'. The main title of the slide is 'Sabias que Siigo te permite...'. Below the title, there is a flowchart with five blue boxes connected by arrows, listing the following benefits: 'Llevar un registro digitalizado', 'Control de inventarios', 'Administración del negocio', 'Seguridad en la información', and 'Reducción de costos'. To the right of the flowchart, there is an image of a hand pointing at a futuristic digital interface with glowing blue circles and icons, including one labeled 'DIGITAL TRANSFORMACION'. At the bottom of the slide, there is a video player interface with a progress bar, a play button, and a volume icon. The video player shows a timestamp of 00:02 on the left and 04:04 on the right.