

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
DE CONSULTORÍA INTERNA PARA MIPYMES DE LA LOCALIDAD DE
KENNEDY EN BOGOTÁ**

LUZ ANDREA MELO ROJAS

AMPARO CRUZ GÓMEZ

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

SEDE VIRTUAL Y A DISTANCIA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESPECIALIZACIONES

BOGOTÁ D.C.

2018

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
DE CONSULTORÍA INTERNA PARA MIPYMES DE LA LOCALIDAD DE
KENNEDY EN BOGOTÁ**

LUZ ANDREA MELO ROJAS

AMPARO CRUZ GÓMEZ

Director: JESÙS ALFREDO CASADIEGO SARMIENTO

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

SEDE VIRTUAL Y A DISTANCIA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESPECIALIZACIONES

BOGOTÁ D.C.

2018

DEDICATORIA



A Dios, que nos guio y nos dio la sabiduría para afrontar cada día de estudio con entusiasmo y dedicación; a nuestros padres, hijos, hermanos, pareja y demás seres queridos que con su apoyo incondicional nos dieron la fuerza y la motivación de culminar esta pequeña pero muy importante etapa de nuestras vidas.

Finalmente, agradecemos a la Corporación Universitaria Minuto de Dios, que nos dio la oportunidad de formarnos e impartirnos a través de cada uno de sus educadores un conocimiento valioso que nos servirá a lo largo de nuestra vida profesional como personal.

AGRADECIMIENTOS



En primera estancia queremos expresar nuestro agradecimiento al director de proyecto, Sr. Jesús Alfredo Casadiego Sarmiento, por la dedicación y apoyo que ha brindado a este trabajo ya que con su guía no hubiese sido posible culminar este proyecto; a nuestras familias, que con su apoyo incondicional nos dieron la fuerza para seguir adelante.

Finalmente, a cada uno de los integrantes de este equipo por su trabajo y compromiso, que conllevó a la finalización exitosa de este proyecto.



CONTENIDO

Resumen ejecutivo

Introducción

1. Problema.....	11
1.1 Descripción del problema	11
1.2 Pregunta de investigación	14
2. Objetivos	15
2.1 Objetivo general.....	15
2.2 Objetivos específicos	15
3. Justificación.....	16
4. Marco de referencia.....	19
4.1 Marco teórico	19
4.2 Antecedentes o Estado del arte (marco investigativo).....	22
4.3 Marco legal	25
5. Metodología	29
5.1 Enfoque y alcance de la investigación.....	29
5.2 Población y muestra.....	30
5.3 Instrumentos.....	31
5.4 Procedimientos.....	31
5.5 Análisis de información.....	32
5.6 Consideraciones éticas	33
6. Cronograma.....	34
7. Presupuesto.....	35
8. Resultados y discusión	36
9. Conclusiones	39
10. Recomendaciones.....	41
11. Referencias bibliográficas	¡Error! Marcador no definido.

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 cancelación de empresas	12
Ilustración 2 cancelación de empresas según tipo	13
Ilustración 3 estructura mercado laboral	17
Ilustración 4 empresas creadas y liquidadas	18
Ilustración 5 fuerzas de porter	21
Ilustración 6 normatividad empresas nuevas	28
Ilustración 7 empresas según tamaño	30
Ilustración 8 ¿cuánto tiempo llevan en el mercado?	33
Ilustración 9 cronograma	34
Ilustración 10 presupuesto de la investigación	35
Ilustración 11 competencia	37
Ilustración 12 portafolio de servicios	38

Resumen ejecutivo

La presente investigación tiene como fin realizar un estudio de prefactibilidad para la creación de una empresa de consultoría interna para mipymes de la localidad de Kennedy en Bogotá, por lo cual y para determinar la viabilidad de la misma se evaluaron diferentes perspectivas del negocio, investigaciones sobre el tema en consideración y estudio del mercado objetivo a fin de determinar la necesidad real de la idea de negocio.

La idea de negocio fue fundamentada con base en las cifras actuales donde se evidencia que de las empresas que se crean en la localidad de Kennedy solo el 23% de estas logran superar el umbral de los tres años, situación que resulta preocupante, ya que genera una pérdida económica para el emprendedor como una inestabilidad laboral para aquellos que se vinculan a estas nuevas compañías.

Dado lo anterior, y con el fin de fundamentar los resultados se realizaron diferentes estudios enfocados en la evaluación del mercado, requerimientos, responsabilidades y etapas del proceso de consultoría, determinando que es viable su aplicabilidad dada su operación, valor agregado y un alto nicho de mercado.

Introducción

Es de gran importancia para cualquier MIPYMES el desarrollar, establecer y mantener un negocio en el mercado, para esto se hace necesario un equipo que cuente con un alto grado de conocimiento, experiencia, control, seguimiento y la gran capacidad para enriquecer y materializar las ideas.

Es por ello que la gestión de una consultoría toma relevancia para las empresas, especialmente para las MIPYMES, puesto que los servicios de los profesionales ayudan a generar estrategias para mejorar los procedimientos, organizar la estructura para que funcione de manera eficaz, mantener el control de sus operaciones, e impulsar al crecimiento y desarrollo de la compañía. Contar con la consultoría adecuada es de gran trascendencia, puesto que las MIPYMES no siempre pueden tener el personal suficiente para realizar todas las tareas que se requieren para el cumplimiento de sus exigencias.

Es de resaltar la función de la consultoría, puesto que cumple un papel significativo para el desarrollo y crecimiento de las empresas, donde se les proporciona la información y asesoría necesaria para mejorar el desempeño y la competitividad que de la compañía en el mercado, para lograrlo se hace necesario realizar un trabajo de investigación, análisis y evaluación, con el fin de conocer las características del negocio, las exigencias del mercado, las necesidades de los clientes y así poder desarrollar y emplear las técnicas adecuadas para que todo se transforme en un conjunto que funcione de manera integral.

Los consultores deben contar con gran conocimiento y capacidad para desempeñar sus actividades y a su vez contar con una mente creativa e innovadora, dado que parte de sus funciones de organización y desarrollo de estrategias está en la generación de planes de acción en el mercado, el enfoque que se debe tener con los clientes, adicionar características innovadoras a los productos o servicios para agregar valor y hacerlos más encantadores para el consumidor y potencial cliente.

Una de las enormes ventajas que ofrece el servicio de consultoría es una visión externa del entorno y las condiciones del mercado, esto permite tener una percepción mucho más crítica y objetiva del estudio y las condiciones en que se encuentra la empresa y así encontrar con mayor facilidad cualquier novedad o fallo que se presente en alguno de los procesos de la compañía y así poder pensar, analizar y encontrar las mejores opciones y soluciones a las situaciones detectadas.

De acuerdo a las funciones y ventajas que ofrece el servicio de consultoría, podemos decir que los consultores son gestores de cambio que impulsan al empresario a abrir su mente, traer a su negocio nuevas ideas y estar dispuesto a soportar el cambio y adaptación que el mercado requiere constantemente y así aumentar sus recursos para competir en el mundo de los negocios de manera significativa y el trabajo del profesional de consultoría debe estar de la mano del empresario y sus empleados.

Los empresarios de MIPYMES pueden caer en el error de pensar que por tratarse de pequeños negocios no tienen la necesidad de adaptarse a las condiciones del mundo empresarial, creyendo en que su mercado es pequeño y su producto está dirigido a un sector determinado.

En la actualidad muchas de las empresas en Colombia están conformadas por MIPYMES, según Confecámaras, para 2015 existían 1.379.284 empresas en Colombia; de esas, el 92,1% eran microempresas; el 5,9% eran pequeñas; el 1,5% eran medianas y tan solo el 0,5% eran consideradas empresas grandes, conllevando a que las MIPYMES sean uno de los generadores de ingresos, impuestos, trabajos, entre otros, para el país.

La consultoría puede comprender una gran cantidad de servicios profesionales especializados que tienen como objetivo ilustrar a los que lo solicitan en un campo específico. Es por ello, que mediante el presente estudio buscamos dar a conocer los beneficios que la consultoría interna ofrece para el fortalecimiento de la estructura administrativa y operativa de las mipymes de la ciudad de Bogotá, con el fin de fortalecer su competitividad actual y futura.

El presente trabajo, en un estudio de pre factibilidad para la creación de una empresa de consultoría interna para MIPYMES de la localidad de Kennedy en Bogotá, algunas de las ventajas para este sector es que podrán disponer de expertos en diferentes áreas con conocimientos y experiencias para tomar las mejores decisiones para su negocio con objetividad y claridad aportando una visión externa de la empresa, para generar y ofrecer múltiples propuestas de solución.

1. Problema

Altas tasas de disolución de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) en los primeros 3 años ubicadas en la localidad de Kennedy.

1.1 Descripción del problema

De acuerdo a estudios realizados se encuentra una serie de falencias en la implementación de MIPYMES, generando ineficiencias, sobrecostos y más grave aún la desaparición de éstas, el reporte del Global Entrepreneurship Monitor demuestra que la población colombiana tiene un alto interés por emprender, no obstante, muchos empresarios tienen problemas a la hora de establecer sus empresas.

Por su parte, estudios de la Cámara de Comercio de Bogotá estiman que después de un año, el 55% de las empresas sobreviven y solo un 23% logra cruzar el umbral de los 3 años, igualmente, esto coincide con el estudio realizado por el Instituto del Fracaso (Failure Institute), donde relacionan las siguientes causas por las cuales fracasan las empresas en Colombia:

1. Ingresos propios insuficientes para subsistir
2. Problemas en la ejecución de lo planeado
3. Problemas de financiamiento
4. Punto de venta inadecuado
5. Falta de formación del emprendedor

De acuerdo a las últimas estadísticas de Confecámaras encontramos que, en 2017 se registraron un total de 154.360 cancelaciones de unidades económicas, 10.967 sociedades y 143.393 personas naturales, 45.079 menos que en 2016, equivalente a una variación negativa de 22,6%., los sectores más afectados son:



Ilustración 1 cancelación de empresas

El comportamiento diferenciado entre personas jurídicas y naturales se mantiene cuando se analizan las tasas de supervivencias por sector. En general, se observa que en todos los sectores las tasas registradas por las personas naturales son casi la mitad de las registradas en sociedades.

En sociedades, el sector con mayor tasa de supervivencia es la construcción ya que después de 5 años sobrevive el 46,7% de las empresas que se registraron en esta actividad,

el segundo sector donde más sobreviven las sociedades es el sector servicios, con una tasa de supervivencia del 44,6%, seguido de la industria manufacturera con el 40,1% y, por último, se ubica el sector comercio con una tasa de 39,3%.

En contraste, en personas naturales, se observa que las mayores tasas de supervivencia se presentan en el sector comercio e industria con tasas del 27,3% y 25,3%, en su orden, mientras que en servicios este porcentaje es del 22,9% y construcción el 20,2%.

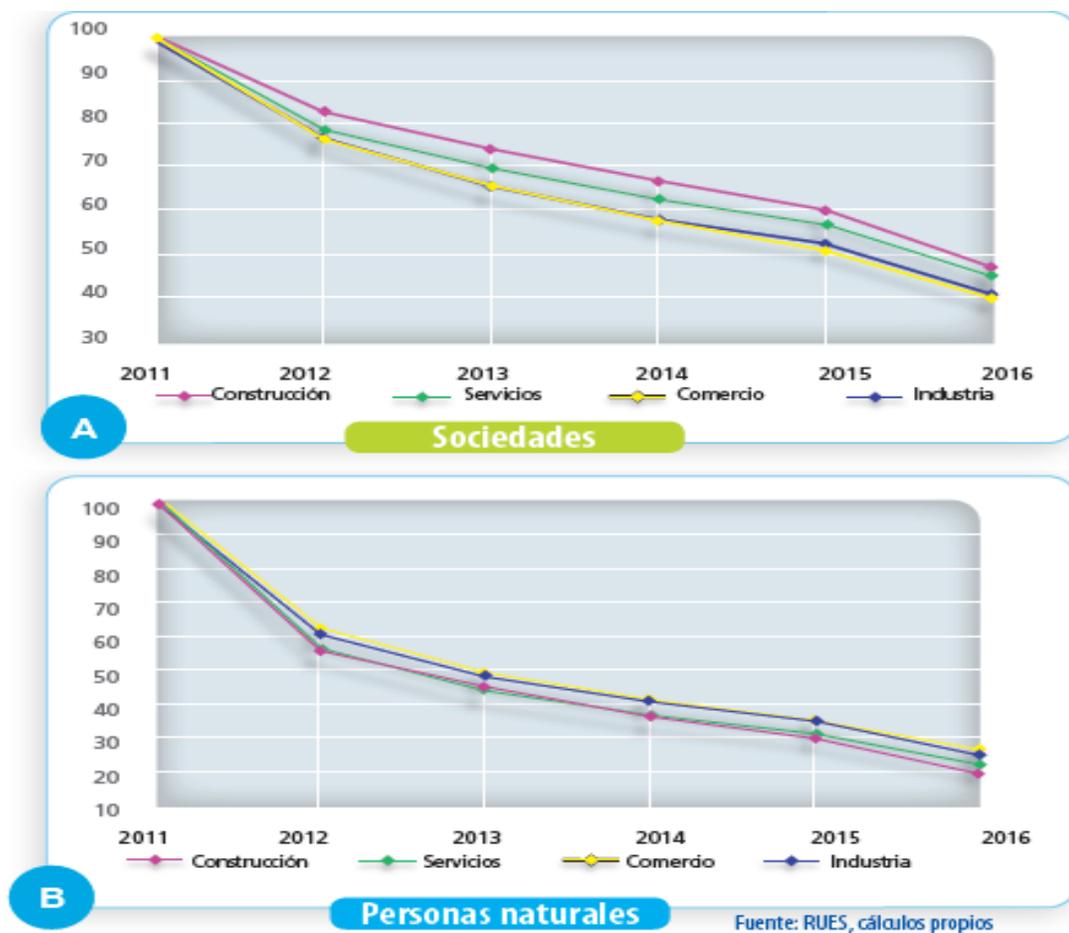


Ilustración 2 Cancelación de empresas según tipo



UNIMINUTO
Corporación Universitaria Minuto de Dios
Educación de calidad al alcance de todos

1.2 Pregunta de investigación

¿Cómo la consultoría empresarial ayudaría a disminuir los niveles de cierre o liquidación de las Mipymes en la localidad de Kennedy?

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Estudiar la viabilidad de generar una idea de negocio basado en la elaboración de programas de consultoría interna en las micro, pequeñas y medianas empresas en la localidad de Kennedy de la ciudad de Bogotá.

2.2 Objetivos específicos

- Analizar los componentes importantes en la consultoría interna para la aplicación de las mipymes de la localidad de Kennedy.
- Identificar la oferta y demanda que se encuentra en la localidad de Kennedy para tomar como base en el presente estudio.
- Evaluar en que etapas de la empresa se hace necesaria la aplicación de una consultoría empresarial, basado en los requerimientos o necesidades de la misma.
- Determinar el impacto a nivel laboral

3. Justificación

En Colombia contamos con un amplio porcentaje de Mipymes las cuales generan empleo a parte de los ciudadanos de nuestro país, razón por lo cual, resulta un mercado atractivo como empresa de consultoría, pues cada vez más los empresarios notan la gran importancia de contar con este servicio, ya que permite a la empresa tener una proyección y una permanencia en el mercado más larga y estable, que le permita ofrecer beneficios a sus socios, empleados y comunidad donde se encuentra establecida.

Es por esto y teniendo en cuenta los datos emitidos por la cámara de comercio, muchas de estas Mipymes no logran sobrevivir y por ende conlleva a una pérdida económica para los inversionistas y la inestabilidad laboral de aquellas personas que se encontraban vinculadas a dichas empresas.

Estos cierres son motivados por las siguientes causas.

1. Ingresos propios insuficientes para subsistir
2. Problemas en la ejecución de lo planeado
3. Problemas de financiamiento
4. Punto de venta inadecuado
5. Falta de formación del emprendedor

Es por esto y como especialistas en gerencia financiera vemos en este problema la oportunidad de aplicar nuestros conocimientos y realizar las diferentes evaluaciones al interior de estas empresas, con el fin de realizar el diagnóstico más acertado que conlleve a generar una permanencia en el mercado y de esta manera generar rentabilidad para la compañía, mejorar sus costos, gastos e ingresos y a su vez, ser generadores de empleo y crear un impacto social para los empleados y cada una de sus familias, de esta manera la localidad de Kennedy pueda mejorar su parte social, seguridad y su economía.

Lo anterior, teniendo en cuenta que la localidad de Kennedy es la segunda localidad en extensión de área urbana del Distrito y la segunda en tamaño poblacional, con 1,019,949 habitantes (datos a 2011), los cuales representan 13.7% de la población bogotana. En Kennedy 48.7% de las personas corresponde al sexo masculino y 51.3% al sexo femenino. Los habitantes de esta localidad se encuentran distribuidos en 288.293 hogares (en promedio 3.5 personas por hogar), que habitan 276.800 viviendas. Más de 50% de los hogares vive en vivienda propia totalmente pagada o en proceso de pago; el índice de hogares que vive en arriendo o subarriendo es alto, dado que supera 41%. (mleon, 2013)

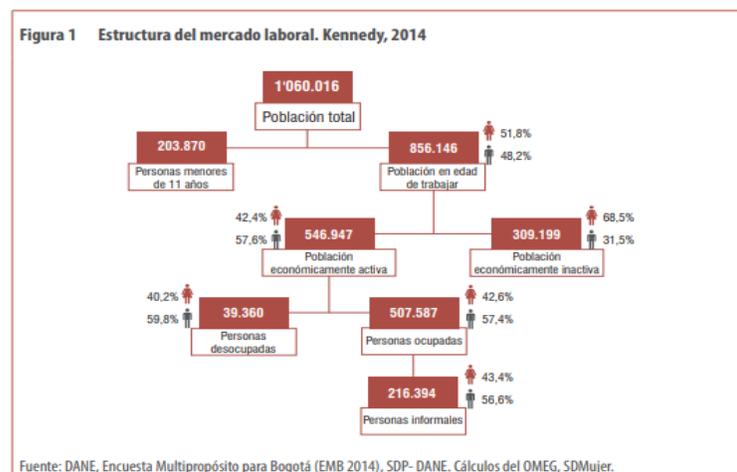


Ilustración 3 Estructura mercado laboral

Sin embargo, y al verificar el panorama empresarial, encontramos que el 12,85% de las empresas liquidadas en Bogotá corresponden a la localidad de Kennedy y estas pertenecen a los sectores de servicio y comercio. Según los mismos datos de enero a julio de 2016 se liquidaron 7.551 empresas, entre las que se destacan sectores como servicios (3.417) y comercio (2.741). En donde dicho comportamiento obedece principalmente al bajo componente en innovación y conocimiento.

Dentro de las empresas liquidadas en el sector servicios se destacan las que poseen actividades como: expendio a la mesa de comidas preparadas (370), expendio de bebidas alcohólicas para el consumo dentro del establecimiento (365) y peluquería y otros tratamientos de belleza (215).

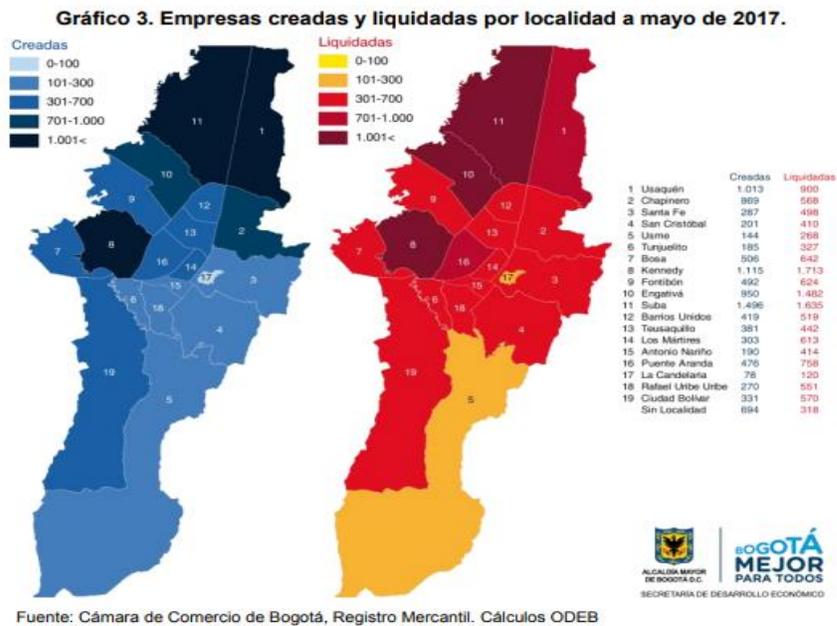


Ilustración 4 Empresas creadas y liquidadas

4. Marco de referencia

Con el fin de realizar un estudio adecuado y en vista de la situación existente en el mercado empresarial de las Mipymes; los cuales afectan las inversiones de cada uno de los involucrados, además de generar una inestabilidad laboral. A continuación se presentan las teorías administrativas aplicadas para la localización de fallas, por medio de estas hallar soluciones futuras y rápidas de acuerdo a cada escenario.

4.1 Marco teórico

Dentro de nuestro marco teórico frente a la Consultoría y como definición, podemos mencionar que es un servicio de asesoramiento profesional que apoya a las organizaciones a alcanzar los objetivos y fines de una compañía mediante la solución de diversas situaciones gerenciales y empresariales, diagnóstico y evaluación de nuevas oportunidades e implantación de procesos de mejora continua.

Igualmente, la consultoría puede clasificarse según el proceso involucrado, por ello hay consultorías en gestión estratégica, en gestión financiera, en mercadeo, en producción, calidad y productividad, en sistemas de información y tecnología y en gestión humana (Kubr, 2002).

De acuerdo con Fritz Steele (1975) quien define la consultoría como cualquier forma de proporcionar ayuda sobre el contenido, proceso o estructura de una tarea o de un conjunto de tareas, en que el consultor cuenta con conocimiento en diferentes áreas.

Según Larry Greiner y Robert Metzger (1983) “La consultoría de empresas es un servicio de asesoramiento contratado por y proporcionado a organizaciones por personas especialmente capacitadas y calificadas que prestan asistencia, de manera objetiva e independiente, a la organización cliente para poner al descubierto los problemas de gestión, analizarlos, recomendar soluciones a esos problemas y coadyuvar, si se les solicita, en la aplicación de soluciones”.

Por su parte, Quijano (*p.49*) indica que la consultoría es un tipo de relación de ayuda establecida entre el consultor y la organización, basada en los conocimientos, las habilidades y las acciones del consultor, y el conocimiento, la colaboración y la necesidad de la empresa-cliente.

Otros autores como Say (1840), Mill (1848) y Marshall (1890), conceden mucha importancia a la organización de los negocios, considerando al empresario como “el cuarto factor de producción” distinto del terrateniente, del trabajador y del capitalista.

Por último, Schein (1988), citado por Miranda y Vitta (2008, p.4) sugiere un tipo de consultoría, basada en prácticas de orden interdisciplinar con en torno a una profesión o área del conocimiento en donde se encuentren administradores, ingenieros, licenciados, comunicadores, psicólogos, contadores, entre otros.

Así mismo dentro de nuestro marco teórico encontramos a Michael Porter, un experto en economía y gerencia, con Las 5 Fuerzas de Porter, como un modelo clave para el éxito de la Empresa, esenciales para maximizar recursos, superar la competencia y desarrollar estrategias como mecanismo de supervivencia para cualquier compañía. (Las 5 Fuerzas de Porter, 2015)



Diagrama de las 5 Fuerzas de Porter

Ilustración 5 Fuerzas de Porter

4.2 Antecedentes o Estado del arte (marco investigativo)

Sobre los antecedentes acerca de consultoría encontramos diferentes estudios y tesis, de los cuales siempre se resaltan la importancia de la consultoría en las organizaciones, dentro de estas podemos mencionar.

“Consultoría: motor oculto de evolución productiva del país”

(Portafolio, 2013)

Este artículo concluye que es crucial que el país caracterice a la consultoría como un sector de clase mundial e inicie un proceso de transformación productiva que lo fortalezca, multiplique su crecimiento y eleve la calidad de sus servicios.

Así mismo menciona que el primer elemento en el que debe trabajarse, es en la organización de las firmas consultoras mediante la conformación de una agremiación que respalde de manera decidida esta iniciativa. Los beneficios económicos y sociales de esta medida serán notables, sin duda acelerarán el proceso de evolución productiva del país, y mejorarán la eficiencia y eficacia del gobierno en todas sus dimensiones.

“Estudio de mercado para la creación de una empresa de consultoría administrativa en la ciudad de Cucuta”- Universidad Industrial de Santander 2015.

(Pedraza, 2015)

Para este estudio se encuentra que las conclusiones a las que llegaron sus autores fueron, las empresas del sector calzado en la ciudad no están preparadas para afrontar una adversidad en ningún factor, debido a la ausencia de planeación, estrategia y sumado a la volatilidad de la situación en la frontera que no permite diversificar mercado y conllevando al cierre de empresas en los últimos años según la Cámara de Comercio en su base de datos.

Por otra parte concluyen que la crisis fronteriza que vive la ciudad se convierte en una oportunidad de negocio para la empresa de consultoría al ofrecer soluciones sobre las cuales los empresarios no tienen conocimiento. Así mismo observan un interés de los clientes en las áreas administrativas y de mercadeo según la encuesta, debido a la adaptación que han tenido que vivir las empresas en los últimos años al entorno cambiante de la ciudad.

“Nivel de competitividad de las Mipymes de Bogotá. Análisis por dimensiones estratégicas” Universidad Nacional de Colombia Bogota 2013.

(Riapira, 2013)

Este estudio arrojó como conclusiones que la dimensión de Sistemas de Información en general se encuentra con falencias en ambos sectores, afectada principalmente por la falta de sistemas que contribuyan a mejorar su eficiencia y procedimientos que aseguren el riesgo de pérdida de la información relevante para la empresa. Así mismo es importante que se adopten estrategias para aumentar el desempeño de las compañías y generar competitividad global en el sector.

“Obstáculos para la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina”

Revista Pymes, Innovación y Desarrollo-2016

(Daniel Molina-Ycaza, 2016)

Dentro de este estudio las principales conclusiones y aspectos que llama la atención acerca de la MIPYME, se encuentran la falta de una definición estandarizada a escala regional y mundial, obstáculos para el acceso al financiamiento, la falta de recursos humanos especializados y el acceso a la tecnología. Otros elementos claves para ser más competitivos, la implementación de innovaciones en sus productos o servicios, mantenerse actualizados con las tendencias, pensar globalmente y actuar localmente debido a que las tecnologías de información están enlazando al mundo, y creando nichos de mercados.

“Relaciones entre empresas y la consultoría: evaluación desde la perspectiva de la gestión de conocimiento”- universidad EAFIT medellin 2012.

(ILLERA, 2012)

Una de las conclusiones importantes a la que llegaron con esta tesis es que en Colombia hay un amplio camino por recorrer para llegar a la madurez del sector de consultoría; por tanto, el acercar los servicios a las empresas facilitará desarrollar con mayor rapidez un aprendizaje organizacional, en el que el apoyo de entes públicos es una vía que articula estos actores económicos en beneficio de la economía nacional.

Por otra parte se resalta la confianza como uno de los factores más tratados en la investigación para avanzar en la construcción de relaciones comerciales, ya que si el medio se encuentra lleno de temores por la veracidad o validez de la labor del consultor profesional, será muy difícil crear vínculos fuertes entre este sector y las demás industrias de la economía nacional.

4.3 Marco legal

En Colombia dentro del sector privado no existe un marco legal para el ejercicio de la consultoría, ya que las diferentes empresas pueden establecer los requisitos y normas que deberán cumplir los consultores a quienes solicitan sus servicios, de acuerdo a las políticas internas de su organización en relación a contratación, selección y otros aspectos.

El mayor referente legal, es la Constitución Nacional, en el artículo XX donde consagra el ejercicio liberal de las profesiones, indicando:

“Se garantiza a toda persona la libertad de expresar y difundir su pensamiento y opiniones, la de informar y recibir información veraz e imparcial, y la de fundar medios masivos de comunicación...”.

Algunos de los lineamientos establecidos por cada tipo de sector o variable a evaluar son:

LA CONSULTORÍA CONTABLE Y FINANCIERA

La asesoría contable y financiera puede abarcar un gran número de servicios contemplados en la Ley 43 de 1990 “por la cual se adiciona la Ley 145 de 1960, reglamentaria de la profesión de Contador Público y se dictan otras disposiciones” y cuyo desarrollo se basa en lo estipulado por los decretos 2649 y 2659 de 1993 que establecen las normas de Contabilidad generalmente aceptadas en Colombia y el Plan Único de Cuentas (PUC) (Quintero, 2016).

LA CONSULTORÍA EN ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA

Las empresas privadas que deseen contratar servicios de consultoría en los ámbitos de la administración y economía, así como en los ámbitos de negocios internacionales, comercio exterior, aduanas, estructuras financieras, impuestos, y régimen de cambios e inversiones internacionales, son libres de estipular las normas y lineamientos de acuerdo a sus políticas internas. El marco que regula la consultoría en estos sectores es el mismo que regula el ejercicio de la profesión de estas y áreas afines como son la Ley 37 de 1990 “de la reglamentación del ejercicio de la profesión de Economista” y la Ley 60 de 1981 “Por la cual se reconoce la Profesión de Administración de Empresas y se dictan normas sobre su ejercicio en el país”.

Estas normas establecen las actividades y ámbitos en los que pueden ejercer los administradores y economistas. Así, el artículo tercero de la Ley 60 dispone:

. “En ejercicio de la profesión de Administración de Empresas se pueden realizar entre otras las siguientes actividades:

- a) La implementación de los diversos elementos que integran la mecánica y la dinámica administrativa moderna en el ámbito empresarial;
- b) La elaboración y puesta en práctica de los sistemas y procedimientos administrativos tendientes a que la dirección empresarial aproveche lo mejor posible sus recursos con el propósito de lograr una alta productividad de los mismo y pueda así alcanzar sus objetivos económicos y sociales;
- c) Llevar a cabo investigaciones para incrementar el conocimiento en el campo
- d) La asesoría y estudios de factibilidad en las diferentes áreas administrativas que requieran los diversos organismos empresariales y profesionales”.

Existen así mismo ciertos campos especiales en los que existen normas técnicas para la contratación y selección de contratistas, un ejemplo de esto es la norma técnica colombiana NTC-ISO 10019 que establece las directrices para la selección de consultores de sistemas de Gestión de la calidad y la utilización de sus servicios. (Quintero, 2016)

A continuación se relaciona las normatividades relacionada con el desarrollo del proyecto y la actividad a la que se dedica la empresa.

NORMA	APLICACIÓN
Ley 16 de 1968 por medio de la cual se crea el Código de Comercio Colombiano.	Aplica ya que esta matriculada en el registro mercantil y lleva contabilidad conforme a las prescripciones legales
Ley 3743 de 1950 por medio de la cual se crea el Código de Sustantivo del trabajo.	Aplica debido a que es una empresa prestadora de servicios
Decreto 624 de 1989 por medio de la cual se crea el Estatuto tributario.	Aplica por que la empresa está obligada a realizar el pago tributario ya que es una organización generadora de impuestos por ser Ltda.
GTC 45	Aplica ya que se debe identificar los peligros y la valoración de los riesgos en seguridad y salud ocupacional
Ley 100 de 1993 Por la cual se crea el sistema de seguridad social integral	Aplica puesto que la empresa realiza afiliaciones a pensiones, salud y riesgos profesionales.
Legislación Laboral	Aplica puesto que la empresa tiene empleados directos e indirectos y debe tener claro las normas bajo las cuales se regin los contratos.
Legislación Comercial	Aplica ya que es una entidad conformada legalmente

Ilustración 6 Normatividad Empresas Nuevas

5. Metodología

5.1 Enfoque y alcance de la investigación

De acuerdo con el problema referido **¿Cómo la consultoría empresarial ayudaría a evitar la disolución de las micro, pequeñas y medianas en la localidad de Kennedy?**, la investigación planteada es de tipo descriptivo se realizará mediante una entrevista semiestructurada en donde se plantearan las preguntas en el mismo orden a cada uno de los objetos de estudio, a través de la elaboración de un formulario, donde se incluyen todas las preguntas relevantes para la investigación, y cuyo objeto es identificar y describir las características, más relevantes del mercado objetivo por medio de datos.

Dentro de las ventajas de este tipo de entrevista, es su estructura ordenada y flexible, que se percibe de forma más natural entre los participantes de la entrevista, sin descuidar el objeto de estudio, además de permitir relacionar las respuestas con preguntas presentes en el derrotero, abarcando los temas con mayor amplitud.

Igualmente, se buscara mediante un análisis de datos estadísticos con el fin de soportar, describir y explorar la relación de los datos con la población y así resumir la comprensión de cómo los datos se relacionan y de esta manera probar (o refutar) la validez de la pregunta de investigación.

El objetivo de este análisis es identificar tendencias, patrones en los datos no estructurados y semi-estructurados de los clientes que se puedan utilizar para crear una experiencia para el cliente más positiva y aumentar la posibilidad de permanencia de una empresa en el tiempo.

5.2 Población y muestra

Las variables que se tuvieron en cuenta, Kennedy es la segunda localidad de Bogotá donde están ubicadas la mayoría de microempresas de acuerdo a la siguiente tabla:

**Bogotá D.C. Empresas activas según tamaño
I Trimestre de 2017**

LOCALIDAD	GRAN EMPRESA	MEDIANA	MICRO	PEQUEÑA
USAQUÉN	187	474	69.758	2.157
CHAPINERO	423	779	65.419	3.021
SANTA FE	76	135	26.667	615
SAN CRISTÓBAL	9	9	15.177	135
USME	3	8	9.112	82
TUNJUELITO	10	19	12.298	160
BOSA	28	31	27.763	214
KENNEDY	88	176	70.468	1.056
FONTIBON	176	414	32.527	1.176
ENGATIVA	124	294	65.247	1.218
SUBA	138	319	85.091	1.576
BARRIOS UNIDOS	171	327	34.287	1.326
TEUSAQUILLO	97	194	30.143	937
LOS MARTIRES	37	98	26.714	681
ANTONIO NARIÑO	15	36	14.812	299
PUENTE ARANDA	131	286	34.441	1.153
CANDELARIA	35	18	7.324	97
RAFAEL URIBE URIBE	6	29	20.219	239
CIUDAD BOLIVAR	36	32	19.732	173
SUMAPAZ	-	-	10	-
SIN LOCALIDAD	33	46	17.032	221
TOTAL BOGOTÁ	1.823	3.724	684.241	16.536

Fuente: Registro mercantil CCB
Cálculos: DICE - SDP

Ilustración 7 Empresas según tamaño

En su mayoría, las microempresas están localizadas en Suba (12,4%), Kennedy (10,3%), Usaquén (10,2%), Chapinero (9,6%) y Engativá (9,5%). Las pequeñas empresas

tienen su dirección comercial principalmente en Chapinero (18,3%), Usaquén (13,0%), Suba (9,5%), Barrios Unidos (8,0%) y Puente Aranda (7,0%). (Gómez, 2017)

Tomando como referencia lo anteriormente expuesto, se seleccionan 35 empresas de la localidad de Kennedy, ya que esta cuenta con la estructura empresarial y da un mayor campo de acción para el desarrollo del proyecto.

5.3 Instrumentos

Se establece realizar entrevistas mediante instrumento previamente diseñado (**Anexo 1**) a empresas del sector y de esta manera identificar la situación actual en donde se desenvuelven cada una de ellas y sus dificultades para mantenerse en el mercado:

Igualmente, para el proceso de análisis de datos estadísticos se tomaran como referencia las siguientes fuentes de información, las cuales contienen la información de apertura y liquidaciones de empresas en la ciudad y las causas de ello.

- <http://www.ccb.org.co/Fortalezca-su-empresa/Temas-destacados/Bases-de-datos-e-informacion-empresarial>
- <http://www.confecamaras.org.co/cooperacion-y-competitividad/analisis-economico>
- http://www.mipymes.gov.co/publicaciones/3787/estadisticas_pymes

Lo anterior, se utilizará como mecanismo de comparación para determinar si las causales emitidas por nuestras fuentes corresponden a las indicadas por los dueños de

empresa entrevistados, de esta manera se encontrara la manera más adecuada de enfocar o direccionar cada una de las acciones que el presente proyecto desea contemplar.

5.4 Procedimientos.

Para obtener la información, se hizo necesario estructurar la entrevista y posteriormente dirigimos a las instalaciones de los empresarios encargados de dirigir la compañía para explicarles el objetivo e importancia de la entrevista, de esta manera conocer de cerca las compañías y recolectar la información para su respectivo análisis.

5.5 Análisis de información.

Una vez entrevistados los empresarios y recolectada la información, se procede a consolidar, graficar y analizar las respuestas obtenidas, utilizando para tal fin el método inductivo a través de una serie de entrevistas, de las que se obtienen respuestas dadas por una muestra o parte de la población total, donde nos permite extraer conclusiones acerca de toda la población. Con el objeto de identificar la oportunidad de crear una empresa de consultoría empresarial para Mipymes que ofrezca sus servicios de manera integral.

Dentro de las compañías entrevistadas, encontramos diferentes tiempos de permanencia en el mercado, encontrando periodos cortos de creación, así mismo compañías que llevan un tiempo considerable en el mercado, tal como se muestra en la siguiente gráfica.

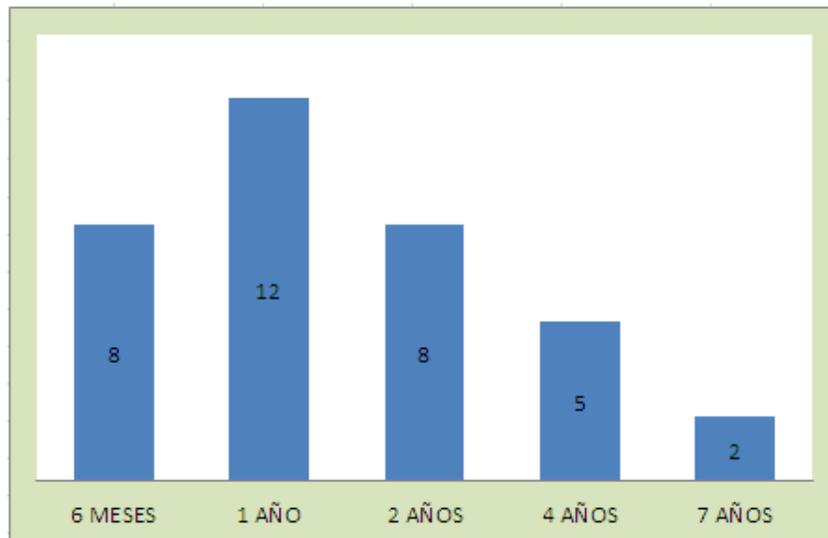


Ilustración 8: ¿Cuánto tiempo llevan en el mercado?

Por otra parte en las entrevistas se evidencia la carencia de conocimientos en materia financiera, administrativa y a su vez manifiestan encontrar obstáculos como exigencias en certificaciones, notan que no cuentan con el suficiente conocimiento, capital, ausencia de estudio de la competencia, dificultan en la consecución de clientes. Así mismo manifiestan no tener conocimiento acerca de empresas de consultoría y un 83% de los entrevistados muestran gran interés en contratar una empresa de consultoría.

5.6 Consideraciones éticas

En calidad de estudiantes y autores exclusivos del presente trabajo de grado, se garantiza que es de nuestra plena autoría, de nuestro esfuerzo personal e intelectual y por tanto somos los únicos titulares del mismo. Aseguramos que se han respetado todos los derechos de autor, el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales.

6. Cronograma

El cronograma se realiza de acuerdo a las etapas analizadas en formación donde se inicia con la fase de análisis, que incluye la consecución del proceso de sustentación.

No.	Actividad	Tiempo (Meses)		Producto
		Desde	Hasta	
1	Selección del tema de investigación	1/06/2018	5/06/2018	Proyecto de creación de empresa de consultoría
2	Delimitación	6/06/2018	9/06/2018	Determinación del nicho de mercado
3	Objetivos	10/06/2018	16/06/2018	Objetivos del trabajo
4	Elaboración de los marcos	17/06/2018	23/06/2018	Marco de referencia, estado del arte y marco legal
5	Elaboración del presupuesto	24/06/2018	30/06/2018	Presupuesto para la creación de la empresa y gastos del primer año
6	Primera entrega	1/07/2018	1/07/2018	Proyecto con el 70% de avance
7	Diseño del instrumento	2/07/2018	7/07/2018	Modelo de entrevista
8	Segunda entrega	20/07/2018	28/07/2018	Trabajo con ajustes
9	Elaboración de entrevistas	30/07/2018	1/08/2018	Entrevistas realizadas
10	Tabulación y análisis de la entrevista	2/08/2018	2/08/2018	Resultados y análisis
11	Ajustes Finales	3/08/2018	3/08/2018	Trabajo Final completo
12	Ultima revicion	3/08/2018	3/08/2018	Trabajo Final completo ajustado
13	Tercera entrega	3/08/2018	3/08/2018	Entrega definitiva
14	Sustentación	11/08/2018	18/08/2018	proyecto final

Ilustración 9 Cronograma

7. Presupuesto

El presupuesto que se destinó para realizar el proyecto de investigación es el siguiente, solo se tienen en cuenta los gastos importantes durante el tiempo de la elaboración del trabajo, el cual llevara un tiempo de 78 días, equivalente a dos meses y dieciocho días.

Rubro	No. Días	Aportes de la convocatoria (Cofinanciación)	Aportes Contrapartida		Total
		Presupuesto en pesos	Efectivo presupuesto en pesos	Especie	
Materiales e insumos	78	\$ 0	\$ 5.000	\$ 0	\$ 390.000
Visitas a las empresas	5	\$ 0	\$ 10.000	\$ 0	\$ 50.000
Internet	78	\$ 0	\$ 2.000	\$ 0	\$ 156.000
Telefonía	10	\$ 0	\$ 5.000	\$ 0	\$ 50.000
Viáticos y/o alimentación	5	\$ 0	\$ 20.000	\$ 0	\$ 100.000
TOTAL PRESUPUESTO DE LA INVESTIGACIÓN					\$ 746.000

Ilustración 10 Presupuesto de la Investigación

8. Resultados y discusión

Cada empresa del sector puede presentar necesidades en distintos campos, es por esta razón que se tienen distintos tipos de consultoría, los cuales buscaran dar solución a las necesidades que tienen las empresas y de esta manera siempre estar a la vanguardia y poder ser competitivas en su segmento de mercado, así mismo, dentro de los resultados de la investigación realizada, se pueden identificar la necesidad de contar con al menos estos tipos de consultoría:

- **Consultoría estratégica:** Son todos aquellos planes estratégicos de la empresa para conseguir buenos resultados de explotación y que sea un negocio más productivo.
- **Consultoría financiera:** Evalúan la parte económica de la compañía, orientándolas hacia la consecución de la viabilidad económica y las cuentas saneadas de la empresa.
- **Consultoría de marketing y publicidad:** Basadas en la captación y fidelización de los clientes de una compañía estudiando sus patrones de compra o comportamiento.
- **Consultoría especializada:** hay determinadas actividades que requieren contar con consultores expertos. Estamos hablando, por ejemplo, de consultorías de recursos humanos, consultorías de sistemas de gestión u otros.

Ahora bien, al identificar la oferta y demanda que se encuentra en la localidad de Kennedy para tomar como base en el presente estudio, encontramos que en la actualidad no existe una empresa dedicada a la labor de consultoría ubicada en la localidad de Kennedy,

por lo cual, se realiza una amplitud de la competencia, se encontró a las siguientes empresas que se enfocan en este campo de acción:

Compañía Consultora	Especialidad
Everis Consulting	Consultoría de Negocio, Integración de Sistemas, Fábricas de Software, BPO
Amrop	Firma especializada en búsqueda evaluación y selección de ejecutivos de alto nivel, desarrollo organizacional
Deloitte	Una de las principales organizaciones de servicios profesionales en el mundo, que le permite tener conocimiento en todas las industrias.
Meritum Consulting	Consultoría empresarial y banca de inversión tanto en Colombia como en el exterior.
PwC Colombia	Firma está comprometida con el desarrollo empresarial y financiero de sus clientes
Palacios mejía consultoras s a s	Consultoría Jurídica
Consultora de negocios integrales centra 360 S.A.S	Administración empresarial
Valesa consultoras investigaciones y asesorías interdisciplinarias S.A	Consultoría de Gestión

Ilustración 11 Competencia

Acorde a estudios de la Cámara de Comercio de Bogotá estiman que después de un año, el 55% de las empresas sobreviven y solo un 23% lograr pasar de los 3 años, por lo cual, estamos hablando que de 1000 empresas que se abren en la localidad de Kennedy, solo 230 se llegan a mantener activas, que llevado a todos los impactos ya mencionados, se genera una falsa de percepción de prosperidad y empleabilidad, ya que muchas de las personas que laboran en estas, su expectativa se basa en un periodo no mayor a los 3 años.

Es así como, de acuerdo a las entrevistas que se realizaron a cada uno de los empresarios en las 35 compañías, se encontró que las mismas tienen falencias tanto en sus áreas administrativas, operativas como financieras, lo que da como resultado un campo de acción amplio para las empresas de consultoría empresarial.

Así mismo, teniendo en cuenta el estudio de mercado relacionado en el presente proyecto e identificadas algunas de las necesidades de las MIPYMES de la localidad de Kennedy, a continuación se relacionan algunos de los servicios de los cuales brindaría la empresa:

- Diagnóstico y evaluación de la situación actual de la empresa en estudio.
- Asesoría según sea el caso, en conceptos tales como financieros, operativos y/o administrativos.
- Diseño de herramientas de seguimiento y control para la optimización de los procesos en la organización en estudio.

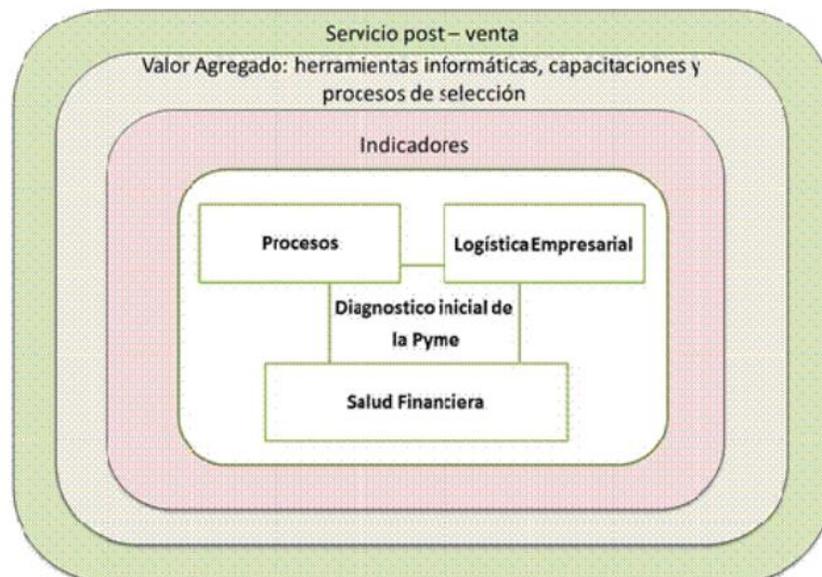


Ilustración 12 Portafolio de servicios

9. Conclusiones

- Analizar los componentes importantes en la consultoría interna para la aplicación de las mipymes de la localidad de Kennedy.

Dentro de los procesos de Consultoría y dependiendo la necesidad de cada empresa evaluada, se identificaron los siguientes enfoques:

- 1) Consultoría estratégica
- 2) Consultoría económico-financiera.
- 3) Consultoría en marketing y comercialización
- 4) Consultoría especializada

- Identificar la oferta y demanda que se encuentra en la localidad de Kennedy para tomar como base en el presente estudio.

Se cuenta con un nicho de mercado amplio, ya que por año se están creando 62.877 empresas aproximadamente; y muchas de estas empresas inician de forma empírica lo que conlleva a que al transcurrir el tiempo, las mismas no representen las ganancias que el empresario espera de su negocio.

- Evaluar en que etapas de la empresa se hace necesaria la aplicación de una consultoría empresarial, basado en los requerimientos o necesidades de la misma.

Luego de la labor investigativa, se identificó la competencia y mercado potencial en la localidad de Kennedy, a la cual una vez se le aplicó la entrevista, se pudo determinar una alta necesidad por parte de los empresarios para que les sea brindado un acompañamiento en procesos de formalización de la empresa y/o seguimiento contable y financiero de la misma.

- Determinar el impacto a nivel laboral

Finalmente, al dar el servicio de consultoría empresarial a cada una de estas empresas que se inician en el mercado, podemos afrontar la brecha que actualmente se presenta en los indicadores de desempleo y estabilidad empresarial, ya que al llevar a una compañía a una estabilidad organizacional, le permite generar una mayor oportunidad de empleo a los habitantes del sector.

De todo lo anterior, se puede concluir que, a nivel general del estudio de prefactibilidad para la creación de una empresa de consultoría interna para mipymes de la localidad de Kennedy en Bogotá, se encuentra que si es **viable** su implementación.

10. Recomendaciones

Una vez concluida la presente investigación, se considera interesante investigar sobre otros aspectos relacionados, por lo cual, se propone:

- Promover un estudio en profundidad de la dinámica individual y de conjunto de las empresas del sector y de sus interrelaciones con el resto del mercado que integra los diferentes sectores, con el fin de encontrar semejanzas o contradicciones entre cada uno de los actores involucrados, este conocimiento resulta necesario para la toma de decisiones de expansión o disminución del campo de acción, así como para la definición de estrategias de desarrollo del plan de trabajo.
- Profundizar en la investigación de los apoyos institucionales que están enfocados en la promoción de planes o programas para el fomento a la creación de empresa y como estos realmente surten un proceso de capacitación a cada uno de los emprendedores para adquirir los conocimientos necesarios para la ejecución de los planes y/o pasos en la materialización de sus ideas de negocio.

Referencias

- Archivo. (2013). *Portafolio*. Obtenido de www.portafolio.com
- Daniel Molina-Ycaza, A. S.-R. (2016). Pymes, Innovación y Desarrollo. *Revista PID*, Vol. 4, No. 2, pp. 21-36. Obtenido de <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/pid/article/view/17700>
- ILLERA, J. M. (10 de 2012). *UNIVERSIDAD EAFIT*. Obtenido de https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/621/JorgeMario_RiveraIllera_2012.pdf
- Las 5 Fuerzas de Porter*. (12 de 2015). Obtenido de Clave para el Éxito de la Empresa: <http://www.5fuerzasdeporter.com/>
- mleon. (25 de 09 de 2013). *Alcaldía Mayor de Bogotá*. Obtenido de Secretaría General: <http://www.bogota.gov.co/article/Perfil%20socioeconomico%20de%20Kennedy%20segunda%20localidad%20donde%20el%20Alcalde%20Petro%20traslado%20su%20despacho>
- Pedraza, N. C. (2015). *Universidad Industrial de Santander*. Obtenido de Estudio de mercado para la creación de una empresa de consultoría administrativa en la ciudad de Cucuta: <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2015/157696.pdf>
- Portafolio. (26 de 03 de 2013). *Portafolio*. Obtenido de Consultoría: motor oculto de evolución productiva del país: <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/consultoria-motor-oculto-evolucion-productiva-pais-85830>
- Riapira, E. H. (2013). *Nivel de competitividad de las mipymes en Bogotá*. Obtenido de Universidad Nacional de Colombia: <http://bdigital.unal.edu.co/11164/1/941049.2013.pdf>

ANEXOS

1. Modelo de entrevista

Fecha: _____

Nombre Entrevistado: _____

Empresa: _____

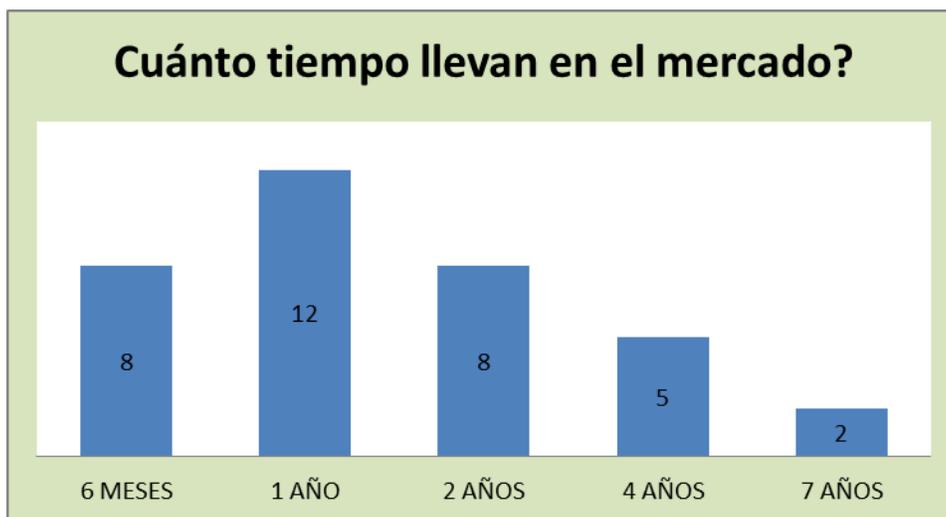
Objetivo: Recolectar el mayor número de información necesaria, con el fin de obtener un conocimiento más amplio de la realidad actual de las Mipymes y sus dificultades para mantenerse en el tiempo y de esta manera dar respuesta a nuestra pregunta de investigación: **¿Cómo la consultoría empresarial ayudaría a disminuir los niveles de cierre o liquidación de las Mipymes en la localidad de Kennedy?**

1. ¿Cómo se llama tu empresa y a que se dedica?
2. Al momento de incursionar en el mercado cuál fue el mayor obstáculo?
3. Que considera ha sido el mayor reto de mantener la empresa?
4. Cuánto tiempo llevan en el mercado?
5. Cuáles dificultades han tenido durante el tiempo que llevan en el mercado?
6. Conto con algún apoyo al momento de iniciar su empresa?
7. Conoce a los competidores directos de su empresa?
8. Tienes un sistema contable o cuenta con el personal que le lleve a cabo sus finanzas, que le permita monitorear el estado de su empresa?
9. Que conocimiento tiene acerca de la administración de una empresa y como lo aplica a la suya?
10. Considera que su empresa le está generando las ganancias esperadas para la inversión inicial que realizo al momento de su creación?
11. Sabe que son las empresas de consultoría y como le podrían ayudar a mejorar los resultados de su empresa?
12. Conoce algún tipo compañía que preste servicio de asesoría a una mipymes?
13. Estaría dispuesto a contratar una empresa de consultoría para recibir asesoría como apoyo a su compañía?

MUCHAS GRACIAS POR LA ATENCIÓN PRESTADA

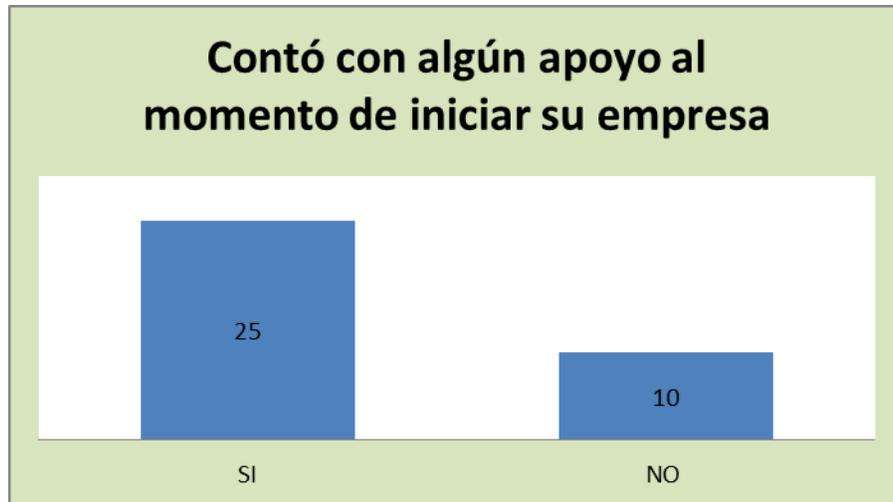
2. Entrevistas aplicadas

RESULTADOS ENTREVISTAS MIPYMES LOCALIDAD DE KENNEDY – BOGOTA



De acuerdo los resultados obtenidos se observa un porcentaje representativo del 34% de las compañías que llevan 1 año en el mercado, comparado contra un 6% que llevan 7 años. Dentro de las compañías entrevistadas están transporte, comidas rápidas, comercio electrónico, redes inalámbricas, mantenimiento de oficinas y áreas comunes, soluciones tecnológicas y comercializadoras de ropa y accesorios.

Así mismo manifiestan sus mayores obstáculos al momento de incursionar en el mercado fueron, falta de conocimientos del negocio, desconocimiento de la competencia, el dinero presupuestado insuficiente, mucha competencia en el mercado y clientes exigentes.

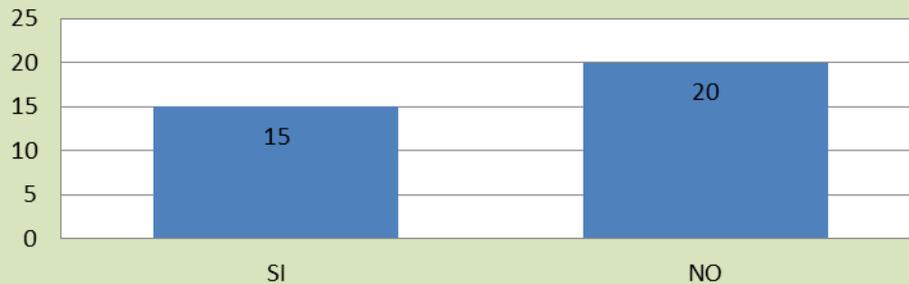


En cuanto a la pregunta responden su inversión inicial fue financiamiento, ingresos propios y apoyo económico de familiares.



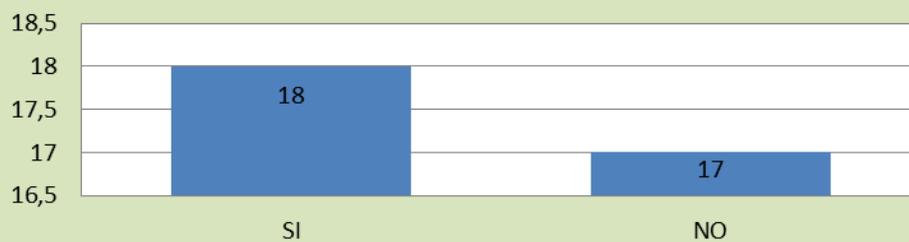
Frente a esta respuesta se observa una escasa diferencia entre quienes conocen y no los competidores que tienen para su negocio.

Tienes un sistema contable o cuenta con el personal que le lleve a cabo sus finanzas, que le permita monitorear el estado de su empresa



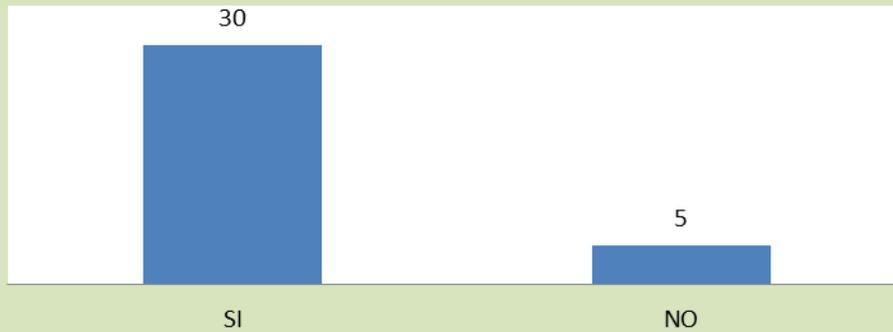
Las empresas mipymes no llevan un control de su contabilidad y tampoco un monitoreo a la compañía.

Considera que su empresa le está generando las ganancias esperadas para la inversión inicial que realizó al momento de su creación



Frente a esta respuesta informan estar generando las ganancias esperadas.

Estaría dispuesto a contratar una empresa de consultoría para recibir asesoría como apoyo a su compañía



Al ser positiva la respuesta, encontramos que es viable la creación de una empresa de consultoría, pues realmente los empresarios de mipymes ven la oportunidad para ser eficientes a nivel de mercadeo, operativo y financiero.

Conoce algún tipo compañía que preste servicio de asesoría a una mipymes?



Un 100% de las compañías entrevistadas, informan no conocen empresas de consultoría que estén enfocadas en las mipymes.