	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
		PAGINA: 1 de 8

16.

FECHA jueves, 13 de junio de 2019

Señores
UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
 BIBLIOTECA
 Ciudad

UNIDAD REGIONAL Seccional Girardot

TIPO DE DOCUMENTO Trabajo De Grado

FACULTAD Ciencias Administrativas
Económicas y Contables

NIVEL ACADÉMICO DE FORMACIÓN O PROCESO Pregrado

PROGRAMA ACADÉMICO Administración de Empresas

El Autor(Es):


APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS	No. DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN
MOLANO VARGAS	BRAYAN CAMILO	1070604414

Director(Es) y/o Asesor(Es) del documento:

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS
GARCIA MANZANARES	ALBERTO

Carrera 19 No. 24-209 Girardot – Cundinamarca
 Teléfono (091) 8315484 Línea Gratuita 018000976000
 www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2

*Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
 Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional*

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
		PAGINA: 2 de 8

TÍTULO DEL DOCUMENTO

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIA Y CONSULTORIA PARA LAS MIPYMES DEL BARRIO KENNEDY DE GIRARDOT.

SUBTÍTULO
(Aplica solo para Tesis, Artículos Científicos, Disertaciones, Objetos Virtuales de Aprendizaje)

TRABAJO PARA OPTAR AL TÍTULO DE:
Aplica para Tesis/Trabajo de Grado/Pasantía
ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

AÑO DE EDICION DEL DOCUMENTO	NÚMERO DE PÁGINAS
06/06/2019	72

DESCRIPTORES O PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS (Usar 6 descriptores o palabras claves)	
ESPAÑOL	INGLÉS
1. EMPRENDIMIENTO	1. PERFORMANCE
2. MIPYMES	2. MIPYMES
3. ASESORÍA	3. ADVICE,
4. CONSULTORÍA	4. CONSULTANCY
5. SOSTENIBLE	5. SUSTAINABLE
6. COMPETITIVIDAD	6. COMPETITIVENESS

Carrera 19 No. 24-209 Girardot – Cundinamarca
Teléfono (091) 8315484 Línea Gratuita 018000976000
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2

*Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional*



MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
	PAGINA: 3 de 8

RESUMEN DEL CONTENIDO EN ESPAÑOL E INGLÉS
(Máximo 250 palabras – 1530 caracteres, aplica para resumen en español):

La realidad empresarial en la ciudad de Girardot y la región, es un reflejo de la poca o nula aplicación de teorías administrativas y modelos de negocio, aspectos técnicos que promueven la planeación, organización, dirección y control en la empresa. En este sentido, se manifiesta esta "administración inculta" como una de las causas que explican las bajas tasas de supervivencia y el irregular o inexistente crecimiento. Las MIPYMES en el Kennedy, no son la excepción y frente al estudio realizado, queda demostrada la tendencia que surca lo nacional, regional y local.


Este proyecto sentó su fundamento en determinar la viabilidad de constituir una empresa de administración integral con enfoque en Medianas y Pequeñas Empresas.

El estudio de mercado arrojó una latente necesidad e interés de tener un acompañamiento que contribuya y permita a las empresas, mantenerse y crecer en el mercado en el que compiten.

En comprensión a lo descrito, sumado a lo obtenido en el análisis técnico, económico y financiero, se considera viable la creación de una empresa que se dedique a asesorar y realizar el acompañamiento administrativo integral a las MIPYMES del Barrio Kennedy de Girardot. Esta empresa, tendrá como premisa acrecentar el nivel de competitividad de las compañías intervenidas, haciendo de ellas sostenibles y sustentables en el tiempo, proporcionando herramientas que se ajusten a cada organización en particular.

INGLES

The business reality in the city of Girardot and the region, it is a reflection of the little or no application of administrative theories and business models, technical aspects that promote planning, organization, direction and control in the company. In this sense, this "uneducated administration" is manifested as one of the causes that explain the low survival rates and the irregular or non-existent growth. The PYMES in the Kennedy, are not the exception and in front of the study, it is demonstrated the trend that crosses the national, regional and local.

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
		PAGINA: 4 de 8

This project laid the foundation for determining the feasibility of establishing a comprehensive management company with a focus on Medium and Small Companies.

The market study showed a latent need and interest to have an accompaniment that contributes and allows companies to maintain and grow in the market in which they compete.

In comprehension to the described, added to the obtained in the technical, economic and financial analysis, it is considered viable the creation of a company that is dedicated to advise and make the integral administrative accompaniment to the MIPYMES of the Kennedy Neighborhood of Girardot. This company will have as premise to increase the level of competitiveness of the companies intervened, making them sustainable and sustainable over time, providing tools that fit each organization in particular.


AUTORIZACION DE PUBLICACIÓN

Por medio del presente escrito autorizo (Autorizamos) a la Universidad de Cundinamarca para que, en desarrollo de la presente licencia de uso parcial, pueda ejercer sobre mí (nuestra) obra las atribuciones que se indican a continuación, teniendo en cuenta que, en cualquier caso, la finalidad perseguida será facilitar, difundir y promover el aprendizaje, la enseñanza y la investigación.

En consecuencia, las atribuciones de usos temporales y parciales que por virtud de la presente licencia se autoriza a la Universidad de Cundinamarca, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad; así como a los usuarios de las redes, bases de datos y demás sitios web con los que la Universidad tenga perfeccionado una alianza, son:

Marque con una "X":

AUTORIZO (AUTORIZAMOS)	SI	NO
1. La reproducción por cualquier formato conocido o por conocer.	X	
2. La comunicación pública por cualquier procedimiento o medio físico o electrónico, así como su puesta a disposición en Internet.		X

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
		PAGINA: 5 de 8

3. La inclusión en bases de datos y en sitios web sean éstos onerosos o gratuitos, existiendo con ellos previa alianza perfeccionada con la Universidad de Cundinamarca para efectos de satisfacer los fines previstos. En este evento, tales sitios y sus usuarios tendrán las mismas facultades que las aquí concedidas con las mismas limitaciones y condiciones.		X
4. La inclusión en el Repositorio Institucional.	X	

De acuerdo con la naturaleza del uso concedido, la presente licencia parcial se otorga a título gratuito por el máximo tiempo legal colombiano, con el propósito de que en dicho lapso mi (nuestra) obra sea explotada en las condiciones aquí estipuladas y para los fines indicados, respetando siempre la titularidad de los derechos patrimoniales y morales correspondientes, de acuerdo con los usos honrados, de manera proporcional y justificada a la finalidad perseguida, sin ánimo de lucro ni de comercialización.


Para el caso de las Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, de manera complementaria, garantizo(garantizamos) en mi(nuestra) calidad de estudiante(s) y por ende autor(es) exclusivo(s), que la Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi(nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro (aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos de la Tesis o Trabajo de Grado es de mí (nuestra) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

Sin perjuicio de los usos y atribuciones otorgadas en virtud de este documento, continuaré (continuaremos) conservando los correspondientes derechos patrimoniales sin modificación o restricción alguna, puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación de los derechos patrimoniales derivados del régimen del Derecho de Autor.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables. En consecuencia, la Universidad

Carrera 19 No. 24-209 Girardot – Cundinamarca
 Teléfono (091) 8315484 Línea Gratuita 018000976000
 www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2

Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
 Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
		PAGINA: 6 de 8

de Cundinamarca está en la obligación de RESPETARLOS Y HACERLOS RESPETAR, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

NOTA: (Para Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía):

Información Confidencial:

Esta Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, contiene información privilegiada, estratégica, secreta, confidencial y demás similar, o hace parte de la investigación que se adelanta y cuyos resultados finales no se han publicado. **SI ___ NO ___x**.


En caso afirmativo expresamente indicaré (indicaremos), en carta adjunta tal situación con el fin de que se mantenga la restricción de acceso.

LICENCIA DE PUBLICACIÓN

Como titular(es) del derecho de autor, confiero(erimos) a la Universidad de Cundinamarca una licencia no exclusiva, limitada y gratuita sobre la obra que se integrará en el Repositorio Institucional, que se ajusta a las siguientes características:

- a) Estará vigente a partir de la fecha de inclusión en el repositorio, por un plazo de 5 años, que serán prorrogables indefinidamente por el tiempo que dure el derecho patrimonial del autor. El autor podrá dar por terminada la licencia solicitándolo a la Universidad por escrito. (Para el caso de los Recursos Educativos Digitales, la Licencia de Publicación será permanente).
- b) Autoriza a la Universidad de Cundinamarca a publicar la obra en formato y/o soporte digital, conociendo que, dado que se publica en Internet, por este hecho circula con un alcance mundial.
- c) Los titulares aceptan que la autorización se hace a título gratuito, por lo tanto, renuncian a recibir beneficio alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente licencia y de la licencia de uso con que se publica.
- d) El(Los) Autor(es), garantizo(amos) que el documento en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi (nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro(aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros;

Carrera 19 No. 24-209 Girardot – Cundinamarca
 Teléfono (091) 8315484 Línea Gratuita 018000976000
 www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 3
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2017-11-16
		PAGINA: 7 de 8

respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos es de mí (nuestro) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

e) En todo caso la Universidad de Cundinamarca se compromete a indicar siempre la autoría incluyendo el nombre del autor y la fecha de publicación.

f) Los titulares autorizan a la Universidad para incluir la obra en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.

g) Los titulares aceptan que la Universidad de Cundinamarca pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.

h) Los titulares autorizan que la obra sea puesta a disposición del público en los términos autorizados en los literales anteriores bajo los límites definidos por la universidad en el "Manual del Repositorio Institucional AAAM003"

i) Para el caso de los Recursos Educativos Digitales producidos por la Oficina de Educación Virtual, sus contenidos de publicación se rigen bajo la Licencia Creative Commons: Atribución- No comercial- Compartir Igual.



j) Para el caso de los Artículos Científicos y Revistas, sus contenidos se rigen bajo la Licencia Creative Commons Atribución- No comercial- Sin derivar.



Nota:

Si el documento se basa en un trabajo que ha sido patrocinado o apoyado por una entidad, con excepción de Universidad de Cundinamarca, los autores garantizan que se ha cumplido con los derechos y obligaciones requeridos por el respectivo contrato o acuerdo.

La obra que se integrará en el Repositorio Institucional, está en el(los) siguiente(s) archivo(s).



MACROPROCESO DE APOYO
PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO
DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL
REPOSITORIO INSTITUCIONAL

CÓDIGO: AAAR113
VERSIÓN: 3
VIGENCIA: 2017-11-16
PAGINA: 8 de 8

Nombre completo del Archivo Incluida su Extensión (Ej. PerezJuan2017.pdf)	Tipo de documento (ej. Texto, imagen, video, etc.)
PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE ASESORIA Y CONSULTORIA PARA LAS MIPYMES DEL BARRIO KENNEDY DE GIRARDOT.	TEXTO, IMÁGENES, TABLAS, GRAFICAS.

En constancia de lo anterior, Firmo (amos) el presente documento:

APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	FIRMA (autógrafa)
MOLANO VARGAS BRAYAN CAMILO	

21.1-51.20

Carrera 19 No. 24-209 Girardot – Cundinamarca
Teléfono (091) 8315484 Línea Gratuita 018000976000
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2

Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE
ASESORIA Y CONSULTORIA PARA LAS MIPYMES DEL BARRIO KENNEDY
DE GIRARDOT.**

BRAYAN CAMILO MOLANO VARGAS
Código 310212255

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONOMICAS Y CONTABLES
PROGRAMA ADMINISTRACION DE EMPRESAS
GIRARDOT
2019

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE
ASESORIA Y CONSULTORIA PARA LAS MIPYMES DEL BARRIO KENNEDY
DE GIRARDOT.**

BRAYAN CAMILO MOLANO VARGAS
Código 310212255

ASESOR
ALBERTO GARCIA MANZANARES

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONOMICAS Y CONTABLES
PROGRAMA ADMINISTRACION DE EMPRESAS
GIRARDOT
2019

NOTA DE ACEPTACION

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

AGRADECIMIENTOS

Primordialmente agradecerle a Papa Dios por permitirme cumplir este objetivo de graduarme como profesional, unas gracias especiales a mi asesor del proyecto el profesor Alberto García Manzanares, a mis jurados, y a los demás profesores que pusieron su grano de arena y sus importantes aportes para la realización exitosa de este proyecto de grado. Gracias de todo corazón a todos, Dios les bendiga.

DEDICATORIA

Este Proyecto va dedicado a Nuestro Padre Celestial quien por el todo lo podemos, también se lo dedico a mis Padres Aldemar y Mabel, a Mi Esposa Johanna y a mi hijo Adrián Josué, quienes son la fuente de mi motivación, y a quienes les debo todo lo que soy. Este trabajo se los dedico con toda mi alma y mi Corazón y les agradezco muchísimo por todo su apoyo y sus arengas amada familia, LOS AMO.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION.....	12
1. TITULO.....	13
2. AREA, LINEA Y PROGRAMA.....	14
2.1 ÁREA	14
2.2 LÍNEA	14
2.3 PROGRAMA	14
3. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	15
3.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	15
3.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
4. JUSTIFICACIÓN	17
5. OBJETIVOS.....	18
5.1 OBJETIVO GENERAL	18
5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:	18
6. MARCOS DE REFENRENCIA	19
6.1 ANTECEDENTES	19
6.2 MARCO TEORICO	20
6.3 MARCO CONCEPTUAL	23
6.4 MARCO NORMATIVO	25
7. DISEÑO METODOLOGICO	28
7.1 METODO DE INVESTIGACION CUANTITATIVA	28
8. ESTUDIO DE MERCADO.....	29
8.1 ANALISIS DE LA DEMANDA	29
8.2 ANALISIS DE LA OFERTA	29
8.3 MUESTRA PARA LA ENCUESTA	30
8.4 ENCUESTA PARA ASESORIAS ADMINISTRATIVAS	31

8.5 ANALISIS GENERAL DE LA ENCUESTA	38
8.6 PORTAFOLIO DE SERVICIOS	39
8.7 MARKETING MIX	42
8.8 PROPUESTA DE VALOR	44
9. MODELO CANVAS	45
10. ESTUDIO TECNICO Y ADMINISTRATIVO	46
10.1 PLANO OFICINA	46
10.2 EQUIPO DE OFICINA	46
10.3 RAZON SOCIAL	47
10.4 SLOGAN	47
10.5 LOGO	47
10.6 MODELO DE NEGOCIO DE PRESTACION DE SERVICIOS	47
10.7 VALORES CORPORATIVOS	48
10.8 MISIÓN	48
10.9 VISIÓN	48
10.10 OBJETIVO GENERAL AGEM	49
10.11 OBJETIVOS ESPECIFICOS DE AGEM	49
10.12 MANUAL DE CARGOS Y FUNCIONES	49
10.13 ORGANIGRAMA LINEAL DE INICIO	54
10.14 ORGANIGRAMA ORGANIZACIONAL DESPUES DE 6 AÑOS	55
10.15 CONSTITUCION EMPRESARIAL	55
11. ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO	56
11.1 COSTOS DEL PROYECTO	56
12. CONCLUSIONES	65
13. RECOMENDACIONES	66
14. BIBLIOGRAFIA	67
15. ANEXOS	69

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Lineal de Inicio	54
Tabla 2. Costos del proyecto	56
Tabla 3. Inversión Capital de Trabajo	56
Tabla 4. Inversión equipos de oficina	57
Tabla 5. Inversión de adecuaciones	57
Tabla 6. Inversión pre operativa	57
Tabla 7. Costos totales de la inversión	58
Tabla 8. Gastos Proyectados	59
Tabla 9. Ventas proyectadas a 5 años	59
Tabla 10. Nomina Proyectado a 5 años	60
Tabla 11. Estado de resultados proyectado a 5 años	61
Tabla 12. Flujo de caja de los 5 años	62
Tabla 13. Balance General Proyectado a 5 Años	63
Tabla 14. Proyección a 5 años de Flujos Netos efectivos	64

LISTA DE GRAFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Ha recibido asesorías administrativas y financieras	31
Gráfica 2. Cuántas veces ha recibido asesoría que beneficie sus procesos administrativos y/o financieros	32
Gráfica 3. Ha recibido asesoría provechosa para su Organización por parte de alguna entidad pública.	33
Gráfica 4. Tiene conocimiento de una empresa que se dedique a la Asesoría administrativa Integra de empresas en la ciudad de Girardot y en la región del Alto Magdalena	34
Gráfica 5. Tiene conocimiento de una empresa que se dedique a la Asesoría administrativa Integra de empresas en la ciudad de Girardot y en la región del Alto Magdalena	34
Gráfica 6. Le interesaría Entrar al pequeño Grupo de empresas grandes en Colombia	35
Gráfica 7. Le gustaría recibir todos nuestros servicios y acompañamiento en todos los procesos y etapas administrativas y financieras que necesite su empresa.	36
Gráfica 8. Estaría dispuesto a pagar por nuestros servicios, consejos, apoyos y asesorías administrativas y/o financieras.	37

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Ubicación	27
Figura 2. Plano Oficina	46
Figura 3. Logo	47
Figura 4. Organigrama	55

RESUMEN

La realidad empresarial en la ciudad de Girardot y la región, es un reflejo de la poca o nula aplicación de teorías administrativas y modelos de negocio, aspectos técnicos que promueven la planeación, organización, dirección y control en la empresa. En este sentido, se manifiesta esta “administración inculta” como una de las causas que explican las bajas tasas de supervivencia y el irregular o inexistente crecimiento. Las MIPYMES en el Kennedy, no son la excepción y frente al estudio realizado, queda demostrada la tendencia que surca lo nacional, regional y local.

Este proyecto sentó su fundamento en determinar la viabilidad de constituir una empresa de administración integral con enfoque en Medianas y Pequeñas Empresas.

El estudio de mercado arrojó una latente necesidad e interés de tener un acompañamiento que contribuya y permita a las empresas, mantenerse y crecer en el mercado en el que compiten.

En comprensión a lo descrito, sumado a lo obtenido en el análisis técnico, económico y financiero, se considera viable la creación de una empresa que se dedique a asesorar y realizar el acompañamiento administrativo integral a las MIPYMES del Barrio Kennedy de Girardot. Esta empresa, tendrá como premisa acrecentar el nivel de competitividad de las compañías intervenidas, haciendo de ellas sostenibles y sustentables en el tiempo, proporcionando herramientas que se ajusten a cada organización en particular.

PALABRAS CLAVES:

Asesoría, consultoría, viabilidad, sostenible, sustentable y competitividad.

ABSTRACT

The business reality in the city of Girardot and the region, it is a reflection of the little or no application of administrative theories and business models, technical aspects that promote planning, organization, direction and control in the company. In this sense, this "uneducated administration" is manifested as one of the causes that explain the low survival rates and the irregular or non-existent growth. The PYMES in the Kennedy, are not the exception and in front of the study, it is demonstrated the trend that crosses the national, regional and local.

This project laid the foundation for determining the feasibility of establishing a comprehensive management company with a focus on Medium and Small Companies.

The market study showed a latent need and interest to have an accompaniment that contributes and allows companies to maintain and grow in the market in which they compete.

In comprehension to the described, added to the obtained in the technical, economic and financial analysis, it is considered viable the creation of a company that is dedicated to advise and make the integral administrative accompaniment to the MIPYMES of the Kennedy Neighborhood of Girardot. This company will have as premise to increase the level of competitiveness of the companies intervened, making them sustainable and sustainable over time, providing tools that fit each organization in particular.

KEYWORDS:

Advice, consultancy, viability, sustainable, sustainable and competitiveness.

INTRODUCCION

Una organización sana se caracteriza por constantemente implementar modelos organizacionales que la puedan orientar en conocer mejor su propia estructura, su mercado y su entorno competitivo, que permita a las mismas, generar un desarrollo continuo y sostenible en el mercado en el que se desempeñen y puedan ser más competitivos e innovadores.

Lo mencionado impacta en forma directa las Mipymes del barrio Kennedy. Y las estadísticas de diversos estudios e informes de entes nacionales muestran las dificultades que tienen los microempresarios para sobrevivir en un mercado dinámico y cambiante; que se aumenta, cuando no se tienen los conocimientos y las herramientas para poder anteponerse a los obstáculos que el mercado les presente. En virtud de la situación expuesta, se plantea y propone este proyecto como una solución real a una “enfermedad empresarial” común, pero que carece de recursos que permitan una práctica y sencilla recuperación.

La toma de decisiones siempre ha estado a cargo de los altos mandos o directivos¹, (kast, 1979), y a razón de esta proposición, es menester precisamente de estos altos directivos o “dueños” de las MIPYMES, tomar acciones asociadas con expertos en consultoría y asesoría con los cuales mancomunadamente construyan solidez en las empresas. La idea de emprender sin asesoría se antoja utópica en este momento de la historia.

¹ Toma de decisiones-Kast Freemont-1979.

1. TITULO

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE
ASESORIA Y CONSULTORIA PARA LAS MIPYMES DEL BARRIO KENNEDY
DE GIRARDOT.**

2. AREA, LINEA Y PROGRAMA

2.1 ÁREA

Organizacional.

2.2 LÍNEA

Emprendimiento, con un estudio de factibilidad.

2.3 PROGRAMA

Administración de empresas.

2.4 TEMA DE INVESTIGACIÓN

Estudio de factibilidad.

3. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

3.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Es factible la creación de una empresa de asesoría y consultoría para las MIPYMES del barrio Kennedy de Girardot, para mejorar todos sus procesos administrativos, económicos y organizacionales, haciéndolas sostenibles y sustentables en el tiempo?

3.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el año 2016 la revista el Heraldo realizó una publicación sobre supervivencia empresarial, empresas nacientes o recientemente creadas en Colombia, obteniéndose que, después del primer año sobreviven el 78,3%, al tercer año el 61%, y después de cinco años de estar en el mercado sobreviven solo el 40% de ellas² (CONFECAMARAS, Supervivencia de las PYMES en Colombia, 2016), una referencia clara a la realidad de las Pymes.

En Girardot como en Colombia, las tasas de supervivencias siguen la tendencia quedando al descubierto el escaso acompañamiento que da a las Mipymes el estado, a través de las entidades Públicas definidas para ese trabajo. Así mismo, es meritorio decir que existe responsabilidad compartida, toda vez que, las empresas se “resisten” en la aplicación de los aportes de las Ciencias Administrativas. Bajo este contexto, se considera conveniente agregar que esta realidad es una oportunidad para conectar las MIPYMES creando valor para ambas partes al hacer aprovechamiento de las necesidades que los dos actores tienen en el mismo escenario.

² Confecamaras, Supervivencia de las PYMES en Colombia

Según información suministrada por la Cámara de Comercio de Girardot³ (Girardot C. d., 2018), el número de MYPYMES del Barrio Kennedy asciende a 397, cinco (05) de ellas son Pequeñas Empresas y trescientos noventa y dos (392) son Microempresas; con esta población objetivo, se pretende levantar la información pertinente que permita hacer las evaluaciones y análisis sobre necesidades de asesoría y acompañamiento que esta población empresarial pueda tener y a partir de este estudio del mercado entretener estudios técnicos, económicos y financieros a fin de examinar la viabilidad de constituir una empresa de consultoría y asesoría integral administrativa.

³ Datos Cámara de Comercio de Girardot-Pymes del Kennedy.

4. JUSTIFICACIÓN

La finalidad esencial de este proyecto es que las empresas integren a todo su personal⁴ (William Werher) en sus proyectos y desarrollo organizacional por medio de modelos organizacionales exitosos de ámbito internacional. Entre ellos, el Coaching, que como mencionara Jim Selman⁵, “se basa en la capacidad de asistir al individuo o a los equipos para que logren sus compromisos y lo hagan mucho más allá de lo que parecía previamente posible”.

El emprendimiento del cual se pretende evaluar su viabilidad, se definirá como un ente capacitador y evaluador de pequeñas y medianas empresas cuyo fin es mejorar y perfeccionar el manejo general empresarial de las mismas, **siendo para las PYMES del barrio Kennedy de Girardot los acompañantes y consejeros ideales para llevar progreso a sus organizaciones.**

En breves palabras, la dinámica del emprendimiento objeto de estudio, estará dada en la realización de los estudios diagnósticos en las PYMES, que permitan identificar el estado de cada empresa, y así diseñar estrategias y medir constantemente los resultados. Todo ello, mediante la oferta de un acompañamiento a tiempo real y aunado por capacitaciones en temas transcendentales según cada caso en particular.

Este estudio sirve como insumo académico que proporciona información sobre las razones o causas que han redundado en la realidad empresarial de la ciudad, y su contraste con los índices de supervivencia en MIPYMES.

⁴ (William Werher) Admón. recursos humanos y gestión del capital.

⁵ (Selman, 2006) Coaching.

5. OBJETIVOS

5.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría y consultoría para las PYMES del barrio Kennedy de Girardot con todas las aplicaciones necesarias para verificar la viabilidad de este Proyecto.

5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Realizar un estudio de mercado que muestre un mejor concepto del actual mercado.
- Aplicar un estudio técnico y legal contemplando todos los procesos y protocolos necesarios.
- Generar un estudio administrativo y organizacional.
- Llevar a cabo un estudio económico y financiero con todos los análisis estadísticos y contables.

6. MARCOS DE REFERENCIA

6.1 ANTECEDENTES

Como se mencionara líneas atrás, es importante resaltar que según información publicada en la revista el Heraldo sobre supervivencia empresarial de empresas nacientes o recientemente creadas en Colombia, las cifras son escalofriantes, pues después del primer año sobreviven el 78,3%, al tercer año el 61%, y después de cinco años de estar en el mercado sobreviven solo el 40% de ellas⁶ (COMFECAMARAS, 2016).

El plan de desarrollo 2018-2022⁷ conocido como el pacto por Colombia y Pacto por la equidad trata un tema esencial denominado “la Economía Naranja”, su importancia y su dinamismo (Nacional, Plan Nacional de Desarrollo, 2018-2022).

Por su parte, el Plan de Desarrollo Departamental 2016-2020⁸ (Cundinamarca, 2016-2020) definido como Unidos Podemos Mas, aporta cuatro temas fundamentales como: Nuevo Liderazgo, Dinámicas Globales con Ciencia, Tecnología e Innovación y Competitividad Sostenible.

Es importante resaltar el Plan de Desarrollo Municipal de Girardot⁹ (Girardot M. d., 2016-2020) Para Seguir Avanzando, pues se expone la incesante búsqueda por convertir a Girardot en un territorio Inteligente e Innovador que explote sus fortalezas al máximo para que conlleve a un bienestar general.

⁶ (COMFECAMARAS, 2016) Supervivencia PYMES COLOMBIA.

⁷ (Nacional, Plan Nacional de Desarrollo, 2018-2022) PND-Pacto por Colombia.

⁸ (Cundinamarca, 2016-2020) Plan Departamental.

⁹ (Girardot M. d., 2016-2020) Plan Municipal-Para seguir avanzando.

En la Cámara De Comercio de Girardot no se encuentra registro de alguna empresa que se dedique a prestar el servicio de asesorías administrativas y organizacionales en la gestión empresarial de las PYMES. Actualmente es notorio que las PYMES del barrio Kennedy han ido desmejorando su situación económica. Y pequeñas empresas que abren, se alinean a la perfección con la estadística referida al inicio de este apartado, pues no duran más de un año en el mercado y se ven forzadas a cerrar, por su inoperancia y no respuesta ante situaciones difíciles y la alta competitividad a la que se deben adaptar.

Se considera prudente e importante resaltar que hace 5 años la plaza de mercado del barrio Kennedy permanece cerrada, sin dar a la misma utilidad adecuada. Un Patrimonio cultural para la comunidad, dejado en el olvido. El desaprovechamiento en su máxima expresión, en el entendido que el barrio en comente es el único que cuenta con su propia plaza para Mercar.

Sumado a ello, la llegada de cadenas como D1, justo y bueno y la expansión de Supermercado Kompremos, ha golpeado significativamente la economía de las PYMES de ese sector. Lo que ha llevado a muchas pequeñas empresas a cerrar sus negocios, a venderlos, arrendándolos y/o constantemente cambiar de propietario.

6.2 MARCO TEORICO

Un estudio de Mercado¹⁰ debidamente definido proporciona las bases esenciales de un nuevo negocio o un producto nuevo, así lo describe Thomas Kinnear (Kinnear). Por otro lado, según Rafael Luna¹¹ el estudio de factibilidad es, “el

¹⁰ (Kinnear) Estudio de Mercado.

¹¹ (Luna) Estudio de Factibilidad.

análisis de una empresa para determinar si el negocio que se propone es bueno o mal, y en cuales se debe desarrollar para que sea exitoso (Luna).”

La ciudad de Girardot se conoce como una Ciudad Turística y Hotelera¹² (Jaime Romero). La ciudad de Girardot se encuentra ubicada en el departamento de Cundinamarca y limita al norte con el Municipio de Tocaima, al sur con el municipio de Flandes y el río Magdalena, al oeste con el municipio de Nariño y al este con el municipio de Ricaurte y el río Bogotá. Girardot o la Ciudad de las Acacias, es una zona privilegiada por muchos factores los cuales no han sido explotados en su totalidad, como es el caso de su posición geográfica, su cercanía con la capital del país, la ausencia de estacionalidad y sus linderos correspondientes a corrientes fluviales.

La segunda opción, es definida por Francisco Matiz, director del Instituto para el Emprendimiento Sostenible de la Universidad EAN, como “emprendimientos de carácter informal, generalmente con bajos niveles de innovación y valor agregado, cuyas posibilidades de perdurabilidad son muy limitadas no solo por los aspectos antes mencionados, sino adicionalmente porque en la mayoría de los casos sus gestores adolecen de formación bien sea técnica o gerencial, así como de los recursos necesarios para su desarrollo”.

En el contexto internacional, Colombia presenta una de las tasas más altas en el emprendimiento de necesidad, también denominado de subsistencia. Según el informe global GEM 2015-2016, 33,3% de los hombres y mujeres del país entre 18 y 64 años emprende por necesidad. Este valor no solo es el onceavo entre 60 países evaluados sino superior a la media mundial. **En América Latina y el Caribe solo es inferior al registrado por Brasil, Guatemala y Panamá.** Para darles vuelco a estas estadísticas, en el proceso de cambio hacia un

¹² (Jaime Romero) Diagnostico Productivo Gdot.

emprendimiento de mayor impacto, el Gobierno viene tomando acciones: una, incluir esta temática en el Plan de Desarrollo 2014-2018, y otra en el financiamiento.

Teniendo en cuenta que uno de los retos más desafiantes para Colombia es la informalidad, por cuanto golpea duramente al sector empresarial y a los trabajadores colombianos, Confecámaras convocó a diferentes sectores para escalar esta grave problemática, en busca del diseño de políticas públicas concretas que permitan atacar este flagelo de manera pronta e integral. Como resultado de esta convocatoria, se conformó la 'Misión de Formalización' en una alianza público privada, la cual está integrada, de un lado, por el Consejo Gremial Nacional, Confecámaras, la Bolsa de Valores de Colombia y la Cámara de Comercio de Bogotá; y de otro lado, por la Alta Consejería Presidencial para el Sector Privado, Competitividad y Equidad, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el Departamento Nacional de Planeación y el Banco de la República. El estudio a partir del cual se diseñarán las políticas públicas antes mencionadas, es liderado por Juan José Echavarría (ex Co-director del Banco de la República) con el apoyo de la empresa Econometría, el Banco Mundial y expertos del Banco Interamericano de Desarrollo¹³ (confecamaras, 2015-2016).

Con relación a la supervivencia empresarial¹⁴, por cada 100 empresas creadas formalmente en 2012, sobreviven 34 al término de cinco años. Esta cifra es superior en cinco puntos porcentuales a la observada para la cohorte de empresas analizadas en el estudio anterior realizado por Confecámaras, centrado en las empresas nacidas en 2011, y que arrojó que de cada 100 empresas creadas sólo sobrevivían 29 luego de cinco años. (CONFECAMARAS, Analisis Economico Supervivencia de Empresas Nacientes, 2018)

¹³ (confecamaras, 2015-2016) Informe de Gestión.

¹⁴ (CONFECAMARAS, Analisis Economico Supervivencia de Empresas Nacientes, 2018).

Los modelos administrativos que se aplicaran para el beneficio de las PYMES en estudio nombrado en este proyecto de asesorías para el crecimiento y la evolución de las PYMES del barrio Kennedy son la APO-. ADMINISTRACIÓN POR OBJETIVOS¹⁵ (Drucker, Administracion por Objetivos, 1954), ¹⁶ (Teresa, 2015) herramientas del Coaching, Empowerment¹⁷ (Weichnch) y el modelo de las relaciones humanas unificándolo con el modelo sistémico. Y lo más actual para guiarnos existe ¹⁸SEMCO (Semler), la asertividad etc., Todas las teorías a nombrar en este interesante Proyecto son totalmente relacionadas con la Administración Moderna de Peter Drucker (Drucker, Administracion Moderna, 1909-2005) Padre del Management, Nacido en Viena el 19 de Noviembre de 1909, falleció el 11 de Noviembre del 2005. Fue abogado y tratadista Austriaco; considerado como el mayor filosofo de la administración del siglo XX; así como también a todo lo relacionado a la Administración Moderna (Heller, 1994).

6.3 MARCO CONCEPTUAL

Administración Integra: Basada en una gestión excelente e intachable generando Satisfacción Total Tanto en su equipo de trabajo como en la sociedad y su Target.

APO: (Administración por Objetivos)¹⁹: Define que todas las áreas Organizacionales tengan definidos sus objetivos específicos que conlleven al cumplimiento de los objetivos generales de la Empresa de manera ágil, precisa y práctica.

Asesoría: Es la enseñanza o la guía que se da de un tema en específico.

¹⁵ (Drucker, Administracion por Objetivos, 1954).

¹⁶ (Teresa, 2015) Herramientas del Coaching.

¹⁷ (Weichnch) Empowerment.

¹⁸ (Semler) SEMCO.

¹⁹ (Drucker, Administracion por Objetivos, 1954).

Coaching Empresarial: Conjunto de esfuerzos y técnicas enfocadas al equipo humano quienes son los autores principales en la competitividad empresarial de una Organización. Entrenando y capacitando de la mejor forma a todo su personal comprendiendo cuáles son sus fortalezas y explotándolas al máximo donde mejor rinda y más aporte al desarrollo Organizacional. Su fin es obtener los mejores resultados organizacionales por medio de la motivación y la satisfacción de sus trabajadores, evolucionando hasta el punto de sobresalir en la competitividad empresarial.

Empowerment²⁰: (Weichnch) (Empoderamiento), empoderar dando y compartiendo el poder de la decisión y la solución dando un paso adelante muy significativo a la satisfacción total de sus clientes y consumidores capacitando, incentivando y/o motivando a sus Colaboradores a convertirse en parte esencial de su Organización, haciendo de ellos unos Líderes innovadores y participativos, solucionadores constantes en el desarrollo empresarial y social, y permitiendo tomar decisiones más acertadas y efectivas.

Innovación: Busca la Mejora Continua por medio de la aplicación de todos los cambios tecnológicos y sociales que se presenten en tu entorno para satisfacer a todos los interesados en tus actividades a ejecutar.

Mipymes: Microempresas, pequeñas y medianas empresas.

Responsabilidad Social: ²¹ Son todas aquellas actividades que debe realizar una Organización para aportar el mayor beneficio a la sociedad en común y el medio ambiente generando un pensamiento más consiente de nuestro actuar constante y sensibilizándonos para buscar entre todos una mejor calidad de vida.

²⁰ (Weichnch) Empowerment.

²¹ (Nacional, Ley 153 Responsabilidad Social, 2006)

Satisfacción Total: Generar una alegría estable e indescriptible tanto en tus colaboradores como en tus clientes ofreciéndoles una calidad de vida total.

Target o Mercado Meta: Son todos los clientes y consumidores de los productos o servicios ofrecidos por una Organización.

6.4 MARCO NORMATIVO

Los principios de esta Organización se basaran en los valores humanos fundamentales y la valoración del recurso humano, el trabajo corporativo denominado también trabajo en equipo. El marco legal de la Organización se regirá tal cual lo especifica las normas laborales del estado, cumpliendo con todos sus requerimientos y responsabilidades.

Entre las Normas principales que regirá nuestra Organización es proteger la Información que se maneje de la empresa AGEM y la de nuestros clientes; entregar a la empresa Asesora AGEM todos los estudios realizados a las PYMES, y analizar debidamente todos los resultados sin alterar la información. No realizar estudios externos a nombre de AGEM para sacar beneficios extra laborales. Como exigencia primordial sé ejecutara una labor integra, honesta y de confianza para la satisfacción total de los Clientes y de la Empresa en común.

Lo importante es adquirir habilidades y conocimientos de innovación, tomando esta como norma motor de esta Organización de asesorías y consultorías; y la responsabilidad social,²² (Nacional, Ley 153 Responsabilidad Social, 2006) la cual es la norma que más se está empezando a exigir para el Beneficio de la sociedad y el Medio Ambiente. Basado también en los Derechos y deberes de las empresas y trabajadores definidos por el Gobierno Nacional, con el fin de aceptar la participación e ideas de los colaboradores.

²² (Nacional, Ley 153 Responsabilidad Social, 2006)

Se enfatizara en la participación activa de los asociados y de los demás componentes que permitan el desarrollo evolutivo de la Organización y de las PYMES del barrio Kennedy de Girardot; una de las normas claves a aplicar es la sensibilización social y el entendimiento claro y específico de luchar por una mejor sociedad.

Apoyando el emprendimiento²³ (Emprendimiento, 2006) y (MIPYMES, 2000) el fortalecimiento en las PYMES²⁴ para mejorar el desempeño de las mismas. Así como también se fortalecerán los ideales de este proyecto basados en la ley de la Economía Naranja²⁵ (Naranja, 2017): (La presente ley tiene como objeto desarrollar, fomentar, incentivar y proteger las industrias creativas. Estas serán entendidas como aquellas industrias que generan valor en razón de sus bienes y servicios, los cuales se fundamentan en la propiedad intelectual). Lo cual se enfatiza en la importancia de acomodarse al nuevo mercado dinámico y cambiante que se viene presentando en los últimos años, para ser cada vez más competitivos y sostenibles en el Target que se desea explorar y explotar.

6.5 MARCO GEOGRAFICO

Este proyecto se ejecutara en la Ciudad de Girardot específicamente en el barrio Kennedy, en Entidades Públicas y Privadas que sueñen con un Desarrollo sustentable y sostenible para su organización.

La oficina principal estará ubicada en uno de los barrios más populares y conocidos de la ciudad de Girardot, en el Barrio Kennedy ubicada en la manzana 22 casa 11, en la entrada principal del barrio girando a la izquierda de la glorieta y

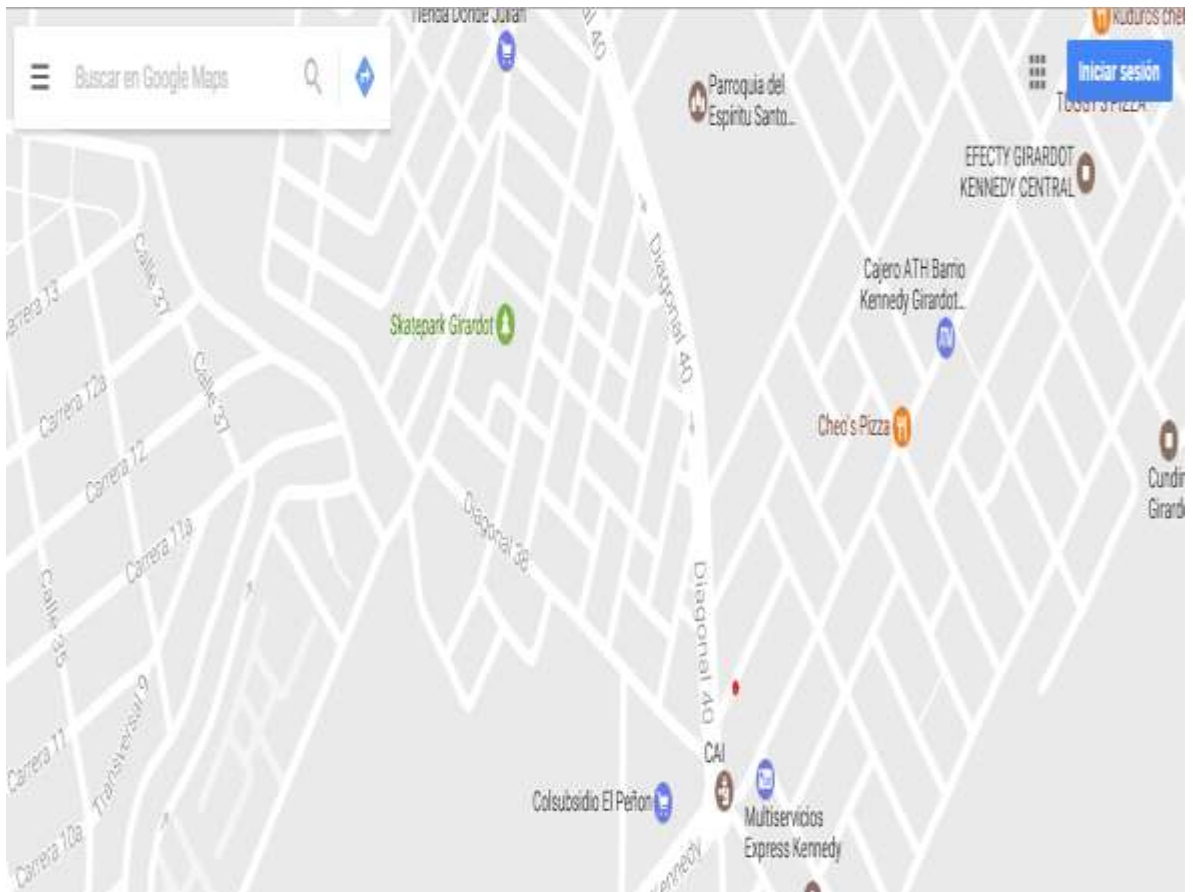
²³ (Emprendimiento, 2006)

²⁴ (MIPYMES, 2000) Ley de las PYMES.

²⁵ (Naranja, 2017) Ley Economía Naranja.

el CAI del Kennedy y volteando por la primera calle a la derecha. Los teléfonos de atención y servicio al público son: 8357459 y 3125720939, igualmente también podemos comunicarnos vía Wasatch con el N° 3125720939.

Figura 1. Ubicación



Fuente: Google-Google Maps.

7. DISEÑO METODOLOGICO

Se usó la investigación cuantitativa para encuestar a la sociedad interesada en común, para percibir sus necesidades y medir de manera cuantificada la información relevante generando estadísticas y graficas analíticas que facilitaron el entendimiento de la situación según los resultados.

Con este método investigativo, se buscó conocer y evaluar las opiniones propias de cada empresa encuestada, entendiendo su realidad y analizando sus expectativas frente a la constitución de una empresa de consultoría.

Se encontró que muy pocas empresas que se preocupan por encontrar un modelo administrativo que se relacione con los ideales y objetivos empresariales para que le permitan encontrar la base de la supervivencia necesaria para seguir creciendo en el ámbito económico en el que se desenvuelve.

Este proyecto se realizó en el segmento comercial de las micro, pequeñas y medianas empresas en el barrio Kennedy de Girardot.

7.1 METODO DE INVESTIGACION CUANTITATIVA

Con la utilización del método cuantitativo lo que se busca es analizar con mayor precisión las inquietudes que se tenga en dicho proyecto a ejecutar, y medirlas con mayor precisión resaltando todos los datos importantes y las conclusiones a las que estas conlleven.

8. ESTUDIO DE MERCADO

Se aplicó el estudio de mercado en el Nicho definido para este proyecto que son las Mipymes del barrio Kennedy de Girardot, teniendo como universo las 397 Mipymes registradas en la cámara de comercio de Girardot y tomando como muestra, 103 de ellas, esto, según fórmula de muestreo. Así las cosas, se procedió a analizar las necesidades y la actualidad por la que pasan estas empresas y poder conocer y evaluar sus expectativas.

8.1 ANALISIS DE LA DEMANDA

De acuerdo a la información de la Cámara de Comercio de Girardot se encuentran 397 Mipymes registradas en el sector del Barrio Kennedy de Girardot²⁶, las cuales son la base de nuestra demanda para extender e impulsar la aplicación del proyecto para asesorías y consultorías administrativas; de la cual se tomó una muestra para encuestar de 103 Mipymes las cuales se realizaron los días 24, 25 y 26 de Marzo del 2019 con el fin de percibir sus dificultades y necesidades y generarles la satisfacción y la solución que necesiten. El Mercado de las empresas que se escogieron para el estudio es muy variado, hay empresas de servicios, comerciales, restaurantes, asaderos, panaderías, peluquerías. Etc.

8.2 ANALISIS DE LA OFERTA

La oferta de este proyecto parte de las necesidades identificadas en las encuestas realizadas a las Pymes del barrio Kennedy por medio servicios en asesoría y consultoría administrativa y organizacional en general, se les realizara Diagnósticos Organizacionales, y de acuerdo a la actual situación que presenta la empresa en estudio se efectuaran métodos más avanzados y de mayor

²⁶ (Girardot C. d., 2018)

compromiso y ejecución; llegando a todos con la mayor disponibilidad y precisión de trabajo. Se prestara todo tipo de servicio que necesiten y soliciten las Pymes del Barrio Kennedy lo cual les garantice mayor permanencia en el Mercado y por ende mejoren su rendimiento económico y empresarial.

8.3 MUESTRA PARA LA ENCUESTA

Población finita.

$N = 397$ Total de la población

$Z_{\alpha/2} = 1.65$ al cuadrado si la seguridad es el 90%

$p = 0.5$

$q = 1 - 0.5 = 0.5$

$e =$ margen de error 7%= 0,07

$n =$ encuestas a realizar.

$$n = \frac{N * Z_{\alpha/2}^2 * p * q}{e^2(N - 1) + Z_{\alpha/2}^2 * p * q} = n$$

$$n = \frac{397 * 1,65^2 * 0,5 * 0,5}{0,07^2(397 - 1) + 1,65^2 * 0,5 * 0,5} = 103$$

8.4 ENCUESTA PARA ASESORIAS ADMINISTRATIVAS

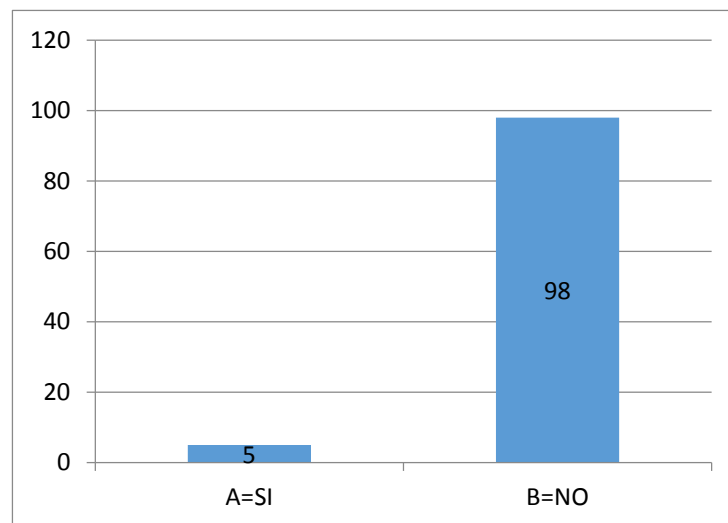
El motivo esencial para la realización y la aplicación de esta encuesta, es para realizar un estudio de mercado básico con las Pymes del barrio Kennedy de Girardot, y poder percibir el interés en recibir nuestros servicios y apoyos administrativos para generar una evolución significativa en sus Organizaciones.

1. ¿Alguna vez han recibido asesorías administrativas y/o financieras?

A: SI

B: NO

Gráfica 1. Ha recibido asesorías administrativas y financieras



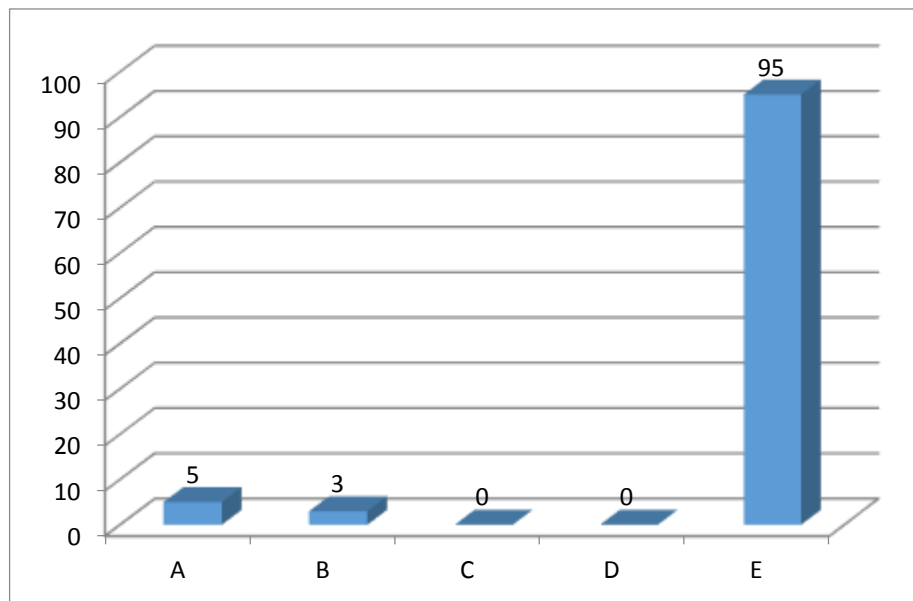
Fuente: elaboración propia.

“Solo el 4,85% de las pymes encuestadas han recibido este tipo de asesorías pero de manera superficial, denotando que la mayoría jamás han recibido este tipo de beneficios.”

2. ¿Desde que existe su Empresa cuantas veces ha recibido algún tipo de asesoría que beneficie todos sus procesos administrativos y/o financieros?

A: 2 veces B: 5 veces o más C: 10 veces o más D: 20 veces E: Ninguna

Gráfica 2. Cuántas veces ha recibido asesoría que beneficie sus procesos administrativos y/o financieros



Fuente: elaboración propia.

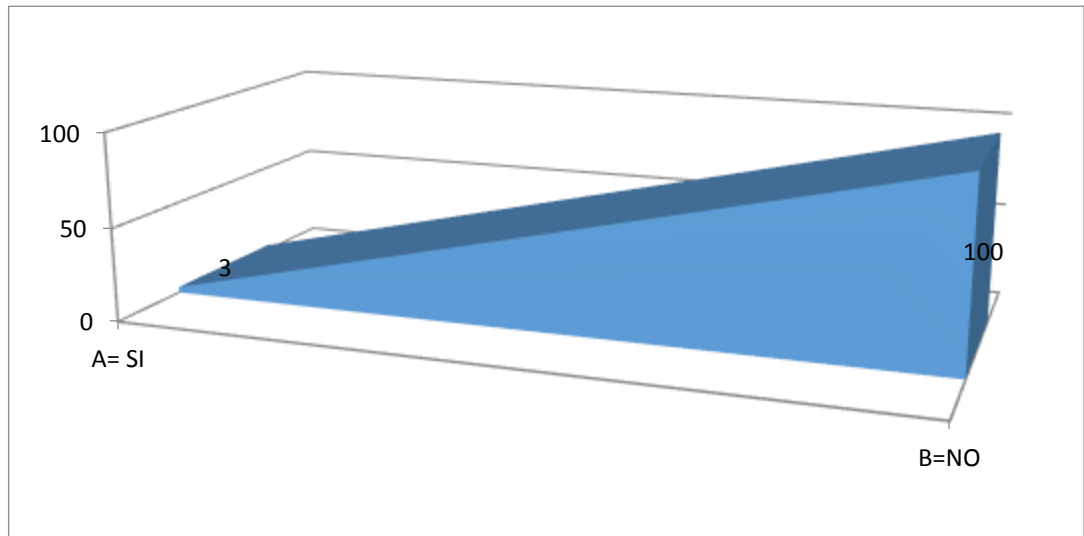
“El 92,2% de los encuestados ninguna vez han recibido un tipo de asesoramiento provechoso por parte de ninguna entidad pública o privada; así como es importante aclarar que solo 5 de las pymes encuestadas han recibido como máximo 2 capacitaciones de tema administrativo.”

3. ¿Ha recibido alguna asesoría provechosa para su Organización por parte de alguna entidad pública donde radica su Empresa?

A: SI

B: NO

Gráfica 3. Ha recibido asesoría provechosa para su Organización por parte de alguna entidad pública.



Fuente: elaboración propia.

“Solo 3 de las pymes encuestadas que son el 2,9% del universo encuestado recibieron asesorías aplicables a su negocio en donde queda ubicado su establecimiento; lo cual muestra el abandono generalizado en la que están las otras Mipymes del barrio Kennedy.”

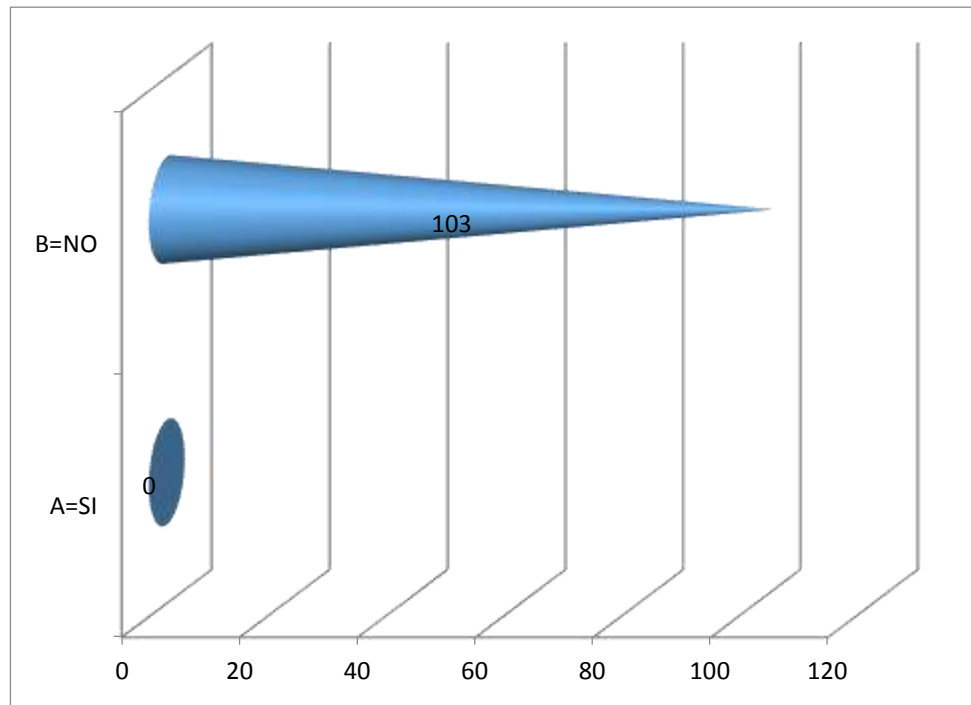
4 ¿Conoce por lo menos 1 empresa que se dedique a la Asesoría administrativa Integra de empresas en la ciudad de Girardot y en la región del Alto Magdalena?

A: SI

Grafica pregunta 4

B: NO

Gráfica 4. Tiene conocimiento de una empresa que se dedique a la Asesoría administrativa Integra de empresas en la ciudad de Girardot y en la región del Alto Magdalena



Fuente: elaboración propia.

“Ninguna empresa encuestada conoce una entidad privada ni en la ciudad ni en la región que se dedique a la labor de asesorarlos.”

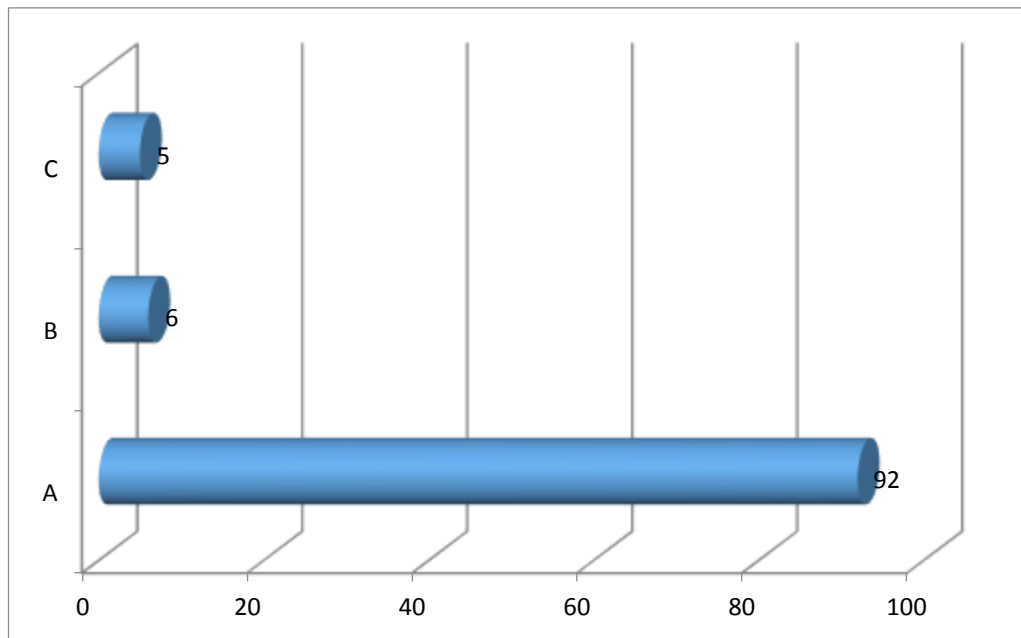
5. ¿Cree que si su empresa recibiera asesorías especializadas tendrían un desarrollo empresarial progresivo?

A: SI

B: Tal vez

C: NO

Gráfica 5. Tiene conocimiento de una empresa que se dedique a la Asesoría administrativa Integra de empresas en la ciudad de Girardot y en la región del Alto Magdalena



Fuente: elaboración propia.

“El 89,3% de los encuestados confían y creen que podrían progresar y mantenerse más en el mercado si son acompañados y asesorados debidamente.”

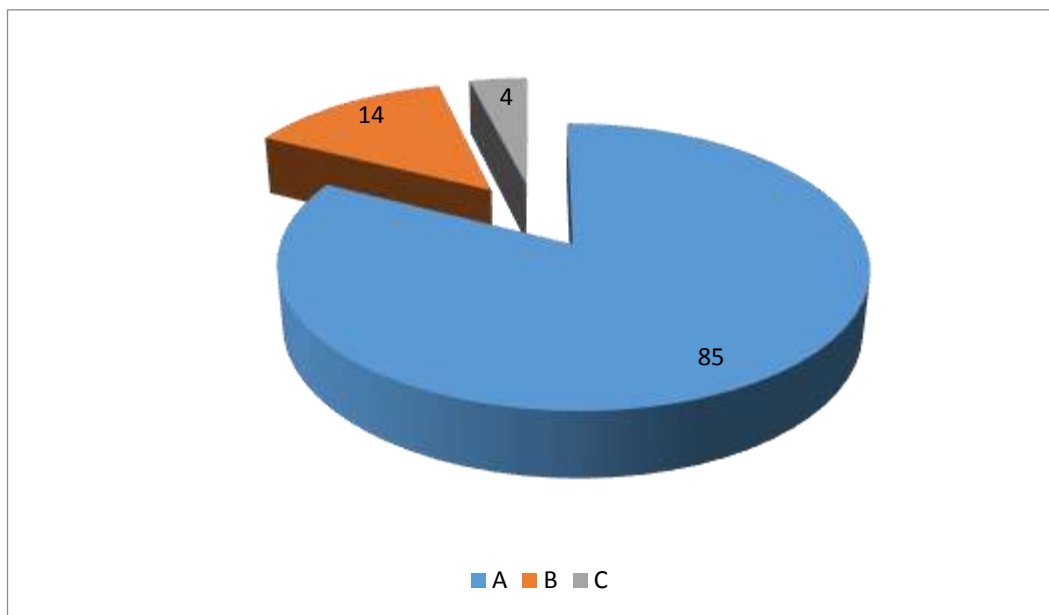
6. ¿Le interesaría Entrar al pequeño Grupo de empresas grandes en Colombia?

A: SI

B: Tal vez

C: NO

Gráfica 6. Le interesaría Entrar al pequeño Grupo de empresas grandes en Colombia



Fuente: elaboración propia.

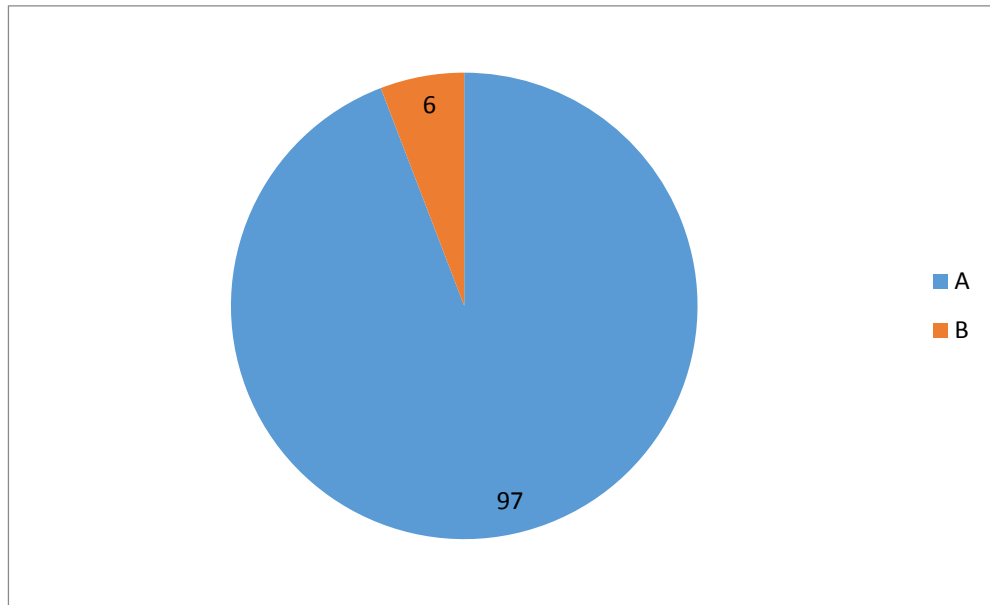
“Muchos de estos pequeños empresarios más que mantenerse quieren crecer, quieren progresar exactamente; y según estos resultados el 96%; realmente necesitan quien les de ese apoyo.”

7. ¿Le gustaría recibir todos nuestros servicios y acompañamiento en todos los procesos y etapas administrativas y financieras que necesite su empresa?

A: SI

B: NO

Gráfica 7. Le gustaría recibir todos nuestros servicios y acompañamiento en todos los procesos y etapas administrativas y financieras que necesite su empresa.



Fuente: elaboración propia.

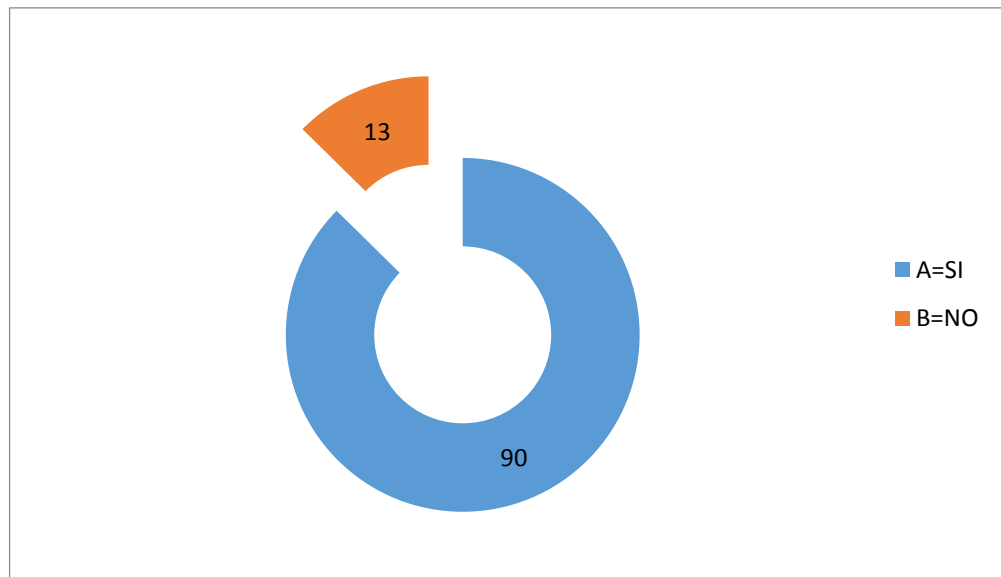
“97 de 103 Mipymes quieren recibir asesoría y mayor conocimiento para que sus negocios crezcan y sean sostenibles y sustentables en el tiempo.”

8. ¿Estaría dispuesto a pagar por nuestros servicios, consejos, apoyos y asesorías administrativas y/o financieras?

A: SI

B: NO

Gráfica 8. Estaría dispuesto a pagar por nuestros servicios, consejos, apoyos y asesorías administrativas y/o financieras.



“Definitivamente se contaría con 90 Mipymes que son el 87,37% de la muestra tomada para este estudio de mercado y así dar arranque a un proyecto de crecimiento y esperanza empresarial para los pequeños empresarios del barrio Kennedy de Girardot que cada vez son más olvidados y abandonados.”

8.5 ANALISIS GENERAL DE LA ENCUESTA

De acuerdo a los resultados de esta encuesta y las observaciones realizadas por los interesados se nota la falta de acompañamiento y la falta de experticia de los microempresarios del Barrio Kennedy de Girardot; y la necesidad que tienen de ser acogidos, escuchados, apoyados y acompañados en sus procesos de evolución y sostenimiento empresarial. Como también se percibe un sentimiento de abandono hacia ellos por parte de las empresas estatales que deberían ser el apoyo para estos Microempresarios. Para muchos de estos Microempresarios poder ejecutar esa difícil misión de crear y hacer empresa los lleva a cerrar sus negocios. En virtud de lo anterior es preciso llevar a cabo este proyecto, con el fin de generar una proyección social, económica, empresarial y competitiva que permita que las MIPYMES sean sostenibles en el tiempo.

Este estudio de Mercado nos dan el aval, en el análisis de la viabilidad para la creación de una empresa que se dedique a asesorar y acompañar en los procesos que sean necesarios para las MIPYMES del Barrio Kennedy, en conjunto con otras Organizaciones estatales y educativas, ofreciendo un servicio inteligente e integral que beneficie a todas las partes y en general a toda la comunidad.

8.6 PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Los servicios que se les prestarán a las Mipymes serán las siguientes: Diagnóstico organizacional básico, análisis del entorno y competitividad, realización de organigramas de acuerdo a la estructura organizacional, estudios económicos y financieros, estudio y análisis de participación en el mercado, aplicación de DOFA AVANZADO para aumentar fortalezas y solucionar las debilidades, asesoría en marca-logo-nombre comercial y presentación del negocio-adequaciones-ubicación estratégica, distribución logística estratégica, Productividad avanzada, Análisis del recurso humano en participación, Definir objetivos por Áreas, Análisis de Líderes por sección etc.; entre otras más de acuerdo a la necesidad de cada cliente. Y todo el acompañamiento adecuado e íntegro que necesite cada caso. Por lo cual se ofrecerá un servicio íntegro “Con Calidad garantizada y con precios sorpresivamente cómodos para su bolsillo.”

DIAGNOSTICO ORGANIZACIONAL BASICO: Se realizara un análisis general de la situación empresarial en la que se presente su negocio, teniendo en cuenta todas las áreas de la organización.

ANALISIS DEL ENTORNO INTERNO Y EXTERNO BASICO: Se analizara el clima laboral y la buena conexión del trabajo en equipo; así como también

estudiar externamente el estado de competitividad en el que se encuentre su negocio para definir las oportunidades y las amenazas comerciales.

REALIZACIÓN DE ORGANIGRAMAS DE ACUERDO A LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL BASICO: Definir cargos y sus funciones de acuerdo a un organigrama jerárquico de su negocio identificando líderes grupales potenciales, que permita aumentar su productividad y mejorar ostentosamente su nivel competitivo.

ESTUDIOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS-SERVICIO PREMIUM: Se les realizara un estudio de su actualidad económica y financiera, y de esa forma se definirán proyecciones futuras de su estado financiero y económico; y de acuerdo a los resultados se tomaran las medidas definidas previamente consultadas con el cliente.

ESTUDIO Y ANÁLISIS DE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO-SERVICIO PREMIUM: Se ejecutaran estudios de Mercado para saber que piensan sus clientes de su empresa y sus productos.

Así como también prestaremos nuestros servicios para introducir un producto nuevo a su portafolio de acuerdo a las características llamativas y gustativas de sus consumidores definiendo el nicho de mercado que se quiere abarcar por medio de investigaciones cualitativas, entrevistas y encuestas.

ESTUDIOS ANALITICOS SOBRE LA SATISFACCION DEL SERVICIO BASICO: La atención al cliente es muy vital para enamorar y asegurar nuestro mercado Meta; por eso se realizaran encuestas de satisfacción de servicio total e íntegro; además de que se introducirán clientes ocultos para evaluar los procesos de servicio al cliente. De esta forma se evaluaran las correcciones necesarias.

APLICACIÓN DEL DOFA AVANZADO-SERVICIO BASICO: (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas) Se aplicaran investigaciones específicas y precisas abarcando todas las áreas organizacionales, definiendo todo lo que se debe mejorar y lo que se debe mantener y explotar al máximo.

VERIFICACION DE CALIDAD EN LA MATERIA PRIMA-SERVICIO PREMIUM: Se evaluara la calidad de las materias primas con las que cuente su Organización para transformarlos en productos de consumo; verificando su viabilidad y calidad, analizando sus cualidades precios, durabilidad y la rotación debida de los insumos.

ESTUDIO DE PROVEEDORES-SERVICIO PREMIUM: Se analizara la competitividad de sus proveedores realizando concursos con otros proveedores interesados en ofrecer sus servicios a sus Establecimiento Comercial observando minuciosamente los precios asequibles y que generen mayor ganancia a sus procesos productivos; como también ver que más les pueden ofrecer con mejores beneficios a buen precio y con un mayor valor agregado.

ASESORÍA EN LA PRESENTACION Y ADECUACION ESTRATÉGICA DE SU NECOCIO BASICO: El cómo lo ven sus clientes y su competencia es importante por eso le ofrecemos una apariencia única, diferencial y llamativa dentro y fuera de su Empresa haciendo reestructuraciones locativas innovadoras y de acuerdo a lo que a usted como empresa lo representa y de acuerdo a su propuesta comercial.

DISTRIBUCIÓN LOGÍSTICA ESTRATÉGICA-SERVICIO PREMIUM: La logística comercial y locativa es esencial para aumentar y mejorar los tiempos en su productividad, por eso estamos nosotros para optimizar todo sus procesos productivos y logísticos dinamizando sistemáticamente cada proceso de servicio.

PRODUCTIVIDAD AVANZADA-SERVICIO PREMIUM: Se verificara los procesos productivos y se evaluaran si son o no son viables.

ANÁLISIS DEL RECURSO HUMANO EN PARTICIPACIÓN-SERVICIO BASICO: El personal que para Usted labora son parte fundamental de su Empresa por eso se evaluara todo lo relacionado con su perfil y su cargo y se les capacitara debidamente a lo que ejecute en su labor diaria y en dado caso se reubicaran de acuerdo a los resultados que se presenten en los estudios que se realicen.

DEFINIR OBJETIVOS POR ÁREAS SERVICIO PREMIUM: Aplicar las APO (Administración por Objetivos) es importante que todas las áreas se conecten con el Objetivo General de la Organización y todos deben jalar para el mismo lado; por eso les definiremos junto con su consentimiento señor empresario los objetivos por cada área para que todos se entiendan a las mil maravillas y todos hablen el mismo idioma.

ANÁLISIS DE LIDERES POR SECCIÓN BASICO: Queremos que empoderen a sus empleados y les den el Liderazgo de acuerdo a las características que los definan; nosotros como asesores y consultores se los capacitaremos y le daremos un guion para identificar esos líderes internos, para que aporten mucho más a la labor del grupo de trabajo y mejoren la relación intergrupala y potencien la labor diaria y la motivación laboral.

8.7 MARKETING MIX

Nuestro producto en este caso será prestar servicio de asesoría y consultaría a las Mipymes del barrio Kennedy de Girardot que pasen por dificultades y aquellas que también quieran sobrevivir, sustentarse y sostenerse en el mercado competitivo y creciente de la zona, a las cuales se les ofrecerán precios cómodos y de acuerdo a sus capacidades de pago; llevaremos asociaciones estratégicas con entidades

que impulsen nuestra labor y les aporte a ellas reconocimiento y mejoras comerciales que aporten a toda la sociedad y llevando a cabo una publicidad multiparticipativa y conjunta.

PRODUCTO: Servicio de asesoría y consultoría para Mipymes del barrio Kennedy de Girardot.

PRECIO: En primera parte se realizara por Afiliación por medio de la Cámara de Comercio de Girardot pagando adicionalmente 30.000 a lo que actualmente cancelas por pago de Carama de Comercio obteniendo inmediatamente un Diagnostico Organizacional Básico Gratuito.

Y las siguientes fases de pago de acuerdo a la necesidad que presenten serán en el siguiente rango:

Microempresas: Como Mínimo 150.000 a 350.000

Pequeñas Empresas: Como Mínimo 350.0000 a 550.000

Medianas Empresas: Como Mínimo 550.000 a 850.000












PLAZA: Este proyecto se ejecutara en el Barrio Kennedy de Girardot debidamente investigado y definido gracias a un Estudio de Mercado lo cual mostro la difícil situación que allí viven las Mipymes de esta zona definida como Mercado Objetivo.

PUBLICIDAD: Se aplicaran asociaciones estratégicas con entidades que impulsen nuestra labor y les aporte a ellas reconocimiento y mejoras comerciales que aporten a toda la sociedad; llevando a cabo una publicidad multiparticipativa y conjunta entre todos los socios y las entidades interesadas en trabajar junto con Nosotros la Responsabilidad Social. Usando también las Redes Sociales y las puyas radiales a las cuales son más fáciles de acceder y más económicas de manejar.

8.8 PROPUESTA DE VALOR

En Asociación con la Cámara de Comercio de Girardot, la Universidad Cundinamarca y la Alcaldía Municipal, integrándolos sistemáticamente por medio de la teoría de sistemas administrativo, (Bertalanffy) y ofreciendo servicios que beneficien a nuestros asociados; e impactar con Responsabilidad Social a toda la comunidad interesada generando en las Mipymes del barrio Kennedy mayor y total permanencia en el Mercado en el que se desenvuelvan, aumentando la competitividad comercial.

9. MODELO CANVAS

Asociaciones Clave 	Actividades clave 	Valor añadido 	Relaciones con los clientes 	Clientes 
CCG Universidades Alcaldía	Solución de problemas. Servicio al cliente Especializado. Desarrollo social Económico.	Integrar la Responsabilidad Social de Socios e interesados. Aplicar prácticas De estudiantes en Pymes. Reactivación Financiera de las Mipymes, Crecimiento Equitativo. Competitividad Inter-Externa.	Relación personal Directa. Trato entre Empresarios Canales  Oficina de Campo.  Página web. Visitas constantes a las Pymes del Kennedy.	Mipymes del Barró Kennedy Instituciones Educativas. Cámara de Comercio y Alcaldía Gdot.
Recursos clave  Personal Capacitado. Financiero Asociaciones Estratégicas. Aplicación de Conocimientos.		Ingresos  Por asesoría y consultoría a Pymes. Estudios y análisis de campo a la CCG.  Realización de prácticas Universitarias		
Costes  Salarios-Arriendo-Papelería-Publicidad Constitución empresarial y legal-Servicios Públicos. Apoyo a Proyecto Educativos.				

Fuente: elaboración propia.

10. ESTUDIO TECNICO Y ADMINISTRATIVO

10.1 PLANO OFICINA

Sera ubicada en el Barrio Kennedy de Girardot dentro del campo de trabajo o campo de estudio, donde se definió el Mercado meta. En la manzana 22 casa 11 en la habitación grande y principal de mi casa familiar.

Figura 2. Plano Oficina



10.2 EQUIPO DE OFICINA

1 Escritorio Grande, 2 equipos de cómputo y 3 sillas ejecutivas.

10.3 RAZON SOCIAL

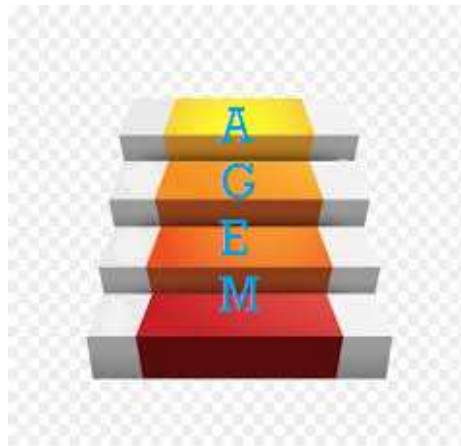
AGEM: ASESORIA EN LA GESTION EMPRESARIAL

10.4 SLOGAN

“Gestión, Sostenibilidad y Crecimiento”.

10.5 LOGO

Figura 3. Logo



10.6 MODELO DE NEGOCIO DE PRESTACION DE SERVICIOS

Se realizara por afiliacion por medio de la camara de comercio tomando como base esos datos ahí relacionados; y los que no esten registrados en camara de comercio se les cobrara de acuerdo a la asesoria que necesiten y de acuerdo a sus necesidades. Asi como tambien se le prestaran servicios a la Camara de Comercio de Girardot como estudios, investigaciones, encuestas, analisis de Informacion, etc; para facilitar la labor que ella ejerce.

10.7 VALORES CORPORATIVOS

RESPONSABILIDAD
RESPECTO
DISCIPLINA
LIDERAZGO
TRABAJO EN EQUIPO
SOLIDARIDAD
PERSEVERANCIA
TOLERANCIA
EQUIDAD

10.8 MISIÓN

Ser la principal empresa de asesoría y acompañamiento continuo para las Mipymes del barrio Kennedy de Girardot y generar en ellas la confianza financiera y el crecimiento económico para que sean estables en el tiempo y más competitivas en el mercado en el que se desenvuelvan.

10.9 VISIÓN

Convertirnos en el año 2026 en la empresa de asesorías más importante y relevante para todas las Mipymes de la ciudad de Girardot y potenciar sus fortalezas.

10.10 OBJETIVO GENERAL AGEM

Incrementar la vida útil de las Mipymes del barrio Kennedy de Girardot y darles todas las herramientas y los conocimientos para que sus negocios sean sostenibles en el tiempo, competitivos e innovadores.

10.11 OBJETIVOS ESPECIFICOS DE AGEM

- Realizar Diagnósticos Organizacionales a las Mipymes y definir el actual estado en que se encuentre.
- Mejorar todos los procesos y actividades operativas, tácticas y estratégicas que permitan un desarrollo integral.
- Socializar la integralidad de los modelos administrativos conocidos y exitosos en las empresas y su importancia en el desarrollo económico y organizacional.
- Potenciar todas y cada una de las áreas que compongan las Mipymes

10.12 MANUAL DE CARGOS Y FUNCIONES

DENOMINACIÓN DEL CARGO: LÍDER A

Asignación Salarial: 1.300.000

Objeto General del Cargo: Realizar estudios e investigaciones, captación y análisis de información en las salidas de campo, realizar y revisar datos estadísticos, tabulación de datos e información vital.

Requisitos básicos: Nivel Académico Profesional en áreas Administrativas contables y/o financieras y de manejo empresarial; y no se solicita experiencia

laboral porque se quiere trabajar con Profesionales recién graduados que tenga deseos de servir a la comunidad y al desarrollo social y empresarial.

Funciones específicas:

- Realizar visitas de campo a las Mipymes.
- Captar y analizar información.
- Toma de decisiones fundamentales.
- Realizar encuestas, estadísticas y entrevistas con su debido análisis.
- Realizar estudios e investigaciones.
- Tabular la información recolectada.
- Liderar la Armonía Laboral.
- Entablar Negociaciones y alianzas estratégicas.
- Aportar a las estrategias de la organización.
- Aportar a la solución de cada caso que se presente en las Pymes.

COMPETENCIAS

Generales: Trabajo en equipo, Liderazgo, Dinamismo, Ambición profesional, Dinamismo, Creatividad, Servicial, solidaridad, Sociabilidad, Iniciativa e Integridad, Resolución de problemas, Planificación, Organización.

Técnicas: Servicio integral al cliente, negociación estratégica, Disciplina, Razonamiento general, Comunicación totalmente asertiva e integral, Interpretar las diversas situaciones económicas que se presente en los diversos negocios.

RESPONSABILIDADES: Manejar y cuidar la información vital y privada de la empresa y los clientes, Relaciones interpersonales, Direccionar planes y

estrategias de solución. Escuchar debidamente a nuestros clientes y llenar sus expectativas.

REQUERIMIENTO FISICO: Posición bípeda y dinámica para todas las salidas de campo antes las Mipymes.

REQUERIMIENTO MENTAL: Concentración, razonamiento multifacético, analizar información, Solucionador de problemas, percepción y sensibilidad.

SENSOPERCEPCIÓN: Percepción auditiva y visual, planificación motora y tacto del estado actual de la economía comercial.

DENOMINACIÓN DEL CARGO: LÍDER B

Asignación Salarial: 1.300.000

Objeto General del Cargo: Realizar estudios e investigaciones, captación y análisis de información en las salidas de campo, realizar y revisar datos estadísticos, tabulación de datos e información vital.

Requisitos básicos: Nivel Académico Profesional en áreas Administrativas contables y/o financieras y de manejo empresarial; y No se solicita experiencia laboral porque se quiere trabajar con Profesionales recién graduados que tenga deseos de servir a la comunidad y al desarrollo social y empresarial.

Funciones específicas:

- Realizar visitas de campo a las Mipymes.
- Captar y analizar información.
- Realizar encuestas, estadísticas y entrevistas con su debido análisis.

- Realizar estudios e investigaciones.
- Tabular la información recolectada.
- Aportar a las estrategias de la organización.
- Aportar a la solución de cada caso que se presente en las Pymes.

COMPETENCIAS

Generales: Trabajo en equipo, Liderazgo, Dinamismo, Ambición profesional, Dinamismo, Creatividad, Servicial, solidaridad, Sociabilidad, Iniciativa e Integridad, Resolución de problemas, Planificación, Organización.

Técnicas: Servicio integral al cliente, negociación estratégica, Disciplina, Razonamiento general, Comunicación totalmente asertiva e integral, Interpretar las diversas situaciones económicas que se presente en los diversos negocios.

RESPONSABILIDADES: Manejar y cuidar la información vital y privada de la empresa y los clientes, Relaciones interpersonales, Direccionar planes y estrategias de solución. Escuchar debidamente a nuestros clientes y llenar sus expectativas.

REQUERIMIENTO FISICO: Posición bípeda y dinámica para todas las salidas de campo antes las Mipymes.

REQUERIMIENTO MENTAL: Concentración, razonamiento multifacético, analizar información, Solucionador de problemas, percepción y sensibilidad.

SENSOPERCEPCIÒN: Percepción auditiva y visual, planificación motora y tacto del estado actual de la economía comercial.

DENOMINACIÓN DEL CARGO: LÍDER C

Asignación Salarial: 1.300.000

Objeto General del Cargo: Realizar estudios e investigaciones, captación y análisis de información en las salidas de campo, realizar y revisar datos estadísticos, tabulación de datos e información vital.

Requisitos básicos: Nivel Académico Profesional en áreas Administrativas contables y/o financieras y de manejo empresarial; y No se solicita experiencia laboral porque se quiere trabajar con Profesionales recién graduados que tenga deseos de servir a la comunidad y al desarrollo social y empresarial.

Funciones específicas:

- Realizar visitas de campo a las Mipymes.
- Captar y analizar información.
- Realizar encuestas, estadísticas y entrevistas con su debido análisis.
- Realizar estudios e investigaciones.
- Tabular la información recolectada.
- Aportar a las estrategias de la organización.
- Aportar a la solución de cada caso que se presente en las Pymes.

COMPETENCIAS

Generales: Trabajo en equipo, Liderazgo, Dinamismo, Ambición profesional, Dinamismo, Creatividad, Servicial, solidaridad, Sociabilidad, Iniciativa e Integridad, Resolución de problemas, Planificación, Organización.

Técnicas: Servicio integral al cliente, negociación estratégica, Disciplina, Razonamiento general, Comunicación totalmente asertiva e integral, Interpretar las diversas situaciones económicas que se presente en los diversos negocios.

RESPONSABILIDADES: Manejar y cuidar la información vital y privada de la empresa y los clientes, Relaciones interpersonales, Direccionar planes y estrategias de solución. Escuchar debidamente a nuestros clientes y llenar sus expectativas.

REQUERIMIENTO FISICO: Posición bípeda y dinámica para todas las salidas de campo antes las Mipymes.

REQUERIMIENTO MENTAL: Concentración, razonamiento multifacético, analizar información, Solucionador de problemas, percepción y sensibilidad.

SENSOPERCEPCIÒN: Percepción auditiva y visual, planificación motora y tacto del estado actual de la economía comercial.

10.13 ORGANIGRAMA LINEAL DE INICIO

Tabla 1. Lineal de Inicio

LIDER A

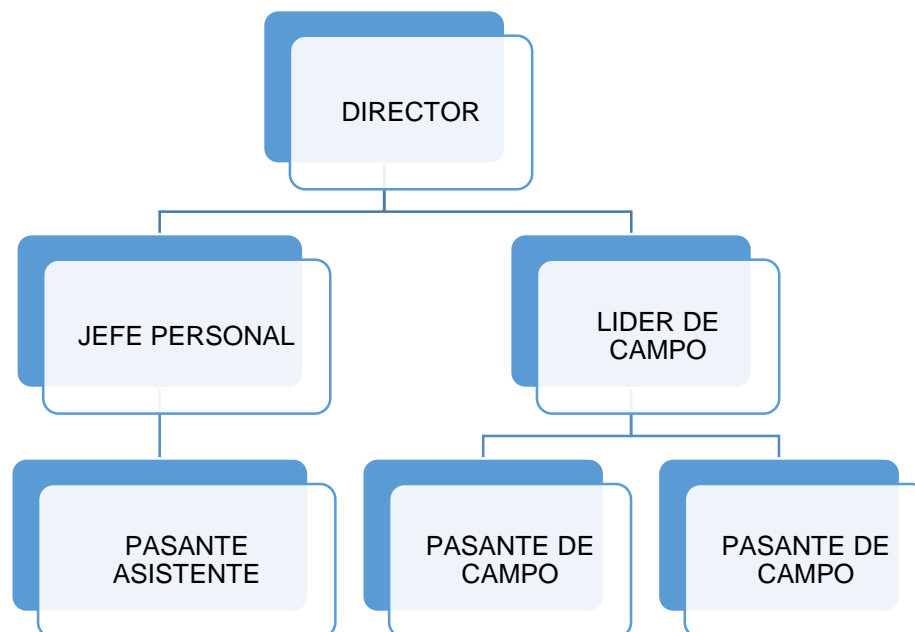
LIDER B

LIDER C

PAGO TRABAJADORES: El pago se hará con el método de Salario Integral por medio de Contrato por Servicios u Obra labor, aclarando que todos los empleados obtendrán el mismo salario. Esto se ejecutara al Inicio del proyecto es decir que el trabajador pagara de la cancelación de su sueldo la cotización a Salud Y Pensión, mientras la Empresa puede solventarse y sostenerse en el tiempo y pueda expendirse en el mercado.

10.14 ORGANIGRAMA ORGANIZACIONAL DESPUES DE 6 AÑOS

Figura 4. Organigrama



10.15 CONSTITUCION EMPRESARIAL

Se constituirá la empresa AGEM de asesorías y consultorías para Pymes como una S.A.S (Sociedad por Acciones Simplificadas) como término legal y de acuerdo a lo compuesto por las normas nacionales.

PAGO TRABAJADORES: El pago se hará con el método de Salario Integral por medio de Contrato por Servicios u Obra labor, aclarando que todos los empleados obtendrán el mismo salario. Esto se ejecutara al Inicio del proyecto es decir que el trabajador pagara de la cancelación de su sueldo la cotización a Salud Y Pensión, mientras la Empresa puede solventarse y sostenerse en el tiempo y pueda expenderse en el mercado.

11. ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO

11.1 COSTOS DEL PROYECTO

Tabla 2. Costos del proyecto

Concepto	Total
Papelería e impresiones	50.000
Diseño	40.000
Tiempo y esfuerzo	60.000
TOTAL	150.000

Tabla 3. Inversión Capital de Trabajo

Concepto	Total
Normas administrativas	500.000
Nómina	3.900.000

Costos variables y costos fijos	1.500.000
TOTAL	5.900.000

Tabla 4. Inversión equipos de oficina

tipo de equipo	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Escritorio grande	1	1.500.000	1.500.000
Computación	2	800.000	1.600.000
Sillas Ejecutivas	3	100.000	300.000
TOTAL			3.400.000

Tabla 5. Inversión de adecuaciones

Tipo de adecuación	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Adecuaciones generales	1	5.500.000	5.500.000
Imprevistos	10%	550.000	550.000
TOTAL			6.050.000

Tabla 6. Inversión pre operativa

Formularios	Costo
Acta de constitución	300.000

Estructura de construcción	1.500.000
Registro cámara	80.000
Registro industria	30.000
Licencia bomberos	200.000
TOTAL	2.110.000

INVERSION EN RECURSOS HUMANOS Y COSTO DEL TIEMPO DE TRABAJO:

BRAYAN MOLANO: \$1.300.000

EXPERTO A: \$ 1.300.000

EXPERTO B: \$ 1.300.000

TOTAL NOMINA: \$3.900.000

Tabla 7. Costos totales de la inversión

Concepto	Valor
Inversión Equipos	3.400.000
Inversión Adecuaciones	6.050.000
Costo proyecto	150.000
Inversión pre operativa	2.110.000
Inversión capital trabajo	5.900.000
TOTAL INVERSIÓN	17.610.000

CUADRO PROYECTADO A 5 AÑOS DE LOS FLUJOS NETOS EFECTIVOS.

“Se maneja un aumento en los gastos por motivos de inflación de un 6% para lo deducido y los ingresos operacionales.”

Tabla 8. Gastos Proyectados

GASTOS ADM-VENTAS		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RECURSO HUMANO			70.393.424	74.617.030	79.094.052	83.839.695	88.870.076
EQUIPOS OFICINA+ADECUACIONES		9.450.000		-	-	-	-
SERVICIOS PUBLICOS			2.400.000	2.544.000	2.696.640	2.858.438	3.029.945
ASEO			600.000	636.000	674.160	714.610	757.486
TOTALES			73.393.424	77.797.030	82.464.852	87.412.743	92.657.507

Elaboración Propia.

Tabla 9. Ventas proyectadas a 5 años

datos	datos	promedio
microempr	150-350mil	250.000
media.empr	350-550mil	450.000
pequ.empr	550-850mil	700.000
inresosXasesoria	otros ingresos	total ingresos
29.440.000	35.000.000	64.440.000
52.152.000	42.000.000	94.152.000
72.080.000	50.400.000	122.480.000
92.008.000	60.480.000	152.488.000
111.936.000	72.576.000	184.512.000

Elaboración Propia.

Tabla 10. Nomina Proyectado a 5 años

	PAGO NOMINA				
	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
SUELDOS	46.800.000	49.608.000	52.584.480	55.739.549	59.083.922
PARAFISCALES	4.212.000	4.464.720	4.732.603	5.016.559	5.317.553
SALUD	3.978.000	4.216.680	4.469.681	4.737.862	5.022.133
PENSION	5.616.000	5.952.960	6.310.138	6.688.746	7.090.071
CESANTIAS	3.898.440	4.132.346	4.380.287	4.643.104	4.921.691
INT.CESANT	38.984	41.323	43.803	46.431	49.217
VACACIONES	1.951.560	2.068.654	2.192.773	2.324.339	2.463.800
PRIMA	3.898.440	4.132.346	4.380.287	4.643.104	4.921.691
TOTAL NOMINA	70.393.424	74.617.030	79.094.052	83.839.695	88.870.076

Elaboración Propia.

Tabla 11. Estado de resultados proyectado a 5 años

ESTADO RESULTADOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	64.440.000	94.152.000	122.480.000	152.488.000	184.512.000
COSTO VENTA	6.444.000	9.415.200	12.248.000	15.248.800	18.451.200
UTIL BRUTA	57.996.000	84.736.800	110.232.000	137.239.200	166.060.800
GAST.ADMVNTA	73.393.424	77.797.030	82.464.852	87.412.743	92.657.507
DEPRECIACION	1.890.000	1.890.000	1.890.000	1.890.000	1.890.000
Inversiones preoperativas	452.000	452.000	452.000	452.000	452.000
UAI	- 17.739.424	4.597.770	25.425.148	47.484.457	71.061.293
IMPUESTO 33%	-	1.517.264	8.390.299	15.669.871	23.450.227
UAR (UTILI.ANTES.RESER.LEGAL)	- 17.739.424	3.080.506	17.034.849	31.814.586	47.611.066
RESERVA LEGAL 10%	-	308.051	1.703.485	3.181.459	4.761.107
UTILIDAD DEL EJERCICIO	- 17.739.424	2.772.455	15.331.364	28.633.128	42.849.959

Elaboración Propia. **Se tomó como Costo de Venta el 10%.**

El estado de resultados del Proyecto empieza a generar ganancias positivas y relevantes a partir del segundo Año, pero aún más beneficiosas entre el tercer al quinto Año. En el primer Año la utilidad del ejercicio da negativa pero rápidamente se recupera en los siguientes años mostrando la viabilidad del Proyecto en estudio.

Tabla 12. Flujo de caja de los 5 años

INGRESOS	0	1	2	3	4	5
Ventas Netas		\$ 64.440.000	\$ 94.152.000	\$ 122.480.000	\$ 152.488.000	\$ 184.512.000
Aportes socios	\$ 17.610.000					
Rendimientos Financieros						
Total Ingresos	\$ 17.610.000	\$ 64.440.000	\$ 94.152.000	\$ 122.480.000	\$ 152.488.000	\$ 184.512.000
EGRESOS						
Costo de ventas		6.444.000	9.415.200	12.248.000	15.248.800	18.451.200
Activos Fijos	\$ 9.450.000					
Inversiones Preoperativas	\$ 2.260.000					
Capital de Trabajo						
ASEO		\$ 2.400.000	\$ 2.544.000	\$ 2.696.640	\$ 2.858.438	\$ 3.029.945
SERVICIOS PUBLICOS		\$ 600.000	\$ 636.000	\$ 674.160	\$ 714.610	\$ 757.486
GASTOS ADMON,VENTAS		\$ 66.456.000	\$ 70.443.360	\$ 74.669.962	\$ 79.150.159	\$ 83.899.169
cesantias a fondos de cesantias			\$ 3.937.424	\$ 4.173.670	\$ 4.424.090	\$ 4.689.535
Pago de Impuesto de Renta		\$ -		\$ 1.517.264	\$ 8.390.299	\$ 15.669.871
Total Egresos	\$ 11.710.000	\$ 75.900.000	\$ 86.975.984	\$ 95.979.696	\$ 110.786.396	\$ 126.497.206
Flujo Neto Anual	\$ 5.900.000	\$ (11.460.000)	\$ 7.176.016	\$ 26.500.304	\$ 41.701.604	\$ 58.014.794
Mas Saldo Inicial de Caja	0	\$ 5.900.000	\$ (5.560.000)	\$ 1.616.016	\$ 28.116.320	\$ 69.817.924
Disponible	\$ 5.900.000	\$ (5.560.000)	\$ 1.616.016	\$ 28.116.320	\$ 69.817.924	\$ 127.832.718

Elaboración Propia.

Tabla 13. Balance General Proyectado a 5 Años

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Total	Total	Total	Total	Total	Total
ACTIVO						
Caja y Bancos	\$ 5.900.000	\$ (5.560.000)	\$ 1.616.016	\$ 28.116.320	\$ 69.817.924	\$ 127.832.718
Inversiones Temporales						
Inventario de Mercancías						
Subtotal Activo Corriente	\$ 5.900.000	\$ (5.560.000)	\$ 1.616.016	\$ 28.116.320	\$ 69.817.924	\$ 127.832.718
Activo fijo depreciable	\$ 9.450.000	\$ 9.450.000	\$ 9.450.000	\$ 9.450.000	\$ 9.450.000	\$ 9.450.000
(-) Depreciación		\$ 1.890.000	\$ 3.780.000	\$ 5.670.000	\$ 7.560.000	\$ 9.450.000
Subtotal Activo Fijo	\$ 9.450.000	\$ 7.560.000	\$ 5.670.000	\$ 3.780.000	\$ 1.890.000	\$ -
Activos Diferidos	\$ 2.260.000	\$ 1.808.000	\$ 1.356.000	\$ 904.000	\$ 452.000	\$ -
Total Activo	\$ 17.610.000	\$ 3.808.000	\$ 8.642.016	\$ 32.800.320	\$ 72.159.924	\$ 127.832.718
PASIVO Y PATRIMONIO						
Obligaciones laborales						
Proveedores						
Impuesto de Renta por Pagar	\$ -	\$ -	\$ 1.517.264	\$ 8.390.299	\$ 15.669.871	\$ 23.450.227
Subtotal Pasivo Corriente	\$ -	\$ -	\$ 1.517.264	\$ 8.390.299	\$ 15.669.871	\$ 23.450.227
Cesantías Consolidadas		\$ 3.937.424	\$ 4.173.670	\$ 4.424.090	\$ 4.689.535	\$ 4.970.908
Total Pasivo	\$ -	\$ 3.937.424	\$ 5.690.934	\$ 12.814.389	\$ 20.359.406	\$ 28.421.134
Capital Social	\$ 17.610.000	\$ 17.610.000	\$ 17.610.000	\$ 17.610.000	\$ 17.610.000	\$ 17.610.000
Reserva Legal	\$ -	\$ -	\$ 308.051	\$ 2.011.536	\$ 5.192.994	\$ 9.954.101
Utilidades Retenidas			\$ (17.739.424)	\$ (14.966.969)	\$ 364.395	\$ 28.997.523
Utilidades del Ejercicio		\$ (17.739.424)	\$ 2.772.455	\$ 15.331.364	\$ 28.633.128	\$ 42.849.959
Total Patrimonio	\$ 17.610.000	\$ (129.424)	\$ 2.951.082	\$ 19.985.931	\$ 51.800.517	\$ 99.411.583
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 17.610.000	\$ 3.808.000	\$ 8.642.016	\$ 32.800.320	\$ 72.159.924	\$ 127.832.718

Elaboración Propia.

El Balance General proyectado a 5 Años muestra que a partir del tercer Año el Patrimonio supera la Inversión inicial que se realizó en el Proyecto para la creación de la Empresa de asesoría y consultoría para las PYMES del Kennedy. Y en el cuarto año el patrimonio tiene una valorización mayor al 100% comparándolo con el tercer año; y siguen en aumento respectivamente.

Tabla 14. Proyección a 5 años de Flujos Netos efectivos

		AÑO 0	1	2	3	4	5
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		- 17.610.000	- 17.739.424	3.080.506	17.034.849	31.814.586	47.611.066
MAS DEPRECIACION			1.890.000	1.890.000	1.890.000	1.890.000	1.890.000
MAS DIFERIDOS			452.000	452.000	452.000	452.000	452.000
FLUJO NETO DE EFECTIVO		- 17.610.000	- 15.397.424	5.422.506	19.376.849	34.156.586	49.953.066
TIO	12%						
VP BENEFICIOS	54.418.986		- 13.747.700	4.322.789	13.792.059	21.707.128	28.344.711
VP EGRESOS	17.610.000						
VPN	36.808.986	36.808.986					
TIR	39%						
B/C	3,09						
PRI VP	3 AÑOS + 7 MESES		31.357.700	27.034.912	13.242.853	7	

Elaboración Propia.

El proyecto es viable ya que la TIR es del 39% mostrándose superior a la tasa de oportunidad que se definió como un 12% para este proyecto; y también se identifica que la inversión se recuperara en 3 Años y 7 meses, logrando la recuperación de la inversión antes de finalizar los primeros 4 años; dando oportunidad para poder ampliar el Mercado Meta y llegando a más PYMES que necesiten de este tipo de servicio. Y el costo beneficio es positivo y de buen augurio, ya que cada peso del beneficio sobrepasa en 3,09 a cada peso del costo.

12. CONCLUSIONES

Analizando todos los resultados de los estudios realizados se ve la gran necesidad de las Mipymes del barrio Kennedy en ser asesoradas y guiados en un mercado tan indiferente con la situación que viven actualmente, por eso se fundamentó este proyecto para ser la solución a este problema que ha ido creciendo y acabando rápidamente con los pequeños empresarios.

El estudio Técnico-Legal, Administrativo y Organizacional se determinó con estudios comparativos respecto a otras empresas de asesorías y consultorías a Mipymes existentes en el país, aprendiendo y guiándonos de su experticia y conocimiento en el tema. La estructura Lineal Organizacional con el cual se decide arrancar es para beneficio económico del proyecto, para minimizar el impacto de los costos y los gastos; aclarando que el Nicho de Mercado con el que se arranca es pequeño, pero con grandes posibilidades de ampliar la demanda.

Por otro lado el estudio económico y financiero confirma la viabilidad de este proyecto mostrando la superioridad del valor del beneficio sobre el costo, así como también se resalta el porcentaje de la tasa interna de retorno la cual es mayor a la de la tasa de oportunidad que se definió para el estudio de este Proyecto. Y en el Balance General el Patrimonio crece sumamente rápido y evolutivamente, beneficiando la reinversión y la reserva legal de la Entidad; permitiendo expandir el ideal empresarial y abarcar más zonas para el beneficio colectivo.

13. RECOMENDACIONES

Ampliar el catálogo de servicios manteniendo una estrategia low cost, que permita el fácil acceso a las pymes. Establecer relaciones sólidas con socios estratégicos cuya unión de esfuerzos permita acercar la organización a empresas con reducidas posibilidades de acceso a los servicios. Así mismo realizar alianzas estratégicas con instituciones educativas de alta envergadura y reconocimiento; que sean fuente de formación, capacitación y actualización constante para los asesores, a fin de trabajar bajo los más altos estándares de calidad, haciendo uso de modelos de asesoría de vanguardia.

Mantener hábitos de reinversión y de auto asesoría que permita identificar las fortalezas y debilidades de la compañía. Así mismo, evaluar frecuentemente los cambios en la dinámica del negocio y las oportunidades que ofrezca el mercado. Lo anterior a fin de adaptar la organización constantemente a las necesidades percibidas y garantizar su propia supervivencia. Es importante que todas las entidades interesadas enfoquen sus objetivos y proyectos a futuro en la importancia de que los microempresarios se hagan más fuertes y competitivos y que todos trabajen unidos para un progreso económico y social sistemáticamente integrado. Dejando el conocimiento y la teoría pupitralizada atrás y llegando a cada una de esas Pymes; yendo al terreno real y aprender e interactuar con el día a día comercial de esas empresas que son sobrepasadas sin piedad. Enseñémosles a ver y entender que hay que innovar y que lo empírico es bueno pero hasta cierto punto y ya; porque para innovar hay que actualizarnos y estudiar, especializarnos y aprender cosas nuevas y provechosas diversificando la educación, el conocimiento y mucho más. **Tengamos sensibilidad empresarial con las Mipymes y démosle más herramientas que les permitan progresar, VAMOS APOYÉMOSLAS SIN CENSURAS.**

14. BIBLIOGRAFIA

- BERTALANFFY, L. V. (s.f.). Teoria de Sistemas de la Administracion.
- COMFECAMARAS. (2016). Supervivencia de las Pymes en Colombia. El Herald.
- COMFECAMARAS. (2015-2016). informe gestion.
- COMFECAMARAS. (2016). Supervivencia de las PYMES en Colombia. El Herald.
- COMFECAMARAS. (2018). Analisis Economico Supervivencia de Empresas Nacientes.
- DINERO, . (7/12/2017). ¿Emprender en Colombia es cuestion de oportunidad o subsistencia? Revista Dinero.
- DRUCKER Peter. (1909-2005). Administracion Moderna. Padre de la administracion Moderna.
- DRUCKER Peter. (1954). Administracion por Objetivos.
- Emprendimiento, L. 1. (2006). Ley 1014 Apoyo al Emprendimiento.
- HELLER, R. (1994). Gerencia Moderna. En R. Heller, Gerencia Moderna. Ediciones MACCHI, Primera Edicion.
- JONO Teresa, PENIMERTO Catalao. (2015). Herramientas del Couching. Lidel Edicoes Tecnicas Ltda.
- KAST Freemont. (1979). toma de decisiones. <http://www.gestiopolis.com/teoria-de-la-toma-de-decisiones-definicion-etapas-y-tipos/>.
- KINNEAR Tomás. (s.f.). Definion e importancia del estudio de Mercado. En T. Kinnear, Definion e importancia del estudio de Mercado.

LUNA Rafael. (s.f.). Definicion del estudio de factibilidad.

MIPYMES. (2000). PROMOVER LAS MIPYMES LEY 590.

MIPYMES Girardot, C. d. (2018). Informe de cuantas HAY ACTUALMENTE EL EL BARRIO KENNEDY-GDOT. Girardot.

NACIONAL, G. (2006). Ley 153 Responsabilidad Social.

NACIONAL, G. (2018-2022). Plan Nacional de Desarrollo. www.dnp.gov.co.

NARANJA, E. (2017). ley 1834 Economia naranja.

PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL DE GIRARDOT. (2016-2020). Para Seguir Avanzando. Plan de Desarrollo Municipal de Girardot.

PLAN DESARROLO DEPARTAMENTAL.CUNDINAMARCA, D. d. (2016-2020).

PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL DE GIRARDOT. (2016-2020). Para Seguir Avanzando. Plan de Desarrollo Municipal de Girardot.

ROMERO Jaime. (s.f.). Diagnostico Productivo de Girardot.

SELMAN Jim. (2006). El Coaching.

SEMLER Robert. (s.f.). SEMCO. Brasil.

WEICHNCH koontzby. (s.f.). Empowerment.

WERHER William. (s.f.). Administracion de Recursos Humanos, Gestion de Capital . En Administracion de Recursos Humanos, Gestion de Capital . MC Graw Hill Interamericana septima Edicion.

15. ANEXOS

Anexo A. Carta Solicitud de Informe

**Cámara de Comercio
de Girardot, Alto Magdalena
y Tequendama**
¡Juguén que avanzan!
C.C. 000480000 - S.

Girardot, febrero 15 de 2019

Mediante solicitud 100000108420
Al responder a la solicitud 100000108420
Codigo interno: 8038
Dir. - DIRECCION JURIDICA Y REGISTRO
PUBLICO

Señor (a):
BRAYÁN CAMILO MOLANO VARGAS
Dir.
Tel.
Ciudad

Asunto: SOLICITUD INFORMACION.

Buen día, reciba un cordial saludo, me permito informar que en el Barrio Kennedy del municipio de Girardot/Cund., se encuentran registradas 307 PYMES, de las cuales 302 estarían catalogadas como Microempresas, y las 5 restante estarían catalogadas como Pequeña Empresa.

Por otra parte, le comunico que no tenemos ningún programa de Escuela de tenderos, por lo que no podríamos suministrarle la información requerida en su oficio referente al tema.

Atentamente,

Jhon Mauricio Salazar Triana
Asesor Especializado Cae
DIRECCIÓN JURIDICA Y REGISTRO PUBLICO
Responde el radicado 100000108420

SEDE PRINCIPAL:
Calle 104 No. 78-4037 Avenida
No. 291-23490 - FAS 2334410
Barranquilla - Colombia S.A.S. S.S.
http://www.girardot.org y www.alto.org

**SEDE PROMOCIÓN Y DESARROLLO
EMPRESARIAL:**
Calle 97 # 51-70-5149-51-5149
Tel. 8100100

SEDE MUNICIPIO LA NEBLA:
Calle 4 No. 14-52-51-5149
Tel. 8074228



Anexo B. Formato de Encuesta

ENCUESTA PARA ESTUDIO DE MERCADO

ASESORIA Y CONSULTORIA PARA LAS MYPYMES DEL BARRIO KENNEDY

Somos una entidad consultora y asesora para pymes las cuales nos encargamos de mejorar todos los procesos productivos y empresariales que integren su organización para hacerlos más competitivos dentro de su mercado y con una mejor proyección en el tiempo.

ASESORIA Y CONSULTORIA PARA LAS MYPYMES DEL BARRIO KENNEDY

Somos una entidad consultora y asesora para pymes las cuales nos encargamos de mejorar todos los procesos productivos y empresariales que integren su organización para hacerlos más competitivos dentro de su mercado y con una mejor proyección en el tiempo.

ENCUESTA PARA ASESORIAS ADMINISTRATIVAS

El motivo esencial para la realización y la aplicación de esta encuesta, es para realizar un estudio de mercado básico con las Pymes del barrio Kennedy de Girardot, y poder percibir el interés en recibir nuestros servicios y apoyos administrativos para generar una evolución significativa en sus Organizaciones.

1. ¿Alguna vez han recibido asesorías administrativas y/o financieras?

A: SI

B: NO

2. ¿Desde que existe su Empresa cuantas veces ha recibido algún tipo de asesoría que beneficie todos sus procesos administrativos y/o financieros?

A: 2 veces B: 5 veces o más C: 10 veces o más D: 20 veces E: Ninguna

3. ¿Ha recibido alguna asesoría provechosa para su Organización por parte de alguna entidad pública donde radica su Empresa?

A: SI

B: NO

4. ¿Conoce por lo menos 1 empresa que se dedique a la Asesoría administrativa Integra de empresas en la ciudad de Girardot y en la región del Alto Magdalena?

A: SI

B: NO

5. ¿Cree que si su empresa recibiera asesorías especializadas tendrían un desarrollo empresarial progresivo?

A: SI

B: Tal vez

C: NO

6. ¿Le interesaría Entrar al pequeño Grupo de empresas grandes en Colombia?

A: SI

B: Tal vez

C: NO

7. ¿Le gustaría recibir todos nuestros servicios y acompañamiento en todos los procesos y etapas administrativas y financieras que necesite su empresa?

A: SI

B: NO

8. ¿Estaría dispuesto a pagar por nuestros servicios, consejos, apoyos y asesorías administrativas y/o financieras?

A: SI

B: NO

OBSERVACIONES O SUGERENCIAS: