

Título: Propuesta Desarrollo Empresarial a través de la experiencia estudiantil:
Consultoría Universitaria

Karen Brilliten Arguello

Valery Nicole Pérez Muñoz

Arturo Caicedo Orbegozo

Institución Universitaria Colegios de Colombia UNICOC

Colegio Administrativo y de Ciencias Económicas

Chía, 2023

Agradecimientos

Queremos expresar nuestro sincero agradecimiento a todas las personas e instituciones que han contribuido al éxito de este proyecto de grado. Este logro no habría sido posible sin la colaboración y el apoyo generoso de quienes han compartido su tiempo, conocimientos y experiencia.

En primer lugar, agradecemos a nuestro orientador Jorge Alexander Cortes Cortes por su orientación experta y dedicación constante a lo largo de este proceso. Su conocimiento y paciencia fueron fundamentales para la realización de este proyecto, y estamos agradecidos por la oportunidad de aprender de su experiencia.

También queremos expresar nuestro reconocimiento a nuestros profesores y al personal académico de UNICOC por proporcionarnos las herramientas y el entorno propicio para llevar a cabo este trabajo.

Nuestra gratitud se extiende a nuestras familias por su apoyo emocional y comprensión fueron fundamentales para superar desafíos y mantenernos enfocados en nuestras metas académicas.

Resumen

El trabajo de grado titulado "Propuesta Desarrollo Empresarial a través de la experiencia estudiantil: Consultoría Universitaria" se centra en la creación de un Consultorio Empresarial en una universidad, dirigido por estudiantes de diferentes disciplinas, para ofrecer servicios de consultoría a pequeñas y medianas empresas en los 10 municipios de Sabana Centro. El objetivo principal es brindar a los estudiantes una experiencia práctica en el mundo empresarial y abordar desafíos específicos de las empresas locales.

El proyecto se enfoca en identificar las necesidades empresariales locales, proporcionar soluciones prácticas y medir el impacto de los servicios de consultoría en las empresas atendidas. Además, busca evaluar la experiencia de los estudiantes consultores y fomentar la colaboración interdisciplinaria entre ellos.

El desarrollo del trabajo se estructura en dos capítulos principales: uno dedicado a la investigación de mercado, identificando las necesidades de las PYMES en Sabana Centro, y otro centrado en las posibles soluciones que este proyecto podría aportar a los desafíos empresariales y educativos.

A través de este proyecto de tesis, el objetivo es cerrar la brecha entre la academia y las empresas locales ofreciendo soluciones prácticas a problemas reales de negocios. No solo brinda a los estudiantes una experiencia práctica, sino que también contribuye al mejoramiento de las empresas locales. El proyecto representa una relación simbiótica en la que los estudiantes obtienen experiencia del mundo real mientras ayudan a las empresas locales, fomentando así interacciones mutuamente beneficiosas entre la academia y la comunidad empresarial local.

Palabras clave

Consultoría universitaria, desafíos empresariales, colaboración interdisciplinaria, impacto empresarial, práctica empresarial.

Abstract

"Business Development through Student Experience: University Consultancy" is a thesis focusing on establishing a Business Consulting Center within a university, operated by students from diverse academic disciplines. The primary objective is to offer consultancy services to small and medium-sized enterprises across the 10 municipalities of Sabana Centro, providing students with practical exposure to the business world while addressing specific local business challenges.

This project aims to identify the specific needs of local businesses, propose practical solutions, and measure the impact of consultancy services provided. It also endeavors to assess the experience gained by student consultants and encourage interdisciplinary collaboration among them.

The project's development comprises three main chapters: one dedicated to market research, examining the requirements of SMEs in Sabana Centro, and another focused on potential solutions that this initiative could offer to address both business and educational challenges.

Through this thesis project, the aim is to bridge the gap between academia and local businesses by offering practical solutions to actual business problems. It not only provides students with hands-on experience but also contributes to the improvement of local enterprises. The project represents a symbiotic relationship wherein students gain real-world experience while assisting local businesses, thus fostering mutually beneficial interactions between academia and the local business community.

Keywords

University consulting, business challenges, interdisciplinary collaboration, business impact, business practice

Tabla de contenido

Agradecimientos.....	2
Resumen.....	3
Abstract	4
Introducción	7
Planteamiento del problema	11
Pregunta problema	11
Justificación	12
Objetivo general.....	14
Objetivos específicos	14
Metodología	15
Capítulo 1	18
Capítulo 2	22
Capítulo 3	25
Conclusión	31
Referencias	38

Comentado [H1]:

Introducción

La educación superior ha sido durante mucho tiempo un pilar fundamental en la formación de futuros profesionales, proporcionando a los estudiantes conocimientos teóricos y habilidades necesarias para destacar en sus respectivos campos. Sin embargo, en el mundo actual, la educación superior va más allá de la mera transmisión de información académica. Su relevancia se ha expandido considerablemente hacia la colaboración activa entre universidades y el mundo empresarial.

La creciente interacción entre estas dos esferas se ha convertido en un factor determinante en la preparación de los estudiantes para enfrentar los desafíos reales del mundo laboral. La colaboración universidad-empresa no solo enriquece la experiencia educativa, sino que también impacta positivamente en el desarrollo económico local y nacional. Uno de los ejemplos más claros de esta colaboración efectiva es la creación de Consultorios Empresariales dirigidos por estudiantes universitarios, donde se fusionan la teoría académica con la práctica empresarial.

En este contexto, el trabajo de grado titulado "Propuesta Desarrollo Empresarial a través de la experiencia estudiantil: Consultoría Universitaria" se centra en la creación de un Consultorio Empresarial en una universidad, dirigido por estudiantes de diferentes disciplinas, para ofrecer servicios de consultoría a pequeñas y medianas empresas en los 11 municipios de Sabana Centro (Cajicá, Chía, Cogua, Cota, Gachancipá, Nemocón, Sopo, Tabio, Tenjo, Tocancipá y Zipaquirá.), que busca cerrar la brecha entre la academia y el mundo empresarial. El objetivo principal es brindar a los estudiantes una experiencia práctica en el mundo empresarial y abordar desafíos específicos de las empresas locales.

A lo largo de este artículo, exploraremos en detalle la propuesta, su metodología, los resultados esperados y su potencial impacto en el desarrollo de estudiantes y empresas

locales. Este proyecto ejemplifica la sinergia posible entre la educación superior y el mundo empresarial, ofreciendo una oportunidad única para el crecimiento y el éxito tanto de los futuros profesionales como de las empresas en la región.

La creación de un Consultorio Empresarial en una universidad, operado por estudiantes de diversas disciplinas, plantea una solución estratégica para abordar las necesidades de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en los 10 municipios de Sabana Centro. Este proyecto no solo se enfoca en proporcionar a los estudiantes una experiencia práctica en el ámbito empresarial, sino que también tiene un impacto directo en la mejora de las empresas locales, fortaleciendo así los lazos entre la academia y la comunidad empresarial.

El proyecto se enfoca en identificar las necesidades empresariales locales, proporcionar soluciones prácticas y medir el impacto de los servicios de consultoría en las empresas atendidas. Además, busca evaluar la experiencia de los estudiantes consultores y fomentar la colaboración interdisciplinaria entre ellos.

El presente artículo se estructura en torno a dos capítulos principales. El primero se dedica a la investigación de mercado, un análisis exhaustivo de las necesidades específicas de las PYMES en la región de Sabana Centro. Este enfoque en el mercado local permite identificar desafíos empresariales concretos que servirán como base para las soluciones propuestas por los estudiantes consultores.

El segundo capítulo se centra en las posibles soluciones que este proyecto de consultoría universitaria puede aportar a los desafíos empresariales y educativos. Aquí, exploraremos las estrategias y enfoques multidisciplinarios que los estudiantes aplicarán para abordar las problemáticas identificadas. Además, se analizará el impacto que estas

soluciones pueden tener en el tejido empresarial de Sabana Centro y en la formación de los futuros profesionales.

A través de este proyecto de tesis, el objetivo es cerrar la brecha entre la academia y las empresas locales ofreciendo soluciones prácticas a problemas reales de negocios. No solo brinda a los estudiantes una experiencia práctica, sino que también contribuye al mejoramiento de las empresas locales. El proyecto representa una relación simbiótica en la que los estudiantes obtienen experiencia del mundo real mientras ayudan a las empresas locales, fomentando así interacciones mutuamente beneficiosas entre la academia y la comunidad empresarial local.

El impacto potencial de este proyecto es significativo, ya que no solo cierra la brecha entre la teoría académica y la práctica empresarial, sino que también contribuye al desarrollo económico y al mejoramiento de las empresas locales. A lo largo de este artículo, exploraremos en detalle la metodología, los resultados esperados y la evaluación de la experiencia tanto para los estudiantes como para las empresas atendidas. Este proyecto representa un modelo innovador de colaboración interdisciplinaria que tiene el potencial de impulsar el crecimiento y el éxito tanto de los futuros profesionales como de las empresas en la región de Sabana Centro.

En última instancia, este proyecto representa una relación entre la academia y la comunidad empresarial local. Los estudiantes obtienen una valiosa experiencia del mundo real, trabajando directamente en la resolución de desafíos empresariales, al tiempo que las PYMES locales se benefician de soluciones prácticas y una perspectiva fresca y creativa. Este enfoque interdisciplinario y colaborativo no solo enriquece la educación superior, sino que también contribuye al fortalecimiento de la economía local y al desarrollo sostenible de la región de Sabana Centro.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) encuentran beneficios significativos al involucrar a estudiantes universitarios en proyectos de consultoría. Esta colaboración ofrece a las empresas una perspectiva fresca y creativa, así como soluciones innovadoras a sus desafíos empresariales. Los estudiantes, inmersos en un entorno académico actualizado, aportan conocimientos de vanguardia y acceso a las últimas tendencias y tecnologías. Esta información actualizada se traduce en aplicaciones directas para resolver problemas específicos dentro de las PYMES.

Además, la consultoría universitaria permite a los estudiantes obtener una experiencia práctica valiosa antes de graduarse. Esta experiencia en el mundo empresarial mejora su empleabilidad y los prepara mejor para el mercado laboral. La colaboración con universidades brinda a las PYMES acceso a recursos académicos valiosos a un costo potencialmente más asequible en comparación con la contratación de consultores profesionales.

La interacción entre estudiantes de diversas disciplinas y las empresas locales fomenta la colaboración interdisciplinaria. Esto enriquece la experiencia educativa y genera soluciones más integrales y efectivas para las empresas. En resumen, la alianza entre las PYMES y los estudiantes universitarios en proyectos de consultoría no solo beneficia a las empresas al ofrecer soluciones innovadoras y asequibles, sino que también proporciona a los estudiantes una experiencia valiosa para su desarrollo profesional.

Planteamiento del problema

El proyecto consiste en establecer un Consultorio Empresarial dentro de la universidad, donde estudiantes de diferentes disciplinas puedan brindar servicios de consultoría a pequeñas y medianas empresas de los 10 municipios de Sabana Centro. El objetivo es proporcionar a los estudiantes una experiencia práctica en el mundo empresarial mientras ayuda a las empresas locales a abordar desafíos y oportunidades específicas.

Pregunta problema

¿Cómo puede un Consultorio Empresarial Universitario, a través de la participación de estudiantes de diversas disciplinas, ofrecer soluciones efectivas a los desafíos empresariales locales, al mismo tiempo que brinda una experiencia educativa enriquecedora y fomenta el crecimiento de los futuros profesionales?

Justificación

Este proyecto nace en la necesidad de cerrar la brecha entre la teoría académica y la práctica empresarial, ofreciendo un terreno de aprendizaje enriquecedor para los estudiantes y, al mismo tiempo, proporcionando a las empresas locales herramientas y soluciones para abordar sus desafíos específicos. Este enfoque de Consultorio Empresarial Universitario se convierte en una solución potencial que beneficia tanto a los estudiantes como a las empresas, generando un impacto positivo en la educación y el desarrollo empresarial en la región de Sabana Centro.

La educación superior ha evolucionado más allá de la transmisión de conocimientos teóricos, convirtiéndose en una entidad activa en la colaboración con el mundo empresarial. En este contexto, surge el proyecto de grado "Desarrollo Empresarial a través de la experiencia estudiantil: Consultoría Universitaria". Este proyecto se centra en la creación de un Consultorio Empresarial en una universidad, dirigido por estudiantes de diversas disciplinas, para ofrecer servicios de consultoría a pequeñas y medianas empresas en los 11 municipios de Sabana Centro, Brasil.

La iniciativa busca cerrar la brecha entre la academia y el mundo empresarial, enriqueciendo la experiencia educativa de los estudiantes y generando un impacto positivo en el desarrollo económico local y nacional. Al fusionar la teoría académica con la práctica empresarial, se propone una solución estratégica para abordar las necesidades específicas de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en la región.

A través de una metodología que combina la investigación de mercado con encuestas dirigidas a las PYMES locales, se pretende identificar los desafíos empresariales concretos que servirán como base para las soluciones propuestas por los

estudiantes consultores. El proyecto se estructura en torno a dos capítulos principales: investigación de mercado y posibles soluciones.

La investigación de mercado se centra en analizar las necesidades específicas de las PYMES en la región de Sabana Centro, proporcionando una base sólida para el diseño de estrategias de consultoría. La colaboración interdisciplinaria entre estudiantes se fomenta asignando equipos de consultores con diversas áreas de especialización a proyectos específicos, enriqueciendo así la experiencia educativa.

La metodología también incorpora la evaluación del impacto de los servicios de consultoría en las empresas atendidas, considerando indicadores como el aumento de ingresos, mejora de procesos y toma de decisiones informadas. Además, se busca evaluar la experiencia de los estudiantes consultores a través de encuestas y sesiones de retroalimentación, identificando aspectos positivos y oportunidades de mejora.

A pesar de los desafíos, como la confidencialidad de la información en las encuestas y la falta de conocimiento sobre el uso de consultoría por parte de las empresas locales, se espera que este proyecto genere un impacto significativo. Al cerrar la brecha entre la teoría académica y la práctica empresarial, el Consultorio Empresarial Universitario se convierte en un modelo innovador de colaboración interdisciplinaria, con el potencial de impulsar el crecimiento y el éxito tanto de los futuros profesionales como de las empresas en la región de Sabana Centro.

Objetivo general

Diseñar una propuesta de Consultorio Empresarial Universitario que brinde servicios de consultoría de calidad a pequeñas y medianas empresas ubicadas en los 10 municipios de la sabana centro mismo tiempo que ofrece a los estudiantes una experiencia práctica en el mundo empresarial y fomenta la colaboración interdisciplinaria.

Objetivos específicos

- ✓ Analizar el entorno empresarial local para identificar las necesidades y desafíos más apremiantes que enfrentan las pequeñas y medianas empresas.
- ✓ Medir el impacto de los servicios de consultoría en las empresas atendidas, considerando indicadores como el aumento de ingresos, mejora de procesos y toma de decisiones informadas.
- ✓ Evaluar la experiencia de los estudiantes consultores a través de encuestas y sesiones de retroalimentación, identificando aspectos positivos y oportunidades de mejora.
- ✓ Fomentar la colaboración interdisciplinaria entre estudiantes al asignar equipos de consultores con diversas áreas de especialización a proyectos específicos.

Metodología

En el contexto de la realización de una consultoría universitaria en el área de Sabana Centro, se empleó una metodología documental en conjunto con la recolección de datos a través de encuesta. Además de una revisión de la documentación disponible, que incluyó informes institucionales, estudios académicos previos y fuentes relevantes, se pudo comprender en profundidad el entorno académico y las tendencias existentes. Estos análisis detallados de los documentos nos permitieron identificar patrones, enfoques clave y desafíos relevantes dentro de las PYMES en Sabana Centro.

Además, para complementar y enriquecer este análisis, se llevaron a cabo las encuestas en PYMES en la región. Estas encuestas proporcionaron datos adicionales y perspectivas directas de los implicados, lo que permitió obtener una visión más profunda de las necesidades, percepciones y desafíos específicos. Al fusionar la metodología documental con datos recopilados a través de encuestas, se pudo ofrecer una visión más específica y contextualizada que enriqueció la investigación y contribuyó a la formulación de estrategias y recomendaciones pertinentes para poder alinear a las PYMES con la consultoría universitaria.

Se inició con la definición clara de los objetivos del consultorio empresarial y la delimitación de su alcance geográfico y sectorial en los 11 municipios de Sabana Centro. Se evalúan los recursos disponibles en la universidad para respaldar este proyecto y se identifican los departamentos o áreas de conocimiento involucradas.

Se lleva a cabo una investigación detallada de las necesidades específicas de las PYMES en cada municipio a través de encuestas y entrevistas directas. Paralelamente, se evalúan las competencias, habilidades y áreas de interés de los estudiantes involucrados para determinar su capacidad de abordar las necesidades identificadas en las empresas.

Con base en la información recopilada, se desarrollan estrategias de consultoría detalladas para resolver los desafíos empresariales identificados. Se establece un plan detallado para la implementación del consultorio, incluyendo un cronograma preciso y estrategias de promoción para atraer la participación de las PYMES.

Las encuestas dirigidas a las PYMES proporcionaron una visión más profunda y directa de sus necesidades, desafíos y percepciones. Se identificaron demandas concretas en áreas como estrategia empresarial, tecnología, y desarrollo de recursos humanos. Esto permite a los estudiantes consultores orientar sus esfuerzos hacia soluciones concretas y personalizadas que abordan las carencias identificadas en las empresas locales.

La evaluación de las competencias, habilidades y áreas de interés de los estudiantes involucrados sirvió para determinar su idoneidad y capacidad para abordar las necesidades identificadas en las empresas. Esto garantiza que los estudiantes estén preparados y alineados con los desafíos empresariales particulares de Sabana Centro, permitiéndoles ofrecer soluciones adaptadas y efectivas.

Basándose en los datos recopilados, se desarrollaron estrategias detalladas de consultoría. Estas estrategias fueron diseñadas específicamente para abordar los desafíos empresariales identificados en las PYMES de la región. Se crearon planes detallados para implementar las soluciones propuestas, incluyendo un calendario preciso y estrategias de promoción diseñadas para involucrar y atraer la participación activa de las empresas en el proyecto de consultoría.

Los datos recopilados y las observaciones generadas durante la implementación de las soluciones de consultoría serán fundamentales para evaluar el impacto en las empresas atendidas. La retroalimentación recibida será clave para realizar ajustes y mejoras continuas, garantizando una adaptación dinámica de las estrategias propuestas y su alineación con las necesidades cambiantes de las empresas.

Estos resultados, fusionando la metodología documental con datos de encuestas, han sido vitales para la formulación de estrategias y recomendaciones precisas, alineando las PYMES con la consultoría universitaria. Este enfoque, basado en la retroalimentación constante y la adaptación, asegura un impacto positivo y un desarrollo continuo para las empresas locales.

Durante la ejecución de las encuestas, se identificaron ciertos obstáculos significativos que afectaron la obtención de datos precisos y confiables. Un problema recurrente fue la incertidumbre entre los encuestados respecto a la confidencialidad de la información proporcionada. Muchas personas expresaron dudas sobre la seguridad de compartir detalles sobre su empresa, lo que posiblemente limitó la franqueza en sus respuestas.

Otro desafío notable fue la falta de conocimiento sobre si las empresas de la región realmente reciben servicios de consultoría. Este desconocimiento condujo a respuestas ambiguas o a la negación de la utilización de este tipo de servicios, lo que podría no reflejar con precisión la realidad empresarial.

Estos inconvenientes plantearon una barrera importante para recopilar datos fidedignos y completos. La incertidumbre sobre la confidencialidad y la falta de claridad sobre el uso de consultoría por parte de las empresas afectaron la calidad y la validez de las respuestas obtenidas, lo que podría haber distorsionado la imagen real de la situación en cuanto a la demanda y uso de servicios de consultoría en la zona.

Capítulo I

Investigación de mercado

Segmentación de mercado:

Tamaño de la empresa

Pequeñas Empresas Locales: Comercios minoristas, cafeterías, tiendas de conveniencia, pequeñas empresas de servicios, etc.

Medianas Empresas en Crecimiento: Empresas que han experimentado un crecimiento constante y buscan expandirse.

Industria o sector:

Comercio Minorista: Tiendas de ropa, electrodomésticos, productos locales, etc.

Desafíos empresariales:

- *Competencia Local:* Empresas que necesitan diferenciarse en un mercado competitivo.
- *Marketing Localizado:* Empresas que buscan llegar a una audiencia específica en la zona.
- *Gestión de Recursos:* Empresas que requieren asesoramiento en la optimización de recursos locales.

Etapas de desarrollo:

- *Empresas Establecidas:* Negocios con una presencia sólida en Sabana Norte y que buscan mantener su posición.
- *Empresas en Expansión:* Empresas que quieren abrir nuevas sucursales o expandir su alcance.

✓ **Áreas funcionales específicas:**

- *Comercio Local:* Empresas que dependen de la comunidad local para su éxito.
- *Servicios Profesionales:* Empresas que brindan servicios a otras empresas en la región

✓ **Ubicación geográfica**

Empresas ubicadas en la zona de Sabana Norte y áreas cercanas.

Identificación de necesidades

1. Necesidad: Optimización de Experiencia del Cliente en Comercios

Minoristas

Descripción: Muchos comercios minoristas en Sabana centro podrían estar buscando formas de mejorar la experiencia del cliente en sus tiendas para aumentar las ventas y la fidelidad del cliente.

Solución: Proporcionar asesoramiento sobre disposición del local, exhibición de productos, estrategias de atención al cliente y programas de lealtad.

2. Necesidad: Gestión Financiera Eficiente para Pequeñas Empresas

Descripción: Las pequeñas empresas pueden necesitar ayuda para mantener sus finanzas en orden y maximizar su flujo de efectivo.

Solución: Ofrecer asesoramiento en gestión financiera, elaboración de presupuestos, análisis de costos y recomendaciones para mejorar la eficiencia financiera.

3. Necesidad: Expansión Estratégica para Empresas en Crecimiento

Descripción: Empresas que están experimentando crecimiento pueden necesitar orientación sobre cómo expandirse de manera efectiva sin comprometer su estabilidad.

Solución: Brindar asesoramiento sobre expansión de sucursales, gestión de recursos humanos y escalabilidad de operaciones.

4. Necesidad: Transformación Digital para Empresas Establecidas

Descripción: Empresas establecidas pueden necesitar actualizarse en términos de tecnología y digitalización.

Solución: Ofrecer estrategias de transformación digital, incluyendo presencia en línea, comercio electrónico y herramientas de gestión empresarial.

5. Necesidad: Asesoramiento en constitución de empresas

Descripción: Emprendedores y empresarios locales que necesiten orientación legal para establecer adecuadamente sus empresas, incluyendo la elección de la estructura legal más apropiada (sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada, etc.).

Solución: Ofrecer una investigación de las regulaciones locales y requisitos legales que afectan a las empresas en Sabana Centro. Esto puede incluir impuestos locales, licencias comerciales, normativas de salud y seguridad, entre otros

¿Cuáles son las principales problemáticas de las pymes en sabana centro?

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en Sabana Centro, pueden enfrentar una serie de desafíos y problemáticas. Como los siguientes:

- **Regulaciones y Trámites Burocráticos:** Cumplir con las regulaciones locales y nacionales puede ser complicado y consumir tiempo. Las PYMES pueden luchar por mantenerse al día con los requisitos legales y administrativos.
- **Marketing y Visibilidad:** Muchas PYMES pueden tener dificultades para llegar a su público objetivo y promocionar sus productos o servicios de manera efectiva.
- **Gestión Financiera:** La falta de experiencia en gestión financiera puede llevar a problemas de flujo de efectivo y rentabilidad.
- **Tecnología y Transformación Digital:** La adopción de tecnología y la transformación digital pueden ser desafiantes para algunas MiPymes, lo que podría dejarlas rezagadas en términos de eficiencia y competitividad.
- **Acceso a Mercados Externos:** Expandirse a mercados fuera de Sabana Centro o a nivel internacional puede ser un desafío para algunas MiPymes.
- **Sostenibilidad Ambiental y Social:** Cada vez es más importante abordar preocupaciones ambientales y sociales, lo que puede ser un desafío para algunas MiPymes en términos de costos y adaptación.

¿Qué servicios ofrecemos?

Como Consultorio Empresarial Universitario en la ubicación de Sabana Centro, se ofrece una variedad de servicios para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) locales.

➤ **Asesoramiento y planificación estratégica:**

Servicio: Ayudar a las empresas a desarrollar planes estratégicos para definir sus metas y estrategias de crecimiento.

➤ **Análisis de Mercado y Estudios de Viabilidad:**

Servicio: Realizar investigaciones de mercado y análisis de viabilidad para ayudar a las empresas a comprender su entorno y tomar decisiones informadas.

➤ **Desarrollo de Planes de Marketing:**

Servicio: Ayudar a las empresas a diseñar estrategias de marketing efectivas para aumentar su visibilidad y ventas.

➤ **Desarrollo de Planes de Marketing:**

Servicio: Ayudar a las empresas a diseñar estrategias de marketing efectivas para aumentar su visibilidad y ventas.

➤ **Desarrollo de Planes de Marketing:**

Servicio: Ayudar a las empresas a diseñar estrategias de marketing efectivas para aumentar su visibilidad y ventas.

➤ **Asesoramiento Legal y Cumplimiento Regulatorio:**

Servicio: Proporcionar orientación en cuestiones legales, como contratos, cumplimiento de regulaciones y propiedad intelectual.

Capítulo II

Posibles soluciones

Se busca abordar varias problemáticas relacionadas con el entorno empresarial y la educación. Aquí se presentan algunas de las problemáticas que este proyecto busca resolver:

1. Falta de Experiencia Empresarial en Estudiantes: Muchos estudiantes universitarios carecen de experiencia práctica en el mundo empresarial. Esta propuesta permite a los estudiantes adquirir experiencia real al trabajar en proyectos de consultoría para empresas reales, ayudando a cerrar la brecha entre la teoría y la práctica.
2. Escasez de Recursos para Empresas Emergentes: Las empresas emergentes y pequeñas a menudo carecen de los recursos para contratar consultores profesionales. La consultoría universitaria proporciona a estas empresas acceso a servicios de asesoramiento de alta calidad sin costos excesivos.
3. Necesidad de Innovación y Soluciones Empresariales: Las empresas a menudo enfrentan desafíos complejos y necesitan soluciones innovadoras. Los estudiantes pueden aportar nuevas perspectivas y enfoques a los problemas empresariales, fomentando la innovación.
4. Desarrollo de Habilidades Profesionales y de Comunicación: Los estudiantes pueden aprovechar la oportunidad de desarrollar habilidades esenciales, como la resolución de problemas, la comunicación efectiva y la gestión de proyectos, a través de la consultoría.
5. Colaboración Universidad-Empresa: Esta propuesta promueve la colaboración entre las universidades y las empresas locales, lo que puede fortalecer las relaciones y la interacción entre estos dos sectores.
6. Desconexión entre Teoría Académica y Práctica Empresarial: Los estudiantes a menudo encuentran una desconexión entre lo que aprenden en el aula y la realidad empresarial. Integrando proyectos de consultoría en el plan de estudios se podría proporcionar una aplicación práctica de los conocimientos teóricos.

7. Barreras de Acceso a Consultoría Profesional para PYMES: Las PYMES

pueden tener limitaciones financieras para contratar consultores profesionales.

Se pueden ofrecer servicios de consultoría asequibles o gratuitos a través de la colaboración universidad-empresa.

Capítulo III

Guía empresarial 1

Potencie su Empresa con Consultoría Universitaria: Una Alianza para el Éxito Empresarial y la Formación de Futuros Profesionales

En el competitivo mundo empresarial actual, cada recurso cuenta. Sin embargo, reconocemos los desafíos que las empresas enfrentan, especialmente cuando se trata de la falta de experiencia empresarial en estudiantes y la escasez de recursos para empresas emergentes. Es por eso que le presentamos la solución perfecta: la Consultoría Universitaria.

Los mayores beneficios que podemos ofrecer es la experiencia fresca y creativa. La consultoría universitaria no solo cierra la brecha de experiencia en estudiantes, sino que también le brinda acceso a perspectivas frescas y creativas. Nuestros estudiantes trabajan en proyectos reales, aplicando la teoría directamente a sus desafíos empresariales.

Por otro lado, la calidad a costos accesibles. La escasez de recursos ya no es un obstáculo. Ofrecemos servicios de asesoramiento de alta calidad sin los costos excesivos asociados con la contratación de consultores profesionales. Es una alternativa eficiente y accesible.

Si podemos identificar las necesidades, es decir, trabajamos de la mano con usted para identificar las áreas donde su empresa puede beneficiarse más, asegurándonos de abordar sus necesidades específicas podríamos generar una participación activa y colaboración efectiva, si fomentamos la colaboración activa y

eficiente. Su participación en la definición de proyectos y objetivos es clave para el éxito de la consultoría.

Además, la interdisciplinariedad en acción nuestros equipos interdisciplinarios garantizan una diversidad de habilidades y enfoques, proporcionando soluciones integrales y efectivas.

Cómo Contratar Nuestros Servicios:

Contacto Inicial:

El primer paso es sencillo. Comuníquese con nuestro equipo para discutir las necesidades específicas de su empresa y con esto analizado poder hacer una cotización de cuál es el valor más conveniente para su empresa.

Definir proyecto adaptados y en conjunto para definir proyectos que se alineen perfectamente con sus desafíos empresariales. Cada solución es única y adaptada a sus objetivos. Además de que la empresa colabore con nosotros a lo largo del proceso para garantizar que las estrategias sean efectivas y alineadas con sus metas.

Con esto lograr medir a corto, mediano y largo plazo por medio de indicadores clave si los factores trabajados están mejorando, si no es así poder con una retroalimentación constructiva estar en constante mejora y optimizar resultados.

La Consultoría Universitaria es más que una solución; es una alianza estratégica. No solo impulsamos su empresa con soluciones efectivas, sino que también contribuimos al desarrollo de futuros profesionales. ¡Contáctenos hoy para iniciar una colaboración que lleve a su empresa hacia nuevos niveles de éxito empresarial y desarrollo profesional!

Guía empresarial 2

En el acelerado mundo empresarial actual, la innovación y el desarrollo continuo de habilidades son la clave para destacar y prosperar. Es aquí donde la Consultoría Universitaria se convierte en su aliado estratégico, ofreciendo soluciones frescas y potenciando el crecimiento de habilidades profesionales. Permítanos guiarlo a través de una transformación empresarial significativa:

La consultoría empresarial ofrece perspectivas Innovadoras, ya que nuestros estudiantes universitarios no solo aportan conocimientos académicos, sino también una perspectiva fresca e innovadora que puede revolucionar su enfoque empresarial. La consultoría involucra equipos interdisciplinarios, fusionando habilidades diversas para abordar sus desafíos empresariales desde diferentes ángulos. La colaboración es la clave de soluciones integrales.

En un mundo empresarial caracterizado por cambios rápidos y constantes, la implementación de Consultoría Universitaria emerge como una estrategia clave para garantizar la relevancia y liderazgo de las empresas en la vanguardia del mercado. Esta iniciativa no solo ofrece respuestas inmediatas a desafíos específicos, sino que también establece una conexión directa con las tendencias y tecnologías más recientes, asegurando que las empresas no solo sigan el ritmo, sino que también lideren la evolución del mercado.

Una de las ventajas fundamentales de optar por estos servicios es la capacidad de contar con estudiantes que no solo teorizan, sino que aplican activamente sus conocimientos en proyectos reales. Esta aplicación práctica se traduce en soluciones adaptadas a los desafíos empresariales específicos de cada organización. Los estudiantes

no solo se limitan a ofrecer respuestas, sino que, a través de la resolución práctica de problemas, contribuyen al desarrollo y la mejora continua de las empresas locales.

La consultoría universitaria no solo es un vehículo para soluciones prácticas, sino que también actúa como catalizador para el desarrollo de habilidades profesionales esenciales. La comunicación efectiva es fomentada a través de una interacción constante entre los estudiantes consultores y las empresas. Este proceso no solo garantiza que las ideas se transmitan con claridad, sino que también promueve un ambiente de colaboración y aprendizaje mutuo.

Además, la gestión de proyectos colaborativa se convierte en un componente integral de la consultoría. Liderar proyectos implica una gestión efectiva de equipos y plazos, y los estudiantes desarrollan habilidades que no solo benefician sus trayectorias académicas, sino que también aportan un valor tangible a las empresas involucradas.

En cuanto a la contratación de estos servicios, el proceso se simplifica para las empresas interesadas. El primer paso, el contacto inicial, involucra una discusión detallada sobre las necesidades específicas de la empresa, lo que permite una cotización personalizada que se ajuste a sus requerimientos y posibilidades. A partir de ahí, se trabaja en conjunto para identificar proyectos que aborden los desafíos empresariales particulares y fomenten tanto la innovación como el desarrollo de habilidades.

La participación activa de las empresas es esencial en todo el proceso. La colaboración directa garantiza que la consultoría se adapte a objetivos y desafíos exclusivos, permitiendo resultados más efectivos y alineados con las metas organizacionales.

Una vez implementada la consultoría, la medición del impacto se convierte en un componente continuo. El establecimiento de indicadores clave permite rastrear y

evaluar el impacto de las soluciones innovadoras en la empresa. Además, la evaluación periódica de las habilidades desarrolladas en los estudiantes y la efectividad general de la consultoría asegura ajustes dinámicos y mejoras continuas.

La Consultoría Universitaria es más que un servicio, es una oportunidad de transformación empresarial. Al unir fuerzas con nosotros, no solo experimentará soluciones innovadoras, sino que también contribuirá al desarrollo de habilidades en la próxima generación de profesionales. ¡Inicie hoy mismo una colaboración que lleve a su empresa hacia el futuro!

Guía empresarial 3

En el dinámico mundo empresarial actual, sabemos que enfrenta desafíos complejos que requieren soluciones innovadoras y un enfoque fresco. Nos complace presentarle una oportunidad única para transformar su empresa a través de la colaboración con universidades y la adopción de servicios de consultoría innovadora.

Colaboración Universidad-Empresa para el Éxito Mutuo:

Imagínese fortaleciendo los vínculos con instituciones académicas locales y aprovechando el poder combinado de la teoría académica y la experiencia empresarial. Nuestra propuesta de colaboración universidad-empresa no solo fortalecerá sus relaciones con la comunidad educativa, sino que también abrirá nuevas puertas a la innovación y la resolución de problemas.

Integración de Proyectos de Consultoría en el Plan de Estudios:

La brecha entre la teoría académica y la práctica empresarial es un desafío que enfrentan muchas organizaciones. Con nuestra propuesta, no solo abordamos este problema, sino que lo convertimos en una ventaja competitiva. Al integrar proyectos de

consultoría en el plan de estudios, brindamos a los estudiantes la oportunidad de aplicar su conocimiento en situaciones empresariales reales, proporcionando soluciones tangibles a sus desafíos más apremiantes.

Consultoría Asequible para Impulsar su PYME:

Entendemos que las PYMES a menudo enfrentan barreras financieras para acceder a servicios de consultoría profesional. Aquí es donde nuestra colaboración puede marcar la diferencia. Trabajaremos mano a mano con usted para identificar necesidades específicas y desarrollar programas de consultoría asequibles y efectivos. Imagine el impacto positivo en su empresa al recibir servicios de alta calidad sin comprometer su presupuesto.

Resultados Medibles y Transformación Sostenible:

Nos comprometemos a brindar resultados medibles que demuestren el impacto positivo de nuestra colaboración en su empresa. Desde el desarrollo de habilidades profesionales y de comunicación hasta soluciones innovadoras y consultoría asequible, nuestra propuesta es un camino seguro hacia la transformación sostenible.

Al optar por nuestros servicios, no solo está invirtiendo en el éxito a corto plazo de su empresa, sino que también está contribuyendo al desarrollo de la próxima generación de profesionales empresariales. Juntos, podemos superar desafíos, fomentar la innovación y construir un futuro empresarial sólido.

Conclusión

La investigación documental proporcionó una base sólida de conocimiento acerca de las PYMES en la región de Sabana Centro, permitiendo la identificación de tendencias históricas, desafíos comunes y oportunidades para el desarrollo empresarial local. Esto enriqueció nuestra comprensión de las necesidades empresariales locales.

Los resultados obtenidos a partir del estudio realizado en empresas del área de Sabana Centro de Bogotá revelan una serie de hallazgos significativos en relación con la contratación de servicios de consultoría. En primer lugar, se identificó que la falta de contratación de servicios de consultoría no radica principalmente en la carencia de recursos financieros por parte de las empresas. En su lugar, se destaca la falta de familiaridad y comprensión acerca del valor y los beneficios que ofrece la consultoría empresarial. Este hallazgo sugiere la necesidad de educar y sensibilizar a estas empresas sobre las ventajas que conlleva la asesoría de consultores especializados.

Estas encuestas también hicieron visibles las prioridades y factores decisivos que influyen en la consideración y aceptación de servicios de consultoría. Entre los puntos más sobresalientes encontramos en análisis y organización de la información, la planificación y plan de acción y la capacidad de las consultorías para diagnosticar problemas y dar soluciones a los mismos.

1.1. Análisis y organización de la información:

El análisis, recopilación y organización de la información se destacaron como las principales necesidades identificadas por las empresas. Este hallazgo sugiere que las

PYMES reconocen la importancia de contar con datos sólidos y estructurados para fundamentar sus decisiones y estrategias. La capacidad de un consultor para procesar y ofrecer información clara y útil parece ser un factor crítico en la toma de decisiones empresariales.

1.2. Planificación y plan de Acción:

El segundo aspecto relevante se refiere a la planificación y el diseño de un plan de acción. Esta necesidad indica que las empresas valoran no solo la identificación de problemas, sino también la generación de estrategias y la implementación de soluciones concretas. Un consultor que pueda proporcionar una hoja de ruta clara y viable para la ejecución de soluciones es altamente valorado por estas empresas.

1.3. Capacidad para diagnosticar problemas y proponer soluciones:

Un punto clave resaltado por las empresas encuestadas es la habilidad del consultor para diagnosticar problemas y proponer soluciones. Esto subraya la importancia de contar con expertos capaces de comprender a fondo las necesidades de las PYMES, identificar sus desafíos específicos y, lo que es aún más crucial, ofrecer recomendaciones concretas y viables para resolverlos, lo cual se puede mitigar con la consultoría universitaria.

La relevancia de estos hallazgos radica en que ofrecen una guía clara sobre lo que las empresas esperan y necesitan de los servicios de consultoría. Destacan la necesidad de expertos capaces de manejar datos, organizar la información de manera efectiva y ofrecer soluciones prácticas. Estos aspectos no solo son importantes para las empresas locales, sino que también proporcionan una guía esencial para los estudiantes y profesionales que se embarcan en labores de consultoría.

El conocimiento de estas prioridades permite a las universidades o consultores adaptar sus servicios y habilidades. Les permite enfocarse en el desarrollo de capacidades analíticas, planificación estratégica y habilidades de diagnóstico, reforzando la pertinencia y la efectividad de la consultoría ofrecida a las PYMES. Además, el énfasis en la capacidad de diagnóstico y solución subraya la importancia de la aplicabilidad y la ejecución práctica de las recomendaciones ofrecidas.

En resumen, estos hallazgos destacan la necesidad de servicios de consultoría que no solo ofrezcan diagnósticos, sino que también presenten planes de acción concretos y estratégicos, lo cual es crucial para el éxito y la aceptación de los servicios de consultoría en el entorno empresarial de Sabana Centro.

Además, se observó que la mayoría de las empresas encuestadas no utilizan servicios de consultoría, siendo que una razón principal radica en el tamaño de estas organizaciones. La gran proporción de empresas en Sabana Centro son pequeñas empresas, y muchas de ellas no perciben la necesidad o relevancia de contratar servicios de consultoría, posiblemente debido a la idea de que su escala de operaciones no justifica este tipo de inversión.

Se identificó que las áreas de mayor interés y necesidad para las empresas de la región en términos de consultoría recaen principalmente en estrategias de negocios y tecnologías. Esto sugiere una demanda latente de asesoramiento en estas áreas específicas, lo cual podría ofrecer oportunidades de desarrollo para consultores o firmas consultoras especializadas en dichos campos.

Otro punto importante es que, para incentivar a las empresas a contratar servicios de consultoría, existe una preferencia por soluciones económicas y rentables. Las organizaciones expresaron interés en que el costo de estos servicios sea asequible y

ofrezca un valor claro y tangible, lo que podría representar un desafío para las firmas consultoras en términos de estrategias de fijación de precios.

Se determinó que, si bien existe disposición para pagar por servicios de consultoría, existe incertidumbre sobre el valor justo y razonable a pagar por estos servicios. La mayoría de las personas encuestadas indicaron una disposición a pagar entre 50.000 pesos y 100.000 pesos por hora de consultoría, pero no tienen claridad sobre qué tarifas podrían considerarse adecuadas.

En conjunto, estos hallazgos destacan la necesidad de promover una mayor comprensión y valoración de los servicios de consultoría entre las pequeñas empresas de Sabana Centro, así como la importancia de adaptar los servicios ofrecidos y sus costos para satisfacer las expectativas y necesidades de este segmento empresarial. El impacto potencial de esta iniciativa en el crecimiento económico de la región es innegable, ya que fortalecer las PYMES se traducirá en un aumento de la actividad empresarial y en la creación de empleo en Sabana Centro. Además, los estudiantes que participan en la consultoría universitaria adquieren una valiosa experiencia práctica que mejora su empleabilidad.

Desde la perspectiva del desarrollo empresarial, la presencia de estudiantes universitarios aporta una perspectiva fresca y creativa a la consultoría. Estos estudiantes provienen de diversas disciplinas, lo que enriquece la capacidad de análisis al abordar desafíos empresariales desde múltiples ángulos. Además, traen consigo conocimientos actualizados sobre tecnología, tendencias y teorías especializadas aprendidas en el aula, siendo esenciales para modernizar y adaptar las PYMES a los cambios del mercado.

Por otro lado, la experiencia universitaria proporciona a los estudiantes una valiosa oportunidad de desarrollo profesional en un entorno empresarial real. Esta

experiencia les permite aplicar sus conocimientos teóricos en situaciones prácticas, mejorando sus habilidades blandas, como la comunicación, la gestión del tiempo y el trabajo en equipo. Además, la interacción con las empresas locales les brinda oportunidades de networking y posibles colaboraciones o empleos futuros.

La complementación entre la teoría aprendida en la universidad y su aplicación en el mundo empresarial es evidente en este entorno de consultoría. Los estudiantes aportan creatividad, habilidades analíticas y conocimientos teóricos, mientras que las empresas proporcionan el escenario real para probar y practicar estas teorías. La retroalimentación obtenida de la aplicación real de soluciones contribuye al aprendizaje continuo de los estudiantes, cerrando el ciclo de conocimiento teórico y práctico, además les ayuda a obtener experiencia laboral en cierto grado y practicar todo lo que aprendieron en la universidad en un escenario real.

En Sabana Centro, las empresas muestran una relativa falta de conocimiento sobre el potencial de la consultoría para su desarrollo. Sin embargo, esta situación representa una oportunidad invaluable. Si se logra identificar y atender adecuadamente esta demanda desatendida, el proyecto de consultoría universitaria podría transformarse en un éxito rotundo.

La carencia de comprensión por parte de las empresas acerca de los beneficios que la consultoría puede aportarles, junto con la necesidad latente de soluciones específicas para sus desafíos, crea una doble oportunidad. En primer lugar, existe un espacio amplio para introducir la consultoría como una herramienta estratégica y eficaz para el crecimiento empresarial en la región. Si se aborda esta demanda de manera acertada, se abrirá una puerta para mejorar la eficiencia, competitividad y adaptabilidad de las empresas locales.

Este escenario brinda la posibilidad de generar un impacto positivo en la formación de los estudiantes universitarios a través de la práctica. La interacción directa con desafíos empresariales reales proporcionará a los estudiantes una valiosa experiencia práctica. La consultoría se convierte en un puente vital entre la teoría académica y la aplicación práctica, enriqueciendo la educación de los futuros profesionales y preparándolos para los desafíos reales del mundo laboral.

La conjugación de estas dos necesidades, la demanda de soluciones empresariales y la necesidad de práctica educativa, convierte a este proyecto de consultoría universitaria en una propuesta sumamente atractiva y beneficiosa para ambas partes. Si se logra satisfacer adecuadamente esta demanda desatendida, el proyecto tiene el potencial de convertirse en un impacto positivo tanto en el mundo empresarial como en el desarrollo profesional de los estudiantes.

Participar en proyectos de consultoría representa una valiosa oportunidad para que los universitarios adquieran experiencia práctica y enriquezcan sus hojas de vida. Estos proyectos les permiten aplicar sus conocimientos teóricos en entornos empresariales reales, desarrollando habilidades fundamentales como resolución de problemas, pensamiento crítico, toma de decisiones y trabajo en equipo. Además, al trabajar en consultorías, los estudiantes establecen contactos con profesionales de la industria, ampliando su red de contactos y posibles oportunidades laborales. Esta diversidad de experiencias en consultoría refuerza significativamente sus hojas de vida, evidenciando su capacidad para adaptarse, su iniciativa y su capacidad para enfrentar desafíos del mundo real, lo que resulta atractivo para futuros empleadores.

En conclusión, la interacción entre el desarrollo empresarial y la experiencia universitaria en una consultoría conformada por estudiantes no solo enriquece la

educación de los estudiantes, sino que también proporciona soluciones prácticas y frescas a las empresas locales. Esto beneficia a ambas partes, generando un ambiente donde la teoría se convierte en acción, y donde la acción fortalece la educación, generando beneficios duraderos tanto para los estudiantes como para las empresas atendidas.

Referencias

Aparicio, D. Zubillaba, Ruth. Carillo, M. (2013). Gestión e intervención en PYMES mediante el aprendizaje basado en problemas. Recuperado de: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://investigacion.fca.unam.mx/docs/memorias/2013/1.14.pdf

Carrero, A. C., Roque, D. I., & Cortes, J. A. C. (2025). Impacto del impuesto de renta en el costo promedio ponderado del capital en el sector agropecuario colombiano: 2018-2022. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 1-24.

Carrero, A. C., Cortés, J. A. C., Murillo, W. A. B., & Moreno, M. (2025). Medición de la compensación del riesgo en el mercado de criptomonedas. *Suma de Negocios*, 16(34), 21-31.

Cortes Cortes, J. A., & Bravo Murillo, W. A. (2022). El riesgo en las acciones de la bolsa de valores de Colombia. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(6), 4927-4942. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i6.3788

Cortés, J. A. C. (2025). Las relaciones comerciales Colombia-Japón entre 2010 y 2020, y sus perspectivas. *Cofin Habana*, 19(1), 11.

Roque, DI, Carrero, AC, Cortés, JAC, Bravo, WB y De la Oliva, F. (2024).

Comparación de modelos de panel de efectos fijos y efectos aleatorios para la estimación del coeficiente beta contable. *Revista Investigación Operacional*, (5).

Dialnet. (s/f). El modelo y enfoque de formación por competencias en la educación. Recuperado de: <http://file:///C:/Users/karen/Downloads/Dialnet-ElModeloYEnfoqueDeFormacionPorCompetenciasEnLaEduc-5236382.pdf>

Dyer, WG, Gregersen, HB y Christensen, CM (2011). El ADN del innovador: dominar las cinco habilidades de los innovadores disruptivos. Prensa de Harvard Business Review.

Hisrich, RD, Peters, MP y Shepherd, DA (2017). Emprendimiento (10ª ed.). Educación McGraw

Martina, A (2013). Vinculación universitaria., una alternativa efectiva para el fortalecimiento de la PYME. Recuperado de: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://investigacion.fca.unam.mx/docs/memorias/2013/1.32.pdf>

Narváez Morales, M. A. (2018). Práctica profesional en el consultorio empresarial de la Universidad Cooperativa de Colombia–sede Barrancabermeja (Trabajo de grado, Administración de empresas). Barrancabermeja.

ResearchGate. (s/f). Propuesta de un modelo de consultorio empresarial para la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Valle. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/311426271_PROPUESTA_DE_UN_MODELO_DE_CONSULTORIO_EMPRESARIAL_PARA_LA_FACULTAD_DE_CIENCIAS_DE_LA_ADMINISTRACION_DE_LA_UNIVERSIDAD_DEL_VALLE

Revista Virtual Universidad Católica del Norte. (s/f). Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/1942/194220418015.pdf>

Rojas Blanco, L. (2021) Plan de negocio para el diseño de un centro de consultoría y emprendimiento en la Universidad de América en Bogotá – Colombia. [Tesis de Maestría, Fundación Universidad de América] Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.11839/8769>

