



Facultad
de Ciencias
Empresariales

Consultorio
Empresarial

1

Marzo/2026

BOLETÍN CONSULTORIO EMPRESARIAL

FORTALECER EL TEJIDO EMPRESARIAL,
DE LA TEORÍA A LA PRÁCTICA.





Nuestro Propósito

El Consultorio Empresarial es una estrategia académico-administrativa, que tiene como objetivo principal establecer una conexión efectiva entre los programas adscritos (Ingeniería Industrial, Administración de empresas) y el entorno social y empresarial de la Región, integrando los procesos de docencia, investigación y extensión de la Universidad

Nuestro objetivo es fortalecer el tejido empresarial de la región mediante la formación práctica de estudiantes y el acompañamiento integral a emprendedores y Mipymes, generando soluciones innovadoras y sostenibles.

Presentación del Decano



Leonel Arias Montoya

Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales

Estimados empresarios, emprendedores, estudiantes y comunidad académica:

Desde la Facultad de Ciencias Empresariales nos complace presentar el primer boletín del Consultorio Empresarial, una iniciativa que busca acercar el conocimiento generado en la academia a las necesidades y dinámicas del entorno empresarial.

Este boletín surge con el propósito de divulgar de manera clara, pertinente y accesible temas actuales y relevantes que se trabajan desde la universidad, con el fin de aportar herramientas, análisis y reflexiones que contribuyan al fortalecimiento de las organizaciones, los emprendimientos y los procesos de formación de nuestros estudiantes.



A través de este espacio queremos fortalecer el vínculo entre la academia y el sector empresarial, facilitando el acceso a información de calidad sobre tendencias, innovación y gestión organizacional que impactan el desarrollo de las empresas y la competitividad de nuestra región.

Asimismo, este boletín permitirá visibilizar y posicionar las actividades, proyectos y servicios que se desarrollan desde el Consultorio Empresarial, reafirmando nuestro compromiso con la transferencia de conocimiento, el acompañamiento a empresarios y emprendedores, y la formación práctica de nuestros estudiantes.

Confiamos en que este primer número marque el inicio de un espacio permanente de divulgación y articulación, que contribuya al diálogo entre la universidad y el sector productivo.

Perspectiva Experta

MIPYMES: CONOCERSE PARA CRECER

Escrito por: Andrés Felipe Villa Panesso - andresv@utp.edu.co

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe señala que las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99% de las empresas de la región, generan el 61% del empleo formal y aportan el 25% de la producción, convirtiéndose en un agente fundamental en la lucha contra la pobreza y en la reducción de las grandes brechas estructurales que obstaculizan el desarrollo¹.

Son, sin lugar a dudas, el motor silencioso de nuestras economías. Sin embargo, su vulnerabilidad es también un hecho documentado: más de la mitad no supera los cinco años de operación. Y la causa del fracaso, con más frecuencia de la que se reconoce, no está afuera. Está adentro.



Perspectiva Experta

El problema central de muchas empresas no es la falta de esfuerzo ni la ausencia de talento: es la desconexión entre tres elementos que deberían funcionar como un engranaje integrado². Toda organización que aspire a perdurar debe alinear su estrategia competitiva, su cultura organizacional y las capacidades reales de su equipo.

Cuando estos tres elementos están conectados, la organización es coherente. Cuando no lo están, la empresa se contradice a sí misma: declara una visión que su cultura no sostiene, formula una estrategia que su equipo no puede ejecutar, o invierte en capacidades que apuntan en una dirección distinta a la que el negocio necesita.



Perspectiva Experta

Esta incoherencia interna es especialmente costosa en las mipymes. A diferencia de las grandes corporaciones, que pueden absorber durante un tiempo la fricción entre estrategia, cultura y capacidades, una empresa pequeña o mediana siente esa desconexión de forma inmediata.

Como en la rotación del personal, en la pérdida de clientes, en la dificultad para crecer sin que todo dependa del dueño. El empresario mipyme, que suele ser simultáneamente estratega, operador y líder, raramente tiene el tiempo ni la distancia crítica para ver este problema con claridad desde adentro.



Perspectiva Experta

Es exactamente ahí donde la asesoría empresarial especializada tiene su mayor valor. Está ampliamente documentado que el problema declarado por el cliente rara vez es el problema real³. Un empresario que dice tener dificultades en ventas puede estar enfrentando, en realidad, una cultura organizacional que bloquea el servicio al cliente, una estructura que no acompaña el crecimiento, o una estrategia que perdió vigencia sin que nadie lo haya dicho en voz alta. Identificar esa causa raíz requiere una mirada externa, metódica y libre de los sesgos que acumula quien lleva años dentro de la misma organización.

La asesoría más valiosa no es la que llega con soluciones prefabricadas, sino la que trabaja junto al cliente para que este comprenda y resuelva sus propios problemas⁴. Para las mipymes, esta modalidad es la más duradera: no genera dependencia, sino capacidad instalada. Un empresario que aprende a leer su propia cultura, a evaluar sus capacidades con honestidad y a construir una estrategia coherente con ambas, toma mejores decisiones en el futuro, incluso cuando el asesor ya no está presente.



Perspectiva Experta

Una solución técnicamente correcta que el cliente no comprende o no se apropia, sencillamente no funciona⁵. La asesoría a mipymes exige tanto rigor metodológico como habilidad relacional. Construir confianza, formular preguntas que el empresario no se ha hecho y diseñar recomendaciones que pueda implementar con sus propios medios: eso es lo que distingue a la asesoría profesional del consejo bien intencionado.

Las mipymes no necesitan más opiniones externas. Necesitan un acompañamiento honesto que les permita ver con claridad quiénes son, qué pueden hacer y hacia dónde quieren ir, y un proceso riguroso que las ayude a alinear estrategia, cultura y capacidades. Conocerse para crecer: esa es, en esencia, la promesa de la asesoría empresarial bien ejercida.

Referencias:

- ¹ Dini, M. y Stumpo, G. (coords.) (2018). *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Santiago: CEPAL. Disponible en: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/44148>
- ² Matamala Señor, R. (2018). *Organizaciones coherentes*. Bogotá: Editorial Planeta Colombia S.A.
- ³ Kubr, M. (Ed.) (2002). *Management Consulting: A Guide to the Profession* (4ª ed.). Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- ⁴ Schein, E. H. (1999). *Process Consultation Revisited: Building the Helping Relationship*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- ⁵ Block, P. (2011). *Flawless Consulting: A Guide to Getting Your Expertise Used* (3ª ed.). San Francisco: Pfeiffer.





¡Conexión Práctica!

- ¿Su empresa declara valores y principios que realmente se viven en el día a día, o existe una brecha entre lo que se dice y lo que se hace?
- ¿Conoce con claridad cuáles son las capacidades reales de su equipo y si estas son suficientes para ejecutar la estrategia que tiene en mente?
- ¿Cuándo fue la última vez que alguien externo, sin intereses dentro de su organización, le ayudó a ver lo que usted, por estar adentro, ya no puede ver?

Noticias

El Consultorio Empresarial FACIEM ha generado un **impacto significativo** en la comunidad empresarial local durante 2025, fortaleciendo el ecosistema emprendedor y formando profesionales comprometidos con el desarrollo regional.



10+

Empresas
Asesoradas



18+

Estudiantes
Formados en Asesorías



6+

Talleres
Impartidos



24

Certificaciones
Otorgadas

Se destacaron actividades como:

1. Diagnóstico Empresarial
2. Capacitación en Modelo CANVAS
3. Talleres de Formalización
4. Finanzas Básicas y Costos

**El Consultorio Empresarial te
invita a participar a:**

CICLO DE CAPACITACIONES GRATUITO Y CERTIFICADO

1

**Inteligencia emocional
en las organizaciones**

Fecha: Martes 3 de marzo
Hora: 4:00 pm a 6:00 pm
Lugar: Auditorio de
Mecánica

2

**Proyecto de vida:
De lo personal a lo
organizacional**

Fecha: Martes 7 de abril
Hora: 4:00 pm a 6:00 pm
Lugar: Auditorio de
Mecánica

3

**Salud mental en las
organizaciones**

Fecha: Martes 5 de mayo
Hora: 4:00 pm a 6:00 pm
Lugar: Sala Magistral 1,
Bloque 15

4

**Capacitación
Experiencia de aula viva**

Fecha: Martes 26 de mayo
Hora: 4:00 pm a 6:00 pm
Lugar: Por confirmar

Inscripciones abiertas para la
próxima capacitación



Recomendado

En este libro se enseña sobre la importancia de alinear la estrategia empresarial con las capacidades organizacionales y la cultura organizacional, sólo de esta forma se tiene la consistencia para afrontar las turbulencias del mundo empresarial. ***¡Disfruta su lectura!***





BOLETÍN CONSULTORIO EMPRESARIAL N° 1.

Fortalecer el tejido empresarial, de
la teoría a la práctica.



Ingresa aquí para conocer más:

✉ <https://consultorioempresarial.utp.edu.co/>