

Proyecto Final  
Práctica Empresarial

Realizar la gestión para el desarrollo de los proyectos en la organización Conalco

CONSULTORIO DE DESARROLLO EMPRESARIAL  
CDEM

Presentado por:

Jhonatan Steven Varón Fernández

UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Bogotá D.C, noviembre de 2019

Proyecto Final  
Práctica Empresarial

Realizar la gestión para el desarrollo de los proyectos en la organización Conalco

CONSULTORIO DE DESARROLLO EMPRESARIAL  
CDEM

Presentado por:

Jhonatan Steven Varón Fernández

Docente:

Elsa Rodríguez Martínez

UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Bogotá D.C, noviembre de 2019



## Tabla de Contenido

Introducción	7
Justificación	8
Presentación de la Organización	9
Nombre:	9
Misión	9
Visión	9
Tipo de influencia social	9
Tipo de Actividad	10
Cobertura de la Actividad	10
Ubicación geográfica.	10
Estructura de la empresa	11
Servicios	11
Datos del responsable de la práctica por parte de la organización	11
Planteamiento del Problema	12
Formulación de la pregunta problema	12
Diagnostico empresarial	13
Herramientas de Diagnostico	14
Entrevista, con Directivo de Conalco	14
Matriz de Evaluación de Factores Internos	16

Matriz de Evaluación de Factores Externos	17
Matriz MIME	18
Metodología del Diagnostico utilizada	19
Análisis de Resultados	20
Objetivos	22
Objetivo General	22
Objetivos Específicos	22
Plan de Trabajo	23
Cronograma de Trabajo	24
Mejoramiento de las actividades	25
Presupuesto	26
Conclusiones	27
Recomendaciones	28
Referencias	29

## Listado de Tablas

Tabla 1. Entrevista	13
Tabla 2. Continuacion Entrevista	14
Tabla 3. Matriz MEFI	15
Tabla 4. Matriz MEFE	16
Tabla 5. Plan de Trabajo	21
Tabla 6. Cronograma de Trabajo	22
Tabla 7. Mejoramiento de actividades	23
Tabla 8. Presupuesto	24

## **Listado de Ilustraciones**

Ilustración 1. Logo de la empresa	8
Ilustración 2. Ubicación oficinas	9
Ilustración 3. Matriz MIME	17

## **Introducción**

Las organizaciones han tenido que adecuarse a los distintos cambios presentados en los mercados, a partir del surgimiento de la globalización; el uso eficiente de los recursos es esencial para mantenerse en la fuerte competencia que se presenta hoy en día. Manejar una variedad de proyectos que se llevan a cabo en las organizaciones y darle prioridad a una adecuada gestión empresarial tienen un alto grado de importancia para que las organizaciones puedan lograr una adaptabilidad al mercado.

La gestión referida al grupo de acciones que permiten dar cumplimiento a objetivos como herramienta, sirve para darle un direccionamiento a las actividades que se esperan realizar en un periodo determinado. Una adecuada gestión de los proyectos que se tienen previstos o los que se van a realizar a futuro en Conalco, será de gran aporte para que la organización se siga construyendo y mejorando como sistema de protección para los comerciantes del país.

Por consiguiente, el aporte proyectado a realizar en la gestión de los proyectos de Conalco tiene como finalidad mejorar cada una de sus actividades y de esta forma dar cumplimiento a los objetivos que se quieren alcanzar.

## Justificación

El mundo global al que se enfrentan las organizaciones actualmente hace que estas se adapten de manera rápida a los nuevos cambios y que ello las conlleve a ser más competitivas.

*“No solo las empresas basadas en proyectos dependen de una buena gestión. Las compañías operadoras –manufactureras, minoristas, aseguradoras, mediáticas, organizaciones de salud e, incluso las agencias sin ánimo de lucro y gubernamentales- están enfrentando mercados que cambian rápidamente. Tienen que adaptarse. Y, ¿Cómo se adaptan?: Proyectos. Crean nuevos productos y servicios, desarrollan o compran nuevos equipos, establecen nuevos procedimientos y sistemas, lanzan nuevas campañas de mercadeo, etc. Sin proyectos exitosos acabarían enterradas o rezagadas en el nuevo mundo de la competencia.” (Knight, 2012)*

No obstante, la creación de nuevos proyectos invita a que se deban consolidar de tal manera que no se queden en un plan; sino que se debe poner en marcha, gestionar de la forma adecuada, para lograr los objetivos que se tengan previstos y poder seguir luchando en el mercado competitivo de hoy en día.



## Presentación de la Organización

**Nombre:** CONALCO

Ilustración 1. Logo de la empresa



Fuente: Conalco

### **Misión**

“Representar a sus afiliados, prestándoles asesoramiento jurídico, contable, tributario y comercial promoviendo la integración, solidaridad y ayuda mutua en sus negocios. Velar que sus afiliados realicen sus actividades comerciales de una manera ética y digna, fomentando progreso y desarrollo.”

### **Visión**

“Ser la Corporación Nacional de Comerciantes Organizados más importante del país, teniendo una alta calidad humana, moderna, eficiente, con autonomía de gestión, trascendiendo a nivel Nacional e Internacional.”

### **Tipo de influencia social**

En general, trazar políticas y ejecutar planes tendientes a procurar el desarrollo de la institución, el bien de sus afiliados y la prosperidad del país, fomentando siempre la solidaridad, la ayuda mutua y el esfuerzo propio.

## Tipo de Actividad

La corporación nacional de comerciantes en alimentos (Conalco) es una asociación sin ánimo de lucro organizada primordialmente para fomentar el progreso del comercio en alimentos, en general y de sus afiliados en particular, a través de sus consultorías y asesorías.

## Cobertura de la Actividad

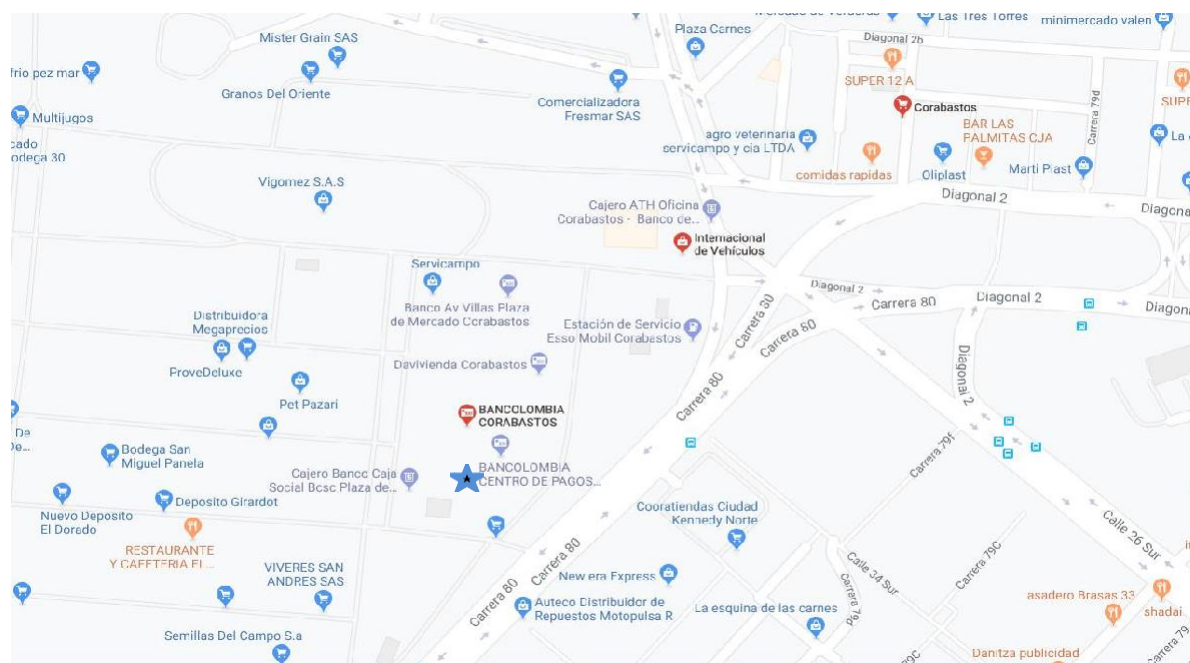
Conalco cuenta actualmente con una cobertura a nivel local.

## Ubicación geográfica.

Las oficinas se encuentran en Bogotá en la localidad ocho de Kennedy.

Carrera 80 N° 2-51 sur, Edificio C

## Ilustración 2. Ubicación oficinas



Fuente: Adaptado de (Google Maps)

## **Estructura de la empresa**

Junta Directiva: Órgano máximo de dirección de la Corporación.

Director Ejecutivo: Delegado de la junta directiva, encargado de las relaciones públicas y de la aprobación de cuestiones organizativas y logísticas.

Coordinadora de Desarrollo: Encargada de la planeación del eventos y ejecución concreta de tareas, desarrollo de proyectos internos y externos.

## **Servicios**

- Asesoría y consultoría: Jurídica, Comercial, Contable y Tributaria
- Declaración de IVA, Impuestos de Renta y Complementarios, Industria y Comercio
- Formularios de Impuesto Predial y Certificación de Ingresos.
- Elaboración de cartas, documentos y Derechos de petición.
- Unidad de Bienestar Social.
- Unidad Agrícola.

## **Datos del responsable de la práctica por parte de la organización**

Nombre:	Diana Gisel Munar Bastidas
Cargo:	Coordinadora de Desarrollo
Dirección de la empresa:	Carrera 80 N° 2-51 sur, Edificio C
Teléfonos:	4539360 – 3004264790
Correo:	dgmunarb@gmail.com
Municipio:	Bogotá – Cundinamarca

## **Planteamiento del Problema**

La gestión de proyectos es esencial para la vida exitosa de las empresas. Un manejo adecuado de los recursos, acoplándolos a las necesidades que se tengan en un determinado punto del proyecto que se esté gestando, es primordial para el cumplimiento de este y el posterior alcance de objetivos.

Por lo anteriormente expuesto Conalco como organización, busca el bienestar del comercio, se basa en la creación de distintos proyectos con sus afiliados, la búsqueda de patrocinadores, la asociación con nuevos gremios, entre otras actividades; la adecuada creación y la puesta en marcha de cada uno de estos es vital, tanto para el crecimiento de Conalco como para el de sus asociados y del comercio en general.

### **Formulación de la pregunta problema**

¿Cómo contribuirá la gestión de proyectos para el alcance de objetivos en la organización Conalco?

## **Diagnostico empresarial**

El diagnostico empresarial concederá la oportunidad de realizar un análisis más claro de la situación en la que se encuentra actualmente la empresa, reflejando a detalle diferentes aspectos organizacionales que serán de apoyo para detectar falencias y posibles mejoras en los procesos llevados a cabo por Conalco.

Sustentando que “el diagnóstico empresarial le permite a la administración conocer la situación actual por la que atraviesa el proceso organizativo, con qué cuenta la empresa y qué puede o debe hacer, qué estrategias implementar para superar los obstáculos que impiden obtener los resultados esperados, realizando seguimiento evaluativo a las mismas y, por consiguiente, efectuando los ajustes a que haya lugar”. (Rincón, 2012)

Por consiguiente, se hará un análisis básico con el uso de la observación directa, método con el cual se busca recolectar datos e información sobre la empresa y así entender de forma más clara la actualidad en la organización.

Adicionalmente, se implementará como herramientas de diagnóstico, las matrices MEFE (matriz de evaluación de factores externos); la matriz MEFI (matriz de evaluación de factores internos); y la matriz MIME resultante de la combinación de las dos anteriores, cuantificando un índice que da como resultado una gráfica de la cual se pueden extraer estrategias con base en los resultados obtenidos. Por otra parte, se aplicará una entrevista con preguntas dirigidas a uno de los directivos de la corporación, centrada en el tipo de investigación cualitativa.

Por lo tanto, con estas herramientas se busca detallar los factores negativos y positivos que influyen en el desarrollo de los procesos en la organización.

## Herramientas de Diagnostico

Tabla 1. Entrevista



### Entrevista, con Directivo de Conalco

1. ¿Cuál es la actividad económica de Conalco?

La principal actividad de Conalco es el fomento competitivo que se le puede dar a los afiliados, que son más o menos el comercio mayorista o minorista de la central de abastos (Corabastos S.A) que es la más grande y representativa del país.

2. ¿A qué mercado potencial se dirige Conalco?

Sus afiliados. Que son de diferentes índoles; comerciantes formales que tiene un contrato directo con la corporación de abastos de Bogotá.

3. Para la permanencia de sus afiliados ¿Qué estrategias maneja Conalco?

Se buscan beneficios para ellos, entre esos, capacitaciones de todo tipo, que realizan empresas con las que tenemos alianzas estratégicas. Somos la voz de nuestros afiliados frente a las practicas que se realizan dentro de la central.

4. ¿Qué estrategias maneja Conalco para la captación de nuevos afiliados?

Publicidad, propaganda de las actividades que se hacen en defensa del comercio de Corabastos, tanto para vendedores ambulantes, como el comercio de bodegas comunales, comerciantes mayoristas de diferentes bodegas y comercio en general; gestionado por la coordinadora de desarrollo de la organización.

5. ¿Qué necesidades relevantes debe atender Conalco a sus afiliados?

Necesidades de carácter contractual, como una de las más relevantes. Para que los comerciantes puedan desarrollar de forma eficiente su labor dentro de las instalaciones de la Central de Abastos, ya sean, velar

Tabla 2. Continuación Entrevista

por el cobro justo de los servicios públicos y demás tarifas legales, documentos en regla para tener una formalización adecuada.

6. Dentro del giro ordinario de las actividades que maneja Conalco ¿Cuáles considera como debilidades o falencias? ¿Y cómo sugiere que se puedan solucionar?

Conalco está creada hace más de 42 años y una de las falencias es que a pesar del tiempo no se ha podido captar la atención o no hemos querido salir de la Central de Abastos; con publico externo podríamos llegar a lograr más cosas para los comerciantes y acrecentar el número de ese público objetivo al que nos dirigimos y con esto tener un crecimiento de la base de datos de afiliados. Una de las grandes debilidades está en soportar en forma financiera las cosas, pese a que se trabaja a favor del comercio tenemos unas pequeñas oficinas y nos hacen falta más herramientas de mano de obra para poder asesorar de forma más técnica y con mejor calidad a nuestros afiliados.

7. Para usted ¿Qué es lo más destacado de la labor que realiza Conalco?

Lo más destacado es que nosotros somos una voz de solidaridad y apoyo grande para ellos, en que no se les vulneren sus derechos tanto contractuales como humanos.

8. ¿Cuál será la prospectiva de Conalco en 5 años? (¿cómo ve a Conalco en 5 años?).

La llegada de más afiliados. La visión que se tiene a futuro es afiliar más gente de afuera de la central, por ejemplo, cómo llegar a los tenderos que son parte del canal tradicional al que pertenecemos, buscar una unión con el comercio del común en Bogotá e ir abarcando otras zonas del país y como prioridad, hacer alianzas con los productores que son a la vez proveedores de nuestros comerciantes de Corabastos en cuanto a alimentos, productos verdes y perecederos, etc.

**Herramienta de diagnóstico, aplicada con fines académicos**

## Matriz de Evaluación de Factores Internos

Tabla 3. Matriz MEFI

<b>MATRIZ MEFI</b>			
FACTOR INTERNO CLAVE	PESO	CLASIFICACION	PUNTUACION
<b>FORTALEZAS</b>			
Entorno favorable donde se fomenta la integración, colaboración y apoyo entre los miembros y asociados.	0,05	3	<b>0,15</b>
Experiencia en el sector de alimentos.	0,1	3	<b>0,3</b>
Servicio al cliente	0,05	3	<b>0,15</b>
Oferta de servicios diversificada	0,07	4	<b>0,28</b>
Ubicación estratégica de la oficina	0,1	3	<b>0,3</b>
<b>SUBTOTAL</b>			<b>1,18</b>
FACTOR INTERNO CLAVE	PESO	CLASIFICACION	PUNTUACION
<b>DEBILIDADES</b>			
Nivel de aliados a nivel externo bajo.	0,05	2	<b>0,1</b>
Ausencia de estrategias de publicidad.	0,1	2	<b>0,2</b>
Estancamiento en inversión para investigación y desarrollo.	0,08	2	<b>0,16</b>
Limitaciones en la situación económica	0,25	1	<b>0,25</b>
Precariedad de personal	0,15	1	<b>0,15</b>
<b>SUBTOTAL</b>			<b>0,86</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		<b>2,04</b>

Fortaleza Menor

Fortaleza  
Importante

Debilidad Menor

Debilidad Grave



## Matriz de Evaluación de Factores Externos

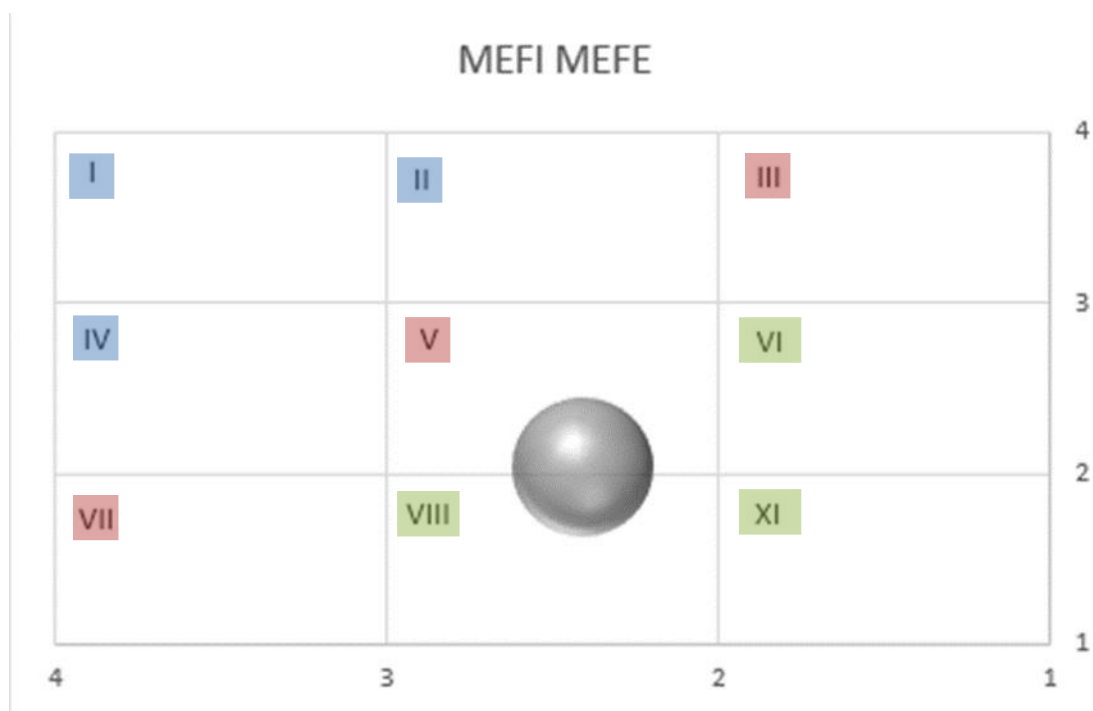
Tabla 4. Matriz MEFE

<b>MATRIZ MEFE</b>			
FACTOR EXTERNO CLAVE	PESO	CLASIFICACION	PUNTUACION
<b>OPORTUNIDADES</b>			
Apoyo por parte de un gran sector de comerciantes.	0,1	4	<b>0,4</b>
Alianzas con empresas del sector y ajenas a este	0,1	4	<b>0,4</b>
Uso de plataformas digitales para dar a conocer la labor de Conalco.	0,05	3	<b>0,15</b>
Unión y apoyo de la junta directiva.	0,09	3	<b>0,27</b>
Estrategias para la llegada de nuevos afiliados.	0,1	4	<b>0,4</b>
<b>SUBTOTAL</b>			<b>1,62</b>
FACTOR EXTERNO CLAVE	PESO	CLASIFICACION	PUNTUACION
<b>AMENAZAS</b>			
Hostigamiento por parte de la administración de Corabastos.	0,09	1	<b>0,09</b>
Impacto de la legislación impuesta por el gobierno local, frente al POT	0,09	1	<b>0,09</b>
Crisis en la economía.	0,15	1	<b>0,15</b>
Falta de credibilidad por parte de los comerciantes.	0,11	2	<b>0,22</b>
Retiro de afiliados	0,12	2	<b>0,24</b>
<b>SUBTOTAL</b>			<b>0,79</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>		<b>2,41</b>

Oportunidad Menor
Oportunidad Importante
Amenaza Menor
Amenaza Importante

## Matriz MIME

Ilustración 3. Matriz MIME



Crecer y construir



Retener y mantener



Cosechar y desinvertir

### **Metodología del Diagnostico utilizada**

El presente estudio tiene como finalidad alcanzar el objetivo principal, abarcando la gestión de procesos y de las actividades desarrolladas en la organización. Para esto es necesario recopilar toda la información que sea de ayuda para direccionar las estrategias a tener en cuenta.

Teniendo en cuenta lo anterior, la recolección de información se da por medio de fuentes internas a la organización con un acompañamiento de miembros de junta directiva y la coordinadora de desarrollo; la observación directa y la entrevista a un miembro de junta son el punto de partida para conocer la situación en la que se encuentra Conalco. Posteriormente, se hará un análisis de debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas, factores que se agruparan para la aplicación de las matrices MEFE Y MEFE.

Finalmente, el desarrollo de un análisis conjunto sobre los resultados entregados por el diagnóstico ayudará a identificar de manera más concisa los diferentes aspectos de la organización, ya sean positivos o negativos y así aplicar los correctivos necesarios para el logro de objetivos.

## Análisis de Resultados

Entre tanto, el uso de las herramientas de diagnóstico implementadas y descritas anteriormente ayudan a determinar las siguientes premisas:

- La competitividad de las empresas es lo que las mantiene en el mercado, es pertinente una adecuada gestión de los proyectos que se desarrollen en Conalco, por lo que es importante identificar los factores que influyen en el éxito y que ayudan a lograr objetivos.
- La observación directa con acompañamiento de la coordinadora de desarrollo de la empresa, sirvió como base para tener un conocimiento más significativo sobre la situación en la que se encuentra Conalco. Primordialmente esta organización busca el bienestar del comercio, con la creación de distintos proyectos dirigidos a sus afiliados y además la asociación con nuevos gremios buscando fortalecerse como empresa.
- La entrevista realizada al Directivo de la organización estuvo basada en preguntas guiadas a contribuir a la recolección de información importante para el diagnóstico final; algunos de los puntos más importantes surgidos a partir de las respuestas dadas son los siguientes:

Los comerciantes son el mercado potencial, Conalco es la voz de sus afiliados frente a las irregularidades presentadas en la Central de Abastos, Conalco vela porque los comerciantes puedan ejercer de forma eficiente su labor, captar la atención de público externo a la Central ha sido una falencia a lo largo de los años, la afiliación de personas es vital para el funcionamiento de la corporación y se busca llegar a comerciantes ajenos Corabastos.

- En cuanto a los resultados de la matriz de evaluación de factores internos (MEFI), la organización se encuentra por debajo del promedio general (2.5), reflejando un resultado de 2,04, esto quiere decir que posee debilidades a nivel interno posiblemente

originadas por la precariedad de personal y las limitaciones económicas, factores clasificados como una debilidad grave.

- Asimismo, la matriz de evaluación de factores externos (MEFE), permite identificar que la organización tiene una calificación de 2,41 esto indica que posee oportunidades, tales como estrategias para la llegada de nuevos afiliados, apoyo por parte de un gran sector de comerciantes y alianzas con empresas del sector al que pertenece o ajenas a este, esto debido a que está muy cerca del promedio general (2,5).
- Teniendo en cuenta los resultados del diagnóstico se refleja que Conalco presenta problemas a nivel interno y externos, pero es una organización con grandes oportunidades para el cambio debido al sector importante al que pertenece; es un aliciente que se haya mantenido en el mercado por más de 40 años.
- Por último, la matriz MIME resultado grafico de las dos matrices anteriores (MEFI/MEFE), marca una ubicación en los cuadrantes V y VIII, esto se alinea totalmente a los resultados visto en la observación directa y a la entrevista al directivo, ya que indica la prioridad de centrarse en la penetración de mercado, el desarrollo de la marca (dar a conocer a la empresa), la búsqueda de asociados y alianzas para fortalecer su actividad comercial. (Jones, 2009)

## Objetivos

### Objetivo General

Realizar la gestión para el desarrollo de los proyectos en la organización Conalco.

### Objetivos Específicos

- Analizar la situación actual de la organización.
- Realizar un diagnóstico empresarial.
- Mejorar los diferentes procesos derivados de las actividades internas de la organización.
- Fortalecer el manejo dado frente a las alianzas estratégicas vigentes y proyectadas.
- Diseñar modelos de portafolio que complementen las ideas frente a nuevos convenios estratégicos.

## Plan de Trabajo

Tabla 5. Plan de Trabajo

LINEAS DE TRABAJO	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES	FECHA	RESPONSABLE
Análisis de la situación actual de la organización	Con el apoyo del tutor interno de la organización, obtener información que contribuya al desarrollo de una diagnóstico adecuado	Reunion en la empresa.	Julio	Jhonatan Steven Varón Fernández
		Observación de las actividades llevadas a cabo.		
Realizar un diagnóstico	Obtener un análisis real de la situación existente en la organización.	Uso de herramientas de diagnóstico.	Agosto	
		Realizar una entrevista a la persona encargada de la practica en la organización		
Mejoramiento de los diferentes procesos derivados de las actividades internas de la organización.	Análisis de las actividades realizadas con anterioridad	Labor conjunta y entendimiento de las necesidades de los afiliados y junta directiva.	Agosto y Septiembre	
		Cubrir los vacíos detectados y así contribuir al mejoramiento continuo		
		Trabajo grupal en búsqueda del cumplimiento de objetivos deseados por la organización.		
Fortalecimiento del manejo dado frente a las alianzas estratégicas vigentes y proyectadas.	Percepción clara del fin que se quiere obtener al realizar alianzas	Análisis y determinación de parámetros a la hora de presentar un portafolio .	Septiembre	
Diseño de modelos de portafolio que complementen las ideas frente a nuevos convenios estratégicos.	Análisis de las propuestas de portafolios realizados por la organización y comparación con ejemplos externos.	Preparación de portafolios, especificando los servicios prestados por Conalco.	Octubre	

Fuente: Autoría propia

## Cronograma de Trabajo

Tabla 6. Cronograma de Trabajo

N°	MESES ACTIVIDADES	JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Reunión en la organización			X																	
2	Observación de las actividades llevadas a cabo			X																	
3	Intervención indirecta en la asamblea general de afiliados de Conalco				X																
4	Entrevista a la persona encargada de la practica en la organización					X															
5	Uso de herramientas de diagnostico					X															
6	Entrega de Anteproyecto					X															
7	Labor conjunta y entendimiento de las necesidades de los afiliados y junta directiva.						X	X													
8	Entrega primer informe								X												
10	Retroalimentación de los procesos llevados a cabo									X											
11	Entrega segundo informe										X										
12	Cubrir los vacíos encontrados y así contribuir al mejoramiento continuo.											X	X								
13	Trabajo grupal en búsqueda de los objetivos deseados por la organización													X	X						
14	Análisis y presentación de los parámetros a la hora de presentar un portafolio															X					
15	Diseño de Portafolio																X	X			
16	Preparación de portafolios, especificando los servicios de Conalco.																		X		
17	Entrega proyecto final																			X	X

Fuente: Elaboración propia



## Mejoramiento de las actividades

Tabla 7. Mejoramiento de actividades

ASPECTO A MEJORAR	ACTIVIDAD
Recolección de cuotas	Se propone un nuevo método de recolección de cuotas en el cual los afiliados puedan escoger en pasar a la oficina o que una persona encargada pase a su lugar de trabajo. Con un nuevo sistema de pago centrado en recolección mensual, semestral o anual según prefiera el afiliado.
Publicidad	La ausencia de estrategias de publicidad hace que no se conozca la labor que realiza Conalco dentro de la Central de Abastos; por ese el uso de redes sociales y otras herramientas de Internet son de gran importancia para dar a conocer la marca Conalco.
Nuevas alianzas	Además de fortalecer las alianzas actuales; se buscarán nuevas opciones de aliados, entre esos un grupo de cooperativas (Confiar, Cotrafa, JFK) que puedan ayudar a mejorar el servicio prestado a los afiliados, presentando beneficios a nivel de bienestar, educativos, de vivienda, etc. Lo anterior, con el fin de presentar nuevos incentivos de ser afiliado a Conalco.
La marca Conalco	Se presentarán diseños de portafolio los cuales tiene la finalidad de mostrar la finalidad que tiene la labor que ejerce Conalco tanto a nuevos afiliados como a posibles aliados estratégicos. Que el mejoramiento continuo sea esencial en la organización
Afiliados	La búsqueda de nuevos afiliados es vital para Conalco y la presentación de los servicios de la organización es importante para lograr este fin. Por consiguiente, la presentación de portafolio de servicios y el acompañamiento para con los comerciantes se destacan como tareas diarias que siguen el camino de mejorar la imagen de Conalco.

## Presupuesto

Tabla 8. Presupuesto

CONCEPTO	MENSUAL	SEMESTRAL
<b>GASTO DEL PERSONAL</b>		
Auxiliar Administrativo	\$ 1.000.000	\$ 6.000.000
Seguridad Social	\$ 293.100	\$ 1.758.600
Publicista	\$ 1.000.000	\$ 6.000.000
Seguridad Social	\$ 293.100	\$ 1.758.600
<b>MATERIAL INVENTARIABLE</b>		
Computador de Escritorio	\$ 2.00.000	\$ 2.000.000
Video Beam	\$ 800.000	\$ 800.000
Escritorio	\$ 500.000	\$ 500.000
Telefono	\$ 150.000	\$ 150.000
<b>GASTOS DE FUNCIONAMIENTO</b>		
Reunion para dar a conocer lineamientos del proyecto	\$ 100.000	\$ 600.000
Desplazamiento	\$ 144.000	\$ 864.000
Diseño de portafolios	\$ 100.000	\$ 100.000
Servicio de Internet	\$ 78.000	\$ 468.000
<b>PORTAFOLIO DE SERVICIOS E IMPRESIÓN</b>		
Folletos (100u)	\$ 80.000	\$ 80.000
Brochures (100u)	\$ 200.000	\$ 200.000
<b>Presupuesto antes de provisiones</b>		<b>\$ 21.279.200</b>
<b>Provisiones</b>		<b>\$ 2.127.920</b>
<b>Total de presupuesto</b>		<b>\$ 19.151.280</b>

Fuente: Autoría Propia.

## Conclusiones

Teniendo en cuenta la intervención realizada en Conalco y la labor llevada a cabo con el proyecto de gestión, se evidencian falencias en algunos procesos y actividades de la organización. Las herramientas de diagnóstico utilizadas contribuyeron a descubrir de manera ágil varias de las falencias, tales como:

Un proceso de recolección de cuotas realizado por una sola persona que no cubre en su totalidad los objetivos de esta labor, añadiendo una sola forma de pago dando opciones nulas de cambio a los afiliados. Por eso se puso en marcha un nuevo sistema de pago en el que los afiliados puedan escoger en pagar mensual, semestral o anualmente.

La poca visibilidad de Conalco por fuera de Central de Abastos es notoria y se refleja en los resultados del diagnóstico por eso un adecuado uso de redes sociales para dar a conocer la labor de la organización a gremios de comerciantes externos es el génesis para incrementar su reconocimiento.

Por otra parte, el fortalecimiento de las alianzas actuales y la búsqueda de alianzas futuras se convierten en tareas obligatorias para el crecimiento de la organización, por eso se tomó un grupo de cooperativas con las cuales se puede realizar un convenio estratégico para mejorar los servicios prestado a los afiliados.

Finalmente, la marca Conalco y la búsqueda de afiliados requieren una atención especial, con esto se proponen modelos de portafolio tanto para afiliados como para posibles aliados con el fin de presentar los servicios dados por Conalco; la organización de actividades de integración con líderes de bodegas para fidelizar y afianzar la relación organización - afiliados o posibles afiliados.

## **Recomendaciones**

Es recomendable seguir buscando la llegada de nuevos afiliados, en especial externos a la central de abastos, con el fin de dar a conocer la labor de Conalco.

La preparación de incentivos y el desarrollo de actividades de integración son métodos esenciales para fidelizar a nuevos y antiguos afiliados.

La búsqueda de personal que se encarga estrictamente de la recaudación de cuotas para recargar deberes sobre una sola persona.

Es importante destacar el apoyo que recibe Conalco por una parte de los comerciantes de la Central de Abastos, por esto es necesario que la organización siga buscando formas de mejorar la relación con dichos comerciantes y mostrar cierta preocupación por el bienestar de los mismos.

## Referencias

Drucker, P. F. (2002). *La Gerencia en la Sociedad Futura*. Norma.

*Emprende Pyme*. (Septiembre de 2017). Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/que-es-la-gestion-empresarial.html>

*Escuela Europea de Management*. (8 de Julio de 2016). Obtenido de <http://www.escuelamanagement.eu/direccion-general-2/que-es-gestion-empresarial-y-cuales-son-sus-funciones>

Jones, C. W.-G. (2009). *Administracion Estrategica*. Mc Graw Hill.

Knight, J. (2012). *Gestion de Proyectos Rentables*. Norma.

Rincón, F. A. (2012). El diagnóstico empresarial como herramienta de gestión gerencial.  
*REVISTA AGLALA*.

Vidal, E. (2004). *Diagnóstico organizacional: Evaluación sistemática del desempeño empresarial en la era digital*.