

**UNIVERSIDAD DE LA SABANA
INSTITUTO DE POSTGRADOS- FORUM
RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN (R.A.I)**

No.	VARIABLES	DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE
1	NOMBRE DEL POSTGRADO	Especialización en Gerencia Estratégica
2	TÍTULO DEL PROYECTO	CONASCOL S.A.S
3	AUTOR(es)	GARZÓN ALFARO OSCAR DAVID PENAGOS GUARNIZO ANDRES
4	AÑO Y MES	SEPTIEMBRE DE 2014
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	ACOSTA TRUJILLO DORA LEONOR
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	<p>El presente trabajo de grado, tiene como fin último el ofrecer un método alternativo, práctico y eficiente que permita encontrar a las entidades públicas, caminos que aseguren la gestión pública eficiente, transparente y moderna, predominando la aplicación de procesos y acciones que enmarquen los principios de planeación y ejecución de lo público. Lo anterior basados en que las entidades públicas al poseer un enfoque cortoplacista, tiene un énfasis eminentemente operativo, y que no tienen la capacidad para focalizar sus recursos humanos y técnicos en procesos de investigación y evolución sostenidos, lo que permitirá entonces dar pasos respecto al mejoramiento del aparato gubernamental en el país.</p> <p>El presente plan de negocio, tiene su creación y fundamentación en la aparición de herramientas externas que permitan encontrar en las entidades públicas alternativas empresariales que permitan fortalecer la gestión pública, asegurar la eficiente destinación de los recursos (presupuestos) y creación de climas organizacionales dinámicos, que encaminen a las empresas estatales hacia el logro de sus metas durante los diferentes periodos de gobernabilidad.</p> <p>This paper grade, ultimately aims to offer an alternative, practical and efficient method to find public bodies, roads that ensure efficient, transparent and modern public management, predominantly implementing processes and actions that frame the principles planning and execution of the public. This based on the public to have a short-term approach, entities is eminently operational emphasis, and do not have the ability to focus its human and technical processes of sustained research and development resources, which will then take steps concerning the improvement the government apparatus in the country.</p> <p>This business plan has its foundation in the creation and development of external tools that enable business alternatives found in public institutions for strengthening governance, ensure the efficient allocation of resources (budgets) and creating dynamic organizational climates to route SOEs towards achieving their goals during different periods of governance.</p>
7	PALABRAS CLAVES	Consultoría. Entidades Públicas, Asesoría, Cualificación, Eficiencia.
8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	Sector Público
9	TIPO DE ESTUDIO	Plan de Negocio
10	OBJETIVO GENERAL	Potencializar el desarrollo de los recursos administrativos en las entidades públicas a través del perfeccionamiento y cualificación de las áreas (dependencias) objeto de intervención.
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<p>Creación de modelos de atención específicos de acuerdo al componente a desarrollar (Contractual, legal, administrativo, financiero y gestión de calidad).</p> <p>Fortalecimiento de la administración pública a través de la puesta en marcha de programas de actualización y cualificación del personal objeto de intervención.</p> <p>Garantizar una ejecución presupuestal cristalina en el marco del cumplimiento de la ley anticorrupción, que permita evidenciar acciones que garanticen la atención a la población en sus diferentes grupos etarios.</p>

12	RESUMEN GENERAL	<p>La consultoría se remonta a los orígenes de las relaciones humanas. Es el momento de la comprobación mediante la deliberación de cualquier asunto que requiera prudencia. Constituye la reflexión en busca de una respuesta a través de los consejos más adecuados. Los registros antropológicos definen como rasgo común al surgimiento de las sociedades humanas el surgimiento de individuos aceptados como guías, que aconsejaron a sus comunidades en todos los temas, desde las relaciones internas a la comunidad, hasta las acciones para organizar las cacerías o la guerra, incluyendo los aspectos de la salud física y psicológica.</p> <p>La consultoría empresarial se originó en la revolución industrial dada la aparición de la fábrica moderna y las transformaciones institucionales sociales. Sus raíces son iguales a las de la dirección o administración de empresas, así que los primeros en impulsar y desarrollar la consultoría fueron Frederick. W. Taylor, Frank y Lillian Gilbreth, Henry L. Gantt y Harrington Emerson. Todos ellos creían en la aplicación del método científico para resolver los problemas de la producción. La consultoría inicialmente se centró en temas de productividad y eficiencia en las fábricas y los talleres, la organización racional del trabajo, el estudio de tiempos y movimientos, la eliminación de desperdicios y la reducción de los costos de producción.</p> <p>En 1959, se implementa el concepto de Consultor (Lippitt), el cual era concebido como agente de cambio en las empresas. Curtis y Meyer (1985) la definen como un proceso colaborativo de solución de problemas en el cual dos o más personas (consultor y consultante) comprometen sus esfuerzos en beneficiar a una o más personas (cliente o clientes) respecto de las cuales tienen alguna responsabilidad, en un contexto de interacciones recíprocas. Se puede concluir que la consultoría es la transmisión del conocimiento y la experiencia de un hombre o de un equipo de expertos hacia otros con el objetivo de alcanzar más fácilmente una meta humana. Esencialmente, es la búsqueda constante de conocimiento preparado para el beneficio de otros. En las palabras de Peter Becker "Consulting en su mejor momento es un acto de amor: el deseo de ser verdaderamente útil a los demás. Usar lo que se sabe, o se siente, o se sufre en el camino para disminuir la carga de los demás."</p> <p>Es por esto que el presente trabajo de grado, tiene como fin último el ofrecer un método alternativo, práctico y eficiente que permita encontrar a las entidades públicas, caminos que aseguren la gestión pública eficiente, transparente y moderna, predominando la aplicación de procesos y acciones que enmarquen los principios de planeación y ejecución de lo público. Lo anterior basados en que las entidades públicas al poseer un enfoque cortoplacista, tiene un énfasis eminentemente operativo, y que no tienen la capacidad para focalizar sus recursos humanos y técnicos en procesos de investigación y evolución sostenidos, lo que permitirá entonces dar pasos respecto al <u>mejoramiento del aparato gubernamental en el país.</u></p>
13	CONCLUSIONES.	<p>A través del componente diferenciador que CONASCOL S.A.S pone a disposición de las entidades públicas y de acuerdo a lo expresado y analizado en el estudio de mercado, es de resaltar que si es posible hacer parte de la promoción en la eficiencia de los resultados que la población espera de los diferentes sectores de la administración pública, toda vez que el presente plan de negocio, nos permitió acercarnos a dar una lectura más detallada de las necesidades e intenciones de los gerentes públicos, respecto de fortalecer la gestión y potencializar las capacidades del talento humano con servicios especializados en el sector y alineado a las realidades territoriales.</p> <p>La identificación, clasificación y focalización de componentes de gestión que convergen en su mayoría en las entidades públicas, - para el caso municipales-, permite desarrollar modalidades de atención – para el caso potencializado- que den respuesta a las generalidades corporativas y estratégicas de los clientes del mercado meta, teniendo en cuenta que las acciones públicas están enmarcadas en lineamientos gubernamentales, que a su vez permiten la unificación de criterios para la cualificación del talento humano.</p> <p>Teniendo en cuenta que el objetivo de mercado propuesto en el plan de negocio, esta orientado a lograr reconocimiento en el segmento y mercado meta señalado, es de concluir que; de acuerdo al ejercicio de campo que se desarrolló durante la construcción de la presente propuesta, los canales de comunicación son vitales e importantes dada la naturaleza de los clientes potenciales, por ende, se definen canales tradicionales para CONASCOL S.A.S, con alta relevancia el de comunicar, persuadir y crear una buena imagen a través de eventos y lobbies, generadores de gran impacto al momento de mercadear los servicios y para la toma de decisiones por parte del comprador.</p> <p>Se puede concluir que para la propuesta de negocio CONASCOL S.A.S. existen importantes oportunidades, dado que la normatividad legal vigente por disposiciones gubernamentales, favorece a la asesoría nacional acordando contratar servicios especializados en primera instancia con empresas originarias del país.</p> <p>Surtido el proceso de análisis de las variables del entorno, se puede concluir que actualmente las entidades públicas, tienen alta disposición de contratar servicios especializados en temas focalizados que den respuesta a los ejercicios de mejora continua y conlleven a un mejor impacto en las comunidades.</p>
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	<ul style="list-style-type: none"> • http://datos.bancomundial.org/ • http://sobrepolitica.com/aspectos-politicos-de-colombia/ • http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas/2008551/lecciones/cap2-2-6.htm • http://camara.ccb.org.co • BPR Benchmark http://bck.securities.com.ezproxy.unisabana.edu.co/mainview?sector_id=9999088&sv=BCK&pc=CO • http://www.degerencia.com/tema/consultoria_gerencial • http://www.portafolio.co/economia/consultoria-motor-oculto-evolucion-productiva-del-pais • http://observatorio.sena.edu.co/mesas/01/CONSULTORIA%20EMPRESARIAL.pdf • http://www.scielo.unal.edu.co • https://www.deloitte.com/view/es_CO • http://www.ey.com/CO/es • http://www.kpmg.com/co/es • http://www.pwc.com/co/es • BANREP. WWW.BANREP.COM.CO • DANE - WWW.DANE.GOV.CO