

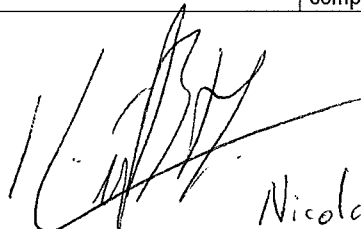
UNIVERSIDAD DE LA SABANA
INSTITUTO DE POSTGRADOS- FORUM
RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN (R.A.I)

ORIENTACIONES PARA SU ELABORACIÓN:

El Resumen Analítico de Investigación (RAI) debe ser elaborado en Excel según el siguiente formato registrando la información exigida de acuerdo la descripción de cada variable. Debe ser revisado por el asesor(a) del proyecto. EL RAI se presenta (quema) en el mismo CD-ROM del proyecto.

No.	VARIABLES	DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE
1	NOMBRE DEL POSTGRADO	ESPECIALIZACION EN FINANZAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
2	TÍTULO DEL PROYECTO	PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACION E INTERNACIONALIZACION DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA FINANCIERA
3	AUTOR(es)	BAQUERO GOMEZ NICOLAS
4	AÑO Y MES	ABRIL DE 2014
5	NOMBRE DEL ASESOR(a)	LUZ SOFIA MENDEZ Y JULIO ZERDA
6	DESCRIPCIÓN O ABSTRACT	<p>Dentro de los mercados internacionales se puede evidenciar una creciente oferta de los servicios de consultoría. Estos servicios se pueden clasificar principalmente en servicios contables, gerenciales, financieros, estratégicos, legales y logísticos. El principal objetivo de toda consultoría es la optimización de los recursos tanto propios como no propios. La ausencia de dicho enfoque integral deriva en posibles pérdidas económicas para las organizaciones, en donde terminan cayendo los demás pilares tales como económicos, sociales, ambientales, tecnológicos, legales, entre otros. Es por tal motivo que se considera fundamental trabajar en la alineación de los intereses por parte de los diferentes Stakeholders con el fin de mitigar riesgos, inclusión de tareas que generen sostenimiento a largo plazo y generar ética y buenas prácticas empresariales, principal componente de un enfoque integral estandarizado a las buenas prácticas internacionales.</p> <p>Abstract</p> <p>In international markets, an increasing amount of consulting services have been evidenced. These services can be classified mainly in accounting, management, financial, strategic, legal and logistic services. The main objective of any consultancy is the optimization of either owned or non owned resources. The holistic view of the individual, basic foundation of any organization has been lost. The absence of such a comprehensive approach leads to potential economic losses for organizations, consequently eroding main pillars such as economic, social, environmental, technological and legal, among others. It is for this reason that it is considered essential to work on the alignment of interests by different Stakeholders in order to mitigate risks, include tasks which generate long-term sustainability and generate ethics and good business practices, the main component of a comprehensive approach, standardized to international practices.</p>
7	PALABRAS CLAVES	PALABRAS CLAVE: organización, consultoría, stakeholders, finanzas, internacional.

8	SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO	Sector financiero
9	TIPO DE ESTUDIO	plan de negocios
10	OBJETIVO GENERAL	Dotar a la comunidad estudiantil de herramientas teóricas que generen ideas para poner en práctica en el mundo real. Las herramientas aquí empleadas resumen la estrategia organizacional que debe emplearse en la gestión para la conformación de una nueva empresa. El interés por hacer este tipo de investigaciones representa el ímpetu que tiene el emprendedor colombiano por hacer empresa, de manera estructurada y estratégica. El contenido del presente documento muestra una metodología meticulosamente estudiada en clase que puede llevar a cabo cualquier persona y con cualquier idea de negocio, pasando desde la investigación de mercados local e internacional, estructura del negocio, análisis PESTAL, fuerzas del mercado, análisis de los Stakeholders y finalmente viabilizando en términos financieros el proyecto.
11	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	Poner en practica las herramientas que fueron aprendidas a lo largo de la especialización. Generar un plan de negocios lo suficientemente robusto en información de tal manera que acerque al lector a posibles variables la cuales se puede encontrar en la vida.
12	RESUMEN GENERAL	el proyecto de grado consiste en retomar las herramientas mas útiles en la elaboración de planes de negocio con el fin de sacar las conclusiones mas cercanas a la vida real. En este sentido, los lectores tendrán la posibilidad de revisar información útil a la hora de crear un plan de negocios. específicamente para la idea de negocios de una empresa de consultoría, el lector recibirá información relevante en la estructuración de precios, portafolio de servicios, clientes objetivo, procesos y otros.
13	CONCLUSIONES.	Es importante revisar minuciosamente la información recopilada, así como las fuentes de información, ya que de ello depende el éxito o fracaso de todo negocio. - Asimismo, vemos que el éxito o fracaso de un negocio también depende de variables no controlables y que un ingeniero, financiero, administrador u otros no puede medir. Sin embargo, en la medida en que uno se especialice en una determinada ciencia o disciplina mas herramientas va a tener para poder medir variables que puede controlar, medir, y verificar. - El trabajo previamente expuesto evidencia que estructurar un plan de negocios puede ser tan elaborado o tan simple como uno quiera, lo que depende es que tantas herramientas uno este dispuesto a medir. Por ejemplo, para uno hacer un negocio de venta de perros calientes en un carro, uno puede llegar a medir hasta el flujo de personas de acuerdo a la ubicación, o tan solo podría ubicar proveedores económicos y ubicarse donde la fuerza publica le permita a uno. Sin embargo las variables aumentan y por ende el riesgo también.
14	FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	Krugman & Obstfeld (2006). Economía internacional: Teoría y Política. Madrid: Pearson Educación S.A. Marichal (2010). Las Grandes Crisis Financieras. Bogotá: Random House Mondadori. Calvo, H. (s.f). Cadena de Valor, Una Metodología de Diagnóstico en Organizaciones de Servicios de Salud. Ecos de Grado y Postgrado: p. 33- 38. Navarro, M. (1994). Dilemas en las Decisiones en la Atención en Salud: Ética, Derechos y Deberes Constitucionales Frente a la Rentabilidad Financiera. Molina, Muñoz y Ramírez Editores: Bogotá. Porter, M. (1992). Ventaja Competitiva. México: CECSA. Ruiz (2013). Cadena De Valor. España, Madrid. Porter (2009). Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores. Ediciones Pirámide: España.


 Nicolás Baquero
 CC: 80 196 378