

INTRODUCCIÓN

El proyecto que a continuación se presenta es una investigación exploratoria que permite fortalecer el impacto que tiene la Facultad de Contaduría Pública de la UNAB a través de las áreas de Consultoría, Educación Continua y Prácticas Académicas, en el sector empresarial y público en general.

Para identificar las necesidades de capacitación, consultoría y prácticas académicas requeridas por los sectores público y privado, se realizó un sondeo de mercado utilizando como herramientas: encuestas a empresas y universidades locales, grupos focales con profesionales y no profesionales de Contaduría Pública y otras disciplinas, benchmarking y entrevistas a funcionarios UNAB. Producto de este ejercicio, se propone una serie de mejoras en los procesos de la oficina de prácticas y necesidades de practicantes de acuerdo con el perfil requerido por el entorno empresarial.

Finalmente, a través de este ejercicio, se quiere entregar información útil a la facultad que le permita:

- Mejorar los procesos internos del área de prácticas.
- Fortalecer la imagen de la facultad en el entorno empresarial
- Brindar pautas para el desarrollo de actividades que busquen estrechar los vínculos facultad – entorno empresarial y académico
- Mejorar el servicio a estudiantes, egresados y comunidad empresarial
- Entregar pautas que permitan diseñar un portafolio de servicios de la Facultad de Contaduría Pública de la UNAB, de acuerdo con los temas requeridos.

Para efectos prácticos de la lectura del informe, su contenido se detalla a continuación:

1. ANTECEDENTES
2. JUSTIFICACIÓN
3. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS
4. METODOLOGÍA
5. ANALISIS DE LA SITUACIÓN
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. ANTECEDENTES

Como respuesta a una de las oportunidades de mejora identificadas al interior de la Facultad de Contaduría Pública de la UNAB se propuso elaborar un portafolio que contenga los servicios que requiera la comunidad, como parte del compromiso institucional con los egresados y público en general.

1.1 CÓMO SE ORIGINA EL PROYECTO

Con el fin de dar cumplimiento al Plan de Mejoramiento continuo y al proceso para renovación de acreditación de la Facultad, la decanatura y su grupo de colaboradores, propuso que, a través de estudiantes de Décimo semestre, integrando la práctica y el proyecto de grado, se elabore un trabajo que permita identificar las necesidades en Consultoría, Educación Continua y Prácticas Académicas para diseñar un portafolio de servicios que facilite la consecución del objetivo.

2. JUSTIFICACIÓN

Teniendo en cuenta que el mundo de hoy es agitado y que se nos presentan grandes oportunidades y retos para alcanzar la excelencia, es indispensable proponer diferentes alternativas de solución para conseguir un desarrollo acorde con las necesidades y requerimientos de las organizaciones y de la sociedad. Una forma de conseguir un desarrollo consciente, es mantener la productividad de las empresas, mediante la capacitación integral de las personas que las conforman, ya que las organizaciones están entendiendo la importancia de sustentar en la gente sus procesos de desarrollo.

La Facultad de Contaduría Pública de la UNAB, ha obtenido el Certificado de Acreditación de alta calidad y acorde con su filosofía, y dentro de su proceso de renovación, requiere fortalecer la interacción con el sector empresarial para que participe en la formación de los jóvenes, permitiendo espacios adecuados para

el desarrollo de las Prácticas Académicas, así como también se permitan conocer el perfil de los profesionales que cumplen con las exigencias para lograr sus objetivos.

Con el fin de dar a conocer los servicios que prestan las áreas de Consultoría, Educación Continua y Prácticas Académicas, la Facultad tiene el propósito de construir un portafolio a través de la información compilada en este proyecto.

Así mismo, aprovechar los programas de extensión como un medio interesante de generación de recursos económicos que permitan hacer inversión en tecnología de punta, infraestructura física, capacitación a nivel de doctorado, para los profesionales adscritos a la universidad.

3. OBJETIVO GENERAL

Propuesta temática como base para construir en el año 2006, un portafolio de servicios de extensión, en las áreas de Consultoría y Educación Continua con el propósito de tener una oferta variada y atractiva para las organizaciones, profesionales y no profesionales, que requieran actualización en los campos propios de la profesión contable y de otras disciplinas. Así mismo, fortalecer las relaciones del programa de Contaduría Pública con el sector empresarial, a través de Prácticas Académicas, direccionadas a sectores de interés de acuerdo con los desarrollos estratégicos del programa.

3.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar las necesidades de los egresados y de las organizaciones, en el área contable, relacionadas con Consultoría, Educación Continua y Prácticas Académicas, tanto en el sector público como privado, a escala regional.

- Contar con información sobre requerimientos del mercado que permitan construir una herramienta dinámica con los programas de Consultoría y Educación Continua y responda a las necesidades de formación de los profesionales y técnicos del sector empresarial, en áreas relacionadas con la profesión contable y otras disciplinas, para que facilite la concreción de actividades.

- Revisar la oferta temática en educación no formal de los programas de Contaduría Pública a escala regional y nacional con el propósito de ampliar el marco referente que permita retroalimentar el programa de la UNAB.

- Desarrollar un plan de mejoramiento de Prácticas Académicas orientado a la definición de procesos, revisión y retroalimentación de formatos de evaluación e inventario de convenios.

4. METODOLOGÍA

Para el desarrollo del proyecto la metodología propuesta está basada en una investigación exploratoria, que consiste en examinar un tema o problema de investigación que no ha sido abordado antes o que ha sido poco estudiado. Sirve para preparar el terreno en el momento de abordar una investigación más profunda.

Esta investigación se realiza a través de un sondeo de mercado con herramientas tales como: Benchmarking, Grupos Foco, Encuestas y Entrevistas.

Con la utilización de la metodología expuesta, se pretende orientar, identificar y analizar las necesidades de Consultoría, Educación Continua y Prácticas Académicas que permitan levantar información suficiente, la cual servirá de soporte a los funcionarios competentes de la facultad, para diseñar un portafolio de productos y servicios en las áreas propuestas.

5. ANALISIS DE LA SITUACIÓN

Con la información levantada a través de los instrumentos anteriormente mencionados, se realizó un análisis de la situación actual de la facultad frente a los objetivos trazados inicialmente. Este análisis facilita la identificación de las oportunidades de mercado para la misma. A continuación se presenta el detalle del ejercicio DOFA.

5.1 ANALISIS DOFA - PRÁCTICAS ACADEMICAS

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Variedad de modalidades ofrecidas tanto de prácticas.	El sector empresarial reconoce necesidad de practicante.
Se reconoce al practicante UNAB por su formación integral frente a otras universidades.	Semilleros de Investigación con practicantes adscritos.
DEBILIDADES	AMENAZAS
Falta de conocimiento de los servicios y modalidades que ofrece la Facultad en Prácticas.	Las organizaciones acuden al SENA y Unidades Tecnológicas para las labores del practicante.

5.2 ANÁLISIS DOFA - EDUCACIÓN CONTINUA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
La UNAB es reconocida por su calidad y seriedad en los programas.	Necesidades de capacitación y actualización para cumplir con requerimientos de las organizaciones a los egresados, como asesores empresariales en la toma de decisiones.
Cuerpo docente y administrativo altamente capacitado.	El sector solidario le interesa capacitar a sus asociados y tiene recursos para hacerlo.
Diseño flexible de programas cerrados, abiertos, presenciales y virtuales.	Capacitación y actualización de funcionarios del sector público.
Programas acreditados.	
Vínculos con otras universidades a nivel nacional e internacional.	
20.000 egresados de pregrado y postgrado.	
DEBILIDADES	AMENAZAS
La Facultad de Contaduría no ofrece programas de capacitación variados y oportunos.	A las empresas les interesa tener personal capacitado, pero no invertir en capacitar. (precio, tiempo).
No existe comunicación adecuada y suficiente con los Egresados.	No se cuenta con personal suficiente para hacer las labores de mercadeo de los programas.

5.3 ANÁLISIS DOFA - CONSULTORÍA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
La UNAB cuenta con personal competente para realizar servicios de consultoría.	Capacitación a Consultores para ofrecer este servicio a las organizaciones.
	Mercado potencial para ofrecer asesorías.
	Diseñar un portafolio de servicios de Educación Continua y Consultoría en los temas identificados.
DEBILIDADES	AMENAZAS
No se relaciona a la UNAB con programas de Consultoría en el Sector Empresarial.	Alto costo del servicio de Consultoría de la UNAB para pequeñas y medianas empresas (PYMES).
	Alta competencia de universidades, centros de capacitación y empresas particulares de Consultoría.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Teniendo en cuenta la metodología propuesta y el análisis DOFA anteriormente expuesto, a continuación se mencionan las conclusiones y recomendaciones más relevantes de este estudio, las cuales servirán de base para tomar posteriores decisiones. Es importante anotar que dichas conclusiones se basan en datos comprobables a través de los instrumentos aplicados durante la investigación exploratoria y cuyo detalle se entrega en los anexos del informe completo.

Para facilitar su lectura, las conclusiones y recomendaciones han sido clasificadas de acuerdo con las áreas evaluadas: Prácticas Académicas, Educación Continua y Consultoría.

6.1 PRÁCTICAS ACADEMICAS

Se reconoce al practicante UNAB por su formación integral frente a otras universidades de acuerdo con los resultados obtenidos en los Grupos foco y la aplicación de encuestas. Igualmente los empresarios identifican la necesidad de tener en sus organizaciones un estudiante de práctica de la Facultad de Contaduría.

Algunos de los empresarios consideran que el servicio que se presta en la Facultad no es satisfactorio, ya que no tienen respuestas oportunas cuando solicitan un estudiante en práctica.

La Página Web de la UNAB no es representativa de imagen institucional, no facilita la comunicación entre el sector empresarial y la universidad.

Las organizaciones acuden al SENA y Unidades Tecnológicas para solicitar practicantes, porque la normatividad exige a las empresas tener aprendices de acuerdo con el número de empleados y consideran más económico y necesario cubrir este requerimiento.

De las empresas encuestadas el mayor número de practicantes de la UNAB se desempeña en el área contable en un 35%, junto con el SENA.

Partiendo de las conclusiones anteriormente expuestas, a continuación se relacionan una serie de recomendaciones:

A partir de la aplicación de una prueba psicotécnica al candidato a práctica, identificar fortalezas y debilidades con el fin de tener un diagnóstico que

permita conocer el perfil del practicante y asignarlo de acuerdo con sus competencias a una organización que lo requiera, tanto pública como privada.

De acuerdo con las debilidades encontradas en la prueba diagnóstica aplicada a cada practicante, realizar talleres con tutores especializados con el fin de convertirlas en fortalezas.

Sistematizar el proceso de solicitudes de práctica, con el propósito de evidenciar el desarrollo desde la fecha de solicitud hasta la fecha de respuesta, para mejorar el servicio.

Retomar la propuesta presentada en el año 2001 por Sandra Pérez, titulada: *“Para el mejoramiento, el fomento y la creación de PYMES en Santander y el Oriente Colombiano”*, con el fin de mejorar el impacto social de la a Facultad.

Elaborar base de datos de empresarios que han solicitado practicantes con el fin de dar respuesta en el momento en que se tenga disposición de un estudiante, con el perfil adecuado y además contar con buena fuente de información que permita mejorar las relaciones de la Facultad con el sector empresarial.

Revisar convenios que contemplen auxilio económico, considerando que la disponibilidad de los estudiantes es de tiempo completo y permitan desarrollar oportunamente la práctica.

Visitar las organizaciones que solicitan practicantes con el fin de evaluar el ambiente en que se desempeñara el estudiante, así como también identificar un instructor interno que permita mejorar la comunicación y seguimiento de la práctica durante el semestre académico y retroalimente el cumplimiento de funciones y logro de objetivos propuestos. Tener en cuenta en estas visitas a las empresas unipersonales para brindarles apoyo a través de la asignación de practicantes.

Se recomienda seguir trabajando en el mejoramiento de los procesos establecidos en las diferentes modalidades de Prácticas Académicas de la Escuela de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables con el fin de retroalimentar el seguimiento y evaluación de la práctica.

6.2 EDUCACIÓN CONTINUA

Los egresados y empresarios del área contable y de otras disciplinas, reconocen la calidad y profesionalismo de los docentes de la UNAB, sin embargo, consideran más atractivo contar con nuevas caras en las diferentes actividades que se propongan, es decir, invitar a docentes de otras universidades de la ciudad y de fuera de ella, para lograr un mayor crecimiento tanto para el estudiante como para el profesor.

De acuerdo con los resultados de las encuestas, se identificaron 6 áreas básicas de la disciplina contable, para enfocar el trabajo, las cuales son:

- Contabilidad y Finanzas.
- Auditoria y Control.
- Tributaria.
- Costos.
- Contabilidad Administrativa.

Tanto las empresas encuestadas que tienen un plan formal de capacitación como las que no la tienen, manifestaron mayor interés en tres de las seis áreas contables:

- Tributaria
- Contabilidad Administrativa
- Contabilidad y Finanzas

Adicionalmente se identificaron temas que aunque no corresponden al área contable los participantes en el ejercicio, desean capacitación en:

- Mercadeo y Producción.
- Análisis de estados Financieros.
- Gestión Ambiental.
- Finanzas.

De acuerdo con la información obtenida en los grupos focales, se identificó que los empresarios toman cursos de capacitación y diplomados con entidades diferentes a la UNAB, en razón a la oferta oportuna, variedad de temas, excelente servicio y precios mas económicos. A continuación se relacionan las entidades con las cuales se están capacitando:

- SENA
- DIAN
- CONFENALCO
- FENALCO
- CÁMARA DE COMERCIO
- CAJASAN
- UDES
- UCC
- UNICIENCIA
- Universidad Santo Tomás

Estas entidades están ofreciendo programas de Educación no formal principalmente en cuatro áreas contables:

- Tributaria
- Auditoría y Control
- Contabilidad y Finanzas
- Costos

Además ofertan temas no contables especialmente relacionados con:

- Competencias administrativas
- Calidad
- Tecnología Informática
- Derecho laboral y legislación
- Desarrollo humano.

Los funcionarios de la UNAB, entrevistados consideran que es muy importante la capacitación y se deben enfocar no solo al sector privado sino también al estatal con el fin de aprovechar un nicho importante.

Dadas las anteriores conclusiones y hallazgos, se presenta a continuación las recomendaciones para el área de Educación Continua:

Identificar las bases de datos que existen en las diferentes áreas de la universidad y crear un mecanismo de actualización ágil y permanente con el fin de contar con una herramienta útil para el mercadeo de programas y contacto con los egresados y las organizaciones.

Con la base de datos actualizada, establecer rutinas para envío de información en forma permanente, tanto de los eventos relacionados con la profesión contable como de otros que se realizan en la UNAB.

Organizar conversatorios, conferencias y otras actividades con egresados, en forma continua, con el fin de conocer las necesidades y tendencias del mercado y de esta forma estrechar vínculos y adelantarse a la competencia en la oferta de los programas.

Aprovechar las alianzas existentes con universidades a nivel regional, nacional e internacional, con el objetivo de proponer intercambio entre el cuerpo docente

de las diferentes facultades, proyectarlos con relevancia a la comunidad y así aprovechar esta fortaleza para nutrir los programas.

El alcance del trabajo realizado permitió la identificación de las áreas y temas de interés que se deben tener en cuenta para continuar con el diseño y contenido del Portafolio de Servicios de los diplomados, seminarios y cursos a ofrecer en forma continua, por parte de la Facultad de Contaduría Pública.

Las temáticas sugeridas para seleccionar e incluir en el portafolio son:

TEMAS EN AREAS CONTABLES	CONTABILIDAD Y FINANZAS	<ul style="list-style-type: none"> Activos Intangibles Finanzas, Flujos de Efectivo. Refuerzo en temas contables Análisis e interpretación de Estados Financieros Presupuestos con Excel Como medir y evaluar el estado de líquidos y rentabilidad en función del valor
	AUDITORIA Y CONTROL	<ul style="list-style-type: none"> Manejo del riesgo en el sector solidario Revisoría Fiscal Auditoria y Control Administrativo Control interno Auditoria de sistemas Auditoría tributaria Análisis de riesgos clave de una auditoría interna efectiva Auditoría gerencial Auditoría en el marco legal
	TRIBUTARIA	<ul style="list-style-type: none"> Medios Magnéticos TLC y su impacto tributario Comparación Patrimonial Precios de transferencia Fundamentos del sistemas tributario Actualización tributaria Renta y complementarios Conciliaciones de renta fiscal Planeación tributaria y auditoría Impuesto sobre las ventas Precios de transferencia Impuestos municipales Rentenciones en la fuente Información exogena y medios magneticos para la DIAN Implicaciones legales y tributarias de las cooperativas de trabajo asociado
	COSTOS	<ul style="list-style-type: none"> Manejo de herramientas de costos Costos y gestión en Excel La gestion de costos en la organización Pronósticos de producción y control de inventario
	CONTAB. ADM	<ul style="list-style-type: none"> Gerencia Estratégica Cómo ser un contador gerencial Estrategias para formular propuestas de solución Valoración y negociación de empresas Toma de decisiones gerenciales en producción e inventario
	OTROS	<ul style="list-style-type: none"> Lenguaje XBRL Jurídicos y Laborales Derecho para no abogados Creación de empresas Normas Internacionales Empresarismo Calidad. Ética de la profesión

TEMAS EN AREAS NO CONTABLES	FORTALECIMIENTO DE COMPETENCIAS ADM.	Fortalecimiento de competencias en el servicio de consultorías Alta gerencia Gerencia de empresas de economia solidadria Gerencia de empresas agropecuarias Marketing y ventas Desarrollo gerencial estrategico para PYMES Como mejorar la rentabilidad en las organizaciones Excel aplicado a negocios y finanzas Negociación estrategica para la dirección
	CALIDAD	Sistemas integrados de gestión de calidad
	TECNOLOGÍA INFORMÁTICA	Seguridad informatica Sistemas de Información Manejo de Tecnologías
	DERECHO LABORAL Y LEGISLACIÓN	Derecho laboral y legislación comercial Contratación y liquidaciones laborales Juntas directivas Ciclo de actualización laboral 2006
	DESARROLLO HUMANO	Redacción profesional Como lograr una comunicación excelente con sus clientes, tecnica de expreseión oral y escrita

6.3 CONSULTORÍA

Algunos profesionales y no profesionales de las diferentes disciplinas, no identifican el término de Consultoría, ni el servicio que presta la UNAB y lo confunden con capacitación. No se conocen estrategias de mercadeo para impulsar este servicio.

Las organizaciones y los empresarios buscan asesorías de profesionales especializados con el propósito de obtener mayor competitividad, alto desempeño y soluciones para situaciones de acuerdo a sus necesidades. Por esto, prefieren contratar Consultorías que capacitar a todos sus empleados.

Las empresas de la ciudad que contratan servicios de consultoría lo hacen en su mayoría a través de firmas particulares, en razón a que tienen precios más competitivos, estructuras de costos más económicos y flexibles, frente a los de la UNAB; sin embargo, están interesadas en recibir una propuesta, previo a un diagnóstico.

De acuerdo con los resultados de las encuestas, las organizaciones están interesadas en recibir propuestas de Consultoría de la UNAB, principalmente en cuatro de las seis áreas contables básicas:

- Tributaria
- Contabilidad y Finanzas
- Auditoria y Control
- Costos

Las principales Firmas Consultoras que cubren el mercado local son:

- Consultoría de Contratación – UIS
- Consultoría de Marketing – Mantilla Santarelli & Asociados
- Consultoría en SGC – Cámara de Comercio de Bucaramanga
- Consultoría en Auditoria – Icontec
- Consultoría en Interventoría en Proyectos – Firmas Especializadas
- Asesoráis – Icontec y C.C.B
- Consultoría en Evaluación de Proyectos – Universidad Pontificia Bolivariana.

Se identificó que estas instituciones ofertan consultorías en los siguientes temas contables:

- Tributaria
- Auditoria y Control
- Contabilidad y Finanzas.

Los profesionales entrevistados, vinculados a la UNAB, reconocen la oportunidad de proponer consultorías en los diferentes sectores para lo cual se debe contar con los expertos en cada tema específico y de esta manera contrarrestar a las firmas consultoras existentes.

Con el propósito de mejorar el Área de Consultoría de la UNAB, a continuación se relacionan las siguientes recomendaciones:

Los servicios de consultoría de la UNAB deben obedecer a un modelo o metodología de solución teniendo en cuenta las fortalezas de la facultad y necesidades del entorno, equilibrar precio e intensificar presencia en el mercado.

Crear la escuela de formación de Consultores, con el fin de capacitar profesionales con miras a desarrollar Plan de Carrera, Plan de Sucesión, mejorar el servicio y dar respuesta ágil a los requerimientos de las organizaciones.

Identificar dentro de La Facultad, los Consultores que lideren la gestión de proyectos, en el sector público y privado con el fin de acercar las propuestas de licitaciones que se publican en las páginas Web y periódicos por parte de los diferentes Ministerios.

A continuación se sugieren algunos temas en áreas contables, para la elaboración del Portafolio del Área de Consultoría:

TEMAS EN AREAS CONTABLES	
CONTABILIDAD Y FINANZAS	Rediseño, estructuración y montaje de procesos contables Proceso contable integral PCI Consultorias en presupuestos Evaluación de riesgos financieros y de cumplimiento legal Manejo del mercado cambiario de las operaciones internacionales y cumplimiento fiscal
AUDITORIA Y CONTROL	Auditoría integral: Financiera, Gestión, control interno, Tributaria, Operacional, Cumplimiento Servicios especiales de Auditoría Reporte financiero o para entidades de regulación Auditorías de calidad Auditoría de cuentas Análisis de instrumentos financiero y revisión adecuada
TRIBUTARIA	Asesoría y consultoría en materia tributaria y legales Asesoría en elaboración e información de declaración de renta Asesoría para tramites y manejo cambiario de importaciones y exportaciones Gerencia de impuestos Planeación contable y fiscal Elaboración de informes en medios magneticos Asoría para la relaciones con autoridades tributarias y gestión para obtener devolución de impuestos Intermediación y legislación aduanera Litigios y soluciones de proesos tributarios Precios de transferencia Impuestos provinciales
COSTOS	Reducción de costos e implementos de ingresos Consultorias en sistemas de costeo
CONTAB. ADM	Consultoría gerencial Proyección de empresas Gerencia de auditoría interna
OTROS	Consultoria al Saneamiento Contable Consultoria en implementación del Modelo Esrândar de control interno para Entidades Pùblicas Diseños en sistemas de informaciòn Auditorias de sistemas Ciencias contables a profesionales no contadores Nuevas tecnologías contables TLC Manejo Software SIIGO

Como también algunos temas en áreas NO contables para la elaboración del Portafolio:

TEMAS EN AREAS NO CONTABLES	SERVICIOS LEGALES	Modelo de reorganización societaria: Constitución, Fusión Escisión, transformación, disolución y liquidación de sociedades Consultoría en derecho laboral y comercial Trámite para el financiamiento comercial Asesoramiento integral de pequeñas y medianas empresas y de comerciantes unipersonales de cualquier tamaño y capacidad económica
	DESARROLLO HUMANO	Consultoría Capital humano
	GERENCIA ESTRATEGICA	Toma de acciones necesarias para hacer su negocio más competitivo Aplicaciones empresariales
	SISTEMAS DE INFORMACIÓN	Diagnóstico, diseño e implementación de sistemas y asesoría en todo tipo de programas contables, fiscales y de control interno
	OTROS	Consultoría agropecuaria Mercados Consultoría en calidad

6.4 OTRAS RECOMENDACIONES GENERALES

Con el apoyo de Mercadeo Institucional y el Departamento de Sistemas, diseñar página Web de la Facultad, integrada con la Institucional, de fácil acceso, con el propósito de dar a conocer las áreas de Prácticas Académicas, Educación Continua y Consultoría, junto con su misión, visión, objetivos y los servicios que están en capacidad de ofrecer en las distintas áreas contables.

En esta página se debe identificar claramente las fortalezas del profesional egresado y perfiles de los practicantes aprovechando así oportunidades interesantes de crecimiento y desarrollo, tanto al interior, como hacia el entorno.

Se sugiere elaborar un plan de visitas empresariales con la participación de los expertos en el conocimiento temático y el área de mercadeo, con el fin de hacer sondeo de mercado antes de lanzar un producto y estrechar los vínculos con directivos y funcionarios de las organizaciones. Así mismo, con apoyo en las herramientas tecnológicas existentes, multimedia, video - conferencias, generar más espacios interactivos de acercamiento a las empresas y comunidad estudiantil.

Con el fin de dar cumplimiento a nuestro objetivo, a continuación se presentan sugerencias para la construcción del Portafolio de Educación Continua y Consultoría:

- Elaborar un Portafolio específico de la Facultad y uno general de la UNAB, con el objetivo de ofrecer al mercado diversas propuestas en áreas contables y no contables, con la asesoría de especialistas en mercadeo y considerando su elaboración en medio impreso, virtual y magnético.
- Partiendo de la definición del portafolio, organizar actividades para su lanzamiento en un evento Institucional con invitados especiales de los sectores que manifestaron interés de recibir propuestas de consultoría y capacitación, con egresados y microempresarios de la ciudad, el área metropolitana y ciudades de provincia. Ej. San Gil, Yopal, Barranca, Barbosa y Vélez.
- El portafolio de Servicios debe ofrecer programas con factores diferenciales tanto por contenido como por la calidad, reconocimiento de los docentes y precios competitivos.