

JARA CONSULTORÍA EMPRESARIAL SAS

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA FIRMA JARA CONSULTORÍA Y SU SOCIO

JARA CONSULTORÍA EMPRESARIAL SAS ha sido constituida en el mes de mayo del 2014 y su único socio es el señor CARLOS AUGUSTO JARAMILLO CAMPUZANO, quien desde el año 1995 se dedica a la Consultoría y entrenamiento personal en importantes organizaciones privadas y públicas del país.

En su trayectoria profesional inicial, el señor Jaramillo ocupó cargos de liderazgo y responsabilidad gerencial entre **1977 y 1995 en diversas organizaciones del país**, como, por ejemplo: Carremol, Industrias Full (Grupo Distral), Grupo Devinil-Andina de Tapizados, Corfioriente-Extebandes, Corporación Calidad, Almacén y Autos y camiones.

Desde el año **1995 se ha dedicado a la Consultoría Empresarial y el entrenamiento**, en organizaciones de diversos sectores de la economía, bien sea en sociedad o en alianza estratégica, pudiendo mencionar entre otras las siguientes con un listado inicial de clientes para su información:

- **OPEN CONSULTORES (Socio):** Avianca, Agrícola de Seguros, AV Villas.
- **PSICO MARKETING (Alianza estratégica):** General Motors, Sincromotor, Sofasa, Motorola.
- **PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA (Alianza estratégica):** Proyecto Crecer Cerrejón (Instituto Pensar, medición de clima), ABB Pereira, Protección, Agrícola de Seguros, Unidad del Conocimiento (Grupo Sura), Suratep, Expreso Brasilia,
- **TRAINING & PERFORMANCE -T&P- (Socio):** Microsoft, Clorox, Banco de Bogotá, Banco de Colombia, Cerrejón, Comcel-Claro, Alquería, Prodeco, Redeban, Grupo de Empresas del Llano (Llanogás), Holcim, Ocesa, Imprenta Nacional, UNE, Atento, Inversiones Mundial, Colpatría Tarjetas de crédito, Empresa de Acueducto y Alcantarillado, AAA Barranquilla, Yanbal, Proquinal, Casa de Bolsa, , Banco Agrario, Seguros Alfa, Colgate, Brinks, entre otras.
- **MAGNA CONSULTING SAS (Socio):** Previsora Seguros, Empopasto, Fincomercio, Herbalife.

Carrera 6 # 125-35. To. 2-1401. NIT: 900.736.349-9

Teléfono: 320 2 711 795. www.jaraconsultoria.com; carlosajaramillo@jaraconsultoria.com

- **CARLOS AUGUSTO JARAMILLO** (persona natural) y **JARA CONSULTORÍA**: Fiduprevisora, Amarillo, Urbanas, MTS Administración Total, Amarillo Panamá, MTS Panamá, Empopasto, Microsoft, DELL EMC, UPSistemas, Avanzo, Controles Empresariales, Nutresa, Samsung, AAA Barranquilla, Sociedad Portuaria de Barranquilla, Familia Espinosa, Familia Gómez Jaramillo (Brinsa, Papeles Familia), Familia Zea Jaramillo (Parque Industrial San Cayetano), Bancamía, Seguros Alfa, Baker & Mc.Kenzie, DLA Piper Martinez Beltrán, Amor Perfecto (Vive Café), Gimnasio La Montaña, Asofontana, Merquiand, Casa Editorial El Tiempo, SAP (Colombia, Venezuela, Guatemala, Bolivia, Perú, Ecuador), Jones Lang La Salle (JLL), Flexospring, Eterna, Edelman Position, Propais

Las áreas de especialidad desarrolladas por las sociedades y alianzas que se relacionan atrás tienen que ver con los siguientes temas fundamentales:

- **DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO**: acompañamiento a las organizaciones en el diseño y el seguimiento de planes estratégicos, fundamentalmente a través del uso de herramientas como CANVAS y Balanced Score Card (BSC). Esto incluye elementos de inspiración (valores, visión, misión, mega) y elementos de acción (Objetivos, estrategias, proyectos o iniciativas y tareas, según el nivel deseado). Como subproductos de este proceso y una vez claro el Mapa Estratégico organizacional, hemos desarrollado los siguientes productos para complemento de este tema:
 - **Levantamiento de mapas de procesos**
 - **Diseño de estructuras organizacionales**
 - **Esquemas de roles y responsabilidades**
 - **Acompañamiento en implementación de ERP's**
- **TRANSFORMACIÓN ORGANIZACIONAL (Gestión del cambio)**: acompañamiento a organizaciones en los procesos de cambio y transformación organizacional, así como en proceso de fusión y adquisición, encontrando las interacciones entre los tres elementos vitales de estos procesos: lo relevante de la cultura actual, lo irrelevante de la cultura actual, la combinación de los nuevos elementos de la cultura con lo relevante a conservar. Uso de herramientas del Barret Values Center.
- **FORTALECIMIENTO DE COMPETENCIAS**
 - **LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO**: actividades de consultoría o entrenamiento en los principios del liderazgo moderno y la conexión con los equipos de trabajo a través de las conductas y comportamientos de los líderes. Uso de herramientas de diagnóstico como por ejemplo el test de las cinco disfunciones de un equipo desarrollado por Patrick Lencioni.

Carrera 6 # 125-35. To. 2-1401. NIT: 900.736.349-9

Teléfono: 320 2 711 795. www.jaraconsultoria.com; carlosajaramillo@jaraconsultoria.com

- **COMPETENCIAS TRANSVERSALES:** se contemplan en este capítulo el fortalecimiento de competencias que los líderes en el entorno de hoy deben manejar con propiedad como, por ejemplo: **comunicación, orientación al logro, orientación al cliente, innovación y creatividad**, entre otras. Normalmente son procesos desarrollados a la medida, basados en las descripciones de conductas que la organización tenga para cada una de estas competencias o para aquella específica que quieran fortalecer.
- **HABILIDADES COMERCIALES:** elaboración de procesos de diagnóstico y entrenamiento para equipos comerciales en las tres actividades básicas de la preventa, la gestión de venta y la postventa, que van desde el prospecto hasta el mantenimiento de los negocios.
- **COACHING:** procesos de entrenamiento a líderes en la herramienta de coaching, fundamentalmente para equipos comerciales, contribuyendo en los resultados a través de la mejora en la gestión y el desempeño con planes de mejora o con acciones de desarrollo.
- **CONVENCIONES Y KICK-OFF CON APRENDIZAJE:** diseño e implementación de Convenciones o eventos especiales de celebración o lanzamiento de planes al interior de las empresas. Las denominamos “con aprendizaje”, en razón a que trabajamos para armonizar el concepto de celebración y disfrute, con algún contexto de aprendizaje y aplicación al interior de la organización.
- **CHARLAS PUNTUALES:** preparación y desarrollo de charlas puntuales de mínimo dos horas de duración, normalmente asociadas a un proceso de sensibilización inicial en cualquiera de las temáticas planteadas en los literales anteriores de este capítulo. Ejemplos: Liderazgo, Trabajo en equipo, Servicio al Cliente, Gestión del cambio, Comunicación efectiva,
- **VALORES Y COMUNICACIÓN PARA EMPRESAS DE FAMILIA:** ejercicios puntuales con miembros de Consejos de Familia o de alguna generación específica, para definir reglas y pautas de acción desde sus valores y las conductas que los acompañan o desde la comunicación entre los miembros de estas comunidades familiares, fortaleciendo las relaciones y contribuyendo a los propósitos modernos de Familias Empresarias.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

En el esquema operativo de JARA CONSULTORÍA EMPRESARIAL están claramente definidas las sinergias y alianzas estratégicas por procesos y por clientes, basados en el conocimiento de este último y sus necesidades, así como de Consultores y Facilitadores de la mejor trayectoria y

Carrera 6 # 125-35. To. 2-1401. NIT: 900.736.349-9

Teléfono: 320 2 711 795. www.jaraconsultoria.com; carlosajaramillo@jaraconsultoria.com

reconocimiento, tanto en los temas que manejan, como en la conexión con las necesidades del cliente y del participante en los procesos antes definidos.

Así mismo son base fundamental para la participación de estos Consultores en los diferentes procesos, los siguientes criterios de selección:

- Experiencia en el manejo de los temas requeridos.
- Certificación en temas que le den valor a la propuesta de valor, más allá de que esto sea o no un requerimiento del cliente.
- Provenientes del “Sector real”, ocupando cargos de responsabilidad gerencial y de liderazgo, para “vivir” con propiedad los mismos sentimientos y experiencias de los participantes en el entorno empresarial.
- Gusto y pasión por compartir espacios de aprendizaje personal y organizacional.

También conviene anotar que en procesos específicos de Trabajo en equipo y Transformación organizacional tenemos acceso a la compra de herramientas de Diagnóstico y acción en cada uno de esos temas a través de The Table Group (P. Lencioni), para el primero de ellos y del Barret Values Centre para el segundo tema.

CONSEJERO CONSULTOR

CARLOS AUGUSTO JARAMILLO.

Ingeniero Industrial, especializado en Coaching, certificado por la ICF-Ola Coach. Formado por la Organización Project Adventure en el uso de metodologías vivenciales de salón y al aire libre. Certificado como Líder efectivo por las organizaciones CCL y Team de USA y México. Miembro de la International Association of Facilitators (IAF). Practitioner del Barret Values Center, certificado por Héctor Infer. Evaluador del Premio Colombiano a la Calidad.

Gusto por las actividades académicas, tanto en el plano empresarial como universitario. Grandes condiciones para el manejo de procesos de formación y transformación cultural, basados en buenas relaciones interpersonales. Creyente del buen trato y el trabajo en equipo, como herramientas generadoras de resultados.

Carrera 6 # 125-35. To. 2-1401. NIT: 900.736.349-9

Teléfono: 320 2 711 795. www.jaraconsultoria.com; carlosajaramillo@jaraconsultoria.com

2. DESCRIPCIÓN DE LA METODOLOGÍA A APLICAR EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO.

La metodología propuesta por el equipo de JARA CONSULTORÍA EMPRESARIAL combina los siguientes tres pilares del aprendizaje:

- **SER (SABER):** hace referencia a los niveles básicos de conocimiento que requieren los miembros del equipo para poder enfrentar los retos del día a día. En este caso concreto y por la información previa suponemos que los marcos conceptuales podrían girar alrededor de pilares como: Información, hospitalidad, orgullo del equipo, ausencia de favoritismo. También es importante destacar que una vez seleccionada nuestra propuesta estamos en condiciones de invertir tiempo en dos o tres reuniones previas que afinen los elementos conceptuales a trabajar con el equipo.
- **HACER (EXPERIENCIA):** Los miembros del equipo de JARA CONSULTORÍA EMPRESARIAL están todos familiarizados con el uso de metodologías experienciales, bien sea de salón (indoor) o al aire libre (outdoor). Así mismo algunos de estos miembros del equipo de Consultores fueron Socios y formaron parte de la organización T&P, como mínimo 8 años y en algunos casos hasta 18 años, liderada en su momento por Ricardo Matamala, la cual fue pionera en Colombia del uso de estas metodologías. Este equipo cuenta con las habilidades necesarias para el manejo de actividades experienciales indoor y además cuenta con personas certificadas en el uso de las herramientas de LEGO SERIOUS PLAY.
- **APLICAR:** en este capítulo desarrollamos de común acuerdo con los responsables de cada proceso, un trabajo de aplicación bien sea desde el plano personal o desde el plano organizacional que los participantes puedan llevar al día a día y que inclusive los Jefes puedan hacer seguimiento o acompañamiento a dicha aplicación.

3. NUESTRA PROPUESTA DE VALOR.

Diseñamos los contenidos de los talleres a la medida y para ello ofrecemos la posibilidad de reunirnos con los integrantes del equipo responsable de la actividad para definir el paso a paso de los talleres, en marcos conceptuales, ejercicios experienciales y el taller de cierre de cada jornada de trabajo con aprendizajes y aplicaciones.

CARLOS AUGUSTO JARAMILLO C.
JARA CONSULTORÍA EMPRESARIAL SAS.

Carrera 6 # 125-35. To. 2-1401. NIT: 900.736.349-9

Teléfono: 320 2 711 795. www.jaraconsultoria.com; carlosajaramillo@jaraconsultoria.com