

PLAN DE NEGOCIO  
SOLUCIONES EMPRESARIALES

ELABORADO POR  
ADRIANA MARÍA OSORNO BOTERO  
LIA SMITH OTERO GUERRA  
FANNY ESTELA RUIZ PATIÑO

FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES  
Y DE MERCADEO

INSTITUCION UNIVERSITARIA ESUMER  
CONVENIO SENA - ACIET  
DONMATIAS

2009

## CONTENIDO

INFORME EJECUTIVO.....	1
1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO.....	2
2. PROPOSITO DEL PLAN DE NEGOCIO.....	3
3. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA.....	4
4. ANALISIS DEL MERCADO.....	9
5. ASPECTOS TÉCNICOS.....	42
6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.....	51
7. ASPECTOS LEGALES.....	56
8. ASPECTO FINANCIERO.....	58
9. CONSIDERACIONES FINALES.....	68
BIBLIOGRAFIA.....	69
ANEXOS.....	70

## CONTENIDO DE TABLAS

Tabla: 1 Resultado de la encuesta

Tabla: 2 Contacto con proveedores

Tabla: 3 Estudio de los proveedores

Tabla: 4 Ubicación de la Competencia.

Tabla 5 Competencia.

Tabla: 6 Resultado estudio de la competencia.

Tabla: 7 Fuerza de ventas.

Tabla: 8 Medios publicitarios

Tabla: 9 Determinación de precios

Tabla: 10 Proyección de ventas para el primer año

Tabla: 11 proyecciones de ventas a 5 años.

Tabla: 12 Descripción del proceso de selección

Tabla: 13 Capacidad de producción

Tabla: 14 Locaciones

Tabla: 15 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres

Tabla: 16 Requerimientos de materiales e insumos

Tabla: 17 Requerimientos de servicios mensuales

Tabla18 Requerimientos de personal

Tabla 19 Descripción de los procesos administrativos

Tabla 20 Procesos administrativos externalizados

Tabla: 21 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas

Tabla: 22 Aporte de los socios

Tabla: 23 Proyección de ventas

Tabla: 24 Proyección de ingresos por ventas

Tabla: 25 inversiones en activos fijos

Tabla: 26 Inversiones en gastos pre-operativos

Tabla: 27 Calendario de inversiones

Tabla: 28 Proyecciones de costos fijos

Tabla: 29 proyecciones de los costos variables

Tabla: 30 Calendario de ingresos y egresos del primer año

Tabla: 31 Flujo de caja

Tabla: 32 Estado de resultados

Tabla: 33 Balance General

Tabla: 34 Valor Presente Neto (VPN)

Tabla: 35 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Tabla: 36 Indicadores Financieros

## CONTENIDO DE GRAFICAS

Gráfica 1. Ente que selecciona el personal.

Gráfica: 2 Aspectos relevantes en la selección del personal.

Gráfica: 3 Posibilidad de contratar una empresa de selección de personal.

Gráfica: 4 Número de empleados.

Gráfica: 5 Efectividad de las empresas de selección de personal según los empresarios.

Gráfica: 6 Frecuencia de contratación del personal.

Gráfica: 7 A que se debe la rotación del personal.

Gráfica: 8 Conocimiento de empresas de selección de personal.

Gráfica: 9 Sensibilidad de los empresarios con respecto al precio.

Gráfica: 10 Proceso de selección de personal

Gráfico 11. Actividades pre operativas de la prestación del servicio

Gráfico 12. Actividades operativas de la prestación del servicio

Gráfico 13. Organigrama

Gráfica: 14 Actividades pre operativas de administración

Gráfica: 15 Actividades operativas de administración

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El proyecto SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S. es una propuesta novedosa que pretende incursionar en el mercado donmatieño, ante la evidente necesidad que tiene dicha población de contar con una empresa de selección de personal, dado que en la mayoría de las empresas se hace notoria la frecuente rotación del personal y por ende el inadecuado proceso de selección del mismo, fenómeno que puede encontrar una solución acertada con esta innovadora propuesta. Lo anterior soportado en la respuesta con un porcentaje del 77% de la muestra encuestada a favor de la contratación del servicio que se pretende vender.

En este punto cabe señalar que además de cubrir el área del municipio de Donmatías, a futuro se pretende expandir el mercado a los municipios aledaños.

Continuando en la misma línea y planteando los criterios que sustenta la propuesta de SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S, habría que decir que esta se creó pensando en la comodidad y fácil acceso de los empresarios de la región, puesto que el lugar donde estará ubicada la empresa es estratégico, además se hace necesario resaltar los innumerables beneficios que recibirán los clientes de esta empresa al adquirir su servicio tales como: calidad, seguridad y confianza así como un adecuado manejo de la información suministrada, con el fin de seleccionar el perfil más idóneo requerido por cada organización, partiendo de la idea de que un cliente interno calificado y satisfecho se convierte en una ventaja competitiva y se constituye como uno de los activos más valiosos para la empresa.

En conclusión, se puede decir que el proyecto SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S. tendrá un impacto positivo, puesto que se creará para dar respuesta a la necesidad latente de los empresarios donmatieños de contar con un personal idóneo dentro de su organización.

## 1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO.

Adriana María Osorno Botero

Identificación: 42 902 324    Teléfono: 866 63 37    Celular: 313 633 67 30

Dirección: calle 27 N°27- 05    Barrio: 6 de junio

Ciudad: Donmatias    Correo electrónico:    adriana-osorno@hotmail.com

Estudios:    Técnicos    Tecnológicos    Universitarios

Otros Estudios:

Lía Smith Otero Guerra

Identificación: 30 582 382    Teléfono:    xxxx    Celular: 311 643 96 91

Dirección: carrera 28 N° 31-16    Barrio: Fátima

Ciudad: Donmatias    Correo electrónico:    lia.smith@hotmail.com

Estudios:    Técnicos    Tecnológicos    Universitarios

Otros Estudios

Fanny Estela Ruiz Patiño

Identificación: 42 903 154 Teléfono: 866 32 79 Celular: 311 716 14 40

Dirección: calle 30 N°29-28 Barrio: Único

Ciudad: Donmatias Correo electrónico: ferp2011@yahoo.es

Estudios: Técnicos Tecnológicos Universitarios

Otros Estudios:

## **2. PROPOSITO DEL PLAN DE NEGOCIO.**

En un mercado globalizado, que además es cambiante, exigente y competitivo, las empresas deben apuntar hacia la excelencia, en busca de la calidad en sus productos y/o servicios, así como superar las expectativas del consumidor; partiendo del concepto de que los clientes son la razón de ser de la empresa; se entiende que este consumidor o cliente es el punto vital para cualquier empresa o institución; sin él no habría una razón de ser para los negocios. Por tanto, conocer a fondo las cada vez más sofisticadas y especializadas necesidades del consumidor, así como encontrar la mejor manera de satisfacerlas de una manera adecuada. Se constituye en la base de la mercadotecnia y la comunicación, cuyo objetivo principal es el buen servicio al cliente y por ende su fidelización, aplicando estas estrategias en organizaciones de cualquier tamaño.

En este orden de ideas la razón que impulsa a la elaboración de este proyecto es académica, puesto que se convierte en la mejor oportunidad para llevar a la práctica los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera, además de ser uno de los requisitos para obtener el título de mercado-tecnólogos, éste es una herramienta que permite al grupo de trabajo demostrar sus competencias e identificar aspectos a mejorar en el ámbito profesional; por otra parte se pretende llevar a cabo la idea de negocio, e iniciar actividades pre operativas en noviembre del presente año.

### **3. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA**

#### **3.1 NOMBRE DE LA EMPRESA.**

SOLUCIONES EMPRESARIALES

#### **3.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.**

El proyecto SOLUCIONES EMPRESARIALES, es una organización especializada en la selección de personal, que tiene como principal objetivo procurar que las empresas del municipio de Donmatias, y en segunda instancia otras empresas ubicadas en la zona norte del departamento de Antioquia cuenten con personal altamente calificado (mediante el reclutamiento, selección y calificación de personal) para desempeñar funciones específicas dentro de la organización, con eficiencia y sentido de pertenencia, apuntando siempre al fortalecimiento de la empresa, puesto que para lograr el éxito es esencial una adecuada selección del talento humano.

La empresa se puede clasificar de la siguiente manera:

- **Actividad económica:** EMPRESA DE SERVICIOS
- **Tamaño:** MEDIANA EMPRESA
- **Tipo de empresa:** SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLES
- **Sector:** servicios, enfocados a la selección de personal.
- **Ubicación:** SOLUCIONES EMPRESARIALES tendrá su sede principal en el municipio de Donmatias, específicamente en la calle 30# 29-28 parque principal (zona comercial), puesto que hay afluencia constante de personas, además de ser un sitio asequible para que los clientes adquieran nuestro servicio, todo esto facilitando el funcionamiento y por ende la rentabilidad de la organización.

#### **3.3 MISIÓN DE LA EMPRESA**

SOLUCIONES EMPRESARIALES nace para brindar a los empresarios donmatieños el mejor servicio en cuanto a selección de personal, mediante procesos que involucran de manera directa tanto a los empresarios como a sus futuros empleados, afianzando las relaciones laborales entre ellos, y garantizando el adecuado desempeño de las personas seleccionadas.

#### **3.4 OBJETIVOS**

**A CORTO PLAZO:** Poner en marcha el proyecto SOLUCIONES EMPRESARIALES en el municipio de Donmatias, en un lapso de tiempo de seis meses.

**A MEDIANO PLAZO:** Ofrecer el servicio de selección de personal a un 50% de la demanda existente en el municipio de Donmatias, en el primer año de funcionamiento de la empresa.

**A LARGO PLAZO:** Penetrar en el mercado de los municipios aledaños (Santa Rosa de Osos, Yarumal, Entrerrios y San Pedro de los milagros), Después de 3 años de labores de SOLUCIONES EMPRESARIALES ofreciendo el servicio de selección de personal; con el fin de expandir el mercado e incrementar las ventas en un 10% anual.

### **3.5 VENTAJAS COMPETITIVAS**

Se puede decir que las ventajas competitivas que tiene el proyecto SOLUCIONES EMPRESARIALES. Son las siguientes:

La propuesta de servicio que trae este proyecto resulta ser atractiva e interesante para el cliente, puesto que; además de seleccionar personal idóneo para su empresa, también se garantiza dicho proceso, dándole al cliente una confiabilidad del 95% en la prestación del servicio.

Al mismo tiempo se considera una ventaja competitiva que la sede principal de esta empresa estará ubicada en el municipio de Donmatias Antioquia, donde no existen empresas que lleven a cabo procesos de selección de personal, además que es la zona de afluencia principal por la cercanía a todos los municipios del norte, lo que facilitará el logro de uno de los objetivos que se pretende alcanzar a largo plazo, el cual pretende ofertar nuestros servicios a estos municipios.

Otra de las ventajas competitivas de este proyecto es la postventa que consiste en hacer un seguimiento al servicio prestado; con el fin de medir satisfacción del cliente, permitiendo mejorar la prestación del servicio, lo que se traduce en clientes fidelizados, que a su vez se convierten en un medio publicitario (la voz a voz), ayudando a atraer nuevos clientes.

### **3.6 NECESIDAD O PROBLEMA QUE SE QUIERE INTERVENIR**

Luego de realizar una investigación de mercados, en el área urbana del municipio de Donmatias se identificó la necesidad de crear una organización especializada en selección de personal, teniendo en cuenta que los empresarios donmatieños no están bien direccionados en un área tan importante como lo es, la selección del personal, que conlleva al fortalecimiento de la empresa tanto en la productividad, como en el adecuado servicio al cliente.

### **3.7 RELACIÓN DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIO**

Tras la investigación de mercados realizada se plantea trabajar en el campo de selección de talento humano, puesto que en los resultados obtenidos se evidencian algunas necesidades en el contexto seleccionado con respecto al mismo, por lo anterior se propone prestar este servicio.

En el municipio se hace evidente que las empresas realizan la selección de personal de una forma poco objetiva, ante lo cual se precisa ofertar procesos de selección de personal acordes al perfil requerido en cada organización, lo anterior basado en el criterio profesional de un grupo de expertos.

Se puede concluir entonces que los empresarios del municipio de Donmatias poseen conocimientos empíricos, con respecto al proceso de selección de personal, de aquí es preciso destacar que este factor es en una cultura arraigada, que, aunque no es imposible si es difícil de cambiar; lo cual se traduce en un reto para SOLUCIONES EMPRESARIALES

### **3.8 JUSTIFICACIÓN DEL NEGOCIO**

Este proyecto surge por la necesidad que tienen las empresas del norte del departamento de Antioquia, de contar con una empresa especializada en selección de personal, que pueda brindar a sus clientes el mejor personal dentro de su organización, logrando obtener y mantener así una fuerte posición competitiva en el mercado.

Este proyecto tiene como fin generar a cada empresa que adquiera el servicio innumerables beneficios (calidad, eficiencia, seguridad, responsabilidad social y ética profesional), asegurando un mayor progreso económico y social a dichas empresas, y por ende a la región.

### **3.9 ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL ENTORNO**

SOLUCIONES EMPRESARIALES se encuentra dentro del renglón económico servicios, específicamente de asesoría y/o consultoría, debido a que el mercado constantemente cambiante exige a las empresas que se actualicen en la ejecución de todos sus procesos para ser competitivos en el mercado, y perdurar a través del tiempo.

Actualmente en el mercado local no se encuentra una empresa que seleccione personal, SOLUCIONES EMPRESARIALES pretende entonces incursionar en este mercado, brindando a los clientes un amplio portafolio de servicios con el fin de superar sus expectativas en cuanto a la selección del personal para su empresa.

Se considera como mercado potencial los municipios aledaños: Santa Rosa de Osos, Yarumal, Entrerrios y San Pedro de los Milagros; a los que a largo plazo se ofrecerá el servicio con el fin de ampliar el segmento de mercado y aumentar la rentabilidad de la empresa.

## **ANÁLISIS DEL ENTORNO**

Realizando un previo análisis del entorno se puede evidenciar que las variables que afectan directamente al proyecto SOLUCIONES EMPRESARIALES, son del orden cultural, económico, social y legal, a continuación, se hace una breve descripción de dichas variables:

**Cultural:** En lo concerniente a este aspecto se puede decir que los empresarios donmatieños tienen una cultura que radica principalmente en los conocimientos empíricos que poseen, puesto que no cuentan con las herramientas suficientes para llevar a cabo los procesos adecuados de selección de personal, ya que se basan en la experiencia y no en la importancia de contar con personal idóneo para su organización.

**Económico:** Las variables económicas afectan en gran medida a cualquier organización, y SOLUCIONES EMPRESARIALES no es la excepción puesto que cuando la economía del municipio entra en crisis, la demanda del servicio de selección de personal disminuiría, debido a la poca capacidad económica.

**Social:** Partiendo de la premisa de que el hombre necesita de la sociedad para sobrevivir, se puede decir que SOLUCIONES EMPRESARIALES trabajará para la sociedad y con la sociedad, buscando siempre satisfacer las necesidades de los empresarios que hacen parte de esta, para esto se deben identificar variables tales como: frecuencia de compra, costumbres, comportamientos y preferencias a la hora de adquirir un producto y/o servicios, las cuales no se deben dejar pasar por alto si lo que se pretenden es superar las expectativas del cliente.

**Legal:** Toda empresa debe regirse por las leyes estipuladas por el gobierno; teniendo en cuenta que este es un aspecto fundamental a la hora de ser avalada la prestación del servicio, puesto que aparte de ser una obligación se convierte en un factor determinante para competir y mantenerse en el mercado.

### **3.10 CONOCIMIENTOS PARA ENTRAR EN EL NEGOCIO.**

Es importante resaltar que las creadoras del proyecto actualmente están culminando sus estudios como profesionales en mercadeo, y se aplicarán los conocimientos adquiridos en la praxis, para tal fin se realizan investigaciones de mercado tanto cualitativas como cuantitativas que permiten identificar las necesidades del cliente y sus expectativas respecto al proyecto, de igual manera hay claridad sobre el proceso de gestión logística pertinente para poner en marcha el proyecto, también se cuenta con herramientas muy útiles como los SIM (sistemas de información de marketing), que se constituyen en la recopilación, el

registro y análisis de todos los hechos relacionados con el objeto de estudio; con la pretensión de reunir información suficiente que facilite dichos procesos. Con lo anterior se evidencian conocimientos a nivel técnico que sustentan la parte teórica de esta propuesta; en tanto a lo que concierne a los aspectos legales, financieros y comerciales es preciso destacar que se cuenta con unos conocimientos básicos tales como realización de trámites legales, flujos de caja, balances generales, estados de resultados, indicadores financieros que se constituyen en herramientas necesarias para poner en marcha la idea de negocio planteada.

## **4. ANALISIS DEL MERCADO**

### **4.1 OBJETIVOS DE MERCADEO**

- **A corto plazo:** Atender el 50% la demanda actual (719 procesos de selección) en el municipio de Donmatias en el primer año.
- **A mediano plazo:** Expandir el mercado del servicio de selección de personal que presta SOLUCIONES EMPRESARIALES al interior del municipio de Donmatias, cubriendo el 70% del mercado meta, en un lapso de tiempo de 2 años
- **A largo plazo:** Lograr un 80% de posicionamiento de la empresa en el mercado local, esto en un periodo de tiempo no superior a 5 años después de iniciar actividades.

#### **4.2 DESCRIPCIÓN DEL PORTAFOLIO DE BIENES Y/O SERVICIOS.**

SOLUCIONES EMPRESARIALES. Será creada para dar respuesta a la necesidad que tienen las empresas en cuanto a una adecuada selección de personal, logrando eficiencia en los procesos que realice cada organización; lo que se traduce en rentabilidad para la empresa.

SOLUCIONES EMPRESARIALES tiene como una de sus tareas proporcionar las capacidades humanas requeridas por una organización y desarrollar habilidades y aptitudes del individuo para ser lo más satisfactorio así mismo y a la colectividad en que se desenvuelve. No se debe olvidar que las organizaciones dependen, para su funcionamiento y su evolución, primordialmente del elemento humano con que cuenta. Puede decirse, sin exageración, que una organización es el retrato de sus miembros.

Las actividades que se desarrollarán para tal fin serán:

**Pruebas de idoneidad:** Son instrumentos para evaluar la compatibilidad entre los aspirantes y los requerimientos del puesto. Algunas de estas pruebas consisten en exámenes psicológicos; otras son ejercicios que simulan las condiciones de trabajo.

**Visita domiciliaria:** Esta visita se realiza con el fin de conocer aspectos puntuales de la convivencia y el entorno familiar en el que se desenvuelve el candidato, además es una herramienta que permite tener plenamente identificado el domicilio del candidato. Conocer el nombre de cada uno de los miembros que conforman la familia a visitar. Identificar los problemas de salud, sociales, económicos, psicológicos, fisiológicos. Que pueda presentar la familia.

#### **Resultados y retroalimentación**

El resultado final del proceso de selección se traduce en el nuevo personal contratado. Si los elementos anteriores a la selección se consideraron cuidadosamente y los pasos de la selección se llevaron de forma adecuada, lo más probable es que el nuevo empleado sea idóneo para el puesto y lo desempeñe productivamente. Un buen empleado constituye la mejor prueba de que el proceso de selección se llevó a cabo en forma adecuada.

Es de suma importancia mencionar los beneficios y ventajas que obtendrán el selecto grupo de clientes de SOLUCIONES EMPRESARIALES. al adquirir sus servicios.

- ✓ Confianza y seguridad a la hora de elegir el talento humano de su organización.
- ✓ Disminución en pérdidas económicas, generadas por empleados con poca competencia.
- ✓ Incremento de su productividad sin disminuir la calidad, ya que al contar con personal competente la productividad aumenta notablemente, sin minimizar la calidad de sus productos y/o servicios.
- ✓ Seguridad y privacidad en el manejo de la información entregada a SOLUCIONES EMPRESARIALES.
- ✓ Sostenibilidad en el mercado a través del tiempo, porque al contar con personal competente los procesos mejora reduciendo perdidas de tiempos y costos que se convierten en utilidades para sus empresas, lo que garantiza dicha sostenibilidad.

#### **4.3 EL MERCADO META DE LOS BIENES Y/O SERVICIOS**

##### **4.3.1 El mercado meta**

El público meta que SOLUCIONES EMPRESARIALES. pretende atender es de 130 establecimientos comerciales que cuentan con más de cinco empleados, los cuales están ubicados en el área urbana del municipio de Donmatias; es de anotar que estas empresas se convierten en el consumidor final de los servicios ofertados de selección de personal, por dicha organización, y que la demanda de los procesos que SOLUCIONES EMPRESARIALES brinde estarán incididos por una serie de factores directamente relacionados con las necesidades de la misma, de igual modo conviene decir que los propietarios de las empresas del municipio , se encuentran en un rango de edades entre los 30 y 45 años y en un estrato socio-económico nivel 3; esta información se obtuvo gracias a la investigación de mercados realizada y a consultas en Cámara de Comercio.

##### **4.3.2 Estudio del mercado consumidor**

### **a) Objetivos del mercado consumidor**

Con la investigación de mercados se pretende estudiar las siguientes variables en el mercado meta.

- Conocimiento acerca del servicio
- Aspectos que tienen en cuenta a la hora de seleccionar el personal.
- Opinión acerca del servicio
- Aceptación del servicio
- Precio
- Identificar las preferencias de medios publicitarios

### **b). Medios a través de los cuales se realizó el estudio del consumidor**

La investigación fue carácter analítico, concluyente. Se combinaron técnicas cuantitativas (por el método de encuesta) y cualitativa (entrevista a profundidad).

El diseño cuantitativo se centrará en la aplicación de 26 encuestas a comerciantes del sector cuyas empresas cuentan con más de 5 empleados, aplicadas según muestreo proporcional. El nivel de confianza del estudio es del 90% y un nivel de error del 10%.

El diseño cualitativo, se llevó a cabo mediante entrevistas a profundidad realizadas a futuros clientes, así mismo por medio de la observación se visualizó el comportamiento del consumidor potencial.

### **C). Aplicación de los medios**

Se realizó una investigación de mercado tipo exploratoria, mediante una técnica cuantitativa específicamente una encuesta compuesta por nueve preguntas entre cerradas, y abiertas, tipo batería y de control; el tamaño de la muestra fue de 26 empresas correspondiente al 20% del mercado meta, así mismo se realizó una entrevista a profundidad a otros 4 empresarios, estas actividades se llevaron a cabo el 17 de enero del 2009 en el municipio de Donmatias y fueron realizadas por:

- Adriana María Osorno Botero
- Lía Smith Otero Guerra
- Fanny Estela Ruiz Patiño

## **PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

## **1. IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD**

Se establece una hipótesis que en el norte antioqueño posiblemente se requiera crear una empresa especializada en selección de personal y marketing, que ofrezcan seguridad y responsabilidad en el empleo de personal apto para desempeñar con eficiencia determinada labor dentro de la organización; porque es precisamente el cliente interno quien tiene contacto directo con el consumidor final al entregar un producto o servicio.

## **2. ESTABLECER OBJETIVOS**

**OBJETIVO GENERAL:** Determinar la viabilidad de crear en la región una empresa especializada en la selección de personal (SOLUCIONES EMPRESARIALES).

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Identificar la necesidad que tienen las empresas con respecto a la selección de personal.
- Realizar un cuestionario empleando técnicas cuantitativas para recopilar información que nos permita conocer nuestro mercado meta.
- Identificar el grado de aceptación del público objetivo con respecto al servicio.
- Conocer la opinión que tiene este segmento de mercado frente al servicio.
- Identificar los aspectos que los empresarios Donmatieños tienen en cuenta a la hora de seleccionar el talento humano de su empresa.
- Conocer cuanto estarían dispuestos a pagar los futuros clientes por este servicio.

## **3. DETERMINAR FUENTE DE DATOS**

La fuente de datos utilizada para esta investigación es externa, ya que la información proviene directamente de los clientes potenciales, además del análisis de la competencia, documentación de internet y datos adquiridos en cámara de comercio.

#### **4. DESARROLLAR FORMA DE RECOPIRAR DATOS**

Para la recopilación de datos se utiliza la investigación exploratoria, con una técnica cuantitativa en este caso una encuesta, con la cual se busca obtener información primaria que permita establecer las variables o características más relevantes a tener en cuenta dentro de la investigación del mercado meta, dicha encuesta consta de nueve preguntas cerradas tipo batería y de control.

#### **5. DISEÑO DE LA MUESTRA**

Se elige una muestra de 20% empresas o establecimientos comerciales que cuentan con 5 o más empleados, los cuales están ubicados en el área urbana del municipio de Donmatias, se toman como referencia puesto que estos son los clientes potenciales para SOLUCIONES EMPRESARIALES.

#### **6. RECOPIACIÓN DE DATOS**

La recopilación de datos es realizada por los creadores del proyecto SOLUCIONES EMPRESARIALES, estudiantes del cuarto semestre de mercadeo de la Institución Universitaria ESUMER, previamente capacitados para dirigirse al mercado de una forma clara, precisa, respetuosa y asertiva. El siguiente es el formato y/o diseño de la encuesta aplicada a los empresarios:

### **INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

## SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A

Con este trabajo de campo se pretende identificar la necesidad del sector empresarial, en cuanto a la selección del personal. Para tal fin es de suma importancia su cooperación dando respuesta a este cuestionario con veracidad.

1. Quién es el ente o persona encargada de seleccionar el personal para su empresa?

- a. Propietario
- b. Otra persona que labora en su empresa
- c. Contrata una empresa especializada

2. ¿A la hora de seleccionar el personal, qué aspectos tiene en cuenta?

- a. Estudios realizados
- b. Experiencia laboral
- c. Referencias personales
- d. Presentación personal
- e. Todas las anteriores

3. Usted contrataría una empresa de selección de personal?

- a. Si---
- b. No---

4. Cuántos empleados laboran en su empresa? -----

5. ¿Cree usted que, si personas ajenas a su empresa seleccionan el personal, éste contaría con las competencias que usted requiere?

- a. Si---
- b. No

6. Con qué frecuencia contrata personal para su empresa?

- a. Mensual
- b. Trimestral
- c. Semestral
- d. Anual

7. La rotación de los empleados en su empresa es producto de aspectos como:

- a. Nivel de demanda
- b. Competencias
- c. Económicos
- d. Inadecuada selección

8. Conoce usted empresas que ofrezcan servicios de selección de personal?

- a. Si---
- b. No----

9. Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de selección de personal?

-----

## 7. PROCESAR LOS DATOS

Después de recopilar los datos procedemos a clasificar la información para posteriormente graficarla y analizarla, teniendo en cuenta los siguientes resultados:

**Tabla: 1 Resultado de la encuesta**

<b>1. encargada de seleccionar Quién es el ente o persona el personal para su empresa?</b>		
a. propietario	14	54%
b. otra persona que labora en su empresa	11	42%
c. contrata una empresa especializada	1	4%
TOTAL	26	100%
<b>2.A la hora de seleccionar el personal que aspectos tiene en cuenta:</b>		
a. estudios realizados	1	4%
b. experiencia laboral	7	27%
c. referencias personales	2	8%
d. presentación personal.	0	0%
e. Todas las anteriores.	16	62%
TOTAL	26	100%
<b>3. Contrataría una empresa de selección de personal.</b>		
a. si	20	77%
b. no	6	23%
TOTAL	26	100%
<b>4. Cuántos empleados laboran en su empresa?.</b>		
a.5	6	23%
b.6	6	23%
c.7	3	12%
d.8	3	12%
e.9	1	4%
f.10	2	8%
g.12	1	4%
h.13	1	4%
i.15	1	4%

j.20	1	4%
k.40	1	4%
TOTAL	26	100%
<b>5. Cree usted que si personas ajenas a su empresa seleccionan el personal, éste contaría con las competencias que usted requiere?</b>		
a. Si	16	62%
b. No	10	38%
TOTAL	26	100%
<b>6. Con que frecuencia contrata personal para su empresa?</b>		
a. Mensual	0	0%
b. Trimestral	3	12%
c. Semestral	10	38%
d. Anual	13	50%
TOTAL	26	100%
<b>7. La rotación de los empleados en su empresa es producto de aspectos como:</b>		
a. Nivel de demanda	7	27%
b. Competencias	3	12%
c. Económicos	6	23%
d. Inadecuada selección	10	38%
TOTAL	26	100%
<b>8. Conoce usted empresas que ofrezcan servicios de selección de personal? .</b>		
a. Si	5	19%
b. No	21	81%
TOTAL	26	100%
<b>9. Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de selección de personal?.</b>		
a. 50.000	3	12%
b. 60.000	6	23%
c. 70.000	5	19%
d. 80.000	4	15%

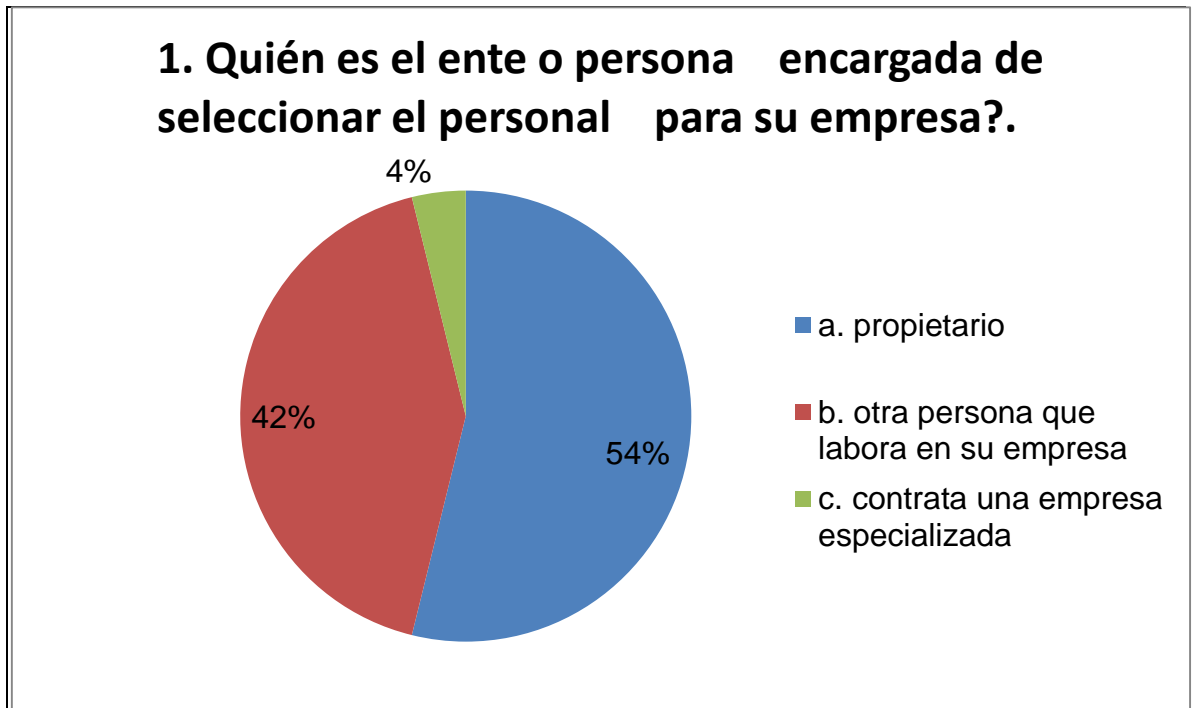
e. 90.000	3	12%
f. 100.000	2	8%
g. 110.000	1	4%
h. 120.000	1	4%
i. 180.000	1	4%
TOTAL	26	100%

**Fuente: Propia.**

## 8. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.

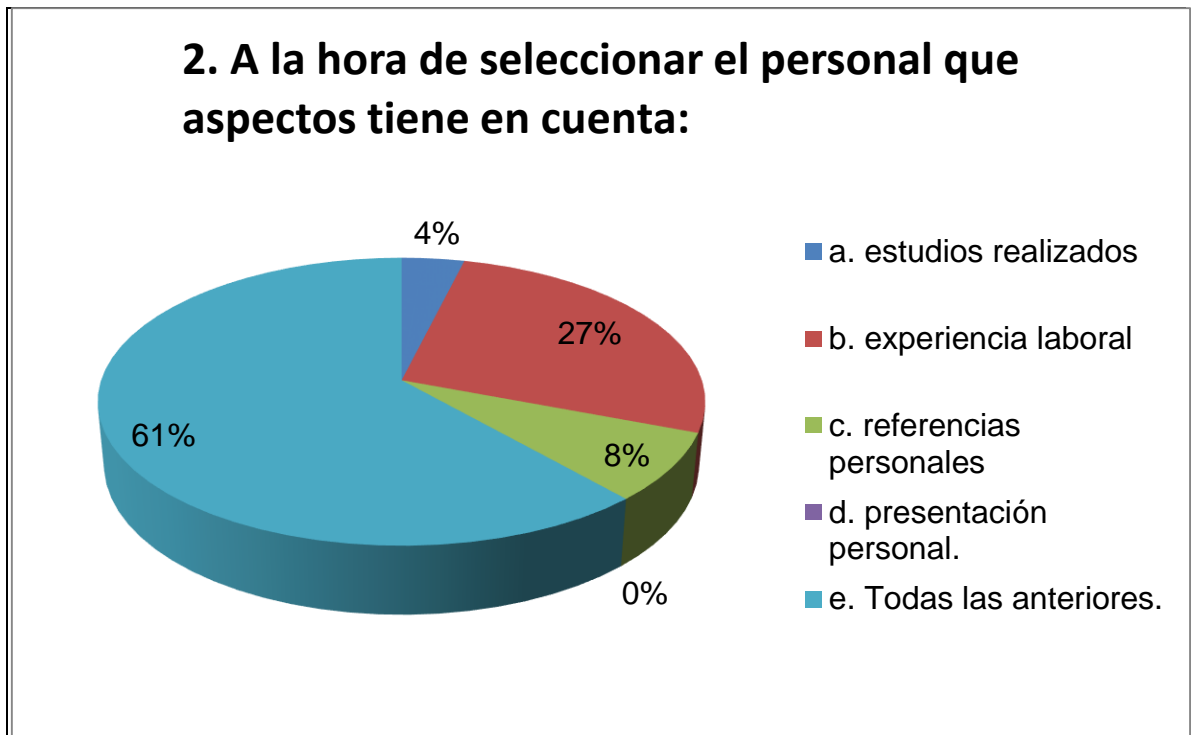
El resultado de la investigación realizada se representa con los siguientes gráficos:

**Gráfica 1. Ente que selecciona el personal.**



**Fuente: propia**

**Gráfica: 2 Aspectos relevantes en la selección del personal.**



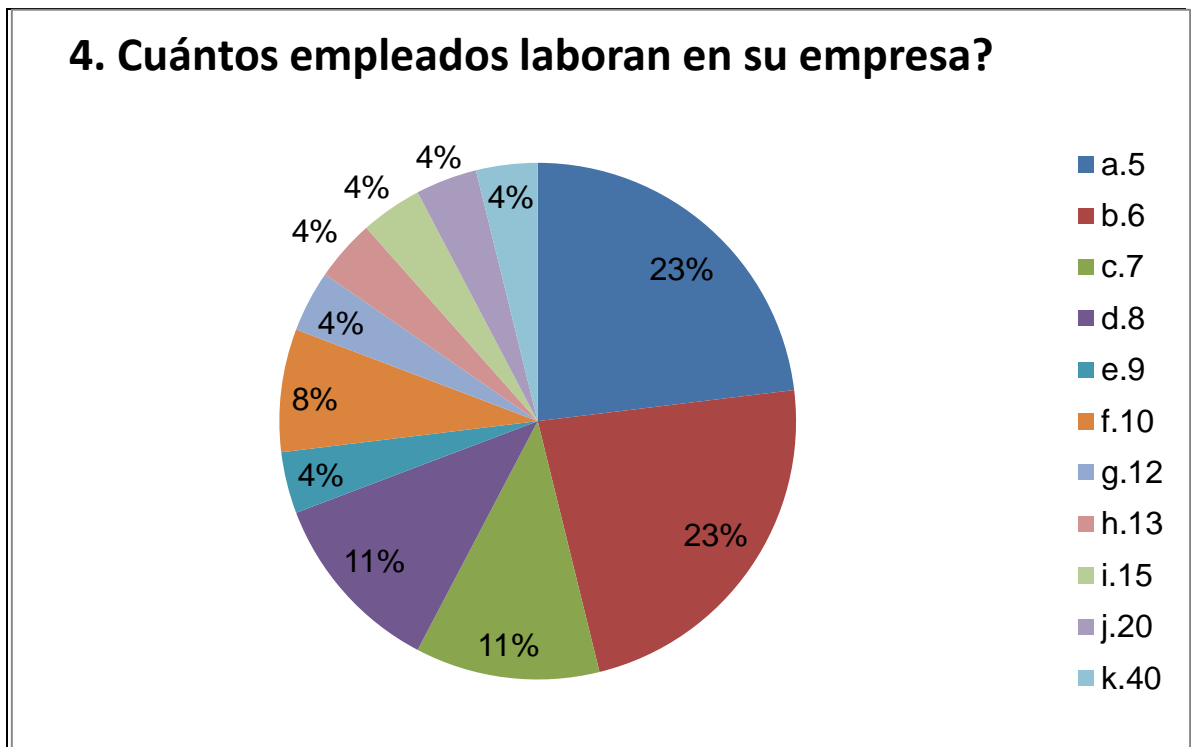
**Fuente: propia**

**Gráfica: 3** Posibilidad de contratar una empresa de selección de personal.



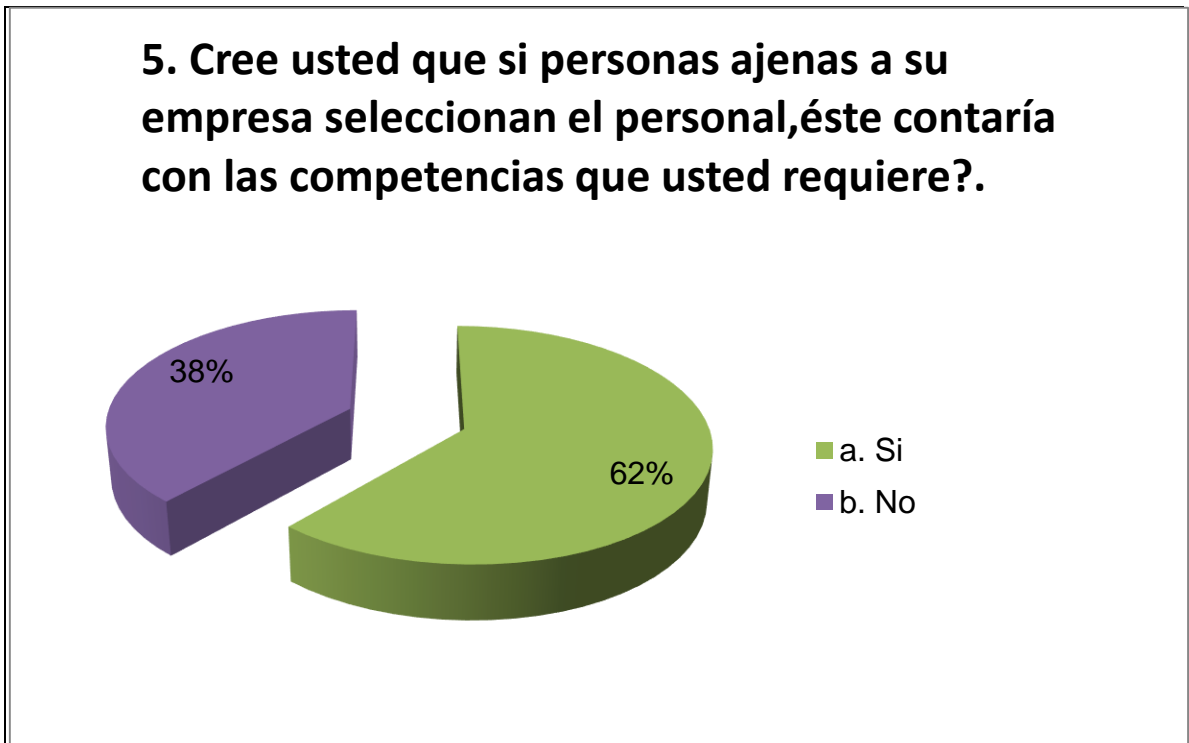
**Fuente: Propia**

Gráfica: 4 Número de empleados.



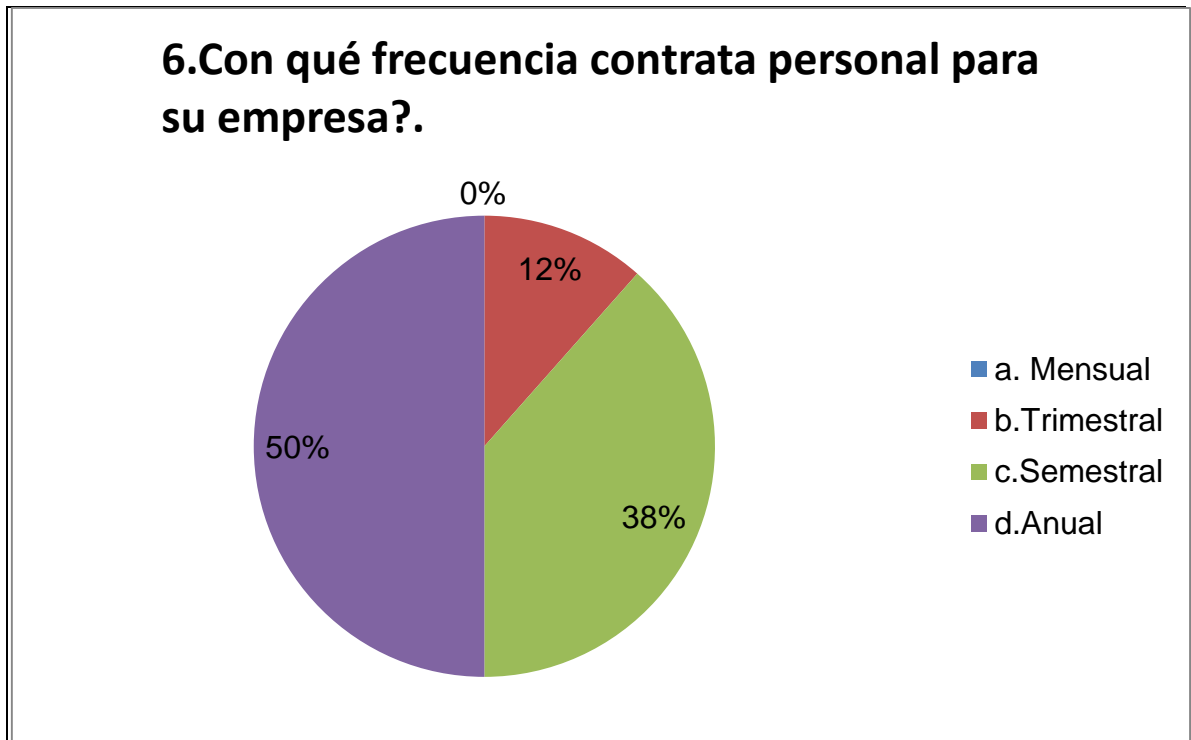
Fuente: Propia

**Gráfica: 5 Efectividad de las empresas de selección de personal según los empresarios.**



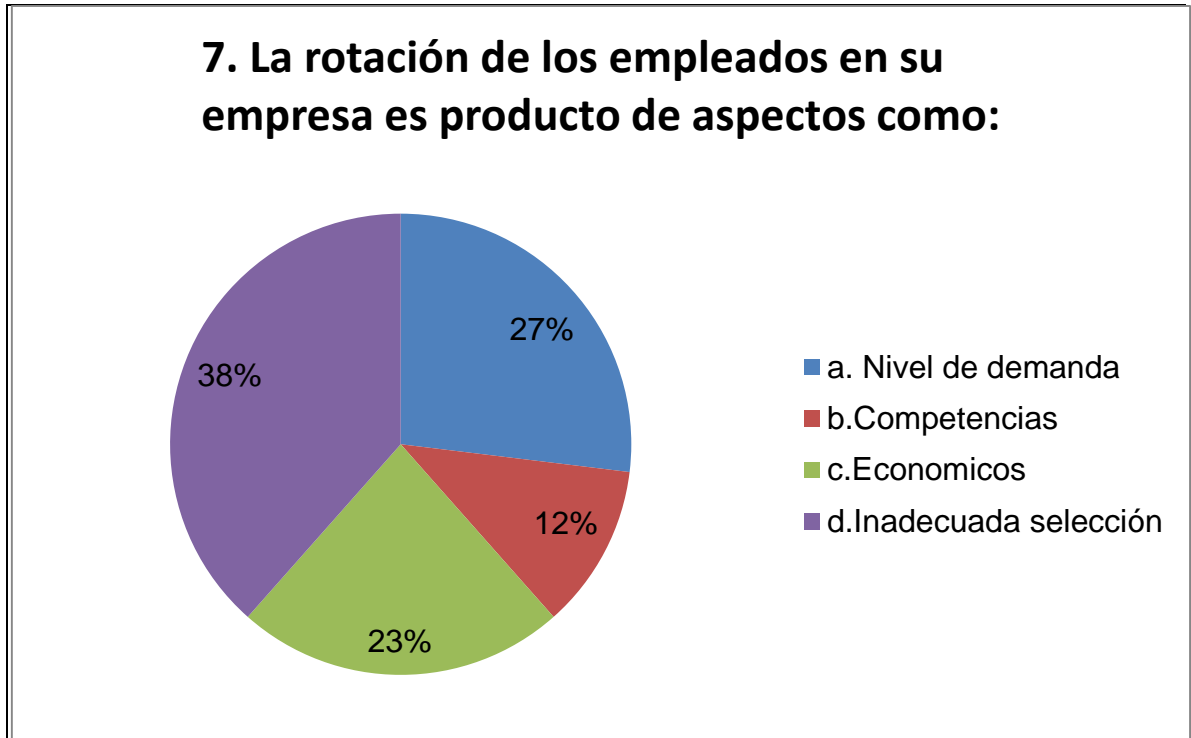
**Fuente: Propia**

**Gráfica: 6 Frecuencia de contratación del personal.**



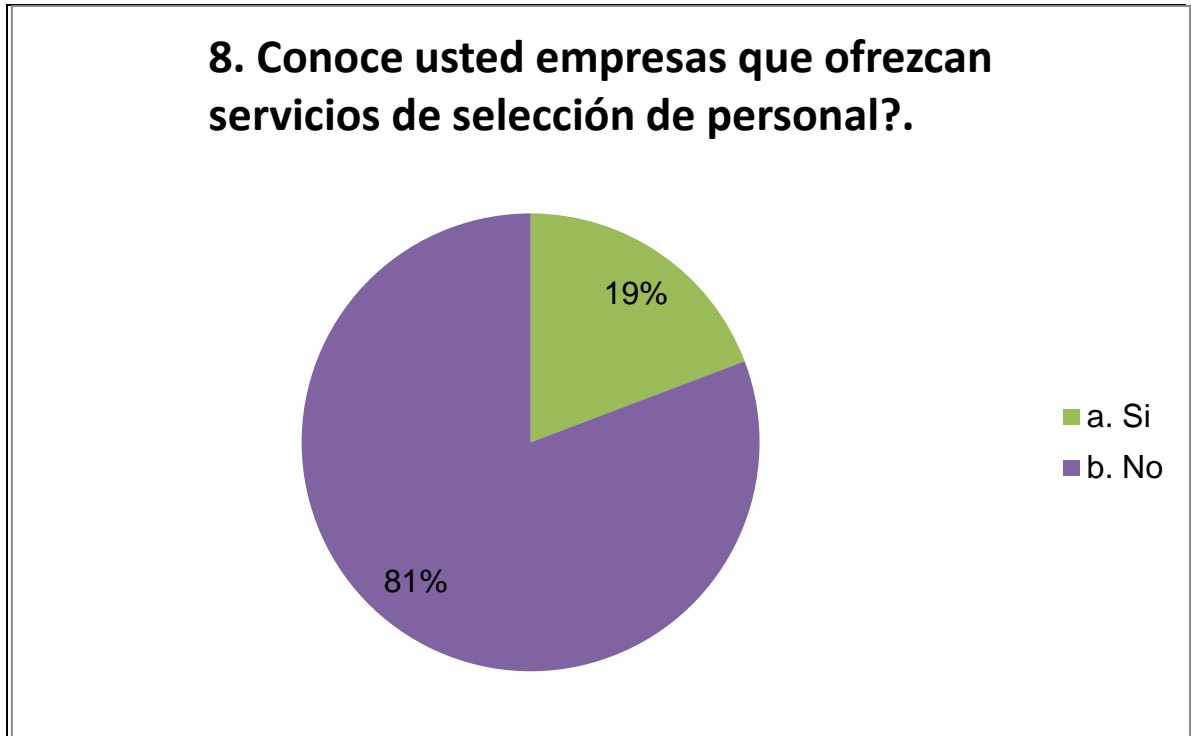
**Fuente: Propia.**

**Gráfica: 7 A qué se debe la rotación del personal.**



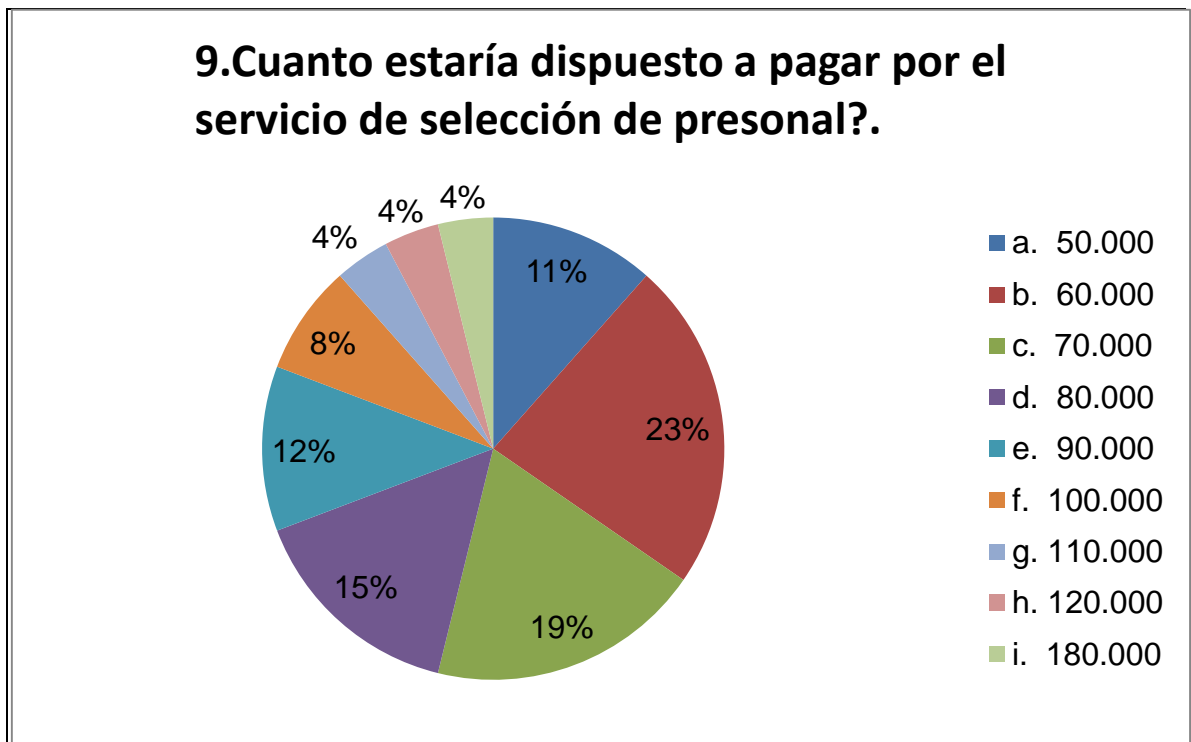
**Fuente: Propia.**

**Gráfica: 8 Conocimiento de empresas de selección de personal.**



**Fuente: Propia.**

**Gráfica: 9 Sensibilidad de los empresarios con respecto al precio.**



**Fuente: Propia.**

## **INVESTIGACIÓN CUALITATIVA**

La investigación cualitativa es un método de investigación que requiere un profundo entendimiento del comportamiento humano y las razones que lo gobiernan. A diferencia de la investigación cuantitativa, esta busca explicar las razones de los diferentes aspectos de tal comportamiento. En otras palabras, investiga el por qué y el cómo se tomó una decisión, en contraste con la investigación cuantitativa la cual busca responder preguntas tales como cuál, dónde, cuándo. La investigación cualitativa se basa en la toma de muestras pequeñas.

Las técnicas que se utilizan para llevar a cabo este tipo de investigación son:

- Simulación
- Analogía
- Focus group
- Tormenta de ideas
- Mystery shopping
- Técnicas proyectivas
- Sondeo
- Técnica Phillips 66
- Observación
- Entrevista a profundidad.

Para el proceso de investigación del proyecto SOLUCIONES EMPRESARIALES es fundamental recopilar información suficiente que permita analizar el comportamiento de los clientes potenciales; por consiguiente, se aplicará dentro del trabajo de campo una de las técnicas mencionadas, en este caso una entrevista a profundidad, ya que esta permite identificar características relevantes a tener en cuenta en dicho proyecto.

### **OBJETIVO**

Recopilar información directa, mediante una entrevista a profundidad que permita analizar el comportamiento de la muestra seleccionada frente al proyecto SOLUCIONES EMPRESARIALES.

## FICHA TÉCNICA.

NOMBRE DEL PROYECTO	SOLUCIONES EMPRESARIALES
REALIZADA POR	Adriana María Osorno Botero Lía Smith Otero Guerra Fanny Estela Ruiz Patiño
FECHA	12 de abril 2009.
TIPO DE INVESTIGACIÓN	Cualitativa.
TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN	Entrevista a profundidad.
NÚMERO DE PREGUNTA	Siete.
CLASE DE PREGUNTAS	Abiertas
UNIVERSO	130 establecimientos comerciales con Más de 5 empleados.
TAMAÑO DE LA MUESTRA	3 empresarios equivalentes al 2.3% del Mercado meta.
TIPO DE MUESTRA	Discrecional.
ÁREA DE COBERTURA	Zona urbana del municipio de Donmatias

## **ENTREVISTA.**

1. Sabe usted cual es la función de una empresa de selección de personal?
2. Como selecciona usted el personal para su empresa?
3. Tiene usted claridad sobre las funciones de un departamento de talento humano al interior de una empresa?
4. Identifica usted posibles causas de la rotación del personal en su empresa?
5. Como influye la rotación del personal en la producción de su empresa?
6. Después de conocer el portafolio de servicios del proyecto SOLUCIONES EMPRESARIALES que otro servicio le gustaría que este ofreciera.
- 7 ¿luego de reconocer los beneficios que brinda SOLUCIONES EMPRESARIALES entraría usted a formar parte de nuestro selecto grupo de clientes?

## **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.**

Destacando la utilización de la técnica de entrevista a profundidad en el proyecto SOLUCIONES EMPRESARIALES y posteriormente el análisis de los resultados arrojados tras la aplicación de la entrevista podemos considerar que:

- La técnica seleccionada es acertada en tanto permite la recolección de datos puntuales, los cuales corroboran la viabilidad de SOLUCIONES EMPRESARIALES, como una alternativa de gran valor en el mundo laboral.
- Con respecto al conocimiento de las funciones de una empresa de selección de personal se puede afirmar que: aunque se reconocen algunas de las labores que este puede llevar a cabo se evidencia una posición cerrada que limita el que hacer de los mismos; de igual manera es de resaltar que la ausencia de entes que brinden este servicio al interior del municipio conlleva a obviar dichas funciones.
- Se puede afirmar que en gran medida la selección del personal se realiza por el propietario de la empresa, y mediado por factores que si bien son relevantes no contemplan la elaboración y estudio previo de un perfil, que reúna las condiciones necesarias para el cargo a desempeñar.
- Así mismo es de vital importancia destacar que un proceso de selección ejecutado sin considerar los perfiles adecuados, puede desencadenar problemas en la producción de la totalidad de la planta al interior de la organización; lo anterior respecto a la rotación del personal, máxime cuando se realizan trabajos en cadena o con alguna secuencia previamente establecida.
- Los resultados comprueban que pese a los estudios realizados en cuanto a la importancia de contar con un departamento de talento humano aún persiste la idea de que este solo se limita a la selección de personal, cuando en realidad las funciones son tan amplias.
- Tras el proceso de recolección e interpretación de la información se obtiene que los entrevistados muestran gran interés en la propuesta de SOLUCIONES EMPRESARIALES, considerando esta como una oportunidad para los empresarios Donmatieños, en procura del mejoramiento del servicio al cliente con empleados altamente calificados. A

modo de conclusión se puede corroborar que la importancia de la técnica no radica en la cantidad sino en la profundidad de la información que se pretende recolectar, puesto que, al realizar una focalización adecuada, los resultados que se obtienen se hacen suficientes para cumplir el objetivo trazado en la investigación.

#### **d). Resultados del estudio de los consumidores**

La población beneficiada con la propuesta SOLUCIONES EMPRESARIALES, será el consumidor directo integrado por 130 establecimientos comerciales e industriales y de servicios que cuentan con 5 o más empleados, tales como papelerías, cafeterías, restaurantes, supermercados, fábricas de confección, lavanderías; que al adquirir los servicios de esta organización podrá obtener garantías que faciliten los procesos administrativos de su empresa; por otra parte es importante resaltar que estos a la hora de obtener un servicio tienen en cuenta criterios como el precio, garantía y costumbres; considerando que los clientes potenciales poseen conocimientos empíricos, con base en los cuales se realizan la selección del personal y la posterior contratación de los candidatos. Esto sin lugar a dudas conlleva a dificultades como la deserción, la rotación del personal y por ende el retraso en los procesos productivos de la empresa y la insatisfacción del cliente.

Continuando en la misma línea y buscando dar respuesta a la necesidad eminente de los empresarios Donmatieños nace la propuesta de SOLUCIONES EMPRESARIALES, en el municipio de Donmatias, ubicado en la región norte del departamento de Antioquia, como una alternativa de solución que pretende garantizar la sostenibilidad de las empresas en el mercado y posteriormente generar un alto nivel competitivo de las mismas, partiendo de el imperativo de que el mercado actual además de ser muy cambiante exige que las PYMES, (pequeñas y medianas empresas) tengan una visión más global que facilite el intercambio de mercados.

#### **DEMANDA DEL SERVICIO.**

La meta de SOLUCIONES EMPRESARIALES, es atender en su totalidad 130 empresas del sector secundario (industriales) y terciario (prestadoras de servicio y comerciales) que cuentan con más de 5 empleados, y que están ubicadas en el municipio de Donmatias; además en el futuro se pretende brindar cobertura en los municipios aledaños como lo son, Santa Rosa, Entrerrios, Copacabana, Yarumal, entre otros.

En cuanto a los hábitos de consumo es resaltar que en el municipio no existe un referente que brinde este tipo de servicio y si bien es de considerar la cercanía con la ciudad de Medellín y la existencia de este tipo de ofertas, también es necesario anotar que no se posee la cultura de contratar este tipo de servicios y en algunos casos se desconoce la existencia de estas.

## 4.4 EL MERCADO PROVEEDOR

### 4.4.1 PROVEEDORES

- ❖ **Dual PC:** Suministro de equipos de cómputo.
- ❖ **Te amo.com:** Papelería en general.
- ❖ **Mega gráficas:** Tipografía.
- ❖ **Papelnet:** Recarga de cartuchos
- ❖ **Sillas y Pupitres:** Muebles y enseres
- ❖ **Edatel:** Telefonía
- ❖ **EPM:** Energía Eléctrica
- ❖ **Servicios Públicos:** Acueducto
- ❖ **Créditos Donmatias:** Muebles y enseres

### 4.4.2 ESTUDIO DEL MERCADO PROVEEDOR

#### a) Variables estudiadas del mercado proveedor

Teniendo en cuenta la importancia de los servicios y/o productos que nos suministran los proveedores para el óptimo funcionamiento de la empresa es relevante estudiar variables como la calidad, el precio, ubicación, confiabilidad y trayectoria en el mercado.

#### b) Medios a través de los cuales se realizó el estudio del mercado proveedor

Para levantar esta información se pidieron cotizaciones que permitieron identificar el precio y la ubicación de dichos proveedores. (Ver anexo A1-A5)

Así mismo se realizó una entrevista para tener una visión más amplia en cuanto a la calidad, confiabilidad y trayectoria de estos.

#### c) Aplicación de los medios:

**Tabla: 2 Contacto con proveedores**

EMPRESA	MEDIO	FECHA	DIRECCION	TELEFONO
Dual PC	Entrevista personal	24-06-09	Donmatias	8663436
Te amo.com	Entrevista personal	24-06-09	Donmatias	8663394
Mega gráficas	Entrevista personal	24-06-09	Donmatias	8663413
Papelnet.com	Entrevista personal	24-06-09	Donmatias	8666482
Edatel	Entrevista personal	25-06-09	Donmatias	8665050
Sillas y Pupitres	Entrevista Telefónica	25-06-09	Bello	4485868
EPM	Entrevista personal	25-06-09	Donmatias	8663564
Servicios Públicos	Entrevista personal	25-06-09	Donmatias	8663243
Créditos Donmatias	Entrevista personal	25-06-09	Donmatias	8663296

Fuente: Propia

d) Resultado del estudio de los proveedores

Tabla: 3 Estudio de los proveedores

EMPRESA	CONTACTO	PRODUCTO Y/O SERVICIO	PRECIO	FORMA DE PAGO
Te amo.com	Ángela Ballesteros	Papelería en general	\$129.900	contado
Dual PC	Felipe Palacio	Equipos de computo	\$1.130.000 la unidad	contado
Papelnet.com	Edwin Gil	Recarga de cartuchos	\$ 8.000	contado
Mega gráficas	Jovany Gaviria	Tarjetas de presentación, volantes, hojas embretadas, pendón	\$165.000	contado
Edatel		Línea telefónica	\$60.000	contado
Sillas y Pupitres	Esteban Roldan	Muebles y enseres	\$1.328.200	contado
EPM	Jairo Rojas	Energía Eléctrica	\$70.000	contado
Servicios Públicos	Paula Pemberthy	Acueducto	\$25.000	contado
Créditos Donmatias	Jaime López	Muebles y enseres	\$3.077.000	contado
Dual PC	Felipe Palacio	Impresora Laser	\$ 220.000	contado

Fuente: Propia.

## 4.5 EL MERCADO COMPETIDOR

### 4.5.1 Competidores

Tabla: 4 Ubicación de la Competencia.

EMPRESA	DIRECCIÓN	TELEFONO
Selección empresarial Ltda.	Cra 43B 14-51 Medellín	266 87 52
Talento Humano	Cra 43 a 16 As38	313 29 30
A. hora	Edificio Coltejer piso 9	4449633
Ascort	Cra 49 # 30-56	4211110

Fuente: Propia.

### 4.5.2 Estudio del mercado competidor

#### a) Variables estudiadas del mercado competidor

Dentro de los aspectos más relevantes que estudiaron a la competencia se encuentran:

**PRECIO:** Es de suma importancia conocer el precio de nuestra competencia, puesto que nos sirve para crear estrategias de precio con el fin de atraer clientes; para garantizarle así la mejor relación costo/beneficio del mercado.

**FORTALEZAS Y DEBILIDADES:** Para conseguir estar un paso más adelante que nuestra competencia es necesario conocer sus fortalezas y debilidades ya que estas nos permiten mejorar la calidad de nuestro servicio y aprovechar sus debilidades para convertirlas en oportunidades que den respuestas a las exigencias de los clientes.

**SERVICIO AL CLIENTE:** Este es un factor muy importante puesto que es un contacto directo con el cliente y que de éste momento de verdad depende que se cierre la venta, por lo tanto tenemos que mirar como estamos frente a la competencia dentro de este aspecto.

#### b) Estrategias y medios para el estudio del competidor

En primer lugar, se consultó por internet las empresas ubicadas en el municipio de Medellín que ofrecen este tipo de servicio, donde se identificaron direcciones, números telefónicos, con los cuales posteriormente se estableció comunicación directa para más adelante recibir cotizaciones vía email y fax.

### c) Aplicación de los medios

**Tabla 5 Competencia.**

EMPRESA	MEDIO	FECHA
Selección empresarial Ltda.	telefónico	24-06-2009
Talento Humano	telefónico	24-06-2009
A. hora	Messenger	27-06-20009
Ascort	telefax	25-06-20009

**Fuente: Propia**

### d) Resultados del estudio de la competencia.

**Tabla: 6 Resultado estudio de la competencia.**

EMPRESA	DIRECCIÓN	SERVICIO	PRECIO	FORMA DE PAGO
Selección empresarial Ltda.	Cra 43B 14-51 Medellín	Selección de personal	\$250.000 por proceso	De contado
Talento Humano	Cra 43 a 16 As38	Selección de personal	\$250.000 por proceso	De contado
A. hora	Edificio Coltejer piso 9	Selección de personal (temporales)	11% por empleado en misión	Descontado de la nomina
Ascort	Cra 49 # 30-56	Selección de personal	\$220.000 por proceso	De contado

**Fuente: Propia.**

## 4.6 EL MERCADO DISTRIBUIDOR

La distribución de los servicios que ofrece SOLUCIONES EMPRESARIALES se realizará a través de la venta directa, por lo tanto no se contará con terceros para la distribución de este.

### a) Describa los medios a través de los cuales se hará la distribución del producto

Teniendo en cuenta que la comunicación directa con el cliente es un pilar fundamental de nuestro negocio, la distribución de los servicios se realizará específicamente en las sedes o puntos de servicios propios de la empresa; adicional a esto la empresa contará con dos empleados los cuales se encargarán de visitar las empresas ofreciendo los servicios con el fin de captar nuevos clientes.

**b) Fuerza de ventas**

**Tabla: 7 Fuerza de ventas.**

<b>PERSONAL</b>	<b>COMPETENCIAS</b>	<b>COSTOS</b>
Vendedores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inteligencia emocional</li> <li>• Habilidades sociales</li> <li>• Amplios conocimientos acerca del servicio que oferta.</li> </ul>	Esta labor será realizada por los socios de la empresa y por esta no devengaran salario, pues es una más de sus funciones.
Medios publicitarios	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Creatividad</li> <li>➤ Innovación</li> <li>➤ pro actividad</li> </ul>	\$ 442.000

**Fuente: Propia.**

**Tabla: 8 Medios publicitarios**

<b>MEDIOS PUBLICITARIOS</b>	<b>INTENSIDAD</b>	<b>COSTO</b>
Televisivo (tele Donmatias)	150 impactos por mes	\$100.000
Radial (la voz de Donmatias)	3 cuñas diarias por mes	\$127.000
Visual(Megagráficas)	1.000 volantes	\$35.000
Visual (megagráficas)	1 Pendón de 100cm x 50cm	\$40.000
Visual (megagráficas)	1 Pasacalle 3mts x 50cm	\$100.000
Visual (megagráficas)	1.000 tarjetas de presentación	\$40.000
Subtotal		\$442.000

**Fuente: Propia.**

#### 4.6.1 IMAGEN DE LOS SERVICIOS Y LA EMPRESA



Los colores distintivos para la imagen de la empresa fueron azul y blanco, puesto estos simbolizan confianza y seguridad, que es lo que se quiere aportar a los clientes al utilizar los servicios de la organización, estos hacen parte del logo, además son colores corporativos que tienen un significado empresarial.

#### 4.6.2 ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y DIVULGACIÓN

Considerando la importancia que tiene para cualquier negocio dar a conocer los servicios y /o productos que ofrece, SOLUCIONES EMPRESARIALES plantea la divulgación y promoción del servicio mediante la ejecución de actividades tales como: Campañas publicitarias, en la emisora local (la voz de Donmatias), por medio de volantes que contienen el portafolio de servicios, además patrocinando eventos sociales; todas las anteriores serán diseñadas en forma estratégica para

impactar el mercado meta y por consiguiente aumentar la demanda.(Ver anexo A6-A8)

#### **4.7 PRECIOS DE LOS PRODUCTOS.**

##### **4.7.1 Factores que influyeron en la determinación de los precios de los servicios.**

Para la fijación de los precios se partió de la información obtenida tras el estudio de la competencia, con base en esto se planteó un rango de posibles valores donde se pudo identificar cuanto estaría dispuesto a pagar el cliente por este servicio; además se hizo un análisis del costo del servicio, discriminado de la siguiente manera:

**Tabla: 9 Determinación de precios**

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>
Publicidad	\$147.333
Materiales e insumos	\$175.033
Servicios	\$997.600
Mano de obra	\$2.265.864
Servicios Externalizado	\$1.316.666
Total	\$4.902.496

**Fuente: propia**

Se puede deducir que 29 procesos de selección que son los que se pretenden vender al mes tienen un costo de \$4.902.496, lo que quiere decir que el costo por proceso es de \$ 169.000. Por lo tanto los socios de SOLUCIONES EMPRESARIALES han decidido fijar el precio del servicio en \$ 210.000 obteniendo una utilidad del 24% sobre el costo del mismo.

##### **4.7.2 Los precios de los productos tomando como base los costos.**

El precio base establecido para la prestación del servicio es de \$210.000, cabe anotar que este precio está sujeto a modificaciones puesto que en este momento o fase del proyecto no se tiene suficiente claridad acerca de los costos que genera la prestación del servicio de selección de personal.

##### **4.7.3 precios de los productos propuestos.**

El precio propuesto por la prestación del servicio de selección de personal es de \$210.000 por proceso, el cual deberá efectuarse de contado.

**4.7.4 Política de precios.** Se ofrecerá un descuento del 5 % a las empresas que requieran un proceso de selección que involucre a más de cinco aspirantes.

A si mismo se otorgará un descuento del 2% a las empresas que proporcionen referencias con respecto al servicio, considerando que dicho descuento se efectuará cada vez que se logre la captación del cliente.

#### **4.8 COSTOS ASOCIADOS A LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACIÓN**

Teniendo en cuenta la naturaleza de la empresa SOLUCIONES EMPRESARIALES se puede afirmar que este punto no aplica en tanto la oferta radica en la comercialización de un servicio que se distribuirá de forma directa y los aspectos a tener en cuenta fueron mencionados en un apartado anterior.

#### **4.9 RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO**

##### **MATRIZ DOFA**

##### **Debilidades**

SOLUCIONES EMPRESARIALES es una empresa nueva en Donmatias, por tal motivo la falta de experiencia en el mercado puede despertar en un principio desconfianza en el cliente, lo que conlleva a un gran esfuerzo de posicionamiento para así crear en el consumidor seguridad y confianza.

##### **Oportunidades**

Las oportunidades de la empresa son incursionar en el mercado local y establecerse como la única empresa dedicada a la selección de personal y mercadeo, brindando a los empresarios la mejor opción al momento de contratar personal y con ello contribuir a alcanzar los objetivos de la empresa.

##### **Fortalezas**

El área geográfica en la cual se encuentra ubicada la empresa (municipio de Donmatias), facilita la asequibilidad de los servicios a la región norte, de forma inmediata, ahorrando tiempo y dinero.

##### **Amenazas**

Las amenazas radican en que el mercado objetivo es muy empírico en todos sus procesos y la falta de conocimiento en cuanto a la importancia de implementar

nuevas técnicas, como las brindadas por SOLUCIONES EMPRESARIALES que ayuden a lograr el éxito de su empresa.

Además la crisis económica que ha obligado a muchas empresas a cerrar sus puertas, disminuye notoriamente la posibilidad de aumentar los clientes.

#### 4.10 PLAN DE VENTAS

De acuerdo a los resultados que arrojó la investigación de mercado se planear las siguientes ventas.

$130 * 61.5\% = 80$  Empresas que están dispuestas a adquirir el servicio de selección

$80 * 9 = 719$  Número de empleados promedio.

Frecuencia de contratación

Mensual=  $0\% = 0$

Trimestral=  $12\% = 86$

Semestral=  $38\% = 273$

Anual=  $50\% = 360$

Para un total de 719 procesos de selección de personal del cual se pretende atender el 50% equivalente a 359 procesos, para el primer año de funcionamiento de la empresa, proyectado de la siguiente manera:

#### PROYECCIÓN DE VENTAS PARA EL PRIMER AÑO

**Tabla: 10 Proyección de ventas para el primer año**

PERIODO DE TIEMPO	N° DE SERVICIOS POR MES	INGRESO POR MES
MES N°1	3	\$ 630.000
MES N°2	6	\$ 1.260.000
MES N°3	10	\$ 2.100.000
MES N°4	20	\$ 4.200.000
MES N°5	30	\$ 6.300.000
MES N°6	38	\$ 7.980.000
MES N°7	40	\$ 8.400.000
MES N°8	40	\$ 8.400.000
MES N°9	42	\$ 8.820.000
MES N°10	42	\$ 8.820.000

MES N°11	43	\$ 9.030.000
MES N°12	45	\$ 9.450.000
TOTAL	359	\$ 75.390.000

**Fuente: propia**

Además se pretende incrementar las ventas en un 10% anual.

**Tabla: 11 proyecciones de ventas a 5 años.**

VENTAS	AÑO N° 1	AÑO N° 2	AÑO N° 3	AÑO N° 4	AÑO N° 5
Servicio de selección de personal	359	394	433	476	523

**Fuente: propia**

## **5. ASPECTOS TÉCNICOS**

### **5.1 OBJETIVOS DE PRODUCCIÓN**

#### **A corto plazo:**

- Vender 107 procesos de selección de personal, equivalentes al 30% del mercado que se pretende atender en el municipio de Donmatias, en un lapso de tiempo de seis meses.
- Enfatizar en la retroalimentación de todos los procesos que se vendan, en los primeros seis meses de funcionamiento de la empresa, con el fin de mejorar la calidad del servicio.

#### **A mediano plazo:**

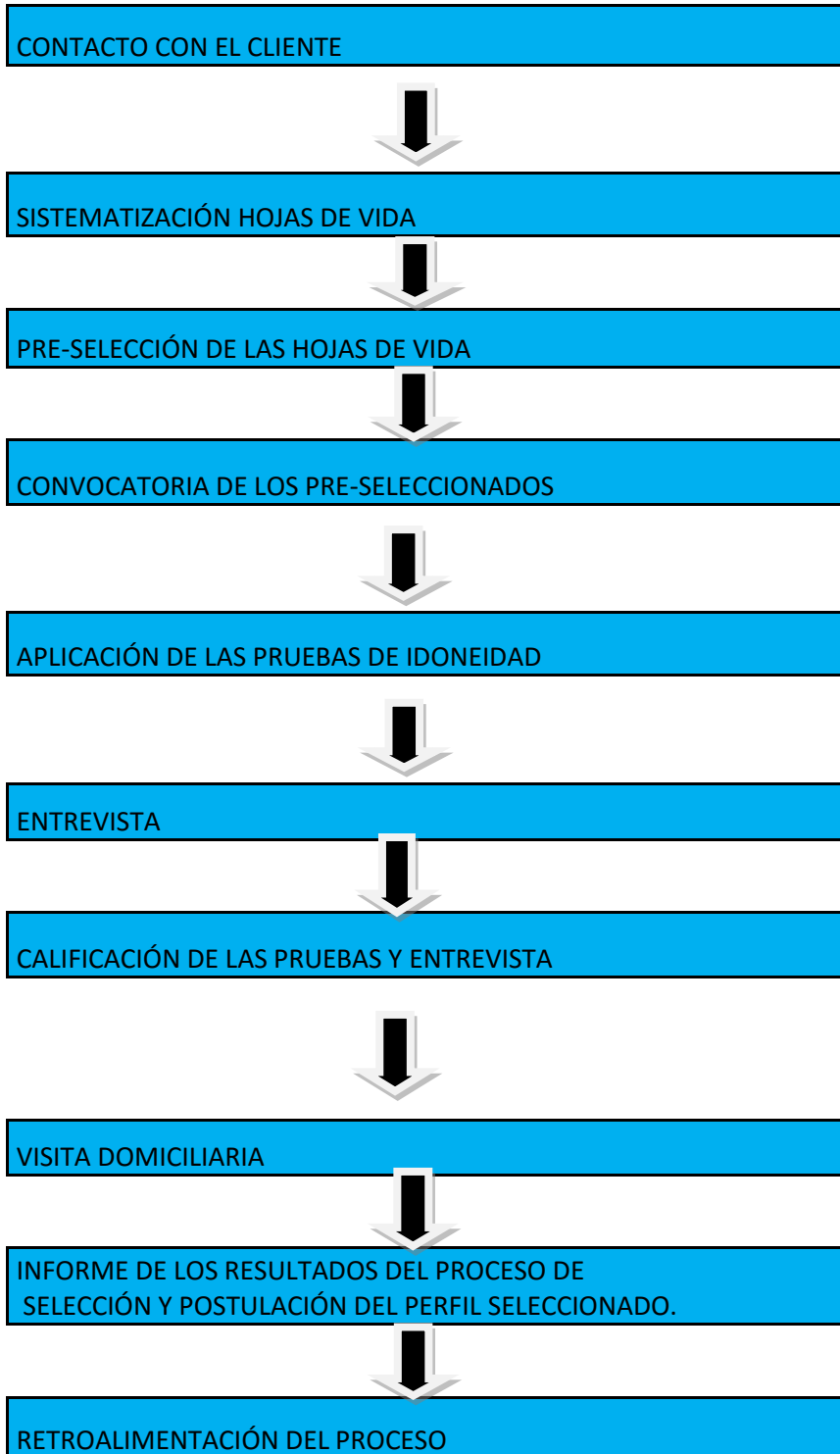
- Vender 252 servicios de selección de personal, correspondientes al 70% del mercado que se pretende atender en el municipio de Donmatias, para el segundo semestre de funcionamiento de la empresa.
- Hacer los correctivos necesarios en cuanto a la calidad del servicio prestado durante el primer año.

#### **A largo plazo:**

- Incrementar la producción del servicio en un 10% para satisfacer la demanda existente, para el segundo año después de haber iniciado actividades.
- Implementar una línea de atención al cliente procurando atender todas las inquietudes y/o sugerencias de los clientes, teniendo en cuenta que detrás de estas hay una necesidad del cliente.

## 5.2 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

Gráfica: 10 Proceso de selección de personal



**Fuente: propia.**

**Tabla: 12 Descripción del proceso de selección**

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>TIEMPO</b>	<b>TALENTO HUMANO</b>	<b>RECURSO MATERIAL</b>
Contacto con el cliente	Entrevista de 10 minutos	Mercado tecnólogo(a)	Portafolio de servicio.
Sistematización hojas de vida	5 minutos	Secretaria(o)	Archivador.
Pre-selección de hojas de vida	2 minutos	Psicólogo(a)	Bolígrafo
Convocatoria pre-seleccionados	3 minutos	Secretaria(o)	Línea telefónica
Aplicación de las pruebas de idoneidad	30 minutos	Psicólogo(a)	Prueba o instrumento, bolígrafos y papel.
Entrevista	20 minutos	Psicólogo(a)	Bolígrafo y papel.
Evaluación de las pruebas y entrevista, generar informe	15 minutos	Psicólogo(a)	
Visita domiciliaria	45 hora	Psicólogo(a)	Block de notas Y bolígrafo.
Presentación de resultados, proceso de selección y postulación del perfil seleccionado	10 minutos	Mercado tecnólogo	
Postventa	5 minutos	Mercado tecnólogos	Línea telefónica Equipo de computo Block de notas Bolígrafo.

**Fuente: propia.**

La tabla nos muestra que se requieren 150 minutos; es decir 2.5 horas para realizar cada proceso de selección de personal, lo que indica que se pueden efectuar 3 procesos de selección por día.

### **5.3 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN**

Teniendo en cuenta la descripción del proceso de selección y los tiempos requeridos para el mismo, se puede considerar que SOLUCIONES EMPRESARIALES está en la capacidad de producir 1.080 servicios de procesos

de selección de personal, en la siguiente tabla se relaciona la cantidad de servicios en periodo de tiempo.

**Tabla: 13 Capacidad de producción**

PERIODO DE TIEMPO	N° DE PROCESOS
Diario	3
Semanal	21
Mensual	90
Trimestral	270
Semestral	540
Anual	1.080

**Fuente: propia.**

La capacidad de producción de la empresa es de 1.080 servicios al año, pero tomando en cuenta que es una empresa nueva en el mercado y necesita obtener reconocimiento para aumentar sus ventas, lo que se logra a través del tiempo, se pretende vender 359 procesos de selección; es decir, el 33% de la capacidad de producción que tiene la empresa.

#### **5.4 RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA PRODUCCIÓN**

**5.4.1 Locaciones:** SOLUCIONES EMPRESARIALES tendrá su sede en el parque principal del municipio de Donmatias, específicamente en la calle 30 # 29-28, cuyas instalaciones constan de un área de 139 mts cuadrados dicho local será tomado en arriendo mediante un contrato a término indefinido por un monto de \$340.000 mensuales.

Considerando las adecuaciones que se requieren se presenta la siguiente tabla:

**Tabla: 14 Locaciones**

ADECUACIONES	CANTIDAD	COSTO
Extensiones telefónicas	3	\$52.500
Remodelación del local	1	\$ 460.000
Adecuaciones eléctricas	2	\$ 160.000
Mano de obra adecuaciones	8 días	\$200.000
Subtotal		\$872.500

**Fuente: propia.**

## 5.4.2 Requerimientos de Maquinaria, Equipos, Muebles y Enseres

Tabla: 15 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres

Requerimiento	Cantidad	Proveedor	Valor unitario	Valor total
Equipo de computo	4	Dual PC	\$ 1.130.000	\$ 4.520.000
Sillas ergonómicas	4	Dual PC	\$ 70.000	\$ 280.000
Teléfono	3	Créditos Donmatias	\$ 19.000	\$ 57.000
Impresora laser	1	Dual PC	\$ 220.000	\$ 220.000
Escritorios	4	Créditos Donmatias	\$ 390.000	\$ 1.560.000
fax	1	Créditos Donmatias	\$ 340.000	\$ 340.000
Mueble de recepción	1	Créditos Donmatias	\$ 570.000	\$ 570.000
Archivador	1	Sillas y pupitres	\$ 365.400	\$ 365.400
Sillas Universitarias	10	Sillas y pupitres	\$ 70.760	\$ 707.600
Silla interlocutora	8	Créditos Donmatias	\$ 50.000	\$ 400.000
Tablero acrílico	1	Sillas y pupitres	\$ 255.200	\$ 255.200
Subtotal				\$ 9.275.500

**Fuente: propia.**

### 5.4.3 Requerimientos de Materiales e Insumos

A continuación se relacionan los requerimientos de materiales e insumos para la prestación del servicio, es relevante decir que las compras de los materiales de consumo se efectuaran trimestralmente.

**Tabla: 16 Requerimientos de materiales e insumos**

REQUERIMIENTO	CANTIDAD	COSTO	FORMA DE PAGO	PROVEEDOR	COSTO ANUAL
Resma tamaño carta	1500 hojas	\$28.500	De contado	te amo.com	\$114.000
Lapiceros	20 unidades	\$9.000	De contado	te amo.com	\$36.000
Lápices	10 unidades	\$4.000	De contado	te amo.com	\$16.000
Clips	3 cajas	\$1.800	De contado	te amo.com	\$7.200
Sacapuntas	5 unidades	\$1.000	De contado	te amo.com	\$4.000
Cosedoras	2 unidades	\$8.600	De contado	te amo.com	\$8.600
Ganchos para cosedora	3 cajas	\$4.200	De contado	te amo.com	\$16.800
Memo notas	2 unidades	\$2.000	De contado	te amo.com	\$8.000
Recarga de cartucho	2 unidad	\$16.000	De contado	Papelnet.com	\$64.000
Hojas membretes.	1000 unidades	\$50.000	De contado	Mega gráficas.	\$200.000
Recibos de cajas	1000 unidades	\$40.000	De contado	te amo.com	\$40.000
Comprobante de egresos	1000 unidades	\$40.000	De contado	Mega graficas	\$40.000
Comprobante de ingresos	1000 unidades	\$40.000	De contado	Mega graficas	\$40.000
Portafolio de servicio	1000 unidades	\$40.000	De contado	Mega graficas	\$80.000
Facturas	1000 unidades	\$40.000	De contado	Mega graficas	\$40.000
Carpetas	1000 unidades	\$200.000	De contado	Mega graficas	\$200.000
Subtotal				\$525.100	\$ 874.600

**Fuente: propia.**

#### 5.4.4 Requerimientos de Servicios

**Tabla: 17 Requerimientos de servicios mensuales**

SERVICIOS	PROVEEDOR	PRECIO
Energía eléctrica	EPM	\$70.000
Acueducto	Secretaria de servicios públicos	\$25.000
Línea para Telefax	Edatel	\$60.000
Arrendamiento	José Ramírez	\$340.000
Industria y comercio	Planeación Municipal	\$58.000
Subtotal		\$553.000

**Fuente: Propia.**

#### 5.4.5 Requerimientos de Personal

**Tabla18 Requerimientos de personal**

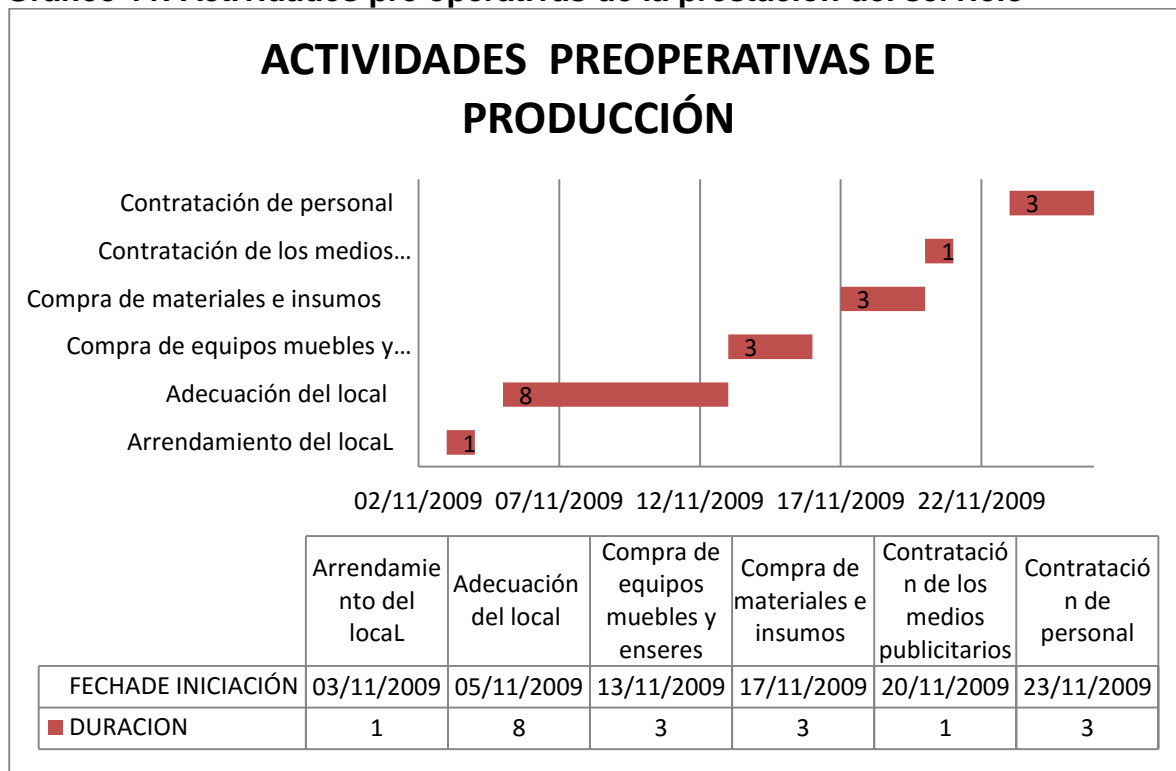
CARGO	PERFIL	SALARIO	PRESTACIONES SOCIALES 52%	VALOR TOTAL
1Secretaria	Técnica en secretariado, experiencia mínima de dos años en manejo de sistemas y servicio al cliente.	\$600.000	\$312.000	\$ 912.000
1profesional en mercadeo	Tecnólogo recién egresado, que en el momento de la contratación se encuentre realizando el ciclo profesional.	\$600.000	\$312.000	\$ 912.000
Gerente administrativo	Administrador de empresas, 2 años de experiencia, con capacidad de liderazgo, y con un excelente manejo de relaciones públicas.	\$600.000	\$312.000	\$ 912.000
Subtotal				\$2.736.000

**Fuente: propia.**



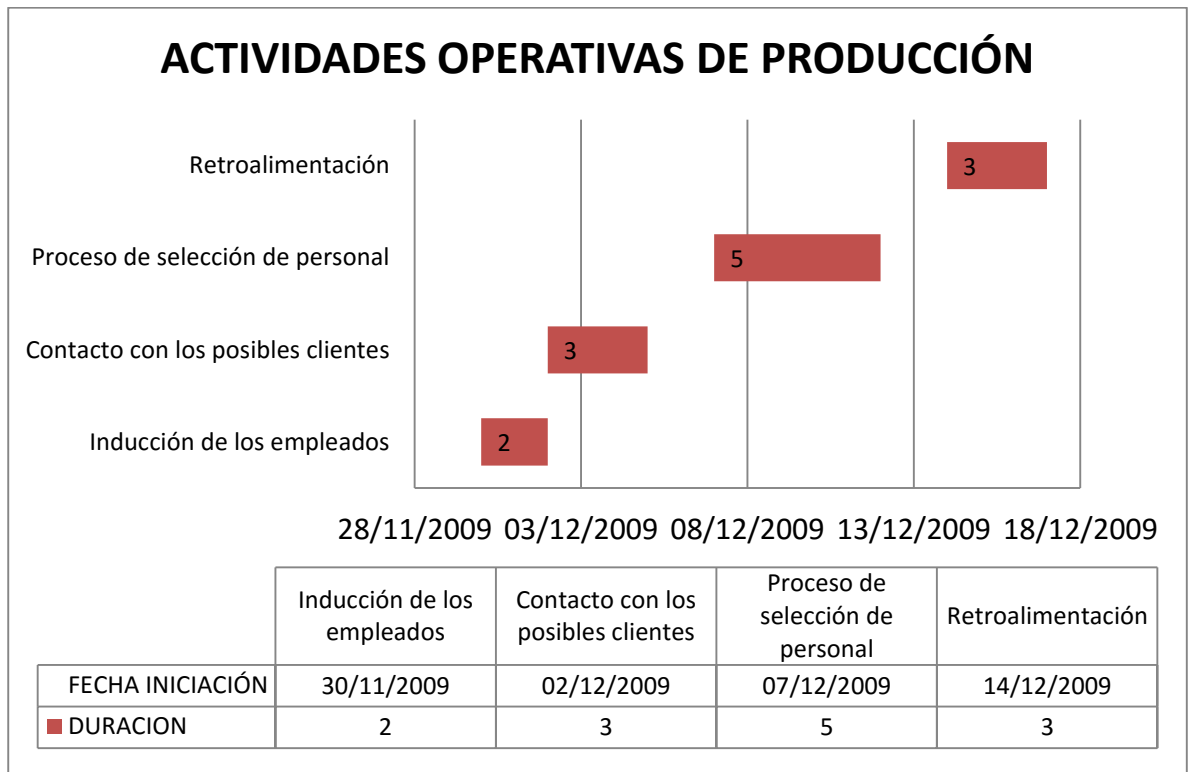
## 5.5 PROGRAMA DE PRODUCCIÓN

Gráfico 11. Actividades pre operativas de la prestación del servicio



Fuente: propia.

**Gráfico 12. Actividades operativas de la prestación del servicio**



**Fuente: propia.**

## 6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

### 6.1 PROCESOS ADMINISTRATIVOS

#### 6.1.1 Descripción de los procesos administrativos

Tabla 19 Descripción de los procesos administrativos

AREA	PROCESO	METODOLOGIA	RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS	LUGAR	TIEMPO
Gerencia	Planeación, organización, dirección y el control de todas las actividades de la empresa.	>Realizar un seguimiento al desempeño de los empleados >programación de reuniones periódicas para evaluar los procesos que se llevan a cabo dentro de la organización.	-Gerente -Empleados -Locaciones de la empresa -Equipo de computo	Instalaciones de la empresa	Mensuales
Mercadeo	-Fidelización del cliente	>Tratar a los clientes con cercanía y amabilidad. >Realizar Seguimiento telefónico para identificar niveles de satisfacción con el servicio.	_profesional en Mercadeo _ línea telefónica _Equipo de computo	Municipio de Donmatias	Trimestral
Mercadeo	-Posicionamiento de la empresa en el mercado	>Dar descuentos a los clientes fijos. >Enfatizar en la calidad del servicio y en la recordación de la marca. >Entrevistas personalizadas.	profesional en Mercadeo _ línea telefónica _Equipo de computo	Municipio de Donmatias	Trimestral
Servicio al cliente	_Adecuada atención al cliente. _ Postventa	>Encuestas de satisfacción >Llamadas telefónicas	_Secretaria _Teléfono _Block de notas _Equipo de computo	Instalaciones de la empresa	Diario

Fuente: propia

## 6.1.2 PROCESOS ADMINISTRATIVOS EXTERNALIZADOS:

**Tabla 20 Procesos administrativos externalizados**

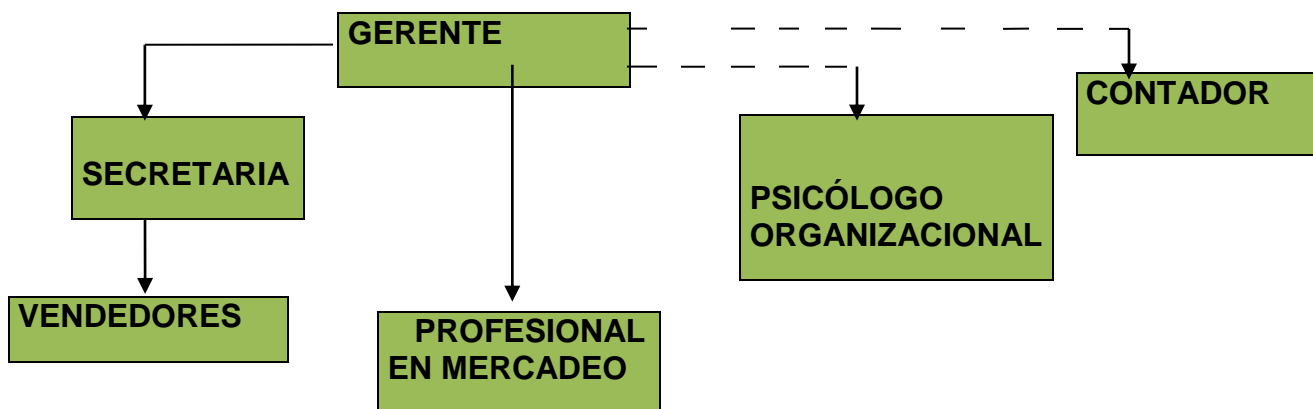
PROCESO	PROVEEDOR	PERFIL	PRECIO
Contabilidad y aspectos legales	Gloria Giraldo Rojas (ASCONTRIL)	Contadora Pública, con dos años de experiencia en asesorías y trámites legales.	\$ 350.000 mensuales
Selección de personal	Beatriz Restrepo	Psicóloga con una especialización en psicología organizacional con experiencia mínima de dos años en el ámbito.	\$1.200.000
subtotal			\$1.550.000

Fuente: propia. (Ver anexo A9)

## 6.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO

### 6.2.1 Organigrama

Gráfico 13. Organigrama



## 6.2.2 Descripción funcional de la organización.

- ✚ **Gerente:** Considerando la importancia que tiene el gerente al interior de la organización y lo relevante de las decisiones que este toma se plantea como sus principales funciones: Trazar los objetivos de la empresa, planear las diferentes actividades a realizar periódicamente, mantener constante comunicación con su equipo de trabajo, clientes y proveedores, todo esto además de la delegación de funciones y la vigilancia constante en pro del cumplimiento de objetivos y metas trazadas.
- ✚ **Profesional en mercadeo:** partiendo del hecho que este profesional es el responsable de la optimización de los recursos y considerando esta como una acción fundamental en la organización, las funciones correspondientes para este cargo se resumen en: la implementación de estrategias que garanticen la sostenibilidad en el mercado de la empresa, así como el flujo de clientes activos en la misma, además de penetrar en nuevos mercados con la prestación del servicio, también es su deber la creación de estrategias que maximicen el servicio al cliente sin que esto incida en la calidad del mismo.
- ✚ **Psicólogo organizacional:** Es de resaltar que dentro de las funciones a realizar por este profesional se destaca la aplicación y calificación de pruebas previas al momento de la contratación, adicionalmente se podría puntualizar en la presentación de resultados los cuales se convierten en una herramienta para que el cliente pueda tomar las decisiones más acertadas para los requerimientos de su empresa. Otra función que es pertinente considerar es la de brindar asesoría al personal ejecutivo de la organización para la cual este profesional trabaja, está acompañada de evaluar constantemente el clima organizacional con el fin de garantizar que este sea el más óptimo para el desempeño de los empleados.
- ✚ **Secretaria:** Reconociendo que su función es trabajar mancomunadamente con la parte gerencial, y su quehacer está ligado a este departamento; la secretaria tiene como tareas puntuales: la atención a los clientes y a los aspirantes, la recepción y sistematización de hojas de vida, manejo de la documentación de la empresa, además de la atención y asesoría telefónica.
- ✚ **Vendedores:** sin lugar a dudas este es un cargo indispensable dentro del organigrama de la empresa en tanto estos tienen el primer contacto directo con el cliente potencial; considerando lo anterior se puede decir que sus funciones radican en: la identificación de todos los momentos de verdad trascendentales y utilizarlos para el cierre de la venta, presentar de una manera clara y precisa el servicio que se oferta, servir de intermediario entre el cliente y la empresa.(Ver anexo A10)

- ✚ **Contador:** profesional que tiene a su cargo la responsabilidad financiera de la organización, y de la presentación de balances y registros contables los cuales apoyan la toma de decisiones para el futuro de la empresa; cabe anotar que este servicio será externalizado.

### 6.3 RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA ADMINISTRACIÓN (Ver numeral 5.4)

#### 6.3.1 Locaciones (Ver numeral 5.4.1)

#### 6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres (Ver numeral 5.4.2)

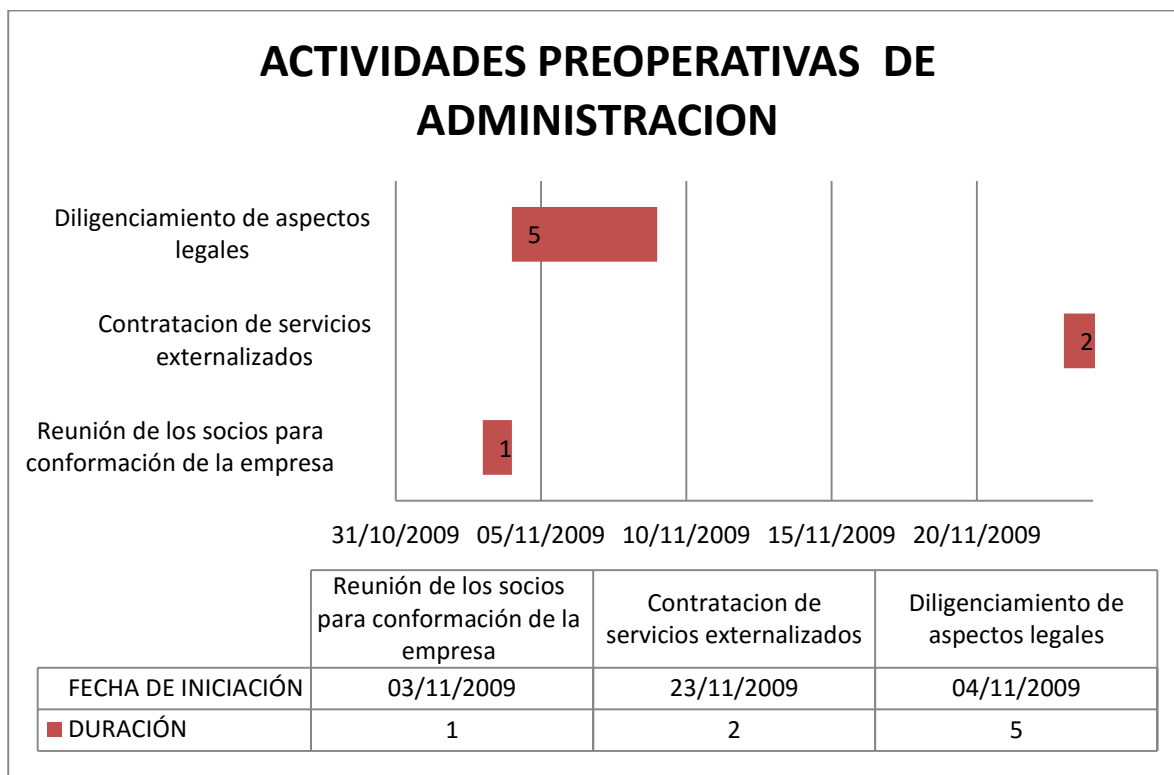
#### 6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina (Ver numeral 5.4.3)

#### 6.3.4 Requerimientos de servicios (Ver numeral 5.4.4)

#### 6.3.5 Requerimientos de personal (Ver numeral 5.4.5)

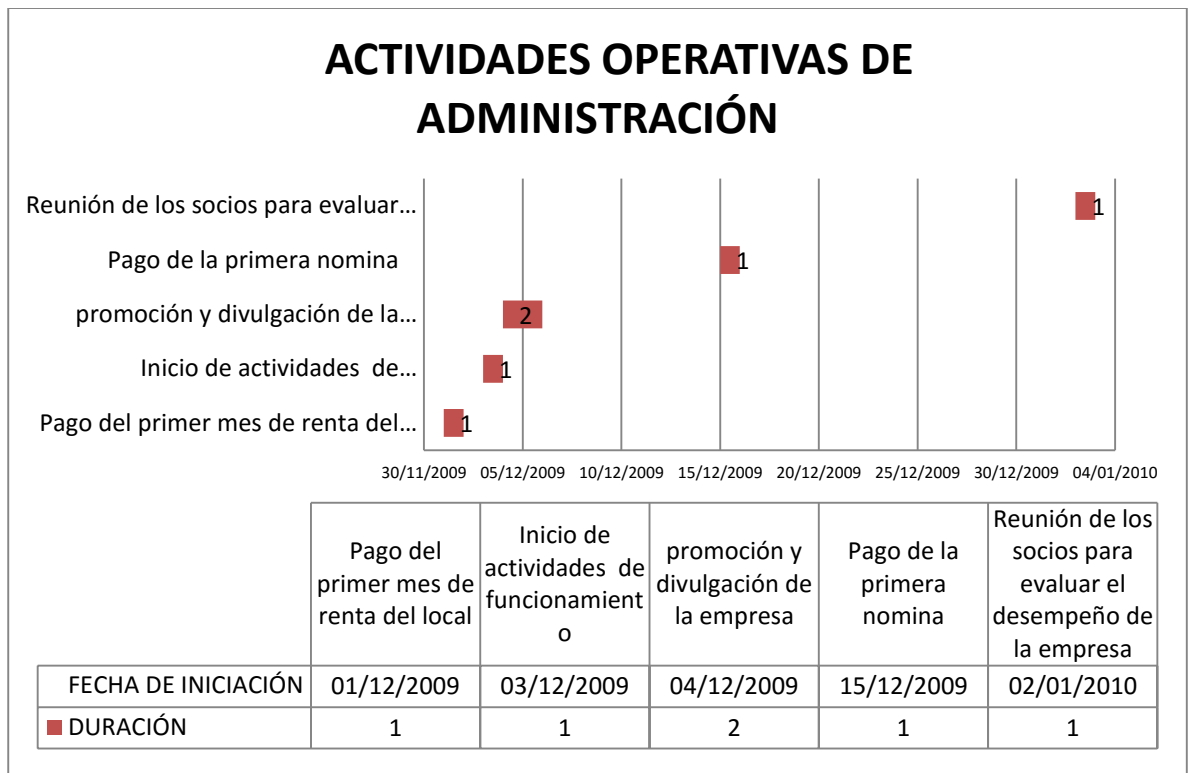
### 6.3 PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN:

**Gráfica: 14 Actividades pre operativas de administración**



**Fuente: propia.**

**Gráfica: 15 Actividades operativas de administración**



**Fuente: propia.**

## **7. ASPECTOS LEGALES**

### **7.1 TIPO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

SOLUCIONES EMPRESARIALES se constituirá como una Sociedad por Acciones Simples conformada por capitales aportados por los socios de la misma.

Características:

- ❖ Basada en la ley francesa de SAS: 1994, reformada en 1999 y 2001
- ❖ Constitución por contrato o por acto unilateral (Sociedades unipersonales)
- ❖ Creación mediante documento privado, salvo que haya aportes cuya transferencia requiera escritura Pública
- ❖ Registro mercantil constitutivo de la personalidad de la sociedad
- ❖ Naturaleza puramente comercial
- ❖ Limitación de riesgo para el constituyente
- ❖ Eliminación del carácter contractual
- ❖ Posibilidad de objeto indeterminado
- ❖ Libertad para establecer los órganos de dirección, administración y control
- ❖ Limitación: Por lo menos un representante legal quien ostentará las funciones de la Junta Directiva a falta de estipulación en contrario
- ❖ Abolición de la pluralidad para quórum y mayorías decisorias
- ❖ Efectividad de acuerdos entre accionistas (Ver anexo A11-A12)

## 7.2 CERTIFICACIONES Y GESTIONES ANTE ENTIDADES PÚBLICAS

**Tabla: 21 Certificaciones y gestiones ante entidades públicas**

ENTIDAD	CERTIFICACIÓN	COSTO	TIEMPO
Notaria	Escritura publica	\$75.000	1 día
Certificado cámara y comercio	Cámara y comercio	\$107.000	1 día
Rut y ley MYPIME	DIAN	\$0.000	1 día
Industria y comercio	Secretaria de hacienda	8*1000 del monto de la venta anual.	1 día
Certificado de uso de suelos y Licencia de funcionamiento	Secretaria de planeación	\$13.000 \$15.000	1 día
Certificado Bomberos	Cuerpo bomberos	\$65.000	1 día
Total		\$275.000	5 días

**Fuente: propia.**

**NOTA:** Es importante aclarar que varios trámites legales se efectuaran en un mismo día.

## 8. ASPECTO FINANCIERO

### 8.1 ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO

#### 8.1.1 Recursos propios

Los socios de SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S pactan aportar los siguientes recursos:

**Tabla: 22 Aporte de los socios**

SOCIO	APORTE	FECHA
Lía Smith Otero	\$7.869.000	03/11/2009
Adriana Osorno	\$7.869.000	03/11/2009
Fanny Ruiz	\$7.869.000	03/11/2009

**Fuente: propia**

En total de aportes para la conformación de la empresa es de **\$23.607.000**

### 8.2 INGRESOS Y EGRESOS

#### 8.2.1 Ingresos

##### 8.2.1.1 Ingresos Propios del negocio

#### Proyección de precios

La política de proyección de precio anual será un incremento del 6%

**Tabla: 23 Proyección de ventas**

PRECIO	AÑO N°1	AÑO N°2	AÑO N°3	AÑO N°4	AÑO N°5
Servicio de selección de personal	\$210.000	\$222.600	\$235.956	\$250.113	\$265.119

**Fuente: propia**

Es oportuno aclarar que este incremento tiene como punto de referencia el IPC (Indicador de inflación)

**Tabla: 24 Proyección de ingresos por ventas**

<b>VENTA</b>	<b>AÑO N°1</b>	<b>AÑO N°2</b>	<b>AÑO N°3</b>	<b>AÑO N°4</b>	<b>AÑO N°5</b>
N° Procesos de selección de personal	359	394	433	476	523
Ingreso por venta	\$75.390.000	\$87.704.400	\$102.668.948	\$119.053.788	\$138.657.237

**Fuente: propia.**

## **8.2.2 Egresos**

### **8.2.2.1 Inversiones**

#### **Inversiones en activos fijos**

En el siguiente cuadro se relacionan los activos fijos requeridos para iniciar con la empresa.

**Tabla: 25 inversiones en activos fijos**

Requerimiento	Cantidad	Proveedor	Valor unitario	Valor total
Equipo de computo	4	Dual PC	\$ 1.130.000	\$ 4.520.000
Sillas ergonómicas	4	Dual PC	\$ 70.000	\$ 280.000
Teléfono	3	Créditos Donmatias	\$ 19.000	\$ 57.000
Impresora laser	1	Dual PC	\$ 220.000	\$ 220.000
Escritorios	4	Créditos Donmatias	\$ 390.000	\$ 1.560.000
fax	1	Créditos Donmatias	\$ 340.000	\$ 340.000
Sillas de recepción	8	Créditos Donmatias	\$ 90.000	\$ 720.000
Archivador	1	Sillas y pupitres	\$ 365.400	\$ 365.400
Sillas Universitarias	10	Sillas y pupitres	\$ 70.760	\$ 707.600
Silla interlocutora	8	Créditos Donmatias	\$ 50.000	\$ 400.000
Tablero acrílico	1	Sillas y pupitres	\$ 255.200	\$ 255.200
Subtotal				\$ 9.425.200

**Fuente: propia.**

**Tabla: 26 Inversiones en gastos pre-operativos**

Publicidad	\$442.000
Constitución de la empresa	\$275.000
Total	\$717.000

**Fuente: Propia.**

**Tabla: 27 Calendario de inversiones**

<b>INVERSIONES</b>	<b>FECHA DE INVERSIÓN</b>	<b>COSTO</b>
Activos Fijos	13/11/09 A 15/11/09	\$ 9.425.200
Gastos pre-operativos	04/11/2009 A 12/11/09	\$ 2.114.600
Capital de Trabajo	03/11/2009	\$13.183.564
Total		\$24.722.964

**Fuente: propia.**

#### **8.2.2.2 Costos**

La proyección de costos fijos y variables, se incrementaran en un 6% teniendo como punto de referencia el IPC (indicador de inflación).

**Tabla: 28 Proyecciones de costos fijos**

<b>PERIODO DE TIEMPO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO</b>
AÑO N° 1	servicios	\$ 6.636.000
AÑO N° 2	servicios	\$ 7.034.160
AÑO N°3	servicios	\$ 7.456.209
AÑO N° 4	servicios	\$ 7.903.582
AÑO N° 5	servicios	\$ 8.377.797
TOTAL		\$ 37.407.748

**Fuente: propia.**

**Tabla: 29 proyecciones de los costos variables**

<b>COSTO</b>	<b>AÑO N° 1</b>	<b>AÑO N° 2</b>	<b>AÑO N°3</b>	<b>AÑO N° 4</b>	<b>AÑO N°5</b>	<b>TOTAL</b>
MANO DE OBRA	\$51.432.0009	\$54.517.920	\$ 57.788.995	\$ 61.256.334	\$64.931.714	\$ 289.926.963
M. E INSUMS	\$874.600	\$909.584	\$ 945.967	\$983.806	\$ 1.023.158	\$4.737.115
PUBLICIDAD	\$2.939.000	\$ 3.115.340	\$3.302.260	\$3.500.396	\$ 3.710.419	\$16.567.415
IMPLENTOS DE ASEO	\$ 360.000	\$ 374.400	\$ 389.376	\$404.951	\$421.149	\$1.949.876
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$55.605.600</b>	<b>\$58.917.244</b>	<b>\$62.426.598</b>	<b>\$ 66.145.487</b>	<b>\$70.086.440</b>	<b>\$313.181.369</b>

**Fuente: propia.**

### **8.3 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS**

#### **8.3.1 Flujo de caja.**

**Tabla: 31 Flujo de caja**

<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>TOTAL</b>
Ingresos		\$ 75.390.000	\$ 87.704.400	\$ 102.168.948	\$ 119.053.788	\$ 138.657.237	\$ 522.974.373
Costos de producción		\$ 15.274.600	\$ 15.885.584	\$ 16.521.007	\$ 17.181.847	\$ 17.869.121	\$ 82.732.159
Gastos de administración		\$ 46.967.000	\$ 48.845.680	\$ 50.799.507	\$ 52.831.487	\$ 54.944.746	\$ 254.388.420
(-)Depreciación		\$ 1.855.040	\$ 1.855.040	\$ 1.855.040	\$ 1.855.040	\$ 1.855.040	\$ 9.275.200
<b>Utilidad antes de impuesto</b>		\$ 11.293.360	\$ 21.118.096	\$ 32.993.394	\$ 47.185.414	\$ 63.988.330	
Impuesto (38%)		\$ 4.291.477	\$ 8.024.876	\$ 12.537.490	\$ 17.930.457	\$ 24.315.565	
<b>Utilidad neta</b>		\$ 7.001.883	\$ 13.093.220	\$ 20.455.904	\$ 29.254.957	\$ 39.672.765	
(+)Depreciación		\$ 1.855.040	\$ 1.855.040	\$ 1.855.040	\$ 1.855.040	\$ 1.855.040	
Capital de socios							
Inversión inicial	\$ (10.422.700)						
Inversión en capital de trabajo	\$ (13.183.564)						
<b>Flujo de caja</b>	<b>\$ (23.606.264)</b>	<b>\$ 8.856.923</b>	<b>\$ 14.948.260</b>	<b>\$ 22.310.944</b>	<b>\$ 31.109.997</b>	<b>\$ 41.527.805</b>	

**Fuente: propia.**

### 8.3.2 Estado de pérdidas y ganancias (estado de resultados)

Tabla: 32 Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADO					
ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 75.390.000	\$ 87.704.400	\$ 102.168.948	\$ 119.053.788	\$ 138.657.237
COSTO DE VENTA	\$ 15.274.600	\$ 15.885.584	\$ 16.521.007	\$ 17.181.847	\$ 17.869.121
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 60.115.400</b>	<b>\$ 71.818.816</b>	<b>\$ 85.647.941</b>	<b>\$ 101.871.941</b>	<b>\$ 120.788.116</b>
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	\$ 46.967.000	\$ 48.845.680	\$ 50.799.507	\$ 52.831.487	\$ 54.944.746
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 13.148.400</b>	<b>\$ 22.973.136</b>	<b>\$ 34.848.434</b>	<b>\$ 49.040.454</b>	<b>\$ 65.843.370</b>
GASTOS FINANCIEROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PROVISIÓN IMPUESTO RENTA 33%	\$ 4.338.972	\$ 7.581.135	\$ 11.499.983	\$ 16.183.350	\$ 21.728.312
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 8.809.428</b>	<b>\$ 15.392.001</b>	<b>\$ 23.348.451</b>	<b>\$ 32.857.104</b>	<b>\$ 44.115.058</b>

Fuente: propia.

### 8.3.3 Balance general.

**Tabla: 33 Balance General**

<b>BALANCE GENERAL</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>ACTIVO</b>					
ACTIVO CORRIENTE					
DISPONIBLE	\$ 8.809.428	\$ 15.392.001	\$ 23.348.451	\$ 32.857.104	\$ 44.115.058
INVENTARIOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
OTROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ACTIVOS NO CORRIENTE	\$ 9.275.200	\$ 7.420.160	\$ 5.565.120	\$ 3.710.080	\$ 1.855.040
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 18.084.628</b>	<b>\$ 22.812.161</b>	<b>\$ 28.913.571</b>	<b>\$ 36.567.184</b>	<b>\$ 45.970.098</b>
<b>PASIVO</b>					
PASIVO CORRIENTE	\$ 4.286.000	\$ 4.457.440	\$ 4.635.737	\$ 4.821.667	\$ 5.014.013
OBLIGACIONES LABORALES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PASIVO NO CORRIENTE	\$ -	\$ -	\$ -		\$ -
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 4.286.000</b>	<b>\$ 4.457.440</b>	<b>\$ 4.635.737</b>	<b>\$ 4.821.667</b>	<b>\$ 5.014.013</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>\$ 13.798.628</b>	<b>\$ 18.354.721</b>	<b>\$ 24.277.834</b>	<b>\$ 31.745.517</b>	<b>\$ 40.956.085</b>

**Fuente: propia**

## 8.4 EVALUCIÓN DEL PROYECTO

### 8.4.1 Valor Presente Neto (VNA)

**Tabla: 34 Valor Presente Neto (VPN)**

V.P.N	
TASA	25%
VALORES	\$ 8.856.923
	\$ 14.948.260
	\$ 22.310.944
	\$ 31.109.997
	\$ 41.527.805
<b>V.P.N</b>	\$ 54.426.113,78
<b>INVERSION INICIAL</b>	\$ (23.606.264)
<b>V.P.N</b>	<b>\$ 30.819.849</b>

**Fuente: propia**

Si el V.P.N es igual o mayor que cero el proyecto es viable,  
Por lo tanto SOLUCIONES EMPRESARIALES es un proyecto viable.

### 8.4.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

**Tabla: 35 Tasa Interna de Retorno (TIR)**

	<b>T.I.R</b>
AÑO 0	\$ (23.606.264)
AÑO 1	\$ 8.856.923
AÑO 2	\$ 14.948.260
AÑO 3	\$ 22.310.944
AÑO 4	\$ 31.109.997
AÑO 5	\$ 41.527.805
<b>TIR</b>	<b>65%</b>

**Fuente: propia.**

Si la T.I.R es mayor o igual a cero el proyecto es viable, en este caso  
SOLUCIONES EMPRESARIALES es un proyecto viable puesto que el resultado  
de la TIR, es de 65%.8.4.3 Indicadores financieros proyectados

**Tabla: 36 Indicadores Financieros**

<b>INDICES FINANCIEROS</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>RAZÓN CORRIENTE</b>					
Activo corriente	\$ 8.809.428	\$ 15.392.001	\$ 23.348.451	\$ 32.857.104	\$ 44.115.058
Pasivo corriente	\$ 4.286.000	\$ 4.457.440	\$ 4.635.737	\$ 4.821.667	\$ 5.014.013
<b>TOTAL RAZÓN CORRIENTE</b>	<b>2,06</b>	<b>3,45</b>	<b>5,04</b>	<b>6,81</b>	<b>8,80</b>
<b>PRUEBA ÁCIDA</b>					
Activo corriente-inventario	\$ 8.809.428	\$ 15.392.001	\$ 23.348.451	\$ 32.857.104	\$ 44.115.058
Pasivo corriente	\$ 4.286.000	\$ 4.457.440	\$ 4.635.737	\$ 4.821.667	\$ 5.014.013
<b>TOTAL PRUEBA ÁCIDA</b>	<b>\$ 2,06</b>	<b>\$ 3,45</b>	<b>\$ 5,04</b>	<b>\$ 6,81</b>	<b>\$ 8,80</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>					
Activo corriente	\$ 8.809.428	\$ 15.392.001	\$ 23.348.451	\$ 32.857.104	\$ 44.115.058
Pasivo corriente	\$ 4.286.000	\$ 4.457.440	\$ 4.635.737	\$ 4.821.667	\$ 5.014.013
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 4.523.428</b>	<b>\$ 10.934.561</b>	<b>\$ 18.712.714</b>	<b>\$ 28.035.437</b>	<b>\$ 39.101.045</b>
<b>RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO</b>					
Efectivo	\$ 8.809.428	\$ 15.392.001	\$ 23.348.451	\$ 32.857.104	\$ 44.115.058
Patrimonio	\$ 13.798.628	\$ 18.354.721	\$ 24.277.834	\$ 31.745.517	\$ 40.956.085
<b>TOTAL RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 0,64</b>	<b>\$ 0,84</b>	<b>\$ 0,96</b>	<b>\$ 1,04</b>	<b>\$ 1,08</b>
<b>RENTABILIDAD DE LAS VENTAS</b>					
Efectivo	\$ 8.809.428	\$ 15.392.001	\$ 23.348.451	\$ 32.857.104	\$ 44.115.058
Valor Neto	\$ 10.781.996	\$ 17.443.472	\$ 25.481.980	\$ 35.075.975	\$ 46.422.683
<b>TOTAL RENTABILIDAD DE LAS VENTAS</b>	<b>\$ 0,82</b>	<b>\$ 0,88</b>	<b>\$ 0,92</b>	<b>\$ 0,94</b>	<b>\$ 0,95</b>
<b>ENDEUDAMIENTO</b>					
Pasivo total	\$ 4.286.000	\$ 4.457.440	\$ 4.635.737	\$ 4.821.667	\$ 5.014.013
Activo total	\$ 18.084.628	\$ 22.812.161	\$ 28.913.571	\$ 36.567.184	\$ 45.970.098
<b>TOTAL ENDEUDAMIENTO</b>	<b>\$ 0,24</b>	<b>\$ 0,20</b>	<b>\$ 0,16</b>	<b>\$ 0,13</b>	<b>\$ 0,11</b>

**Fuente: propia.**

## **Análisis de los indicadores financieros**

**Razón Corriente:** Indica que por cada peso que SOLUCIONES EMPRESARIALES debe, tiene 2.06 pesos para pagar en el primer año de funcionamiento, para el segundo año tiene 3.45, tercer año 5.04, cuarto año 6.81, quinto año 8.80.

**Prueba Acida:** Este indicador financiero arroja los mismos resultados de la razón corriente.

**Capital de trabajo:** Muestra que para el año 1 el capital de trabajo es de \$4.523.428 y que para los próximos 4 años se va incrementando de la siguiente manera: año dos,\$ 10.934.561,año tres,\$18.712.714,año cuatro 28.035.437,año cinco, 39.101.045.

**Rentabilidad del Patrimonio:** Indica que el patrimonio presenta un buen incremento para los primeros 5 años de funcionamiento.

**Rentabilidad de las ventas:** Este indicador muestra que por cada peso que SOLUCIONES EMPRESARIALES debe, cuenta con 0.82 pesos para pagar en el primer año de actividades, y para los siguientes cuatro años este indicador se comporta así: segundo año:0.88, tercer año: 0.92,cuarto año: 0.94, quinto año 0.95.

**Endeudamiento:** Muestra que SOLUCIONES EMPRESARIALES tiene una capacidad de endeudamiento para el primer año de 24%, para el segundo año 20%, tercer año 16%, cuarto año 13%, quinto año 11%.

## **9. CONSIDERACIONES FINALES**

Después de realizar el proyecto SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S, se puede concluir que este proyecto es viable desde el punto de vista comercial, ya que la investigación de mercados arrojó resultados positivos: el 77% de la muestra encuestada está dispuesta a contratar el servicio, además de que se evidencia una demanda de 719 procesos de selección de personal para el primer año de funcionamiento. Cabe anotar que en el municipio de Donmatias que es donde se encuentra el mercado potencial de esta futura empresa no existe competencia.

Por otra parte, SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S. tiene como reto la a culturización de los empresarios donmatieños quienes seleccionan su personal mediante procesos basados en conocimientos empíricos, siendo este un factor no imposible de contrarrestar, pero sí de mucha dedicación.

Desde el ámbito técnico-legal el proyecto es viable, pues hay facilidad para adquirir los requerimientos técnicos, y en lo concerniente a la parte legal se puede ejecutar el proyecto.

Desde el punto de vista financiero el proyecto también es viable y se puede llevar a la realidad, puesto que el V.P.N arrojó un resultado mayor a cero con una tasa de retorno deseada del 25%, y latir arrojó un resultado de 65%, lo que indica que definitivamente el proyecto es viable.

Por los resultados obtenidos durante la elaboración del proyecto y la mentalidad emprendedora de las creadoras del mismo, consideramos que el proyecto debe llevarse a la realidad.

## BIBLIOGRAFIA

Alcaldía de Medellín. Cuarto curso capital semilla. Guía para la presentación del proyecto de plan de negocios. Medellín 2007

ALCATRAZ Rafael. El emprendedor de éxito. México: Editorial McGraw-Hill Interamericana, 3ra Edición, 2006 ISBN 970-10-5914-X

ARBOLEDA VELEZ, Germán. Proyectos –Formulación, Evaluación y control Cali Editorial AC Editores, 4ta Edición, 2001 ISBN 958-96485-0-9

FLOREZ URIBE, Juan Antonio. Proyecto de inversión para PYME –creación de Empresas Bogotá: ECOE Ediciones, 2006 ISBN 978-958-648-469-5

GARCIA, Oscar León. Administración financiera. Fundamentos y aplicaciones, Editorial Prensa Moderna Impresores, Tercera Edición.

MORALES C, Carlos Mario. Notas de clase Medellín: 2007

SAPAG CHAIN, Nassir y otro. Preparación y Evaluación de Proyectos. Bogotá: Editorial McGraw Hill, 3ra Edición 1996 ISBN 958-600-338-8

SAPAG CHAIN, Nassir. Criterios de evaluación de Proyectos. Madrid: Editorial McGraw Hill, 1996 ISBN 84-481-0067-0

SAPAG PUELMA, José Manuel. Evaluación de proyectos- Guía de ejercicios. Santiago de Chile. Editorial McGraw Hill, 2da edición. ISBN 956-278-1 6-x

GALINDO RUIZ, Carlos Julio. Manual para la creación de Empresas –Guía de planes de negocios. Bogotá: ECOE EDICIONES, 2006. ISBN 958-648-430-0

Cámara de comercio (Número de establecimientos comerciales).

Dane (población de Donmatias).

Alcaldía municipal (Datos generales).

**ANEXOS**

## ACTO CONSTITUTIVO

**ADRIANA MARIA OSORNO BOTERO** de nacionalidad colombiana identificado con cédula, 42 902 324, **LIA SMITH OTERO GUERRA** de nacionalidad colombiana, identificada con cédula 30.582.382 y **FANNY ESTELA** colombiana e identificada con cédula 42.903.154, todos domiciliados en el Municipio de Donmatías, Antioquia, declaran –previamente al establecimiento y a la firma de los presentes estatutos-, haber decidido constituir una sociedad por acciones simplificada denominada **SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S**, para prestar el servicio de selección de personal, por término indefinido de duración, con un capital suscrito de \$23.607.000, dividido en 3 acciones ordinarias de valor nominal de \$7.869.000 cada una, que han sido liberadas en su totalidad, previa entrega al monto correspondiente a la suscripción al representante legal designado y que cuenta con un único órgano de administración y representación, que será el representante legal designado mediante este documento.

## ESTATUTOS

### Disposiciones generales

**Artículo 1. Forma.-** La compañía que por este documento se constituye es una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza comercial, que denominará **SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S**, regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes.

En todos los documentos y actos que se emanen de la sociedad, destinados terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada” o de las iniciales “S.A.S”.

**Artículo 2. Objeto social.-** La sociedad tendrá como objeto principal ofrecer el servicio de selección de personal. Así mismo, podrá realizar cualquier actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el servicio de la sociedad.

**Artículo 3. Domicilio.-** El domicilio principal de la sociedad será la ciudad de Donmatías, y su dirección para notificaciones judiciales será la Calle 30 No. 29-28. La sociedad podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del Departamento, por disposición de la asamblea de socios.

**Artículo 4. Término de duración.-** el término de duración será indefinido.

**Artículo 5. Órganos de administración, y dirección.-** Cuando la mayoría absoluta así lo decida la Sociedad tendrá los siguientes órganos de Administración y Dirección 1)Gerente , 2)Mercado tecnóloga y 3) Secretaria **NOBRAMIENTOS:** Se realizan los siguientes nombramientos: Como Gerente a **LIA SMITH OTERO GUERRA**, identificada con cédula de ciudadanía número30.582.382, expedida en Sahagún- Córdoba, como Mercado tecnóloga **FANNY ESTELA RUIZ PATIÑO** identificado con cédula de ciudadanía número 42.903.154, expedida en Donmatías y como secretaria a **ADRIANA MARIA OSORNO BOTERO**, identificado con cédula de ciudadanía número 42.902. 324, expedida en Donmatías.

**Artículo 7. Representación legal.-** El Representante Legal de la Sociedad es el Gerente, quien será reemplazado en sus faltas absolutas, temporales, ocasionales o accidentales por una persona que el mismo asigne, con las mismas facultades de aquel.

## **MANUAL DE FUNCIONES SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S**

DESCRIPCION GENERAL DEL PUESTO.

### **GERENTE GENERAL**

MISIÓN: Programar, liderar y ejecutar propuestas que conlleven al crecimiento de SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S y delegar funciones al personal, en procura de optimizar los recursos, tiempos y espacios para cumplir los objetivos de la organización.

DEPARTAMENTO: Gerencia general

DEPENDENCIA DIRECTA: Personal, control interno, subordinados.

FUNCIÓN BÁSICA: Coordinar y dirigir el normal desempeño de la organización y de sus integrantes.

SUORDINADOS: Todo el personal de la empresa.

RESPONSABILIDADES Y ACTIVIDADES:

- Planear las diferentes actividades que se realizan periódicamente.
- Delegar funciones y verificar constantemente el cumplimiento de los objetivos y metas de la empresa.
- Garantizar una comunicación asertiva al interior de la organización para que el clima laboral sea el más adecuado y por tanto se incremente el rendimiento de los empleados.
- Mantener una constante comunicación con los clientes y proveedores de la organización.

### **PROFESIONAL DE MERCADEO.**

MISION: generar estrategias de mercadeo que se reviertan en satisfacción del cliente y en la productividad de la organización.

DEPARTAMENTO: mercadeo y ventas.

DEPENDENCIA DIRECTA: Administrativa.

SUBORDINADOS: Vendedores.

## A.12

**FUNCION BASICA:** Implementar propuestas para captar nuevos clientes y garantizar la fidelización de los ya existentes.

### **RESPONSABILIDADES Y ACTIVIDADES:**

- Garantizar la sostenibilidad de la empresa en el mercado local y promover estrategias en procura de la expansión en el mercado regional y departamental
- Implementar promociones que beneficien al cliente y por consiguiente generen ganancias para la organización.
- Optimizar los recursos de la empresa mediante la creación de propuestas innovadoras que reduzcan precios sin incidir en la calidad del servicio.
- Procurar la recordación de la marca en los clientes mediante campañas publicitarias que logren un impacto amplio que perdure en el tiempo.

### **PSICOLOGO ORGANIZACIONAL:**

**MISION:** Garantizar procesos de selección que permitan a los clientes hacer la elección del perfil mas adecuado y por ende adquirir un alto nivel de satisfacción con el servicio prestado.

**DEPARTAMENTO:** Servicio al cliente.

**DEPENDENCIA:** Selección de personal.

**FUNCION:** Realizar los diferentes procesos pasos que conlleva el proceso de selección de personal, para responder a la demanda del cliente que solicita el servicio.

### **RESPONSABILIDADES Y ACTIVIDADES:**

- Aplicar las pruebas necesarias para el proceso.
- Realizar la calificación de los resultados que arrojan dichas pruebas para presentar los resultados.
- Redactar informes para presentar las conclusiones, observaciones y sugerencias con base al perfil requerido por el cliente que contrata el servicio de SOLUCIONES EMPRESARIALES S.A.S
- Acompañar las decisiones administrativas y financieras al interior de la organizacional.
- Promover espacios que coayuden al incremento del clima organizacional.

## **SECRETARIA:**

MISION: Brindar atención oportuna al cliente con respecto a los servicios y procesos que se ofrecen en la empresa.

DEPARTAMENTO: Servicio al cliente.

DEPENDENCIA: Administrativa.

FUNCION: Garantizar que la documentación de la empresa se encuentre actualizada y debidamente organizada de modo tal que exista un rápido acceso a la misma en un momento determinado.

### **RESPONSABILIDADES Y ACTIVIDADES:**

- Atender la recepción de la empresa.
- Contestar el teléfono y orientar al cliente en cuantas inquietudes y sugerencias.
- Decepcionar y clasificar las hojas de vida que recibe la empresa.
- Sistematización de hojas de vida.
- Citación por medio telefónico a los aspirantes.

## **VENEDORES**

MISION: promover los servicios que brinda la empresa en procura de conseguir nuevos clientes para la organización y por ende incrementar la venta del servicio.

DEPARTAMENTO: Ventas.

DEPENDENCIA: Administrativa.

FUNCION. Establecer un contacto directo con los clientes y presentar con absoluta precisión los servicios de la empresa para captar nuevos clientes e ir posicionándose como pionera en el rango.

### **RESPONSABILIDADES Y ACTIVIDADES:**

- Conocer de una manera impecable los objetivos, la misión, la visión y las metas de la organización.
- Contar con una amplia disposición para despejar las dudas o inquietudes de los clientes potenciales.
- Incrementar constantemente el número de usuarios que se benefician del servicio ofrecido la empresa.
- Presentar el portafolio de servicios de la empresa de una forma llamativa, que cautive la atención de los clientes potenciales.

## **CONTADOR**

MISION: Llevar los procesos contables de la empresa y presentar balances periódicos a la parte administrativa para que esta esté al tanto del estado financiero de la organización.

DEPARTAMENTO: finanzas.

DEPENDENCIA: Administrativa.

FUNCION: Estar al tanto de los resultados financieros de la empresa, y proporcionar información precisa a la parte administrativa de los resultados de la organización.

### **RESPONSABILIDADES Y ACTIVIDADES:**

- Balance general.
- Estado de resultados acumulados.
- Liquidación de la nómina.
- Presentación de informes y rendición de cuentas.
- Asesoría contable a las directivas.
- Diligenciamiento de declaraciones tributarias.
- Representación legal de la empresa a nivel local y departamental.



