

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN OUTSOURCING

MANUEL FERNANDO PINEDA VALENZUELA

MARTHA PATRICIA ARÉVALO ACOSTA

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR - CUN

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

BOGOTÁ 2018

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN OUTSOURCING

MANUEL FERNANDO PINEDA VALENZULA

MARTHA PATRICIA ARÉVALO ACOSTA

Trabajo de grado para obtener el título de Administración de Empresas

LIC. JOHN MANUEL MONTOYA

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR - CUN

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

BOGOTÁ 2018

Tabla de contenido

CAPITULO 1	1
1. JUSTIFICACION.....	1
CAPITULO 2	3
2. DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACION DE CLIENTES – CUSTOMER DEVELOPMENT	3
2.1 STAKE HOLDER	3
2.2 IDENTIFICACION DE LAS NECESIDADES DEL STAKE HOLDER	3
2.3 IDENTIFICACION DE SOLUCIONES ACTUALES	3
2.4 ANALISIS DE INCONFORMIDADES, FRUSTRACIONES Y LIMITACIONES.....	4
2.5 MERCADO	4
CAPITULO 3	4
3. VALIDACION DE PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES	4
3.1 ENTREVISTA	4
3.2 PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTE FINAL	5
CAPITULO 4	6
4.PROTOTIPO	6
4.1 DESCRIPCION DE PRODUCTO O SERVICIO	6
4.2 FICHA TECNICA DE PRODUCTO Y SERVICIO	6
CAPITULO 5	7
5.1 IDENTIDAD ESTRATEGICA	7
5.2 FUTURO PREFERIDO	7
5.3 OBJETIVOS EMPRESARIALES	7
5.3.1 OBJETIVO GENERAL	7
5.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	7
5.4 VALORES.....	8
5.5 CADENA DE VALOR.....	8
CAPITULO 6	8
6.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	8
6.2 DEFINICION DEL MERCADO OBJETIVO.....	8
6.3 METODOLOGIA DE INVESTIGACION	9

CAPITULO 7	9
7. PLAN DE MARKETING.....	9
7.1 OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING	9
7.2 ESTRATEGIA DE SERVICIO	9
7.3 ESTRATEGIA DE PRECIO	9
7.4 ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD	11
7.5 PROYECCION DE VENTAS	11
CAPITULO 8	12
8. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	12
8.1 DEFINICION DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	12
a. MISION.....	12
b. VISION.....	12
c. ORGANIGRAMA	12
d. DOFA.....	13
8.2 TAMAÑO DE LA EMPRESA.....	13
8.3 NORMATIVIDAD.....	13
8.3.1 GASTOS DEL PERSONAL.....	14
8.3.2 GASTOS DE PUESTA EN MARCHA.....	16
CAPITULO 9	16
9. ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL.....	16
9.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO LEGAL	16
9.2 MARCO LEGAL	17
9.3 DEFINICION DE LA EMPRESA	17
9.4 CLASIFICACION DE MIPYMES	17
9.4.1 CLASIFICACION INTERNACIONAL DE ACTIVIDADES ECONOMICAS (CIIU)	18
9.4.2 CLASIFICACION DE LAS SOCIEDADES.....	18
9.5 REGISTRO UNICO TRIBUTARIO (RUT)	18
CAPITULO 10	18
10. ESTUDIO TECNICO	18

10.1 OBJETIVO DE ESTUDIO TECNICO.....	18
10.2 FICHA TECNICA DEL PRODUCTO	19
10.3 DESCRIPCION DEL PRODUCTO	19
10.4 REQUERIMIENTOS Y NECESIDADES	21
10.5 COSTOS DE PRODUCCION.....	21
10.6 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	22
CAPITULO 11.....	23
11. ESTUDIO FINANCIERO	23
11.1 INGRESOS	23
11.2 EGRESOS	23
11.3 FLUJO DE CAJA	23
11.4 CAPITAL DE TRABAJO	23
11.5 FUENTE DE FINANCIACION	23
11.5.1 MONTO DE PRESTAMO	23
11.5.1.1 EL PLAZO	24
11.6 BALANCE GENERAL	24
11.7 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	24
11.8 VPN Y TIR.....	25
12. CONCLUSIONES	25
13. BIBLIOGRAFIA.....	26

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN OUTSOURCING

CAPITULO 1

INTRODUCCION

La filosofía de esta compañía de servicios temporales es prestar un servicio mediante trabajadores idóneos y propios, manteniendo una autonomía y obligación correcta acorde a la operación de la empresa basándonos en hechos y principios internos que nos permita llegar al objetivo propuesto.

Queda claro que las empresas de servicios temporales no son negocios de paso, algunas veces confundidas con agencias o bolsas de empleo, sino son sociedades perdurables.

1. JUSTIFICACION

Vivimos tiempos difíciles de profundo cambio en los cuales triunfan solo aquellos que aceptan el desafío de capacitarse y brindar excelencia en sus actividades diarias sea para una compañía o para su propio beneficio.

Por ello nace **Human People Ltda.** grupo empresarial que prestará servicios de outsourcing en suministro y administración de recurso humano, y servicio de aseo donde lo requiera.

Nuestro compromiso es apoyarlo y asesorarlo con la elección del mejor recurso humano especializado para las diferentes áreas que requiera su compañía, contamos con convenios de

beneficios sociales y económicos de nuestros colaboradores brindando mejor calidad de vida , de esta manera queremos ofrecerle todo el acompañamiento y orientación en su desarrollo empresarial para que su compañía sea líder en su género y cuente con toda la solidez y garantía que requiera por parte de nosotros, de igual forma queremos brindarle toda la tranquilidad que significa contar con la debida asesoría y representación personal en el desarrollo de la mayoría de actividades que realiza una persona que convive en sociedad.

Se contará con un equipo tecnológico adecuado y completo para el requerimiento necesario, aplicado a cada uno de los procesos internos para lograr los objetivos planteados.

El tipo de seguridad que se va a prestar está enfocado en empresas Administrativas; en el día se presta el servicio de control al ingreso y salida y en la noche guarda de seguridad.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La compañía Human People se creó con el fin de identificar la necesidad de la población más vulnerable, por la falta de experiencia y oportunidades de acuerdo a su estado social, cultural y económico.

Por otra parte, según estadísticas se concretó que la falta de oportunidades laborales son un impedimento para que una persona capacitada pueda obtener un trabajo acorde a su desempeño profesional.

Lo anterior justifica que nuestra compañía prestara el servicio de selección idónea, y contratación eficaz que nos permita tener un grupo de colaboradores confiables y que cumplan con los requisitos que exigen nuestros clientes.

FORMULACION DEL PROBLEMA

Analizar el por qué las grandes compañías no contratan personas reincorporadas a la sociedad, o con bajos niveles académicos y/o de edades avanzadas.

CAPITULO 2

2. DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACION DE CLIENTES – CUSTOMER DEVELOPMENT

2.1. Stake Holder: Human People Ltda. Se caracteriza por ser una empresa enfocada en prestar servicios de intermediación laboral suministrando personal de control de acceso y operadores de aseo y limpieza a las pequeñas y medianas empresas de la Ciudad de Bogotá.

2.2. Identificación de las necesidades del Stake Holder: Las empresas de hoy están enfocadas en especializarse en prestar un servicio o producto por esta razón se puede identificar que éstas cuentan con planta física que demandan de servicios de aseo y/o control de ingreso y salida.

2.3. Identificación de Soluciones Actuales: Actualmente existen empresas de Outsourcing que suplen estas necesidades, se dedican a la intermediación de contratación, reduciendo los costos y aumentando la productividad, permitiendo el libre desarrollo de la actividad económica a la cual se dedican las organizaciones.

2.4. Análisis de Inconformidades, Frustraciones y Limitaciones: los outsourcing se limitan al contratar personas de bajo nivel académico, avanzada edad y personas reinsertadas del conflicto armado.

2.5. Mercado: Es posible incursionar con un Outsourcing en todo el mundo, debido a que es una oportunidad de negocio. Colombia es un país que cuenta con alto número de empresas, razón por el cual se define como un canal de venta al que se puede llegar, Bogotá ofrece gran demanda, por este motivo se toma como población objeto la localidad de Bosa. la cual cuenta con empresas que requieren servicios de intermediación laboral, por esto nace **Human People Ltda**, que es un outsourcing que presta servicios de aseo y control de acceso a las pequeñas y medianas empresas, teniendo en cuenta la cantidad de empleados, tamaño de la planta física y/o número de puertas de acceso.

CAPITULO 3

3. VALIDACION DE PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES

3.1. La Entrevista

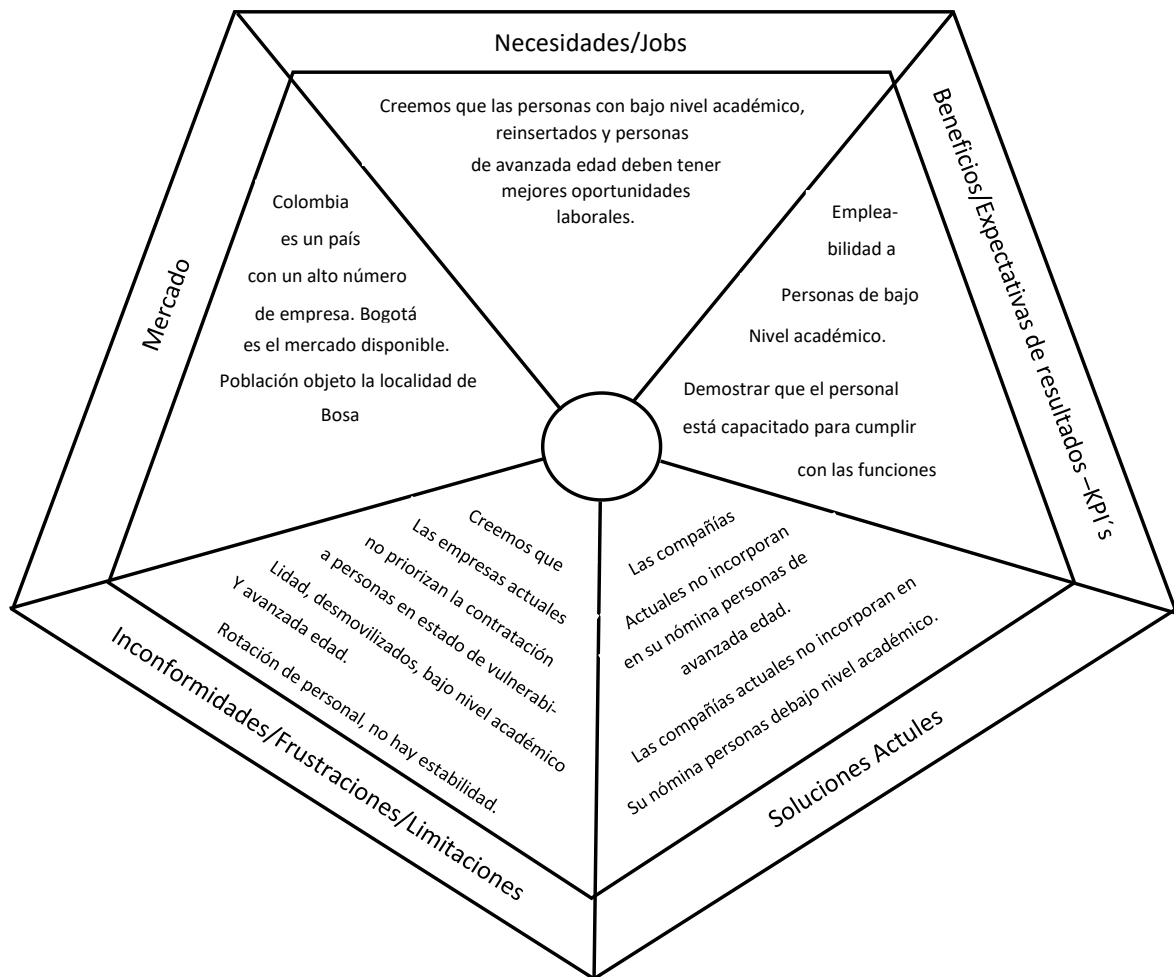
La entrevista se realiza a las empresas con el fin de conocer más acerca de ellos y así conocer las necesidades.

Por favor responda con sinceridad las siguientes preguntas:

- Contrata por intermedio de empresas de Outsourcing

- Cuantas personas desmovilizadas hacen parte de su compañía
- Cuantas personas mayores de 40 años hacen parte de su compañía
- Cuantas personas de servicios de aseo no tienen título de bachiller académico
- Actualmente cuantos de sus empleados se capacitan académicamente

3.2. Pentágono de perfilación de clientes final



Fuente. Elaboración Propia

CAPITULO 4

4. PROTOTIPO

4.1.Descripción del producto o servicio

Perfil. Empresarial o Institucional.

Como llegar a ellos?

1. Observar la planta física
2. Identificar si tiene menos de 4 guardas de seguridad por turno
3. Calcular que los activos a custodiar no excedan nuestra capacidad de custodia (1.000 millones de pesos)
4. Preferiblemente empresas que no se requieran personal de seguridad con armamento.
5. En lo posible que cuenten con activos fijos como lo son: cámaras de seguridad y sistemas de monitoreo.

4.2.Ficha técnica del producto o servicio

Técnica. Para esta encuesta utilizaremos el método probabilístico

Tamaño de la muestra. Para lograr obtener los mejores resultados de la encuesta sin incurrir en gastos excesivos e innecesarios tomaremos 10 empresas, incluyendo conjuntos residenciales ya que estos son de potencial interés para nuestra compañía.

CAPITULO 5

5. DESARROLLO DE MATRIZ ESTRATEGICA

5.1. Identidad Estratégica: Nos dedicamos a intermediación en la contratación de personal con bajos niveles académicos, personas mayores de 40 años y desmovilizados del conflicto armado para prestar servicios de aseo y Control de ingreso a pequeñas y medianas empresas.

5.2. Futuro Preferido: lograr un constante crecimiento económico, social y administrativo, identificando las necesidades de los clientes y aportar para su cumplimiento.

5.3. Objetivos Empresariales

5.3.1. Objetivo General

Revolucionar por medio de la teoría la metodología utilizada en Colombia por las empresas de Outsourcing implementado un sentido más humano y enfocado a la eficiencia de los servicios ofrecidos, de este modo plasmar nuestra identidad y ser pioneros en el nuevo camino que planteamos con este proyecto para luego llevarlo a la practica con facilidad.

5.3.2. Objetivos Específicos.

- Investigar y analizar toda la información que nos permita estructurar una empresa exitosa.
- Implementar nuevas ideas para incentivar la innovación en procesos administrativos.

- Aportar a la dinámica de la competencia entre empresas del sector escogido.
- Plantear una idea de negocio altamente rentable.
- Proyectar confianza sobre nuestro profesionalismo y la trascendencia de nuestros proyectos.

5.4.Valores

Responsabilidad: Que todo el equipo esté enfocado responsablemente en cumplir con los objetivos, para así brindar un servicio de calidad.

Honestidad: resaltamos este valor propio de los seres humanos que tiene una estrecha relación con los principios de verdad y justicia y con la integridad moral.

Respeto: Es un valor fundamental el cual actúa como eje central en una comunidad, así mismo lo es para nuestra compañía.

5.5.Cadena de Valor

- **Atención personalizada.** De acuerdo con el tamaño de la empresa, se presta atención personalizada para atender los requerimientos y novedades de nómina.

CAPITULO 6

6. Estudio de Mercados

6.1. Objetivos del estudio de mercado

El propósito de la investigación es analizar la población objeto; todas las empresas de la Ciudad de Bogotá.

6.2. Definición del mercado objetivo

El mercado objetivo son las pequeñas y medianas empresas de la localidad de Bosa de la ciudad de Bogotá.

6.3. Metodología de Investigación

El método usado para la investigación es de tipo explorativo la cual proporciona el conocimiento que permite determinar las necesidades, requerimientos y aspectos fundamentales para la elaboración de un plan de negocios. Con la planeación adecuada se espera llegar a los objetivos.

CAPITULO 7

7. PLAN DE MARKETING

7.1. Objetivos del Plan de Marketing

Demostrar a nuestros clientes que con nuestros servicios obtendrán la mejor opción disponible actualmente en el mercado

7.2. Estrategia de servicio

Human People aporta a la sociedad, enfocándose en la contratación de personas con bajo nivel académico, de edad superior a 40 años y desmovilizados del conflicto armado en Colombia, de este modo contribuye con la disminución de la pobreza y la desigualdad económica.

7.3. Estrategia de precio

Para establecer el precio se tuvieron en cuenta varios factores, el primero de ellos, benchmarking competitivo el cual consiste en comparar los parámetros de una organización, con los de otras. Se ha realizado en 10 empresas que ofrecen el servicio de outsourcing de contratación, las cuales fueron consultadas vía correo electrónico y de esta manera determinar el precio promedio al cual se ofrece el servicio de intermediación en la contratación, a continuación, se mencionan las empresas objeto de nuestro sondeo:

- Addeco Ltda.
- ADV (Alianza Dirección y Valores) Advalorum.
- Asomer (Asesores de Mercadeo Ltda.)
- Audit Consulting And Advisory Ltda.
- Contaudi Asesores.
- Gentes S.A.
- Grupo Consultor Empresarial.
- Heinsohn HGS S.A.
- Outsourcing XXI E.U.
- Servicios y Outsourcing Ltda. (Seleccionemos de Colombia).

Basándonos en los datos obtenidos se calcula el promedio ponderado y se genera la siguiente tabla con el rango obtenido.

N° de empleados	Costo por empleado
de 1 - 40	\$ 60.000
de 41 - 60	\$ 52.500
de 61 - 100	\$ 45.000
de 101 - 120	\$ 37.500
mas de 120	\$ 30.000

Fuente. Elaboración propia

Para establecer el precio también es indispensable tener en cuenta un requisito obligatorio por ley y son los seguros o pólizas; en nuestro caso es necesario obtener una póliza de cumplimiento de las obligaciones laborales, su costo se estipula bajo parámetros determinados por la entidad aseguradora y oscila entre \$100.000 y \$100'000.000.

También se tiene en cuenta el costo total que conlleva cumplir con todas las condiciones laborales de la legislación colombiana, las cuales podemos apreciar en la siguiente gráfica:

costos	%	valor
Salario Mínimo		\$ 781.242
Auxilio de transporte		\$ 88.211
salud	8,50%	\$ 66.406
Pensión	12,00%	\$ 93.749
ARL (nivel I)	0,52%	\$ 4.062
Parafiscales	9,00%	\$ 70.312
Prima	8,33%	\$ 65.077
Cesantías	8,33%	\$ 65.077
intereses de cesantias	1,00%	\$ 7.812
Vacaciones	4,17%	\$ 32.578
Dotacion Aprox	5,00%	\$ 39.062
costo mensual		\$ 1.313.589

Fuente. Elaboración propia

Por último y de mayor importancia para la sostenibilidad de la empresa es necesario estipular la utilidad esperada por ejercer la actividad económica, el cual es un 40% sobre el total devengado de un empleado subcontratado.

7.4. Estrategia de publicidad

La publicidad se evidencia con publicidad acorde y llamativa para el que la observa, los medios más compartidos y vistos por los clientes que permiten tener más interacción con los seguidores de las redes sociales de acuerdo a la generación.

7.5. Proyección de Ventas

Para realizar el estudio económico se determinó una proyección de ventas a cinco años

CAPITULO 8

8. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

8.1. Definición de la Estructura Organizacional

a. Misión

Somos una compañía prestadora de servicios especializada en; reclutamiento de talento humano en estado de vulnerabilidad, seleccionando y contratando el personal más idóneo para las actividades requeridas por nuestros clientes, aportando a la disminución del índice de analfabetismo, y logrando gran reconocimiento.

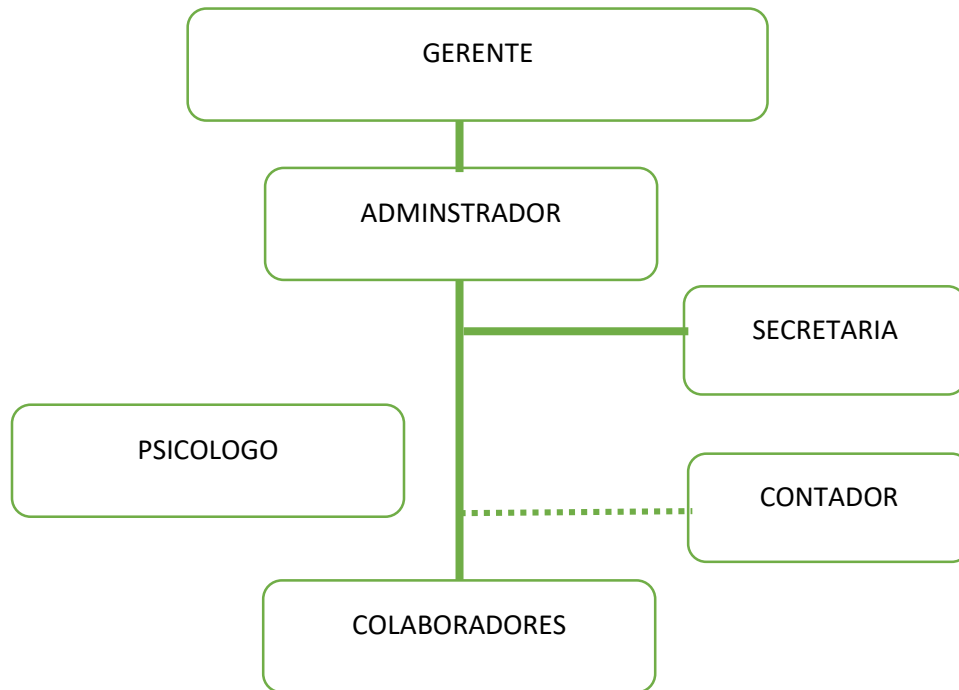
b. Visión

Obtener en el 2021 gran reconocimiento como una compañía prestadora de servicios, con recurso humano especializado y comprometido, utilizando procesos de vanguardia, optimizando los recursos disponibles que nos permita identificar y

anticipar las necesidades del mercado y de nuestros clientes, logrando un constante crecimiento económico, social y administrativo.

c. Organigrama

Organización por Staff



Fuente. Elaboración Propia

d. DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
Actualmente no se cuenta con reconocimiento.	Las empresas de hoy en día buscan liberasen de responsabilidades.
Debido a que es una empresa nueva, el acceso a financiamientos bancarios es limitado	El mercado en el que se va a incursionar es grande.
FORTALEZAS	AMENAZAS
Se cuenta con personal capacitado y con niveles optimos de desempeño	Masificación del servicios de Outsourcing, al ver la oportunidad de negocio.
Se puede establecer vinculos comerciales estratégicos.	Las empresas internacionales estan abarcando parte del mercado

Fuente. Elaboración Propia

8.2. Tamaño de la Empresa

Human People Ltda está constituida como una microempresa, creada por persona natural y enfocada en prestar un servicio.

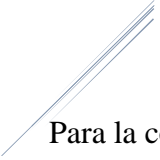
8.3. Normatividad

Tipo de Sociedad: La empresa está conformada por dos socios, razón por la cual se constituye como una sociedad LTDA.

Actividad Económica: 7830 Otras actividades de suministro de recurso humano

Costos Administrativos

8.3.1. Gastos del Personal



Para la contratación y pago de nómina del personal de **Human People Ltda**, se estableció un contrato laboral por término indefinido, con un periodo de prueba de 2 meses, este periodo de prueba es con el fin de analizar el comportamiento y compromiso de los trabajadores con los objetivos de la empresa.

los gastos estimados para los colaboradores de Human People son:

CARGO	DEVENGADO			DEDUCCIONES									COSTO NETO POR COLABORADO R
	Sueldo básico	Auxilio de Transporte	Total Devengado	Salud (8.50%)	Pension (12%)	ARL Nivel I (0,52)	Parafiscals (9,00%)	Prima (8,33%)	Cesantias (8,33%)	Interes de Cesantias (1,00%)	Vacaciones (4,17%)	Dotación (5,00%)	
GERENTE GENERAL	\$ 1.700.000	\$ -	\$ 1.700.000	\$ 144.500	\$ 204.000	\$ 8.840	\$ 153.000	\$ 141.610	\$ 141.610	\$ 17.000	\$ 70.890	\$ -	\$ 2.581.450
PSICOLOGO	\$ 1.250.000	\$ 88.211	\$ 1.338.211	\$ 106.250	\$ 150.000	\$ 6.500	\$ 112.500	\$ 104.125	\$ 104.125	\$ 12.500	\$ 52.125	\$ 62.500	\$ 2.048.836
SECRETARIA	\$ 781.242	\$ 88.211	\$ 869.453	\$ 66.406	\$ 93.749	\$ 4.062	\$ 70.312	\$ 65.077	\$ 65.077	\$ 7.812	\$ 32.578	\$ 39.062	\$ 1.313.589
SERVICIOS GENERALES	\$ 781.242	\$ 88.211	\$ 869.453	\$ 66.406	\$ 93.749	\$ 4.062	\$ 70.312	\$ 65.077	\$ 65.077	\$ 7.812	\$ 32.578	\$ 39.062	\$ 1.313.589
VIGILANTE	\$ 781.242	\$ 88.211	\$ 869.453	\$ 66.406	\$ 93.749	\$ 4.062	\$ 70.312	\$ 65.077	\$ 65.077	\$ 7.812	\$ 32.578	\$ 39.062	\$ 1.313.589
ASESOR DE VENTAS	\$ 781.242	\$ 88.211	\$ 869.453	\$ 66.406	\$ 93.749	\$ 4.062	\$ 70.312	\$ 65.077	\$ 65.077	\$ 7.812	\$ 32.578	\$ 39.062	\$ 1.313.589
CONTADOR	\$ 200.000	\$ -	\$ 200.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 200.000
TOTALES	\$ 6.274.968	\$ 441.055	\$ 6.716.023	\$ 516.372	\$ 728.996	\$ 31.590	\$ 546.747	\$ 506.045	\$ 506.045	\$ 60.750	\$ 253.326	\$ 218.748	\$ 10.084.642

Fuente. Elaboración propia

Los empleados del área administrativa de **Human People Ltda** son contratados con todas las prestaciones obligatorias por ley.

Las funciones de contabilidad son realizadas por firmas externas especializadas bajo la modalidad de prestación de servicios.

- Contador: \$ 200.000

8.3.2. Gastos de puesta en marcha

CANTIDAD	CONCEPTO	V. UNITARIO	V. TOTAL
100	Folletos publicidad	\$ 440	\$ 44.000
1	Página Web	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
1	Logotipo en Acero	\$ 900.000	\$ 900.000
4	Escritorios	\$ 215.000	\$ 860.000
4	Sillas Rodachines	\$ 120.000	\$ 480.000
2	Sillas Fijas sala de espera x 3	\$ 100.000	\$ 200.000
4	Computadores todo en uno	\$ 1.200.000	\$ 4.800.000
1	Archivador	\$ 80.000	\$ 80.000
2	Teléfono	\$ 125.000	\$ 250.000
1	Impresora con Scanner, copia y fax	\$ 250.000	\$ 250.000
	Matricula Mercantil	\$ 426.000	\$ 426.000
	Adecuación	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
	Señalización	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
TOTAL		\$ 7.616.440	\$ 12.490.000

Fuente. Elaboración propia

CAPITULO 9

9. ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

9.1. Objetivo del estudio legal

El objetivo del presente estudio es con el fin de recolectar la información legal requerida para realizar la constitución del Outsourcing Human People. La información es obtenida de fuentes secundarias.

9.2. Marco Legal.

Según la Cámara de Comercio de Bogotá los trámites administrativos y legales para la constitución de la empresa son:

- Matricula e inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio.
- Diligenciar el formulario de Registro Único Empresarial, con la información solicitada de manera exacta y real.
- Diligenciar el formulario de registro para fines tributarios, con el propósito de tramitar el Número de Identificación Tributaria NIT que asigna la DIAN.
- Registro de información tributaria RUT Registro único tributario.
- Registro del RIT Registro de contribuyentes del impuesto de industria y comercio, en la secretaria de Hacienda Distrital.
- Registro de los libros en la Cámara de Comercio de Bogotá, así: Los libros que se deben registrar son: Libro Diario, Libro Mayor, Libro de inventarios y balances y Libro de Actas (sociedades).

9.3. Definición de la Empresa

Según la actividad económica de la empresa “7830 Otras actividades de suministro de recurso humano” (CCB 2018) con el objetivo de prestar un servicio de intermediación, creada por persona natural.

9.4. Clasificación de Mipymes.

Según la ley 590 del año 2000, human People está constituida como una microempresa debido a que es menor a 10 el número de empleados.

9.4.1. Clasificación Internacional de actividades económicas (CIU).

(CCB, 2018) 7830 Otras actividades de suministro de recurso humano

- El suministro de recursos humanos para las actividades de los clientes. Esta modalidad de suministro de recursos humanos se realiza por lo general a largo plazo o en forma permanente, y las unidades clasificadas en esta clase pueden desempeñar una amplia gama de funciones conexas de gestión de recursos humanos.
- Las unidades clasificadas en esta clase constituyen los empleadores oficiales de los empleados en lo que respecta a la nómina, los impuestos y otros aspectos fiscales y de recursos humanos, pero no se encargan de la dirección ni de la supervisión del trabajo de esos empleados.

9.4.2. Clasificación de las sociedades.

De acuerdo a la ley 222 de 1995 **Human People** se constituye como sociedad LTDA

9.5. Registro Único Tributario (RUT)

(CCB, 2018) Para realizar la constitución del Outsourcing se realiza tramite del Registro Único Tributario, el número de identificación tributaria asignado por la DIAN es 1.012.358.814.

CAPITULO 10

10. ESTUDIO TÉCNICO

10.1. Objetivos del estudio técnico

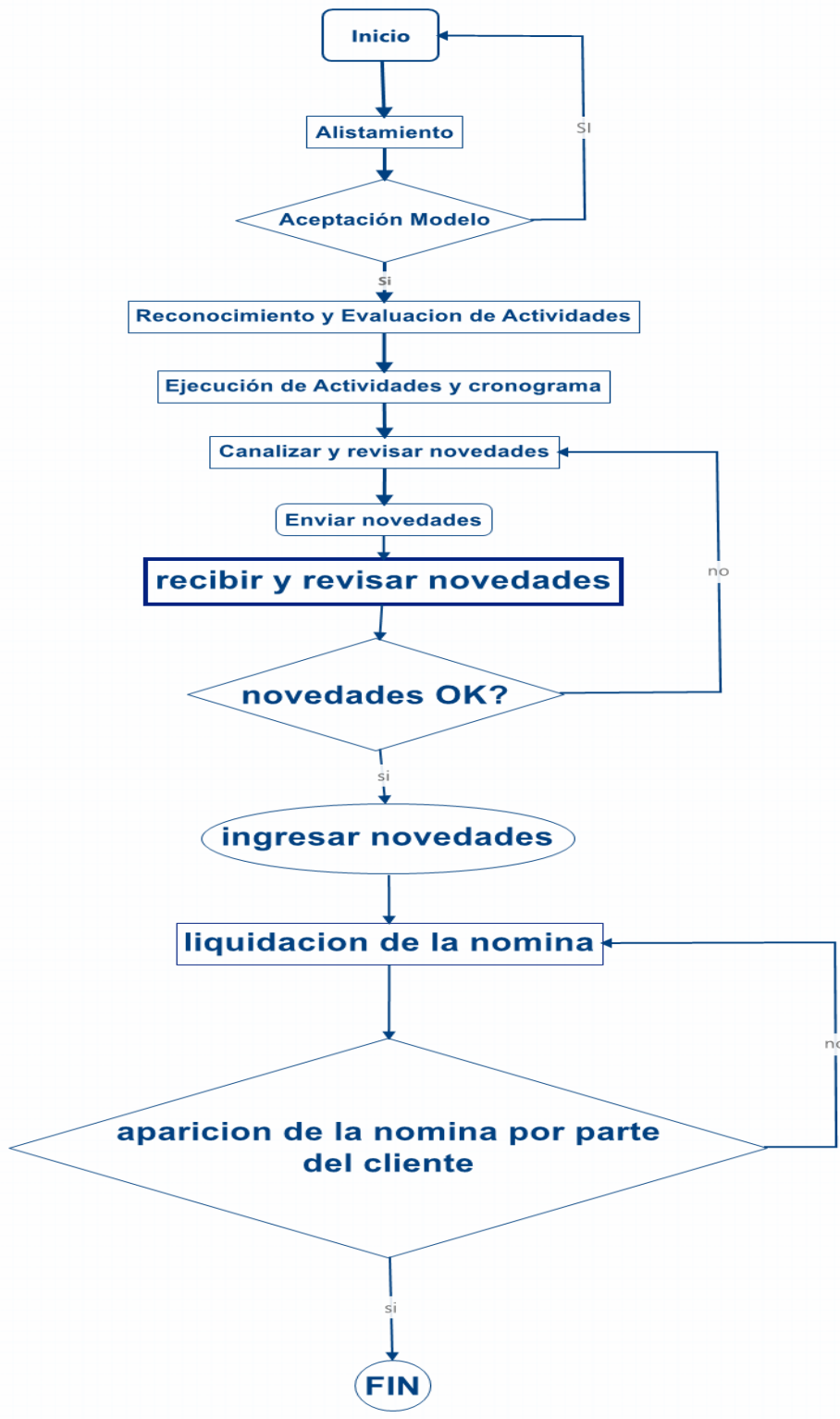
Las necesidades identificadas para ofrecer nuestro servicio es contar con personal altamente capacitado en identificar las aptitudes de los aspirantes

10.2. Ficha técnica del producto

Contamos con servicios integrales de intermediación en la contratación de personal de control de acceso y operadores de aseo y limpieza a las pequeñas y medianas empresas de la Ciudad de Bogotá.

10.3. Descripción del proceso

El proceso de venta que se va a realizar es reclutar, seleccionar y contratar personal apto para prestar un servicio de calidad a cada uno del cliente.



Fuente. Elaboración Propia

10.4. Requerimiento y Necesidades

ÁREA	CANTIDAD	EQUIPO DE OFICINA	V. UNITARIO	V. TOTAL	PRESUPUESTO X 3 MESES	
ADMINISTRATIVA	4	Escritorios	\$ 215.000	\$ 860.000	\$ -	
	4	Sillas Rodachines	\$ 120.000	\$ 480.000	\$ -	
	2	Sillas Fijas sala de espera x 3	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ -	
	4	Computadores todo en uno	\$ 1.200.000	\$ 4.800.000	\$ -	
	1	Archivador	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ -	
	2	Teléfono	\$ 125.000	\$ 250.000	\$ -	
	1	Impresora con Scanner, copia y fax	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ -	
	1	Arriendo	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 2.400.000	
	1	Servicios Agua, Luz	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 1.200.000	
	1	Servicio de teléfono +internet banda ancha		\$ 150.000	\$ 450.000	
	1	Papelería		\$ 500.000	\$ 1.500.000	
	1	Nómina de Gerente		\$ 2.581.450	\$ 7.744.350	
	1	Nómina de Secretaria		\$ 1.313.589	\$ 3.940.767	
	1	Nómina de Psicologo		\$ 2.048.836	\$ 6.146.508	
	1	Nómina persona servicios generales		\$ 1.313.589	\$ 3.940.767	
	1	Nómina Vigilante		\$ 1.313.589	\$ 3.940.767	
	VENTAS	1	Contador		\$ 200.000	\$ 600.000
		1	Matricula Mercantil		\$ 426.000	\$ -
12		Poliza de responsabilidad contractual o civil	\$ 100.000	\$ 1.200.000	\$ 3.600.000	
100		Folletos publicidad	\$ 440	\$ 44.000	\$ 132.000	
OPERACION	1	Página Web	1'200.000	1'200.000	\$ -	
	1	Nómina Asesor de Ventas	\$ 1.320.299	\$ 1.313.589	\$ 3.940.767	
OPERACION	1	Logotipo en Acero	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ -	
	1	Adecuación	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ -	
	1	Señalización	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ -	
TOTAL				\$ 24.424.642	\$ 39.535.927	

Fuente. Elaboración propia

10.5. Costos de Producción

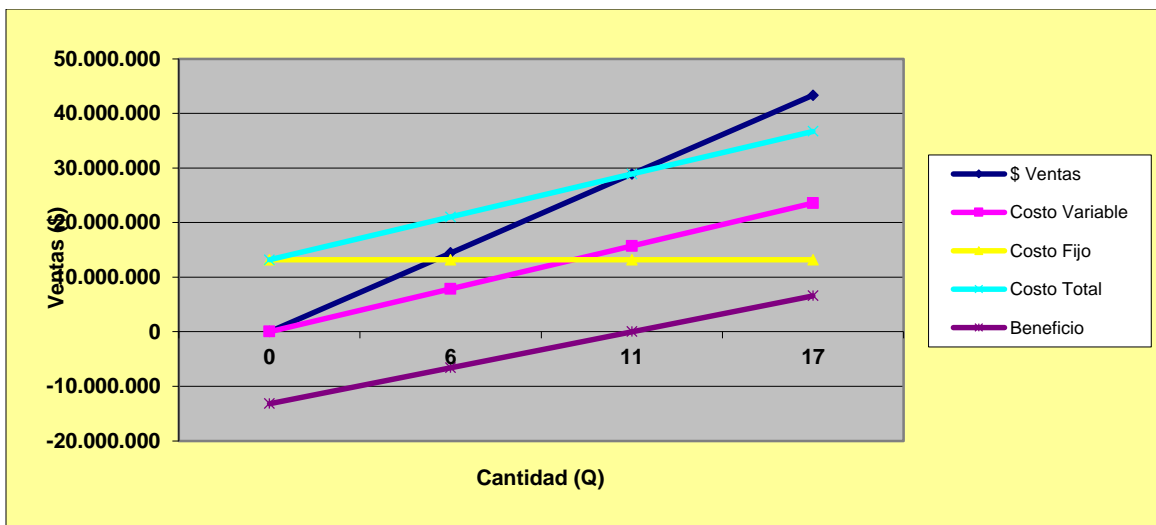
Por cada funcionario con el que se presta el servicio de intermediación se requiere establecer unos costos, los cuales se discriminan de la siguiente manera.

COSTOS	%	VALOR
Salario Mínimo		\$ 781.242
Auxilio de transporte		\$ 88.211
Salud	8,50%	\$ 66.406
Pensión	12,00%	\$ 93.749
ARL (nivel I)	0,52%	\$ 4.062
Parafiscales	9,00%	\$ 70.312
Prima	8,33%	\$ 65.077
Cesantías	8,33%	\$ 65.077
Interes de cesantías	1,00%	\$ 7.812
Vacaciones	5,00%	\$ 32.578
Dotación		\$ 39.062
Póliza		\$ 100.000
Costo Mensual		\$ 1.413.588

Fuente. Elaboración propia

10.6. Punto de Equilibrio

Precio Venta	28.700.000
Coste Unitario	1.413.588
Gastos Fijos Mes	13.178.642
Pto. Equilibrio	11
\$ Ventas Equilibrio	28.880.751



Fuente. Elaboración propia

CAPITULO 11
11. ESTUDIO FINANCIERO

11.1. INGRESOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS					
INGRESOS POR SERVICIOS	\$ 378.840.000	\$ 393.993.600	\$ 413.693.280	\$ 438.514.877	\$ 469.210.918

Fuente. Elaboración propia

11.2. EGRESOS

GASTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ADMINISTRACION	\$ 146.964.639	\$ 152.843.224	\$ 160.485.386	\$ 170.114.509	\$ 182.022.524
VENTAS	\$ 16.291.069	\$ 16.942.712	\$ 17.789.847	\$ 18.857.238	\$ 20.177.245
OPERACIÓN	\$ 173.393.758	\$ 180.329.508	\$ 189.345.984	\$ 200.706.743	\$ 212.749.148
MEJORAS LOCATIVAS	\$ 2.000.000				
TOTAL	\$ 338.649.466	\$ 350.115.444	\$ 367.621.217	\$ 389.678.490	\$ 414.948.917

Fuente. Elaboración propia

11.3. Flujo de Caja

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS					
INGRESOS POR SERVICIOS	\$ 378.840.000	\$ 393.993.600	\$ 413.693.280	\$ 438.514.877	\$ 469.210.918
GASTOS					
ADMINISTRACION	\$ 146.964.639	\$ 152.843.224	\$ 160.485.386	\$ 170.114.509	\$ 182.022.524
VENTAS	\$ 16.291.069	\$ 16.942.712	\$ 17.789.847	\$ 18.857.238	\$ 20.177.245
OPERACIÓN	\$ 173.393.758	\$ 180.329.508	\$ 189.345.984	\$ 200.706.743	\$ 212.749.148
MEJORAS LOCATIVAS	\$ 2.000.000				
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 40.190.534	\$ 43.878.156	\$ 46.072.063	\$ 48.836.387	\$ 54.262.002

Fuente. Elaboración propia

11.4. Capital de Trabajo

PASIVOS	Obligaciones Financieras	\$ 30.000.000
TOTAL PASIVOS		\$ 30.000.000
PATRIMONIO	Aporte Socios	\$ 10.000.000
TOTAL PATRIMONIO		\$ 10.000.000
TOTAL CAPITAL		\$ 40.000.000

Fuente. Elaboración propia

11.5. Fuente de financiación

11.5.1. Monto del préstamo

Monto del préstamo	\$ 30.000.000
--------------------	---------------

Fuente. Elaboración propia

11.5.1.1.1. El Plazo

11.5.1.1.2.

Importe del préstamo	\$30.000.000,00
Interés anual	119,436%
Período del préstamo en años	2
Número de pagos anuales	12
Fecha inicial del préstamo	1/01/2019
Pagos extra opcionales	

Fuente. Elaboración propia

11.6. Balance General

BALANCE INICIAL		
ACTIVOS	Caja	\$ 33.080.000
	Equipos de Oficina	\$ 6.920.000
TOTAL ACTIVO		\$ 40.000.000
PASIVOS	Obligaciones Financieras	\$ 30.000.000
TOTAL PASIVOS		\$ 30.000.000
PATRIMONIO	Aporte Socios	\$ 10.000.000
TOTAL PATRIMONIO		\$ 10.000.000

Fuente. Elaboración propia

11.7. Estado de pérdidas y ganancias

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS					
INGRESOS POR SERVICIOS	\$ 378.840.000	\$ 393.993.600	\$ 413.693.280	\$ 438.514.877	\$ 469.210.918
GASTOS					
ADMINISTRACION	\$ 146.964.639	\$ 152.843.224	\$ 160.485.386	\$ 170.114.509	\$ 182.022.524
VENTAS	\$ 16.291.069	\$ 16.942.712	\$ 17.789.847	\$ 18.857.238	\$ 20.177.245
OPERACIÓN	\$ 173.393.758	\$ 180.329.508	\$ 189.345.984	\$ 200.706.743	\$ 212.749.148
MEJORAS LOCATIVAS	\$ 2.000.000				
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 40.190.534	\$ 43.878.156	\$ 46.072.063	\$ 48.836.387	\$ 54.262.002
INGRESOS/GASTOS					
FINANCIEROS	\$ 39.926.414	\$ 39.926.414	0	0	0
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	\$ 264.120	\$ 3.951.742	\$ 46.072.063	\$ 48.836.387	\$ 54.262.002
		0			
RENTA 33%	\$ 87.160	\$ 1.304.075	\$ 15.203.781	\$ 16.116.008	\$ 17.906.461
		0			
UTILIDAD NETA	\$ 176.960	\$ 5.255.816	\$ 61.275.844	\$ 64.952.395	\$ 72.168.462

Fuente. Elaboración propia

11.8. VPN y TIR

VAN=	0,00	Se acepta
TIR =	52,93%	Se acepta
B/C =	1,00	Se acepta

12. CONCLUSIONES

- Se determinó que crear una compañía de Outsourcing es completamente viable, porque a pesar de que el estudio se realizó con un grupo mínimo de personas en 12 meses, nos deja considerables ganancias.
- Se pudo identificar que el estudio financiero nos proyecta a mediano plazo en un crecimiento para la compañía, es decir que las contrataciones van incrementación y por ende van aumentando las ganancias de la empresa.
- Logramos analizar que de acuerdo al sector hay mucha población desempleada y a través de la compañía Human People se dará la oportunidad de que muchas personas tengan la

posibilidad de un empleo de acuerdo a sus capacidades y permitir crezcan en el ámbito laboral.

- Con este estudio determinamos que se puede brindar la oportunidad laboral a personas que se encuentren fuera de la Ciudad de Bogotá, esto conllevará a que la compañía pueda crecer y ser reconocida en diferentes Ciudades llevando así más oportunidades

13. BIBLIOGRAFÍA

- <http://www.mintrabajo.gov.co/empleo/indicadores-del-mercado-laboral/empresas-de-servicios-temporales.html>
- <http://www.gestiopolis.com/outsourcing-que-es-y-como-se-aplica/>
- <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/2151/T91.07%20C14e.pdf?sequence=1>
- <https://www.google.com.co/search?sclient=psyab&biw=1366&bih=667&q=Capital+soci+al>
- <http://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>